

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**Тернопільський національний економічний
університет**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією С. І. Шкарабана

Збірник засновано в 2007 році

Виходить два рази на рік

Випуск 10

Частина 3

**Тернопіль
2012**

Економічний аналіз
Випуск 10. Частина 3.
2012 рік

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Тернопільського національного економічного університету,
протокол № 8 від 25 квітня 2012 р.*

*Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського
національного економічного університету
до поширення через мережу Інтернет,
протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.*

Збірник наукових праць

*Засновник і видавець:
Тернопільський національний економічний
університет*

Виходить два рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України
у галузі економічних наук
(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;
редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського
національного економічного університету “Економічна думка”, 2012. – Вип. 10. – Частина 3. – 412 с.
– ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з
актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

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.

Лазаришина І. Д., 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

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен,
географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього
випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише
зі згоди автора та редакції.

URL: <http://econa.at.ua/>

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2012

© «Економічний аналіз», 2012

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2012

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Базарний Денис Вплив макроекономічних факторів на управління процесом формування вартості банків	10
Бондаренко Лариса, Зінзюк Ярослав Критерії відбору колекторських організацій комерційними банками	14
Бурий Костянтин Системи оцінки банківських ризиків з використанням моделі CAMELS	18
Гандзола Наталія, Бобко Михайло Особливості діяльності європейського центрального банку в сучасних умовах турбулентності фінансових ринків	22
Гнеушева Інна, Касьяненко Юлія Аналітична оцінка кредитного портфеля Запорізької дирекції ПАТ „Банк Форум”	27
Гребінчук Олеся Банківські картки: платіжний засіб сучасності	31
Гузь Марина Аналіз клієнтського портфеля та витрат банку на маркетингові комунікації	35
Димеденко Ірина, Таболін Сергій Позиціонування «Райффайзен банку Аваль» у 2011 році та прогноз на 2012 рік	39
Дробницька Оксана Об'єкти сек'юритизації вітчизняних банківських установ	43
Єгоричева Світлана Аналіз впливу інноваційної діяльності на ефективність комерційних банків	47
Золковер Андрій Місце комерційних банків на ринку спільного інвестування	53
Золотарьова Ольга, Перев'язко Марія Ліквідність банківської системи: основні аспекти нагляду та управління	56
Кирилова Лариса, Гончарова Юлія Кредитування як основне джерело поповнення активів комерційного банку	61

Кононенко Алла, Тодосейчук Ганна Сутнісна компонента та функціональна складова грошей	64
Котляревський Олег Удосконалення методичного підходу до формування системи ціноутворення на процентні банківські продукти	69
Кравчук Ігор, Юхимчук Віктор Регіональні аспекти банківського інвестиційного кредитування	73
Мартюшева Лариса, Медвідь Сергій Оцінка факторів впливу на довіру клієнтів до банків в Україні	79
Мірошниченко Олеся, Криклій Олена Дослідження факторів конкурентоспроможності банку	83
Самсонов Максим Концептуальні засади реалізації безвізного банківського нагляду	90
Семенча Ілона, Скворцова Євгенія Маркетинговий підхід банку до управління взаємовідносинами з клієнтами	94
Урсуленко Ганна Моделювання кредитного ризику банку за допомогою узагальнених лінійних моделей	99
Фалюта Андрій Аналіз індексних методик оцінювання фінансового стану банків	103
Чайковський Ярослав Рефінансування банків як метод регулювання Національним банком України банківської системи в умовах виходу з фінансової кризи	107
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	
Болдуєв Михайло, Сергєєва Людмила Врахування фракталів простору та часу при складанні похідного балансового звіту	112
Вақун Оксана Вплив особливостей будівельної галузі на бухгалтерський облік нематеріальних активів	116
Волошина Світлана, Каменєва Вікторія Аналіз стану професійного навчання та умов його розвитку в Україні	122

Галькевич Алла Особливості відображення в обліку винагороди, переданої покупцем при придбанні та об'єднанні підприємств	127
Гаркуша Наталія Класифікація витрат як інформаційна база для прийняття управлінських рішень	132
Гільорме Тетяна Удосконалення обліку та аудиту персоналу підприємства в інноваційних зрушеннях	136
Говорушко Тамара Проблемні аспекти сутності фінансових інструментів як теоретичної категорії	139
Гончар Оксана Підходи до забезпечення якості статистичної інформації в міжнародних організаціях та національних статистичних службах	143
Градова Олена, Кутузов Михайло Передумови розвитку та особливості бухгалтерського обліку лізингових операцій в Україні	149
Гриценко Ольга Запаси у реалізації облікової політики підприємств ресторанного бізнесу	152
Гур'єва Ірина Проблеми обліку необоротних активів бюджетних установ	157
Гуцаленко Любов, Іщенко Яна Удосконалення методики розподілу загальнопромислових витрат галузі тваринництва	161
Івахненко Сергій Проблеми запровадження інформаційних технологій подання фінансової та податкової звітності в Україні	164
Камінська Тетяна Кругообіг капіталу в системній моделі бухгалтерського обліку	170
Корягін Максим Історичні аспекти розвитку бухгалтерських концепцій в управлінні вартістю підприємства	175
Легенчук Сергій, Лозинський Дмитро Бухгалтерський облік витрат для цілей оподаткування як джерело асиметричної інформації	180

Мамалига Світлана, Павельчук Ірина Джерела отримання вторинної інформації	186
Мігуліна Ольга Інформація про діяльність туроператорів як об'єкт аудиторського дослідження	190
Олійник Тетяна, Кабасіна Яна Облік міжнародної торгівлі квотами на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів	196
Остапчук Тетяна Обліково-аналітичне забезпечення операцій із земельними ресурсами	200
Пехтерєва Вікторія Методи практичної побудови організаційних моделей та інформаційної бази оцінки і аналізу ефективності інженерно-технічного забезпечення підприємства	204
Поліщук Валентина Проблеми та шляхи вдосконалення організації та методики інвентаризації нематеріальних активів на підприємстві	208
Ратушна Марія Актуальні питання обліку витрат з метою визначення фінансових результатів діяльності підприємств	212
Романчук Катерина, Довбиш Надія Ресурсний потенціал та його зв'язок з системою бухгалтерського обліку	215
Супрович Ганна Методологія відображення в бухгалтерському обліку операцій з похідними фінансовими інструментами	219
Устенко Андрій, Василик Іванна Інформаційні потоки нафтогазовидобувних підприємств	223
Шестерняк Марія Функції облікового моделювання у спільній діяльності	228
Щербай Галина Господарська діяльність у бюджетних організаціях і установах як об'єкт обліку	234
Щербатюк Василь Учётно-аналитические аспекты повышения эффективности управления	237

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Бабій Петро Інноваційні принципи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності при приватизації суб'єктів господарювання	241
Боднар Аліна, Боднар Тетяна Теоретичні засади управління трудовими ресурсами на підприємствах	245
Глебова Алла Аналіз структурних змін у системі управління підприємствами і організаціями залізничного транспорту України	249
Гнеужева Інна, Коробська Марина Дослідження економічної сутності категорії «прибуток підприємства»	254
Гринів Богдан, Гринів Володимир Проблеми факторного аналізу витрат обігу підприємств роздрібною торгівлі	258
Дуда Володимир Науково-теоретичні проблеми встановлення сутності реструктуризації підприємства	262
Запорожан Лариса, Феш Мирослава, Запорожан Юрій Особливості управління персоналом на основі HR-брендингу	266
Зелінська Ірина Контроль невідповідностей як елемент системи управління якістю будівельного підприємства	269
Ібрагімов Ернест Ефективне стратегічне планування на основі системного підходу	274
Illichevs'kyu Sergiy Analyses of Ukrainian insurance market by the Bayesian networks	277
Кісь Святослав, Глібчук Василь, Мельницький Михайло Оцінка якості персоналу соціально-економічних систем в умовах економіки знань	280
Кожушко Дарина Сучасні підходи до визначення сутності та класифікації інноваційного потенціалу	285
Кокодей Татяна Алгоритм формування сценариев розвитку паттернов поведінки потребителя на рынку продуктов питания	288

Колосок Валерія, Ходова Яна Особливості інвестиційного забезпечення стратегічного управління великих промислових підприємств	293
Конєв Сергій Критерії та основні способи виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок за сучасних умов функціонування	297
Кравченко Тетяна Комп'ютерне моделювання життєдіяльності малого бізнесу	301
Кушнір Роман Оцінювання оптимальності інноваційної продукції машинобудівного підприємства	308
Лазар Юлія Аналіз стану безпеки праці в діяльності вугільних підприємств	312
Левченко Марія Методи впливу на ризики ЗЕД машинобудівних підприємств	318
Луцак Руслан Вибір стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці	323
Максимів Юлія Удосконалення методики розрахунку ефективності комплексного використання деревної сировини	328
Маліношевська Катерина Особливості застосування авіакомпанією маркетингових інструментів	331
Морозова Ірина Теоретико-методологічні детермінанти дослідження конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах глобалізації	335
Нестеренко Надія, Діхтярь Оксана Ділова активність як невід'ємна частина фінансового стану підприємства	340
Ногіна Світлана, Шумікін Сергій, Костанян Сергій Аналіз структури і функцій власного капіталу підприємства	346
Ногіна Світлана, Шумікін Сергій, Тищенко Анна Розробка політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві	350
Ногіна Світлана, Шумікін Сергій, Шевченко Олена Управління оборотними засобами підприємства	354

Петренко Володимир Загальна методологія визначення ефективності діяльності підприємств інформаційної сфери	357
Попович Петро Операційний аналіз транспортно-експедиційних витрат за окремими сегментами	361
Поповіченко Юлія Системні характеристики економічної безпеки підприємства	366
Приходько Наталія, Каткова Наталя Оцінка платоспроможності підприємств суднобудівної промисловості України	371
Рябенька Марина Використання позикових джерел для відтворення основних засобів підприємствами спиртопродуктового підкомплексу АПК	378
Семенова Валентина, Обертайло Марія Методики аналізу показників інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств	382
Смирнова Ірина Сучасні тенденції вдосконалення мотивації праці на підприємстві	388
Соловій Христина Сутність інноваційної діяльності підприємства	391
Тіторчук Олександр Сутність власного капіталу як об'єкта економічного управління	395
Файвішенко Діана Розробка показників оцінки ефективності брендингу	399
Хачатрян Валентина Формування інформаційної системи механізму внутрішнього контролю над використанням прибутку торговельних підприємств	403
Хома Ірина Системний аналіз факторів та індикаторних показників стану економічної захищеності промислового підприємства	406

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ БАНКІВ

Стаття описує сукупність факторів зовнішнього стосовно банку середовища, що мають вплив на формування його вартості. Основну увагу звернено на аналіз впливу, який здійснюють зміни макроекономічних показників розвитку країни на вартість банку. Також запропоновано антициклічні заходи, що можуть бути впроваджені центральним банком на вартість комерційних банків.

Ключові слова: справедлива ринкова вартість банку, зовнішнє середовище, макроекономічні фактори, циклічні коливання, PEST-аналіз.

Продовжуючи своє поступове відновлення після кризи, банківська система України демонструє зростання як з позиції активів, так і з позиції прибутковості. Не зважаючи на те, що ми спостерігаємо покращення, багато банків і на сьогодні зазнають серйозних проблем унаслідок падіння загального рівня прибутковості, значних відрахувань до резервів на відшкодування можливих втрат, недостатнього рівня ліквідності. На нашу думку, глибокий ступінь впливу негативних кризових явищ на банківську систему України пов'язаний, з одного боку, з наявністю серйозних системних проблем у вітчизняних банках, а, з іншого, – з відсутністю ефективних управлінських підходів, що могли б забезпечити своєчасне реагування на зміну економічної кон'юнктури.

Ключовим фактором успіху банку є аналіз ефективності його діяльності, виявлення прихованих резервів та визначення тих чинників, що можуть спричинити втрати. Подібна оцінка ґрунтується насамперед на аналізі ендогенних факторів впливу на банк. У зв'язку із цим недостатньо проаналізованими видаються екзогенні фактори. Адже, попри відносну контрольованість ризиків, що несе банк, все ж існують фактори зовнішнього середовища, що знаходяться поза межами контролю банку, але які можуть стати визначальними у контексті стабільної роботи у довгостроковій перспективі.

Аналізу сутності процесу оцінювання вартості фірм та управління нею присвячено чимало праць зарубіжних та відомих вітчизняних авторів. Серед них велике значення мають дослідження М. Бішопа, А. Гальчинського, В. Гейця, П. Гохана, О. Кириченка, І. Лютого, В. Міщенко, О. Мозгового, С. Мочерного, Р. Нельсона, С. Ріда, Дж. Стиглера та ін. Саме питання управління вартістю банківських установ у вітчизняній літературі, на жаль, залишились поза увагою науковців, ці проблеми розглядають здебільшого зарубіжні вчені, такі, як О. Грязнова, Т. Коллер, Т. Коупленд, Дж. Мурін, І. Ніконова, А. Седін, М. Федотова та ін. Серед вітчизняних авторів варто виділити роботи Васильченко З. М., Івасіва І. Б. та Науменкової С. В.

У теорії управління вартістю та у практиці

застосування підходів вартісно-орієнтованого менеджменту важливе місце посідає аналіз чинників, що впливають на вартість. Зокрема, це стосується аналізу макроекономічних чинників. Багато аспектів цієї наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими і обґрунтованими. Новизна статті зумовлена незначним рівнем вивчення цієї теми, низьким рівнем розробки методик аналізу, які визначають ступінь впливу макроекономічних показників на вартість банківських установ.

Метою статті є дослідження тих макроекономічних факторів, що мають як безпосередній, так і опосередкований вплив на зростання чи зменшення вартості банківської установи із плином часу. Детальна увага звертається на аналіз саме економічних факторів зовнішнього середовища банку, оскільки саме вони мають найбільш істотний вплив на процес формування вартості банку.

Вихідним моментом у дослідженні зовнішнього середовища стосовно будь-якої фірми є аналіз тих груп факторів, що прямо чи опосередковано здійснюють вплив на фірму. Коли мова йде про аналіз банківського сектору, на нашу думку, найдоцільніше застосовувати підхід до виділення чотирьох основних груп факторів:

- політичних;
- економічних;
- соціальних;
- технологічних.

Таке трактування підходу до аналізу зовнішнього середовища знайшло своє відображення у роботах багатьох вчених-економістів. Подібне групування факторів з метою їх аналізу має назву PEST-аналізу. Ця абревіатура походить від англійських назв чотирьох, перерахованих вище, груп факторів, що можуть здійснювати вплив на фірму [7, с. 43].

Аналіз зовнішнього середовища у рамках PEST-аналізу дозволяє зрозуміти масштаби впливу різноманітних груп факторів, проаналізувати основні ризики та можливі заходи щодо їх усунення. Якщо мова йде про аналіз впливу факторів на вартість банківських установ, то так чи інакше результатом подібного аналізу стане перелік тих ризиків, що

перебувають поза межами контролю з боку банку.

Очевидно, що в умовах України, вплив політичних факторів на діяльність банків є надзвичайно високим. Велика кількість банків знаходиться або у стані ліквідації, або у режимі фінансового оздоровлення. Очевидно, що рішення стосовно державної підтримки того чи іншого банку є політичними - з одного боку, та відбивають інтереси представників різних фінансових груп - з іншого. Крім того, діяльність Національного банку, на нашу думку, також має певний елемент політичного забарвлення. Нерідко інструменти грошово-кредитної політики застосовуються не для забезпечення ефективної діяльності економіки, а з метою втримання курсу національної валюти, задля одержання підтримки електорату.

Іншою складовою групи політичних ризиків є нестабільність вітчизняного законодавства загалом та банківського законодавства зокрема. Подібна нестабільність знижує інвестиційну привабливість країни, адже постійна зміна «правил гри» не дозволяє поміркованим інвесторам розробити будь-які плани довгострокового характеру.

Соціальні фактори також сильним чином впливають на банки. Значний розрив між рівнем доходів населення спричинює викривлення територіальної структури розміщення ресурсів. Окрім того, наслідки фінансово-економічної кризи зменшили ступінь довіри населення до вітчизняної банківської системи. За таких вихідних умов, цілком логічним є висока вартість залучених ресурсів для банків.

Технологічна складова, на нашу думку, має найменший вплив на діяльність банків та ризики, що вони несуть. У цьому контексті варто лише зазначити, на наш погляд, недостатній рівень розвитку інфраструктури фондового ринку, нерозвиненість інформаційних систем, що забезпечують рівність доступу до ринкової інформації різними його учасниками. Це викликає складнощі для банків з огляду на розміщення коштів у цінні папери. Згідно з даними НБУ [4], лівову частку банківських активів становлять кредити. Вкладення у цінні папери є незначними. А це, на нашу думку, зменшує ступінь диверсифікованості портфеля активів вітчизняних банків, а значить – підвищує загальний рівень ризику.

Залишаючи поза межами нашого дослідження детальний аналіз вказаних груп факторів, слід підкреслити, що навіть поверхневий розгляд зазначених проблем доводить низьку інвестиційну привабливість вітчизняної економіки загалом та банківського сектору зокрема. Подібна ситуація викликана високим ступенем невизначеності, що притаманний економіці України, унаслідок впливу зазначених вище факторів.

Найбільш цікавою, як ми вважаємо, групою факторів, що впливають на процес формування вартості банку є економічні. З огляду на це, необхідно провести детальний аналіз тих макроекономічних факторів що мають як безпосередній, так і опосередкований вплив на діяльність банків та на створену ними вартість.

З огляду на складну економічну ситуацію у світі та високий рівень невизначеності національної економіки, доцільно розглядати макроекономічні фактори у контексті економічних коливань. Також, оскільки мова йде про банківські установи, обов'язково необхідно враховувати можливі заходи

Національного банку на вияви тих чи інших економічних коливань.

Очевидно, що у періоди розвитку кризових явищ основні макроекономічні індикатори демонструють однакові тенденції у різних країнах світу. Так при зниженні ділової активності спостерігається зниження темпів приросту валового внутрішнього продукту. Якщо криза є глибокою, то можливе навіть зменшення розміру номінального ВВП. Оскільки зменшується ділова активність, то й темпи обороту грошей скорочуються. Задля уникнення інфляційних явищ Центральний банк вимушений скорочувати грошову масу [3, с. 341-388].

У періоди економічного зростання відбуваються протилежні явища. Підвищення ділової активності провокує підвищення оборотності грошей, що може викликати потребу у розширенні грошової маси. Результатом економічного зростання є скорочення рівня безробіття та зростання ВВП [3, с. 341-388].

Аналіз впливу зазначених макроекономічних факторів виявляється у вартості банків двома шляхами – прямим і опосередкованим. Темпи приросту ВВП, рівень безробіття та темпи інфляції прямо впливають на вартість через те, що ці показники безпосередньо характеризують суверенні ризики країни. Чим вищий ступінь суверенного ризику, тим вища вартість власного капіталу і, у свою чергу, нижча вартість будь-яких компаній, у тому числі - й банківських установ.

Опосередковано вказані макроекономічні фактори впливають на вартість банків через зміни у величині доходів та витрат банків залежно від економічної кон'юнктури. З огляду на важливість аналізу вказаних факторів, необхідно більш детально розглянути вплив кожного із них на процес формування вартості банків.

Всебічний аналіз змісту та структури ризиків, які несуть інвестори при вкладанні коштів у будь-які види діяльності свідчить про те, що розмір ризику інвестора має покриватись його дохідністю. Як відомо, тією нормою дохідності, що вимагають інвестори при вкладенні коштів у капітал банків, є вартість власного капіталу. Цей показник безпосередньо впливає на вартість банку, незалежно від методики, що застосовується для її розрахунку – вартість банку є обернено пропорційною до вартості власного капіталу.

Коли йдеться про суверенні ризики країни, що обов'язково враховуються при прийнятті інвестиційних рішень, то цілком очевидно, що ризики будуть високими за умов скорочення темпів приросту ВВП та зростання рівня безробіття. Зрозуміло, що у протилежних умовах ризики будуть значно нижчими.

З огляду на грошово-кредитну політику центрального банку, варто зазначити, що за умов розширення грошової маси відбувається збільшення темпів інфляції, що впливає на зміну валютного курсу. При цьому центральний банк, як правило, знижує облікову ставку та норму обов'язкового резервування. У випадку ж застосування інструментів політики грошової рестрикції відбуваються протилежні процеси – скорочення грошової маси та темпів інфляції, а, відповідно, й підвищення курсу національної валюти. Цілком очевидно, що темпи інфляції безпосередньо пов'язані із процентним та валютним ризиком банку. Чим більший ступінь цього ризику, тим, зрозуміло, нижчою є інвестиційна привабливість банку, а, значить, і його вартість.

Якщо ж розглянути безпосередньо методику розрахунку вартості власного капіталу [1], то стає очевидно, що цей показник залежить від двох складових: волатильності фондового ринку країни та безризикової ставки дохідності, що виражається через дохідність довгострокових державних облігацій. Природно, що чим вищою є волатильність фондового ринку тим вищим будуть ризики вкладання коштів у цінні папери, а, відповідно, інвестори вимагатимуть вищої дохідності на вкладені кошти. Водночас, чим вищим є суверенний ризик країни, тим вищою є дохідність державних облігацій. У своїй сукупності все вищеперераховане виявляється у високій вартості власного капіталу.

Із викладеного вище можна зробити висновок, що макроекономічні фактори досить сильно плывають на вартість банківських інститутів. Однак вияви впливу макропоказників на цьому не обмежуються. Опосередкований вплив макроекономічної нестабільності на банки може виявитись ще сильнішим. Зрештою, при здійсненні аналізу зовнішнього стосовно банку середовища мають бути враховані усі чинники створення вартості. Якщо детально їх проаналізувати, то можна виявити набагато складніші взаємозв'язки порівняно з вищенаведеними.

При розгляді вказаних чинників [2] у частині доходів банку стає очевидним, що процентний дохід прямо пов'язаний із обліковою ставкою центрального банку. Однак більший інтерес викликають процентні витрати банку. З одного боку, підвищення центральним банком ставки рефінансування призводить до зростання вартості запозичених ресурсів. З іншого боку, з певним лагом це спричинює зростання ставок за депозитами, що призводить до зростання вартості залучених банком ресурсів. У поєднанні з підвищенням норми обов'язкового резервування підвищення ставки рефінансування призводить до ще більшого здорожчання вартості банківських ресурсів.

Таким чином, в умовах підвищення темпів інфляції, унаслідок коливань ділової активності, центральний банк вимушений проводити політику грошової рестрикції. У результаті ця політика матиме двоякий вплив на банк. Підвищуватимуться процентні доходи банку, однак підвищуватиметься вартість ресурсів. З урахуванням наявної маржі можна стверджувати, що унаслідок подібного подвійного впливу вартість банку в частині його здатності генерувати доходи не повинна змінюватись. Проте підвищення вартості банківських ресурсів може вплинути не лише на чисті процентні доходи.

Це твердження може бути легко доведене, якщо розглянути проблему під кутом зору строків погашення активів та зобов'язань. Як свідчить аналіз [6], задля підвищення доходів вітчизняні банки вдаються до ризикованих кроків. Справа в тому, що більшість зобов'язань банків мають короткостроковий характер, у той час, як активи – довгостроковий. Така розбіжність за строками погашення наражає банк на високий рівень процентного ризику. Невідповідність дюрації (середньозваженого строку погашення) активів та зобов'язань призводить до зниження ліквідності банку [5, с. 288]. А зниження рівня ліквідності банку неодмінно спричинює підвищення загального рівня ризику, а значить – і зниження інвестиційної

привабливості банку. Крім того, в умовах кризи, розбіжність строків погашення за активами та зобов'язаннями здатне призвести навіть до банкрутства банків. Особливо, ця проблема посилюється у випадку недостатньої інформаційної відкритості банківських установ.

Якщо проаналізувати вразливість комісійних доходів та витрат банків, то можна прийти до висновку, що цей тип діяльності банків чи не найменше зазнає впливу економічних коливань. Саме тому, останніми роками спостерігається тенденція до постійного здорожчання банківських послуг, що передбачають отримання комісійної винагороди.

На противагу цьому положенню, слід зазначити, що торговельні доходи банків надзвичайно чутливі до економічних коливань. Найбільшою мірою це стосується доходів, отриманих унаслідок переоцінки валютних цінностей. В умовах значного підвищення темпів інфляції, банки отримують надприбутки у разі наявності портфеля валютних цінностей. Подібна ситуація відбувалася з вітчизняними банками у 2008 році. Щоправда, це стосується лише вираження доходів у національній валюті. Якщо, наприклад, звернутись до розгляду агрегованої фінансової звітності банківських груп, яка подається у іноземній валюті, то вплив переоцінки валютних цінностей унаслідок інфляційних стрибків буде дорівнювати нулю.

Переходячи до фінансових чинників створення вартості у частині операційних витрат банку, варто зазначити досить серйозний вплив на величину витрат рівня безробіття в країні. В умовах розвитку кризових явищ зростає рівень безробіття. Зазнаючи значних втрат, банки скорочують штат персоналу. Тому, на ринку праці впродовж короткого періоду часу з'являється велика кількість кваліфікованих банківських кадрів. А оскільки пропозиція праці переважає попит на неї, то й вартість оплати праці зменшується. Зниження вартості праці на ринку в кінцевому підсумку, зменшує витрати банку на персонал. А оскільки, витрати зменшуються, то збільшується розмір чистого прибутку, а відповідно – вільних грошових потоків та економічної доданої вартості.

Ще одним важливим фінансовим чинником створення вартості банку є його резерви. Чим більші відрахування до резервів банку на випадок можливих втрат, тим менший чистий прибуток і, як наслідок, вартість банку. Оскільки розміри резервів є грошовим виразом того ризику, що несе банк за своїми активними операціями, то, вочевидь, мову доцільно вести про якість активів. За таких обставин, цілком очевидно, що якість вартості банку знаходиться у прямій залежності від якості його активів.

Власне кажучи, серед тих макроекономічних факторів, що вже були розглянуті, немає жодного, що не впливав би на якість банківських активів. До прикладу, якщо в економіці країни спостерігається економічне зростання, то, цілком очевидно, що фінансовий стан більшості юридичних осіб буде покращуватись. Це сприятиме підвищенню класу позичальників та покращенню стану обслуговування боргів. Як наслідок – якість активів зростатиме, а обсяг відрахувань до резервів можливих втрат – зменшуватиметься. В умовах падіння загального ВВП цілком очевидно відбуватиметься зворотний процес.

Якщо розглядати рівень безробіття у якості

макроекономічного індикатора, то можна стверджувати, що він також значним чином впливає на вартість банку через якість активів. Наприклад, якщо відбувається підвищення рівня безробіття в державі, то розміри доходів населення значно скорочуються. Відповідно, фізичні особи не мають змоги здійснювати виплати по кредитах. Як результат – стрімке зниження якості активів банку у сегменті роздрібного бізнесу. При зниженні безробіття буде відбуватись протилежний процес – підвищення купівельної спроможності населення, а значить – і його кредитоспроможності.

Інфляційні очікування та інфляційні процеси також мають значний вплив на якість банківських активів. У нашому випадку це насамперед стосується юридичних та фізичних осіб, що не мають валютних джерел доходів. Інфляційні ефекти виявлятимуться через реалізацію валютного ризику, зменшуючи купівельну спроможність суб'єктів господарювання. Це призведе до зниження загального рівня кредитоспроможності позичальників.

Підбиваючи підсумки всього вищезазначеного, слід підкреслити, що макроекономічні фактори, що перебувають поза можливостями контролю з боку банку здатні нести значні ризики для банківської установи, тим самим зменшуючи її вартість. Головними з таких факторів є темпи зростання ВВП, рівень безробіття та рівень інфляції. Зрозуміло, що дія цих факторів виявляється лише в умовах коливання ділової активності та зміни ринкової кон'юнктури. Тобто з позиції впливу макроекономічних факторів банки зазнають тих самих циклічних коливань, що й економіка держави загалом.

З урахуванням зазначених моментів цілком логічними видаються дії центральних банків щодо впровадження антициклічних заходів. Здебільшого ці заходи реалізуються шляхом почергового ведення грошово-кредитної політики експансії та рестрикції. Очевидно, що відповідні дії центральних банків впливають на діяльність комерційних банків, що не може не знайти свого відображення у створеній комерційними банками вартості.

Викладені положення дозволяють зрозуміти щільний взаємозв'язок макроекономічної ситуації в країні із вартістю банківських установ. Цілком логічно, що в період економічного зростання збільшується вартість індивідуальних банків та сукупна вартість всієї банківської системи. У період економічних потрясінь, вартість банківських установ може значно знизитись унаслідок впливу як ендегенних, так і екзогенних факторів.

Список літератури

1. Базарний, Д. В. *Вартість власного капіталу в банківському секторі України* [Текст] / Д. В. Базарний // *Актуальні проблеми економіки*. – 2011. – №9. – С.232-237.
2. Базарний, Д. В. *Фінансові та нефінансові чинники створення вартості банку* [Текст] / Д. В. Базарний // *Економічний аналіз: зб.наук.праць*. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2011. – Вип. 9. – Частина 1.– с. 19-22.
3. *Базилевич В. Д. Макроекономіка* [Текст] : підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик. – К.:Знання. – 2007. – 703с.
4. *Дані фінансової звітності банків України. Національний Банк України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097)

cat_id=64097. – 01.01.12. – Назва з екрану.

5. *Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банку* [Текст]: підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.:КНЕУ, 2004. – 468 с.
6. *Incentive compensation survey 2009. Ukrainian banking sector* [Text] – Kyiv: Finopis Consulting, 2010. – 106p.
7. *Kotler, P. Marketing Management – Analysis, Planning, Implementation, and Control: 9th Edition* [Text] / P. Kotler. – Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1998. – 497p.

РЕЗЮМЕ

Базарный Денис

Влияние макроэкономических факторов на управление процессом создания стоимости банков

Статья описывает совокупность факторов внешней, по отношению к банку, среды, имеющих влияние на формирование его стоимости. Основное внимание акцентируется на анализе влияния изменения макроэкономических показателей на стоимость банка. Также, внимание уделяется анализу антициклических мероприятий, которые могут быть внедрены центральным банком и их влиянию на стоимость банков.

РЕЗЮМЕ

Bazarnyi Denys

The Impact of Macroeconomic Factors on a Bank Value Creation

The complex of the exogenous factors in creating the value of a bank is described in the article. The attention is paid to the impact of macroeconomic factors on the value. The impact of counter-cyclical tools used by central bank is analyzed.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

Лариса БОНДАРЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Ярослав ЗІНЗЮК

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

КРИТЕРІЇ ВІДБОРУ КОЛЕКТОРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ

Висвітлюється становлення ринку колекторських послуг в Україні та його сучасний стан. Описуються особливості діяльності таких організацій, вказуються переваги. Характеризуються форми співпраці комерційних банків та визначається алгоритм прийняття рішень при відборі колекторської організації. Зазначаються критерії, які повинен враховувати комерційний банк при виборі колекторської агенції для повернення проблемної кредитної заборгованості.

Ключові слова: колектор, проблемні кредити, банк, ринок колекторських послуг.

Останніми роками спостерігається розквіт ринку колекторських послуг. Зріс як попит, так і пропозиції у цій сфері. В Україні на сьогодні число організацій, що займаються колекторськими послугами, перевищує 200. Сфера діяльності повернення боргів дуже специфічна і вимагає від послуг колекторів якості, а не кількості. Тому банки повинні ретельно підходити до вибору колекторської агенції, якій хочуть довірити роботу з проблемними активами.

Питанням роботи колекторів та їх взаємодії з банківськими установами присвятили свої праці такі науковці, як: А. Безрук, С. Гараган, С. Єгоричева, К. Ларіонова, А. Нікітюк, О. Павлов, М. Саблін, В. Фомина, Н. Яковлева та інші. Також активно обговорюються правові аспекти функціонування ринку колекторських послуг України. Однак поза увагою залишилися проблеми відбору колекторської організації комерційними банками для співпраці у сфері повернення простроченої кредитної заборгованості клієнтів.

Метою нашої статті є дослідження особливостей роботи організацій, які надають колекторські послуги, та визначення основних критеріїв, якими керуються банки при їх обиранні.

Для цього необхідно вирішити наступні завдання:

- дослідити становлення ринку колекторських послуг в Україні та його сучасний стан;
- охарактеризувати форми співпраці банків з колекторськими агенціями;
- визначити алгоритм та критерії відбору колекторських організацій комерційними банками.

Колекторство – робота спеціалізованої організації з обробки безперечної заборгованості фізичних і юридичних осіб перед банками та іншими кредитними установами, а також аналізу вірогідності повернення і здійснення самих процедур з її стягнення [7].

Отже, колекторські організації – такі, які за певну винагороду займаються поверненням боргів.

Колекторів залучають до роботи тоді, коли затримка зі сплатою кредиту триває 2-3 місяці і клієнт не має виправдання.

Є декілька варіантів співпраці банків з

колекторськими організаціями:

1) передача колекторській компанії прав вимоги за кредитним договором. У цьому випадку колектор повинен повідомити боржника про укладення такого договору. При такій формі співпраці між банком і колекторською компанією повноваження колектора мають бути підтверджені договором, підписаним уповноваженими особами банку і колекторної компанії. Цей спосіб є ризикованим та незаконним, тому що купівля боргових зобов'язань є факторинговою операцією, яку можуть здійснювати тільки фінансові установи при наявності відповідної ліцензії.

2) видача банком довіреності колекторній компанії на представництво інтересів банку або укладання договору доручення чи комісії.

Основна ж діяльність колекторних агентств є доволі стандартною та містить декілька етапів:

1. М'який етап (*soft collection*). Колектори за допомогою листування, телефонних розмов та SMS-повідомлень намагаються переконати боржника добровільно сплатити борг, тиснуть на неплатників шляхом «знайомства» з їх близькими та родичами, шляхом повідомлення на роботу про наявність у неплатника невиконаного зобов'язання.

2. Жорсткий етап (*hard collection*). Відбувається безпосередній контакт із боржником: роз'яснюють наслідки несплати кредиту, можливе пропонування відстрочки або реструктуризації боргу, надсилання претензії або копії позовної заяви до суду без фактичного її подання, звернення до правоохоронних органів із заявами про вчинення боржником злочину.

3. Юридичний етап (*legal collection*). Колектори звертаються із позовами до суду. Після винесення судом рішення стягненням заборгованості кредитора займається виконавча служба [7].

Необхідно зазначити, що колекторські організації не зацікавлені у зверненні до судової системи, оскільки через довгу тривалість судових розглядів, а потім і виконання рішень, вони не досягнуть швидкого повернення реальних грошей.

Крім того, банківські установи можуть звертатися

до послуг колекторських організацій для здійснення перевірки благонадійності потенційних позичальників.

На думку колекторів, сьогодні, завдяки власним інформаційним базам, наявності спеціалізованих ІТ і кадрового потенціалу, у колекторських компаній існує можливість побудови власних моделей оцінки платоспроможності позичальника. Можна стверджувати, що залучення колекторських агентств до оцінки потенційних позичальників на етапах ухвалення кредитного рішення є елементом зниження кредитного ризику.

Така пропозиція може бути привабливою для середніх і невеликих банківських установ, відповідні підрозділи яких мають обмежені можливості з перевірки благонадійності потенційних клієнтів.

Комплекс послуг, що надаються банку колекторським агентством, можна визначити в такий спосіб.

На етапі розгляду кредитної заявки агентство залучається для верифікації даних потенційного позичальника й, можливо, також для оцінки його платоспроможності. Юридичних перешкод для аутсорсинга операцій з перевірки благонадійності в зазначених документах не вбачається. Проблеми дотримання норм чинного законодавства, пов'язані з наданням колекторам інформації про позичальника й свої правовідносини з ним, вирішуються шляхом внесення відповідних положень у кредитний договір.

Банк оплачує проведення агентством робіт відносно своїх потенційних клієнтів.

У випадку невиконання позичальником зобов'язань щодо погашення кредиту банком може бути ухвалено рішення про передачу його заборгованості для стягнення агентству, що проводило попередню перевірку цієї особи (фізичної або юридичної). При цьому колекторська організація має впевненість у вірогідності даних про позичальника, за допомогою яких її представники можуть установити з ним зв'язок для забезпечення повернення заборгованості. Стає менш імовірною ситуація, коли за наявними контактними телефонами й адресами установити такий зв'язок виявляється неможливим.

З метою стимулювання якісного проведення робіт з верифікації даних про позичальника вартість стягнення боргу із клієнта, що перевірявся даним агентством, може визначатися з певним дисконтом. Якщо ж агентство за результатами верифікації видало рекомендацію про відмову у наданні кредиту, а банк все-таки вирішив кредитувати дану особу, то вартість робіт зі стягнення заборгованості може бути підвищена або проводитися за звичайними тарифами.

Ще одне типове завдання колекторських організацій – оцінка портфеля боргів, пропонованих кредитором колекторам для стягнення. На думку аналітиків, повільний розвиток боргового ринку насамперед пов'язаний з відсутністю ефективних методик оцінки портфелів боргів.

Велике значення для оцінки можливості стягнення боргу має вірогідність інформації про позичальника, наявної в колекторів. Якщо ця інформація при попередній перевірці на етапі оцінки боргового портфеля не підтверджується, можна чекати підвищених витрат на розшук клієнта. Склад даних про позичальника може бути різним – від прізвища, імені та по батькові до повної анкети позичальника.

Очевидно, що повна інформація в більшості випадків полегшує як попередню оцінку боргу, так і діяльність колекторів з безпосереднього стягнення заборгованості. При цьому перевірку вірогідності (верифікацію) даних про позичальника доцільно проводити в автоматизованому режимі, що дозволяє підвищити ефективність такої діяльності [3].

Звертаючись до послуг колекторської організації з питань повернення проблемної заборгованості, банк отримує низку переваг, зокрема:

- підвищення ефективності повернення проблемної заборгованості за рахунок використання спеціальних технологій і спеціально навченого персоналу;
- відсутність необхідності збільшувати внутрішній штат банку;
- відносно невелика вартість послуг;
- можливість встановлення оплати залежно від розміру повернених кредитів;
- фактор додаткового тиску на позичальника;
- вирішення проблеми територіальної віддаленості позичальника [8].

Що стосується України, то колекторські послуги почали розвиватися не так давно – перша колекторська компанія була створена восени 2006 року. У серпні 2008 року, тобто до початку фінансової кризи, працювало 15 великих колекторських компаній і близько 30 невеликих, на кінець 2008 року їх налічувалося вже близько 60 [4].

У грудні 2008 р. в Україні створена Асоціація учасників Колекторського Бізнесу України (АКБУ), до якої входять такі колекторські компанії, як: CCG Credit Collection Group, ТОВ «Служба виконання зобов'язань», компанія Verdict, що входить до групи компаній eCall, ТОВ «Європейська агенція з повернення боргів», ТОВ «Укрборг», ТОВ «Українська Колекторська Група».

Асоціація сприяє взаємодії з органами державної влади в галузі сприяння створення нових і вдосконалення існуючих законопроектів у галузі розвитку колекторського бізнесу в Україні [1]. Нині компаніям – членам АКБУ належить 92% вітчизняного ринку колекторських послуг [3].

На сьогодні в Україні загальна кількість підприємств, які надають послуги з повернення боргів, нараховується більше 200 [12]. Поява на ринку нових гравців, ціновий демпінг і поступове зменшення пропозиції портфелів кредитів призводить до здешевлення вартості послуг колекторів, а значить, доходи компаній неухильно знижуються. Ціновий демпінг насамперед відбився на портфелях, переданих на комісію. "Конкуренція посилилася багаторазово. Одночасно ринок звужився через природне старіння "докризисного" портфеля. Ставки комісії знизилися в півтора рази. Якщо раніше за збір пізніх боргів (більше року прострочення) колектор заробляв в середньому 20%, то зараз - не більше 15%", - зазначає директор компанії "ЕОС Україна" Олексій Тесленко [3]. Аналогічна ситуація спостерігається і з продажем боргів. Особливо напружена конкуренція йде по невеликих портфелях. Компанії-покупці змагаються за кожен з них не стільки заради прибутку, скільки заради здобуття досвіду роботи з купленими боргами. Якщо раніше нормальною ціною за пізній портфель було 15% або навіть 20%, то зараз – 5-10%. Як зазначають фахівці, саме вона є реальною ціною на ці борги [3].

Зважаючи на значну кількість колекторських організацій в Україні, банки формують певні критерії їх відбору. Розвиваючи ідею оцінки колекторських організацій, можна виділити два підходи до самого процесу оцінювання. З одного боку, необхідно визначити якість роботи колекторських агентств. Порівнюючи агентства, замовник вибирає те з них, характеристики якого найбільше відповідають його вимогам. Ступінь відповідності наявних характеристик вимогам і є якістю.

З іншого боку, оцінка колекторських організацій здійснюється не сама по собі. Метою такої оцінки є вибір, який становить собою задачу, що належить до процесу прийняття рішення. Алгоритм цього процесу відомий і складається з трьох етапів:

- 1) формування критеріїв вибору;
- 2) порівняння альтернатив, тобто різних колекторських організацій;
- 3) вибір однієї з них.

Таким чином, якщо замовник прагне отримати комплексну та адекватну оцінку якості колекторської організації, йому необхідно визначити стандартний набір вимог і вимірювані характеристики організації [2].

Крім того, перш ніж вибирати колектора банку, необхідно визначити такі аспекти:

- для чого потрібен колектор (для надання послуг щодо визначення платоспроможності потенційного позичальника, повернення проблемних кредитів чи для їх викупу);
- які послуги потрібні, а саме: досудове чи судове повернення боргу, реструктуризація тощо.

Від вирішення цих питань значною мірою залежить правильність вибору колекторської організації.

Якщо банку необхідно здійснити весь комплекс дій щодо повернення проблемних кредитів, то у такому разі ефективним буде залучення колекторів.

При виборі колекторської організації основним критерієм для банківських установ є наявність регіонального покриття і можливість повернення проблемної заборгованості на виїзді [10].

Проте варто зазначити, що згідно із статистичними даними велика кількість боргів повертається за допомогою дистанційних технологій. Частка повернення таких кредитів складає приблизно 80%. Виїзні методи у діяльності колекторів складають не більше 10-15%. Судові методи при поверненні боргів становлять не більше 10%.

Наявність добре розвинутої регіональної мережі у колекторів звісно добре допомагає при роботі з позичальниками. Однак, варто зауважити, що виїзд до боржника – крайній захід. До того ж, жоден великий оператор, який здійснює діяльність у регіонах, не відповідає вимогам по регіональному покриттю. Більшість колекторських організацій беруть на себе зобов'язання повернути проблемні кредити у будь-якому регіоні. Однак на практиці це не справджується. Навіть найбільші американські та європейські представники цього бізнесу не мають такої можливості, оскільки це досить дорога послуга [6].

Тому, оцінюючи регіональну мережу колектора, особливу увагу необхідно звертати не на наявність філійної мережі, а на її працездатність. Також необхідно вивчити і технологічну базу колектора.

До основних критеріїв вибору колекторської

організації, якими керуються банки, також можна віднести наступні [9]:

1) професіоналізм керівництва організації та команди спеціалістів. Особливу увагу необхідно зосередити на тих керівниках, які керують процесом повернення боргу.

2) арсенал використовуваних інструментів повернення боргу. Наявність call-центру, виїзних груп, юридичної підтримки є лише мінімальним переліком інструментів, які повинні бути у кожній колекторській організації. Також можна назвати необхідним інструментом уміння реструктурувати проблемну заборгованість.

Звісно, більш успішними є ті колектори, які ознайомлені з процесом виникнення боргу із самого початку і надають паралельні послуги з профілактики та управління дебіторської заборгованістю банку.

Для вибору колекторської організації рекомендується також поцікавитися, яким чином колектор буде формулювати позовну вимогу, як здійснюватиметься робота виїзних груп – це дозволить не лише визначити професіоналізм колектора, але й у деталях зрозуміти специфіку повернення конкретної заборгованості.

3) законність методів роботи колекторської організації. Враховуючи те, що поки в Україні відсутнє відповідне регулювання колекторського бізнесу, ці агентства не повинні використовувати ті заходи, які є протизаконними, а саме: можливість завдання фізичної і моральної шкоди боржнику, його близьким, майну, вживання образ тощо.

4) оперативність і гнучкість роботи (використовувана технологія повернення боргу). У зв'язку з тим, що ситуація може змінюватися миттєво (наприклад, майно може бути перевезене боржником за один день), завдання колекторської організації – по можливості попередити цей день ще до моменту виникнення цього задуму у боржника. Тому чим краще задовольняються вимоги швидкості і маневровості системи управління (технології) повернення боргів у колектора, тим краще для замовника.

5) наявність технологій та досвіду для вирішення конкретної ситуації. Так, наприклад, можуть створюватися спеціалізовані та універсальні колекторські організації. Тому завданням банку є вибір тієї організації, яка найбільш ознайомлена з певною ситуацією і має досвід роботи з нею.

6) автоматизація процесів. Супроводження великої кількості боргів не можливе без автоматизації процесів: бази боржників, програми додзвонювання, результати дзвінків по телефону, календар і результати судових засідань, звітність тощо. Головне завдання автоматизації полягає не лише у спрощенні роботи спеціаліста, але й у тому, щоб зробити результати одних підрозділів доступним і корисним інструментом для всіх, хто займається цими боргами, а також для керівників підрозділів колектора і замовника.

7) комфортність співробітництва. Система звітності і взаємовідносин з колекторською організацією повинна бути максимально комфортною як для замовника (банківської установи), так і для самого колектора, комфортною для оперативного моніторингу ситуації.

8) погодження рішень. Дуже важливо, щоб колекторська організація була готова погоджувати

ключові дії і рішення із замовником.

9) ціна послуг. На сьогодні ринок колекторських послуг працює з оплатою по факту повернення боргів і по частковій передоплаті за разовими боргами. Висока або низька вартість послуг ще не є остаточним критерієм вибору, оскільки цей параметр необхідно розглядати у сукупності з іншими (наприклад, собівартість технологізованого процесу повернення боргу, якість колекторських послуг тощо).

10) результат повернення боргу – дуже складний параметр, оскільки залежить від боржника, перспективності повернення конкретного боргу та багатьох інших умов.

Дуже важливо, щоб колекторська організація знала і вмела робити все, що потрібно у певній ситуації, враховувала наявний досвід роботи, дотримувалася розумного консерватизму і креативних (нестандартних) способів пошуку варіантів реального повернення боргу.

Таким чином, для банку ідеальним варіантом щодо вибору колекторської організації є проведення повного аудиту та оцінки колекторського агентства, організація тендерних торгів. Саме таким способом можна обрати колектора, який здатен ефективно повернути банку проблемні кредити.

Список літератури

1. Асоціації учасників Колекторського Бізнесу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.acbu.com.ua/ua/>
2. Безрук А. Рынок взыскания задолженности – тренды и перспективы. Опыт лидеров [Электронный ресурс] / А. Безрук // Коллекторы.ру – Режим доступу: <http://www.collectori.ru/interview/436-antonina-bezruk-chlenstvo-kollektorskogo.html/>
3. Бозута Н. Несті стає легше [Електронний ресурс] / Н. Бозута // Finance.ua. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/04/15/276144>
4. Бондаренко Л.А. Развитие колекторського бізнесу в Україні / Л.А. Бондаренко // Збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції [«Актуальні проблеми і прогресивні напрямки управління економічним розвитком вітчизняних підприємств»]. (Кривий Ріг, 21 листопада 2008 року) / KEI ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана». – Кривий Ріг: KEI КНЕУ, 2009. – Т.1. – С. 6-8.
5. Гараган С. Взаємодія банків з колекторськими компаніями: можливості та процедури [Електронний ресурс] / С. Гараган, О. Павлов. // Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/003.htm
6. Коллекторские агентства. Основные ошибки банков при выборе [Электронный ресурс] // Bankir.ru. – Режим доступу: <http://bankir.ru/novosti/s/osnovnie-oshibki-bankov-pri-vibore-kollektorskih-agentstv-9199118/>
7. Кучміїчук Н. Особливості колекторської діяльності в Україні [Електронний ресурс] / Н. Кучміїчук, Ю. Савелова // Офіційний сайт газети "Споживач.інфо" – Режим доступу: <http://spojivach.info/yurydynv-justice-clinic/1151-2011-03-11-22-06-08.html>
8. Мочернюк В. П. Ринок колекторських послуг в Україні [Електронний ресурс] / В. П. Мочернюк. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78041.doc.htm
9. Саблин М. Т. Как выбрать коллекторское агентство? Адвокаты, юридические консультации или коллекторы? В чем проблемы работы коллекторских агентств? [Электронный ресурс] / М. Т. Саблин. – Режим доступу: <http://www.sapastandard.ru>
10. Тесленко О. За якими критеріями банки обирають

партнерів серед колекторів? [Електронний ресурс] / О. Тесленко // Контракты. – 2010. №51-52. – Режим доступу: <http://archive.kontrakty.ua/c/2010/51-52/28-bystryj-start.html?lang=ua>

11. Фомина В. Ожидания банкиров и возможности коллекторов не всегда совпадают [Электронный ресурс] / В. Фомина // Долговой фактор: специализированное информационно-аналитическое издание. – Режим доступу: <http://www.dolgfactor.ru/economics/market/8421.smх>
12. Черніков А. Колекторів пропонують знищити [Електронний ресурс] / А. Черніков, С. Лямець // Економічна правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/11/14/305459/>

РЕЗЮМЕ

Бондаренко Лариса, Зинзюк Ярослав
Критерии отбора коллекторских организаций коммерческими банками

Освещается становления рынка коллекторских услуг в Украине и его современное состояние. Описываются особенности деятельности коллекторских организаций, указываются преимущества. Характеризуются формы сотрудничества коммерческих банков с коллекторскими агентствами. Определяется алгоритм принятия решений при отборе коллекторской организации. Указываются критерии, которые должен учитывать коммерческий банк при выборе коллекторского агентства для возврата проблемной кредитной задолженности.

RESUME

Bondarenko Larisa, Zinzyuk Yaroslav
Criteria for selection of collecting organizations by the commercial banks

The emergence of the market of collection services in Ukraine and its current status are shown in the article. The features of the activity of the collecting organizations are described. The forms of cooperation between commercial banks and collector agencies are characterized. Decision algorithm for the selection collecting organizations and commercial banks is defined. The criteria that must be taken into account while choosing collection agency in order to repay the credit debt are indicated.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

СИСТЕМИ ОЦІНКИ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ МОДЕЛІ CAMELS

У статті проаналізовано підходи до розуміння необхідності використання систем рейтингового оцінювання фінансової стабільності банків на прикладі моделі CAMELS і запропоновано низку вдосконалень при роботі з ними.

Ключові слова: рейтингове оцінювання, CAMELS, фінансова стійкість банку, банківські наглядові органи.

У період бурхливого розвитку ринкової економіки України, перед банківськими установами постала нагальна потреба пристосовуватись до ризикових умов діяльності, адаптуватись до них. З іншого боку, фінансові наглядові органи, зокрема Національний банк України, повинні контролювати стан банківської системи для її стабільного розвитку і мінімізації ризиків банкрутства. Для таких цілей банківські наглядові органи по всьому світу використовують різноманітні системи рейтингового оцінювання банків. Однією з найбільш популярних і дієвих є модель оцінки фінансової стабільності банків по шести основним категоріям – CAMELS.

Вивченням проблем рейтингового оцінювання банків займалися багато закордонних і вітчизняних вчених та окремих інститутів і організацій, зокрема: І. Т. Балабанов, І. О. Бланк, М. С. Клапків, Т. Коршикова, Банк міжнародних розрахунків (BIS) та інші [1; 2; 4; 6]. Проте, на нашу думку, питання імплементації і використання систем рейтингового оцінювання банків недостатньо висвітлені в українській банківській практиці, а тому вимагають більш глибокого вивчення з урахуванням її національних особливостей.

Метою наукової статті є дослідження практики використання систем рейтингового оцінювання банків на прикладі моделі CAMELS та вдосконалення роботи з ними.

У 1980 році в США банківськими наглядовими органами була введена в дію система рейтингового оцінювання надійності банків під назвою CAMEL. Вона була заснована на оцінці рівня фінансових та інших ризиків банківської установи експертами наглядових органів. Експертиза CAMEL оцінює п'ять (на сьогодні - шість) критичних сфер активності банку та відображає фінансову стійкість, економічні умови і можливості, відповідність до регулюючих норм.

Унаслідок підвищення уваги економістів до проблем економічного ризику, з 1996 року системою CAMEL додатково досліджуються характеристики банку, пов'язані з його чутливістю до фінансових ризиків, тому система змінила назву на CAMELS.

Система CAMELS передбачає оцінювання різних компонентів фінансової діяльності банків, але це лише базовий набір оцінок, який передбачає подальший детальний експертний аналіз з використанням додаткових джерел інформації, вивчення інших значень і коефіцієнтів.

До основних компонентів аналізу системи CAMELS

відносяться такі категорії:

Достатність капіталу (Capital adequacy), що включає такі показники, як розмір банку; розмір активів; плани і перспективи розвитку; якість капіталу; нерозподілений прибуток; доступ до ринків капіталу; позабалансові активи.

Якість активів (Asset quality), що складається з наступних показників: класифікація активів; показники і тенденції кредитної політики банку; ситуація з нестандартними (реструктуризованими) кредитами; кредитна концентрація; обсяг і характер внутрішніх операцій з активами.

Якість менеджменту (Management quality), що розглядається як компетентність кадрів середньої і вищої ланок менеджменту банку; дотримання банківського законодавства; дотримання внутрішніх правил (політика банку); здатність до планування і реакції на зміну обставин; демонстрація готовності вирішувати проблеми суспільства у своїй кредитній політиці (соціальна спрямованість); наявність необхідного забезпечення і компетентність технічних кадрів.

Прибуток (Earnings), до групи якого можна віднести показники рентабельності активів порівняно з банками-конкурентами і власними показниками за минулі періоди; основні джерела доходів і витрат у зіставленні з банками-конкурентами і власними показниками за минулі періоди; достатність резервів для покриття можливих втрат; якість доходів; відношення розміру дивідендів до ліквідності банківського капіталу.

Ліквідність (Liquidity), яка складається з показників достатності ліквідних джерел для покриття потреб сьогодні і в майбутніх періодах; наявності легкоконвертованих активів; доступу до грошових ринків; рівня диверсифікації джерел фінансування (балансові і позабалансові); ступеня залежності від короткострокових джерел фінансування; тенденцій і стабільності депозитного портфеля; можливості сек'юритизації і реалізації різних груп активів; компетентності менеджменту банку щодо виявлення, вимірювання, моніторингу та контролю позицій ліквідності.

Чутливість до ринкового ризику (Sensitivity to Market Risk), показниками якої є чутливість чистих прибутків банків до дії фінансових ризиків (змін процентних ставок та інші) за різними сценаріями розвитку ринку; обсяг, склад і можливість зміни

торговельних позицій банку (наприклад, позиції з обміну валют); потенційна можливість зміни доходів або капіталу внаслідок будь-яких коливань ринкової вартості торгового портфеля і фінансових інструментів; можливість менеджменту банку виявляти, вимірювати, контролювати та управляти процентним, цінновим, валютним та іншими фінансовими ризиками, що можуть вплинути на банк.

Кожен із складових компонентів оцінюється за шкалою від 1 (найкращий) до 5 (найгірший). Підсумковий рейтинг присвоюється як середньозважена оцінки всіх компонентів рейтингу і приймається як основний показник поточного фінансового стану банку. Для прикладу, розглянемо 5 банків, які будуть мати різні показники оцінок рейтингу (табл. 1).

Таблиця 1. Приклад оцінки банків у системі CAMELS

Категорія аналізу	Оцінки банків				
	Банк 1	Банк 2	Банк 3	Банк 4	Банк 5
1 Достатність капіталу	2	3	4	3	1
2 Якість активів	1	2	3	4	2
3 Фактори управління	3	3	4	5	1
4 Прибуток	1	2	3	3	1
5 Ліквідність	2	4	3	4	1
6 Чутливість до ризику	2	4	3	5	2

Для зручності використання результатів рейтингового оцінювання банків, їх можна подати у графічному виді (рис. 1).

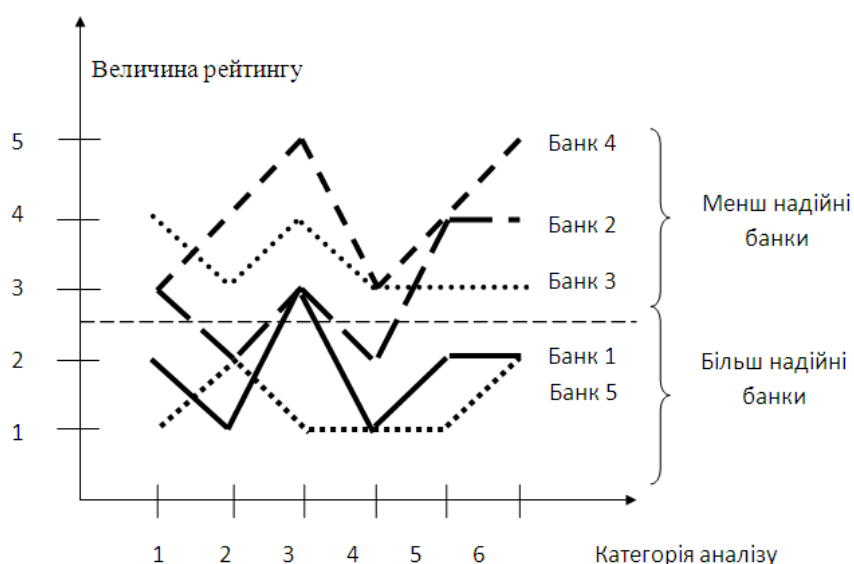


Рис. 1. Рейтингове оцінювання банків

Таким чином, за допомогою цього графіка ми можемо порівняти оцінки рейтингових категорій різних банків і побачити слабкі місця в банківській системі на загальнодержавному рівні.

У різних країнах CAMELS рейтинги, як правило, оцінюються щорічно. У разі проблемних банків (з рейтингом 4 або 5), рейтингування може проводитися частіше. З іншого боку, оцінювання найбільш надійних банків (з рейтингом 1 або 2) може проводитися з інтервалом у 18 місяців. Загалом рейтинги, подібні до CAMELS, розглядаються банківськими наглядовими органами як найбільш значущі і надійні інструменти оцінки поточного фінансового стану банківських установ. Таке рейтингування також є основою для визначення причинно-наслідкових зв'язків між фінансовими показниками і тенденціями економічного розвитку банку в майбутньому, а тому можуть використовуватись у статистичних моделях раннього попередження (early warning models).

Використання рейтингів, подібних до CAMELS, є корисним для аналізу фінансового стану банку на

момент проведення експертизи, зокрема таких параметрів, як відповідність до чинної нормативної бази (законодавства), повнота регламентованої звітності, якість управління, рівень кредитних збитків, система внутрішнього контролю, виявлення фінансових порушень.

Рейтинги можуть бути точним індикатором потенційних проблем, тільки якщо оцінювання банків проводиться через певні фіксовані проміжки часу (наприклад, щорічно), та їх фінансові умови загалом залишаються стабільними. Слід зауважити, що присвоєння рейтингів здійснюється з деяким запізненням, а оскільки фінансовий стан банків може змінитися досить швидко, то оцінка банківських ризиків не завжди відповідає реальній ситуації. На нашу думку, такі індикатори економічного розвитку як рейтингові оцінки CAMELS у нестабільних економічних системах (наприклад, в Україні) слід використовувати скоріше для передбачення потенційних фінансових проблем банків у недалекій перспективі.

Основою роботи моделі рейтингового оцінювання є порівняння значень різних параметрів (величин, співвідношень, коефіцієнтів, відсоткових частин) з базовими. І якщо таке відхилення перевищує допустимі задані межі, то такий банк потребує детального вивчення і прийняття необхідних заходів. Також такі системи дозволяють порівняти значення фінансових показників за різні періоди часу, а отже прослідкувати різкі зміни параметрів, що може бути наслідком зміни кон'юнктури ринку, політики банку, інших умов діяльності, та можуть стати наслідком погіршення або покращення фінансової надійності і стабільності установи. Як правило, дані для такого роду аналізу наглядові органи отримують від самих банків у вигляді періодичних звітів та на основі статистичної інформації від інших державних і недержавних органів (наприклад, значення рівня інфляції).

Існують різні підходи до розрахунку комплексної рейтингової оцінки. Наприклад, Національний банк України не допускає визначення такої оцінки як середнє арифметичне рейтингових оцінок за компонентами рейтингової системи, а пропонує визначати комплексний рейтинг за оцінкою компонентів, що зустрічається найчастіше [10].

З нашої точки зору, при виставленні комплексної оцінки рейтингу системи CAMELS, можливо використовувати не лише середнє арифметичне значень всіх шести компонентів (формула 1), а проводити розрахунок за формулою, що відображає різну важливість (тобто різну відносну вагу) кожної оцінки. Таке вдосконалення методики розрахунку, запропоноване нами, дозволяє більш гнучко підходити до розрахунку комплексної оцінки, яка відображає рівень фінансових ризиків, що діють на банк, а отже – загальну економічну стабільність установи (формула 2). Адже, як показує практика,

іноді такий компонент системи, як ліквідність, є набагато важливішим параметром, ніж, наприклад, якість активів, а тому доречним буде внести зміни в формулу розрахунку.

$$KO_{cm} = (O1 + O2 + O3 + O4 + O5 + O6) / 6, \quad (1)$$

де KO_{cm} – комплексна оцінка стандартна (середньозважене значення всіх з шести компонентів системи CAMELS – від 1 до 5);

O1-O6 – значення оцінки по кожній з шести категорій аналізу (від 1 до 5).

$$KO_{ud} = (O1 \times K1 + O2 \times K2 + O3 \times K3 + O4 \times K4 + O5 \times K5 + O6 \times K6) / 6, \quad (2)$$

де KO_{ud} – комплексна оцінка удосконалена (значення всіх з шести компонентів системи CAMELS з урахуванням різної відносної ваги кожного компонента - від 1 до 5);

O1-O6 – значення оцінки по кожній з шести категорій аналізу (від 1 до 5);

K1-K6 – значення коефіцієнтів, відповідно до важливості кожного з шести компонентів (від 0 до 1, сума коефіцієнтів дорівнює 1).

Таким чином, залежно від кон'юнктури фінансового та банківського ринків у конкретний період, рішення про відносну вагу кожного з шести компонентів може прийматись і періодично переглядатись на рівні банківських наглядових органів. Після розрахунку комплексної оцінки рейтингу ухвалюються рішення щодо заходів для покращення фінансової ситуації банку.

Варто зазначити, що наглядові органи використовують рейтинги головним чином для визначення банків, які вимагають особливого нагляду за їх діяльністю внаслідок незадовільного фінансового стану (табл. 2).

Таблиця 2. Інтерпретація комплексної оцінки рейтингу банків

Комплексна оцінка рейтингу	Характеристика банку	Характеристика рейтингу банку
1,0 – 1,5	Сильний	Повністю «здоровий» банк з фінансової точки зору. Не потребує особливого контролю з боку наглядових органів.
1,6 – 2,5	Задовільний	Загалом фінансово «здоровий» банк, який вимагає покращення деяких слабких сторін, а тому вимагає лише обмеженого контролю наглядових органів.
2,6 – 3,5	Слабкий	Набір слабких сторін фінансової діяльності банку може спричинити небажані наслідки. Вимагає посиленого нагляду.
3,6 – 4,5	Граничний	Серйозні проблемні фінансові питання, негайне вирішення яких може вберегти банк від банкрутства та інших фінансових проблем. Вимагає детального нагляду і втручання.
4,6 – 5,0	Незадовільний	Високий ризик банкрутства у короткостроковій перспективі. Банк знаходиться під постійним наглядом та вимагає негайного проведення заходів для фінансового оздоровлення.

Рейтингування банків, подібне до системи CAMELS, зазвичай дозволяє контролюючим органам визначити рівень економічних ризиків у діяльності банків та перспективу розвитку цих установ у майбутньому.

Отже, в результаті аналізу практики використання систем рейтингового оцінювання банків на прикладі моделі CAMELS ми можемо стверджувати про необхідність роботи з ними задля ефективної роботи банківських установ на нестабільному фінансовому ринку. Залучення систем CAMELS дозволяє аналізувати економічну стабільність банку, його

схильність до дії фінансових ризиків і змін ендо- та екзогенних факторів його діяльності взагалі. Результати роботи досліджуваних систем можуть бути використані для виділення та оцінки слабких сторін діяльності банків, для аналізу тенденцій внутрішніх економічних змін, для прогнозування розвитку банку в коротко- та довгостроковій перспективі. Все це дозволяє стверджувати, що використання систем рейтингового оцінювання банків є необхідною і обов'язковою умовою ефективної роботи банківської системи, а тому вимагає детального вивчення і

вдосконалення, з урахуванням вимог конкретних економічних систем і змін умов їх функціонування.

Список літератури

1. Балабанов И. Т. *Риск-менеджмент [Текст] / И. Т. Балабанов. - Москва: Финансы и статистика, 1996 - 192 с.*
2. Бланк И. А. *Управление финансовыми рисками [Текст] / И. А. Бланк. - Москва: Ника-Центр, 2005. - 600 с.*
3. Кириченко О. *Банківський менеджмент [Текст] : навч. посібник для вищих навчальних закладів / О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко. - Основи, 1999 - 671 с.*
4. Клапків, М. С. *Страховання фінансових ризиків [Текст] : монографія / М. С. Клапків. - Тернопіль: Економічна думка, Карт-бални, 2002 - 570 с.*
5. Корнієнко, Т. *Управління ризиками як складова управління активами і пасивами [Текст] / Т. Корнієнко // Вісник НБУ. - 2003. - №1. - 28 с.*
6. Коршикова Т. *Контроль та управління ризиками в кредитній діяльності банків [Текст] / Т. Коршикова // Вісник НБУ. - 2003. - №1. - 24 с.*
7. Мочерний, С. В. *Економічний словник-довідник / С. В. Мочерний. - Київ: "Феміна", 1995 - 215 с.*
8. Савлук, М. І. *Вступ да банківської справи / М. І. Савлук. - Київ: "Лібра", 1998. - 120 с.*
9. *Директива 2009/138/ЄС (Solvency II) від 10.11.2009 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу // <http://www.dfp.gov.ua/746.html>*
10. *Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS [Електронний ресурс] : постанова НБУ від 08.05.2002 р. №171. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0171500-02>.*

РЕЗЮМЕ

Бурый Константин

Системы оценки банковских рисков с использованием модели CAMELS

В статье проанализированы подходы к пониманию необходимости использования систем рейтинговой оценки финансовой активности банков на примере модели CAMELS и предложен ряд усовершенствований при работе с такими инструментами.

RESUME

Buryi Kostyantyn

Bank's risk evaluation systems by using the CAMELS model

This article analyzes the approaches to understanding the need for using the systems of evaluation of banks financial activity with the CAMELS model. There has been proposed a number of improvements of these tools.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2012 р.

Наталія ГАНДЗОЛА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

Михайло БОБКО

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

У статті проаналізовано трансформації монетарної політики Європейського центрального банку відповідно до зміни економічної ситуації у країнах ЄС. Детально розглянуто найбільш актуальні антикризові монетарні інструменти ЄЦБ.

Ключові слова: *Європейський центральний банк, грошово-кредитна політика, монетарні інструменти, аналіз, оцінка.*

У період кризових явищ на світових ринках чи не найважливішим завданням для більшості розвинених країн було забезпечення дієвості та гнучкості монетарного механізму впливу держави на перебіг економічних процесів. Як свідчать емпіричні дослідження, у період кризи Європейський центральний банк (ЄЦБ) провадив чи не найефективнішу грошово-кредитну політику серед центробанків розвинених країн, постійно адаптуючи її до змін, які відбувалися в економіці Європейського Союзу (ЄС).

Враховуючи важливість впливу діяльності ЄЦБ на вітчизняний фінансовий сектор та відносну успішність у реалізації європейським регулятором своїх стратегічних завдань, актуальним є питання аналізу трансформацій у його грошово-кредитній політиці відповідно до змін в економіці протягом останніх років та можливість запозичення досвіду у сфері монетарного регулювання.

Проблемами дослідження роботи Європейського центрального банку займалися багато провідних вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. Зокрема можна виділити наукові роботи О. Барановського, С. Буковинського, О. Буторіної, О. Дзюблюка, В. Корнівської, І. Подколзینی, А. Тодорова та ін. Названі автори зосереджувалися здебільшого на розгляді загальних принципів функціонування ЄЦБ, питань оптимізації монетарного регулювання в Україні на основі запозичення європейського досвіду. Водночас у цих роботах залишився поза увагою аналіз трансформацій грошово-кредитної політики у розрізі зміни економічних умов, монетарних завдань і інструментів для їх реалізації.

Тому метою нашої статті є аналіз трансформацій завдань монетарної політики відповідно до зміни умов на ринках країн ЄС та розгляд основного інструментарію, який застосовувався для реалізації цих завдань.

За період появи та перебігу кризових процесів у Європейському Союзі від 2007 року можна виділити чотири основних етапи, протягом яких відчутно

змінювалася економічна ситуація в країнах-учасниках.

Перший період почався із другої половини 2007 року і характеризувався поєднанням системної фінансової кризи, високої інфляції, зумовленої зростанням цін на енергоносії, і зниженням ділової активності, що призвело до зменшення кредитної активності та збільшенню процентних ставок. За таких умов головним завданням монетарної влади була стабілізація грошового сектора шляхом надання йому додаткової ліквідності. При розробці антикризових заходів ЄЦБ орієнтувався на дію автоматичних стабілізаторів, сприяв участі в операціях великої кількості контрагентів і прийняттю у якості забезпечення широкого спектру цінних паперів, що значно полегшило реалізацію монетарних цілей [1, с. 121].

Основним каналом антикризової політики були основні операції з рефінансування, що проводилися на кредитних аукціонах ЄЦБ (MRO) за мінімальною ставкою залучення ресурсів (MBR).

Важливу роль у антикризовій програмі ЄЦБ відводилася обов'язковим резервам, які в Євросистемі виконують функцію стабілізації процентних ставок на грошовому ринку. Одним з перших заходів у цій програмі стала зміна підходу до розподілення ліквідності через посередництво операцій з рефінансування. Якщо до серпня 2007 року механізм працював таким чином, щоб забезпечити банківському сектору приблизно рівномірне виконання резервних вимог протягом місячного звітного періоду, то з початком кризи надання ліквідності на початку кожного періоду проводилося з надлишком, а потім об'єм ресурсів, що виділялися, поступово знижувався і в кінці періоду надлишкова ліквідність при усередненні зводилася до нуля. Цей інструмент дозволив пом'якшити надмірні коливання ринкових процентних ставок і скоротити спред між ними і MBR [2, с. 10].

Другим важливим заходом стало проведення додаткових довгострокових операцій рефінансування зі строком погашення три або шість місяців. У результаті частка довгострокових операцій у

загальному об'ємі операцій рефінансування збільшилася з 33% до 61%. Відповідно середній строк погашення по цих операціях також зріс, що послабило напругу на грошовому ринку [3, с. 52].

У грудні 2007 р. центральний банк ЄС провів операції із забезпечення доларової ліквідності відповідно до програми пільгового кредитування ФРС (7-дн. та 3-міс. USD-кредити). Операції між центральними банками здійснювалися у формі валютних свопів, а ЄЦБ надавав контрагентам доларові кредити через здійснення операцій РЕПО, що проводилися на аукціонах з фіксованою ставкою.

Для попередження інфляційних ризиків, про наявність яких свідчило швидке зростання грошової пропозиції в липні 2008 р., центральний банк ЄС підвищив облікову ставку до 4,25% [3, с. 53].

Аналіз дій ЄЦБ протягом цього кризового періоду доводить, що основну роль у стримуванні кризи в країнах ЄС відіграв механізм активного управління ліквідністю через операції на відкритому ринку та із частим застосуванням заходів «точного налаштування» в кінці звітних періодів.

Другий період кризових явищ почався після банкрутства Lehman Brothers у вересні 2008 р. і характеризувався різким зниженням економічних прогнозів, обвальним падінням ринків, лавиноподібним списанням проблемних активів з балансів банків та з колосальною кризою довіри в банківському секторі. Фактично головним завданням ЄЦБ було перервати падіння вартості активів, поки фінансова система не стала повністю паралізованою.

Реалізуючи це завдання ЄЦБ поступово знизив ставку рефінансування до 1,00%, трансформували механізм надання ліквідності, і перейшов до політики кредитного пом'якшення.

В умовах значної недовіри до банківського сектора різко збільшилася залежність банківських установ ЄС від кредитів ЄЦБ. Тому було введено ще один інструмент антикризового регулювання – прийнято рішення про надання банкам необмеженого об'єму ліквідності за умов повного забезпечення.

Для зближення вартості кредитування з основною ставкою рефінансування було прийнято рішення про звуження коридору процентних ставок до 100 базисних пунктів, тобто на рівні 50 пунктів нижче і вище основної ставки рефінансування.

Додатковим заходом зі стимулювання кредитування було розширення списку активів, що приймалися у якості забезпечення за кредитами рефінансування, а також збільшувалися терміни за довгостроковими операціями (до 6 місяців, в окремих випадках – до 1 року).

Для абсорбції надлишкової ліквідності ЄЦБ використовував депозити overnight, які частково замінили операції на міжбанківському ринку, активність на котрому залишалася на досить низькому рівні.

З метою забезпечення достатнього рівня доларової ліквідності європейський регулятор надавав банкам доларові кредити з строками 7, 28 та 84 дні [3, с. 54].

Спираючись на дані аналізу монетарних заходів ЄЦБ у період з середини 2008 до середини 2009 року, можемо стверджувати, що всі зусилля центробанку були спрямовані в першу чергу на відновлення довіри до банківської системи та підтримки цінової стабільності шляхом забезпечення достатнього рівня ліквідності банків.

Третій період у розвитку кризи почався з літа 2009 р., коли за прогнозами експертів і аналітиків економіка вже досягла свого «дна», і характеризувався гострими дискусіями щодо необхідності та строків звуження стимулюючих програм. Але внаслідок зростання безробіття, подальшого звуження об'ємів кредитування і збереження дефляційних ризиків основною характерною рисою цього періоду стала невизначеність, тому ЄЦБ у цій ситуації зайняв вичікувальну позицію.

До кінця 2009 р. основні монетарні заходи центробанку ЄС залишалися незмінними, а вже на початку 2010 р. із загостренням боргової кризи у Єврозоні ЄЦБ змушений був дещо підкоректувати свою політику. Насамперед для уникнення дефолту Греції і ще більшої дестабілізації ситуації в інших країнах зони євро правління ЄЦБ пішло на використання специфічних методів, а саме - купівлю держоблігацій проблемних країн (SMP, Securities Markets Programme).

З метою забезпечення гарантованої фінансової допомоги країнам-членам Єврозони ЄЦБ був одним з ініціаторів створення стабілізаційного фонду, обсяг якого становить 750 млрд. євро. Такі заходи з викупу державних облігацій і створення стабілізаційного фонду дозволили дещо зняти напругу на фінансових ринках Євросоюзу [4].

Заради підтримання ринку іпотечних облігацій, який сильно постраждав унаслідок кризи, в період з липня 2009 по липень 2010 р. ЄЦБ провів викуп забезпечених іпотечних облігацій високої якості на суму майже 60 млрд. євро.

Європейський регулятор також продовжив надання додаткової ліквідності комерційним банкам, але із поступовим звуженням строків та обмеженням видів кредитування.

Заради уникнення додаткового інфляційного навантаження в країнах Єврозони ЄЦБ протягом квітня-липня 2011 р. поступово піднімав облікову ставку з 1,00% до 1,50% [5].

Таким чином, у період відносної стабілізації в економіці ЄС ЄЦБ проводив досить стриману монетарну політику, заходи якої були спрямовані на підтримання цінової стабільності та довіри до банківської системи шляхом створення різного роду страхових фондів і фондів фінансової підтримки.

Четвертий етап у розгортанні кризових явищ в країнах ЄС почався з кінця літа 2011 р., коли стало очевидно, що реальні показники розвитку економіки будуть значно меншими за раніше прогнозовані, а саме прогнозний ВВП Єврозони на 2011 рік був погіршений з 1,5-2,3% до 1,4-1,8%, а на 2012 р. – з 0,6-2,8 % до 0,4-2,2%. Головною причиною погіршення ситуації в банківському секторі стала проблема суверенних боргів (рис. 1, 2) [6].

Для покращення становища, що склалося, ЄЦБ фактично повернувся до монетарної політики у стилі post-Lehman, тобто відновив дію відразу кількох нестандартних інструментів підтримки.

По-перше, була відновлена робота кредитних аукціонів за строками 7 днів, 1, 3 та 12 місяців за фіксованою ставкою і необмеженим лімітом. Тобто банки через цю лінію рефінансування можуть, як і раніше, отримувати необмежений об'єм ліквідності. У грудні 2011 р. центральним банком Європейського Союзу введено новий інструмент надання довгострокової ліквідності, який полягає у наданні

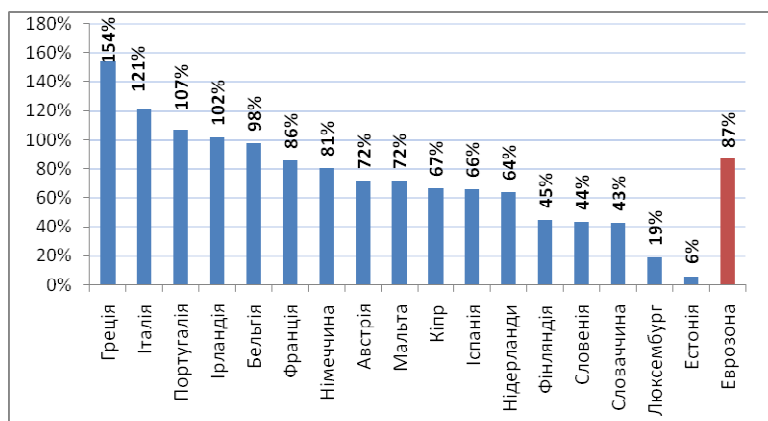


Рис. 1. Боргове навантаження (відношення держборгу до ВВП) країн Єврозони станом на кінець II кв. 2011 р.

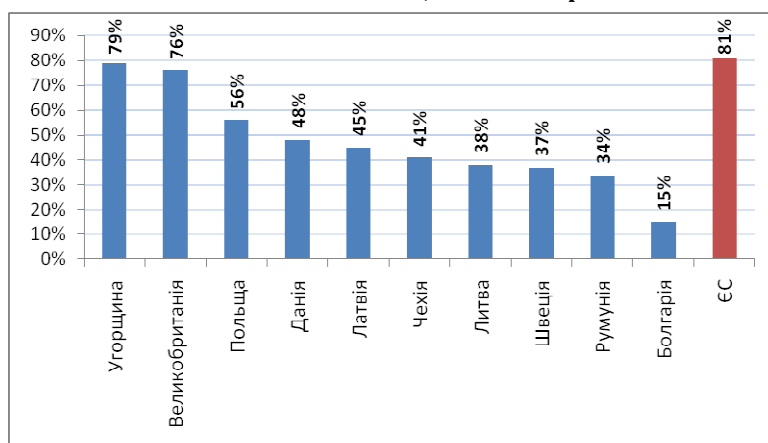


Рис. 2. Боргове навантаження (відношення держборгу до ВВП) країн ЄС, що не входять у Єврозону станом на кінець II кв. 2011 р.

кредитів через кредитні аукціони на строк до трьох років.

По-друге, для задоволення потреби європейських банків у доларовій ліквідності було продовжено програму надання семиденних та тридцятиденних доларових кредитів через аукціони з фіксованою ставкою та необмеженим об'ємом ліквідності, які проводяться через своп-лінію з ФРС [7].

Також ЄЦБ відновив викуп державних облигацій на вторинному ринку для зниження доходності по державних цінних паперах проблемних країн і для підтримки їх платоспроможності. Станом на 16.01.2012 р. обсяг викуплених державних облигацій склав 217 млрд. євро. Крім того, регулятор планує поновити дію програми з викупу забезпечених облигацій на первинному і вторинному ринках (СВРР2) на суму до 40 млрд. євро для надання достатнього рівня ліквідності банківському сектору [8].

Для попередження можливих ризиків для банків країн зони євро було прийнято рішення про підвищення значення нормативу достатності капіталу до 9 %, унаслідок чого до липня 2012 року банки Євросистеми повинні наростити свій капітал майже на 115 млрд. євро [9].

Європейський центральний банк у січні 2012 р. скоротив мінімальні резервні вимоги до комерційних банків ЄС з 2% до 1% від зобов'язань за депозитами і борговими інструментами кредитних організацій. Цей крок, на думку аналітиків, був спрямований на надання нового запасу ліквідності комерційним

банкам на суму близько 100 млрд. євро в рік [10].

Останнім вагомим кроком ЄЦБ у відповідь на погіршення прогнозів розвитку країн ЄС було зниження облікової ставки до 1%, що становить історичний мінімум [11] (рис. 3).

Аналізуючи дії ЄЦБ щодо мінімізації впливу і подолання кризових явищ в економіках країн ЄС, можемо схематично зобразити «лінійку» найбільш актуальних антикризових інструментів, які застосовуються європейським регулятором при реалізації монетарної політики на сучасному етапі (табл. 1).

Таким чином, проаналізувавши перебіг кризових явищ у країнах ЄС у різні періоди, можемо зробити висновки, що монетарна політика ЄЦБ постійно адаптується до змін ситуації в економіці і передбачає використання широкого спектра регулятивних заходів та інструментів. Застосовувані грошово-кредитні інструменти та заходи протягом перших трьох досліджуваних періодів мали позитивний вплив на покращення ситуації на фінансових ринках, підтримання цінової стабільності і довіри до банківської системи, а тому є доцільним запозичення цього досвіду монетарного регулювання європейських банків при розробці і реалізації грошово-кредитної політики Національним банком України.

Що ж до четвертого досліджуваного періоду, то, на нашу думку і на думку багатьох аналітиків, застосовувані заходи правління ЄЦБ дозволять лише тимчасово знизити напругу на ринках, але ефективно

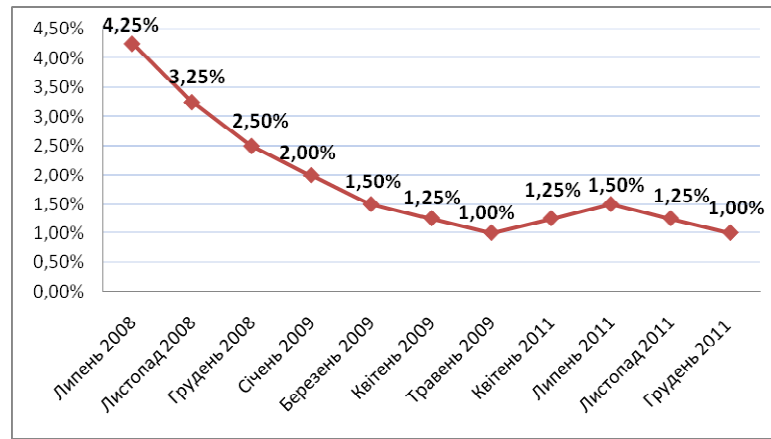


Рис. 3. Динаміка облікової ставки ЄЦБ з січня 2009 р. по аналогічний період 2012 р. *

* Складено автором за даними [3;5; 7; 11]

Таблиця 1. Антикризові інструменти грошово-кредитної політики Європейського центрального банку*

Інструмент ГКП	Основні параметри	Періодичність/ Строк дії	Ціль застосування
7-дн. MRO	Кредитний аукціон, необмежений об'єм, фіксована ставка	Щотижнево, до 10 червня 2012 р.	Надання ліквідності банківському сектору
1-міс. LTRO	Кредитний аукціон, необмежений об'єм, фіксована ставка	Не визначено, до 10 червня 2012 р.	Надання ліквідності банківському сектору
3-міс. LTRO	Кредитний аукціон, необмежений об'єм, фіксована ставка	Щомісячно, до червня 2012 р. включно	Надання ліквідності банківському сектору
3-річний LTRO	Кредитний аукціон, необмежений об'єм, фіксована ставка	Не визначено, 2 тендери	Надання ліквідності банківському сектору
7-дн. USD-кредити	Аукціони РЕПО, необмежений об'єм, фіксована ставка, через своп-лінію з ФРС	Не визначено, до серпня 2012 р.	Задоволення потреби банків в короткостроковому USD-фондуванні
Кредити overnight	Необмежений об'єм за повного забезпечення	Щоденно	Надання короткострокової ліквідності кредитним установам
Депозити overnight	Необмежений об'єм	Щоденно	Абсорбція надлишкової ліквідності комерційних банків
Своп-лінія з Банком Англії	До GBP 10 млрд.	До вересня 2012 р.	Задоволення можливої потреби Банку Ірландії в GBP-фондуванні
CBPP2	Купівля забезпечених облігацій на первинному і вторинному ринках, об'єм – 40 млрд. євро	Листопад 2011 р. – грудень 2012 р.	Надання ліквідності банківському сектору
SMP	Купівля держоблігацій на вторинному ринку, необмежений об'єм	Без обмежень	Зниження доходності за державними облігаціями країн-членів ЄС

* Складено автором за даними [2; 7]

вплинути на зміну ситуації не вдасться. Адже причиною сучасного погіршення господарської кон'юнктури є боргова криза в країнах ЄС, для вирішення якої потрібно проводити радикальні системні структурні реформи, що і повинно зайняти центральне місце при розгляді напрямів підвищення ефективності роботи Європейського центрального банку.

Список літератури

1. Буторина, О. В. Антикризисная стратегия Европейского союза: ближние и дальние рубежи [Текст] / О. В. Буторина // Полития. – 2009. – №3 – С. 115-130.
2. Буковинський, С. Досвід використання інструментів рефінансування в монетарній політиці Європейського центрального банку [Текст] / С. Буковинський, В. Корнівська // Вісник НБУ. – 2010. – №3. – С. 7-13.

-
3. Подколзина, И. А. Антикризисная политика монетарных властей зоны евро [Текст] / И. А. Подколзина // Деньги и кредит. – 2010. – №10 – С. 51-60.
 4. Брюссель утвердил многомиллиардную программу спасения евро [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,5558797,00.html>.
 5. ЕЦБ повысил учетную ставку до 1,5 процента [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,15218701,00.html>.
 6. Стратегия долговых рынков 2012 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.trust.ru/upload/documents/analytics/Strategy2012.pdf>.
 7. ЕЦБ: Денежно-кредитная политика в стиле post-Lehman [Электронный ресурс] //. - Режим доступа: http://st.finam.ru/ipo/comments/_ECB%2012.10.11.pdf.
 8. ЕЦБ на прошлой неделе нарастил объем покупки гособлигаций почти в 3,5 раза [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=3534248>.
 9. Евросоюз узгодив план рекапіталізації банків [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ua.euronews.net/2011/10/27/brussels-summit-agrees-on-bank-recapitalisation-strategy/>.
 10. ЕЦБ скоротив мінімальні резервні вимоги до комбанків в 2 рази [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/etsb-sokratil-minimalnye-rezervnye-trebovaniya-k-kombankam-18012012143300>.
 11. Европейський центральний банк залишив облікову на рівні 1,0% [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/etsb-ostavil-uchetnuyu-stavku-na-urovne-1-0--12012012150900>.

РЕЗЮМЕ

Гандзола Наталия, Бобко Михаил

Особенности деятельности Европейского центрального банка в современных условиях турбулентности финансовых рынков

В статье проанализированы трансформации монетарной политики Европейского центрального банка в соответствии с изменением экономической ситуации в странах ЕС. Подробно рассмотрены наиболее актуальные антикризисные монетарные инструменты ЕЦБ.

RESUME

Gandzola Natalia, Bobko Mykhailo

Features of the activity of the European Central Bank in the current turbulent conditions of financial markets

The article analyzes the transformation of monetary policy of the European Central Bank according to the changing economic situation in the EU. In addition, there has been done the detailed overview of the most important anti-crisis tools of monetary policy the ECB.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2012 р.

Інна ГНСУШЕВА

кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Юлія КАСЬЯНЕНКО

Запорізька державна інженерна академія

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ЗАПОРІЗЬКОЇ ДИРЕКЦІЇ ПАТ „БАНК ФОРУМ”

У статті розглядаються проблеми, пов'язані з теоретичними та практичними дослідженнями питань якості формування кредитного портфеля банку. Проведено аналіз кредитного портфеля ПАТ „БАНК ФОРУМ” та зроблено оцінку його ефективності.

Ключові слова: кредитний портфель, аналіз, кредитний ризик.

Успішний розвиток економіки України не можливий без підвищення ефективності управління банківською діяльністю. Важлива роль у реалізації цього завдання відводиться комплексному аналізу банківської діяльності. З його допомогою виробляється стратегія і тактика розвитку банку, обґрунтовуються плани та управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням.

Надійність банківської системи в сучасних умовах багата у чому залежить від ведення в банках аналітичної роботи, що дозволяє давати реальну оцінку результатам діяльності, виявляти сильні та слабкі сторони, визначати конкретні шляхи вирішення проблем.

Банки як комерційні підприємства працюють заради отримання прибутку. Аналіз фінансових результатів як складова аналізу банківської діяльності має значення не тільки для банку, але й для всієї країни, бо банкрутство банків негативно впливає на господарську діяльність всіх економічних суб'єктів, що впливає і на добробут суспільства.

Основним об'єктом аналізу доходності банку є, насамперед, аналіз якості структури кредитного портфеля банку.

Важливість останнього полягає в тому, що управління кредитним портфелем є організацією діяльності банку при здійсненні процесу кредитування, яка спрямована на запобігання або мінімізацію кредитного ризику. Кінцевими цілями є, по-перше, отримання прибутку від активних операцій, по-друге – підтримка надійної та безпечної діяльності банку.

В основі організаційної структури управління кредитним портфелем лежить принцип розмежування компетенції, тобто чіткий розподіл повноважень керівників різного рангу з надання кредиту, зміни умов кредитної угоди залежно від розміру кредиту, ступеня ризику та інших характеристик.

Мета статті – визначення сутності поняття „кредитний портфель банку”, дослідження методів його аналізу, проведення аналізу кредитного портфеля

ПАТ „БАНК ФОРУМ” та оцінка його ефективності.

Кредитний портфель – це сукупність усіх позик,

наданих банком з метою отримання прибутку. Банк може видавати кредити безпосередньо, укладаючи угоду з позичальником, або купувати позику чи частину позики, яка була видана іншим кредитором, шляхом укладення угоди з позичальником. Надання кредиту може відбуватися у формі позик, облігацій, простих векселів, підтверджених авансів, векселів, строк сплати яких уже настав, рахунків факторингу, овердрафтів, короткострокових комерційних векселів, банківських акцептів та інших подібних зобов'язань.

Формування кредитного портфеля відбувається за різними критеріями:

1. Залежно від суб'єктів кредитних відносин прийнято виділяти такі види кредиту:

- банківський;
- державний;
- міжгосподарський (комерційний);
- міжнародний;
- особистий (приватний).

2. Залежно від цільового призначення можна виділити:

- кредити, що надані для поповнення оборотних коштів позичальника, – об'єктом кредитування здебільшого виступає оборотний капітал підприємця, а джерелом повернення є кошти, які вивільнилися з обороту внаслідок реалізації об'єкта (проекту), що був прокредитований, тобто поточні грошові надходження (як правило, такі кредити надають терміном до одного року);
- кредити, що надані в інвестиційну діяльність позичальника, – об'єктом кредитування виступають вкладення в основний капітал; джерелом повернення такого кредиту є прибуток від упровадження заходів, що прокредитовані, тобто їх економічний ефект (як правило, такі кредити надають на термін, більший, ніж один рік);
- кредити на споживчі цілі, фізичним особам.

3. За строком, на який кредитор передає вільну вартість у користування позичальнику, виділяють кредити:

- короткострокові (до одного року);
- середньострокові (до п'яти років);

– довгострокові (понад п'ять років).

В основі такого поділу кредиту на види лежить тривалість кругообігу капіталу, у формуванні якого бере участь позичена вартість.

4. За галузевою спрямованістю виділяють такі види кредиту:

- у промисловість;
- у сільське господарство;
- у торгівлю;
- у інші галузі та види діяльності.

Метод диверсифікації полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (розмір капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Розрізняють три види диверсифікації – галузеву, географічну та портфельну.

Галузева диверсифікація означає розподіл кредитів між клієнтами, які здійснюють діяльність у різних галузях економіки. Для зниження загального ризику портфеля вирішальне значення має відбір областей, який здійснюється за результатами статистичних досліджень. Найвищий ефект досягається, коли позичальники працюють в областях з протилежними фазами коливань ділового циклу. За допомогою кореляційного аналізу виявляються такі області, де результати діяльності різною мірою залежать від загального стану економіки. Якщо одна область знаходиться на стадії економічного зростання, то інша переживає стадію спаду, а з часом їх позиції змінюються на протилежні. Тоді зниження доходів від однієї групи клієнтів компенсується підвищенням доходів від іншої, яка допомагає стабілізувати доходи банку і суттєво знизити ризик. Географічна диверсифікація полягає в розподілі кредитних ресурсів між позичальниками, які знаходяться в різних регіонах, географічних територіях, країнах із різними економічними умовами. Географічна диверсифікація як метод зниження кредитного ризику доступна лише великим банкам з розгалуженою мережею філій і відділень на значній території. Це допомагає нівелювати вплив кліматичних і погодних умов, політичних та економічних потрясінь, які впливають на кредитоспроможність позичальників. Невеликі банки застосовують метод географічної диверсифікації здебільшого у процесі формування портфеля цінних паперів, який дозволяє знизити загальний ризик банку.

Портфельна диверсифікація означає роззосередження кредитів між різними категоріями позичальників – великими та середніми компаніями, підприємствами малого бізнесу, фізичними особами, урядовими та громадськими організаціями, домашніми господарствами тощо. Кредити, надані у сфері малого бізнесу, часто супроводжуються підвищеним рівнем кредитного ризику, хоча й мають вищий рівень дохідності. Такі позичальники нерідко обмежені у виборі кредитора, тому банк може диктувати власні умови кредитної угоди. Якщо позичальником є велика компанія, то кредитний ризик оцінюється як незначний, але й дохідність такого кредиту невелика.

Іноді банк надає кредит відомій у світі компанії за ставками, які не приносять йому прибутків. Але

проведення подібних операцій сприяє зростанню популярності та рейтингу банку. Взагалі невеликі провінційні установи не мають можливості широко застосовувати метод портфельної диверсифікації, що призводить до підвищення ризиковості їх кредитних портфелів. Такі портфелі, сформовані насамперед за рахунок надання кредитів підприємствам малого бізнесу, а також споживчих кредитів, характеризуються вищим рівнем дохідності порівняно із середніми та великими банками. Портфельна диверсифікація допомагає збалансувати ризик і дохідність кредитного портфеля банку.

Метод диверсифікації слід застосовувати зважено та обережно, спираючись на статистичний аналіз і прогнозування, враховуючи можливості самого банку і насамперед рівень підготовки кадрів. Диверсифікація потребує професійного управління та глибокого знання ринку. Саме тому надмірна диверсифікація призводить не до зменшення, а до зростання кредитного ризику. Адже навіть у великому банку не завжди є достатня кількість висококваліфікованих фахівців – спеціалістів у багатьох галузях економіки, які мають практичний досвід роботи з різними категоріями позичальників, знають специфіку географічних територій.

Концентрація є поняттям, протилежним за економічним змістом диверсифікації. Концентрація кредитного портфеля означає зосередження кредитних операцій банку в певній галузі чи групі взаємопов'язаних областей, на географічній території, або кредитування певних категорій клієнтів. Концентрація, як і диверсифікація, може бути галузева, географічна і портфельна.

Формуючи кредитний портфель, слід дотримуватися певного рівня концентрації, оскільки кожний банк працює в конкретному сегменті ринку і спеціалізується на обслуговуванні певної клієнттури. При цьому надмірна концентрація значно підвищує рівень кредитного ризику. Часто банки концентрують свої кредитні портфелі в найпопулярніших секторах економіки, таких, як енергетика, нафтова і газова промисловість, інвестування нерухомості. Як показує міжнародний досвід, саме надмірна концентрація кредитного портфеля (зокрема у сфері нерухомості, в енергетичній галузі та ін.) стала причиною погіршення фінансового стану та банкрутства банків у розвинених країнах протягом 70-80-х років минулого століття.

Банк Форум належить до групи найбільших банків України і посідає 14-те місце серед усіх фінансових установ України за розміром чистих активів, обсяг яких на 1 січня 2011 року становив 14 021 млн. грн.

Кредитний портфель складає майже 90% загальної суми активів банку. Незважаючи на кризові явища в банківському секторі України, кредитний портфель ПАТ «БАНК ФОРУМ» протягом 2009 року несуттєво збільшився на 138146 тис. грн. або на 0,82 %. Протягом 2010 року сума кредитів та заборгованості клієнтів зменшилась на 2881771 тис. грн. або на 16,25%, що стало наслідком скорочення кредитної активності банку та зменшення загальної суми активів на 31,65%.

У кредитному портфелі Банку Форум з часткою 70% переважають кредити юридичним особам. Станом на 1 січня 2011 року їхній обсяг дорівнював 8 901 млн. грн., фізичних осіб — 3 889 млн. грн.

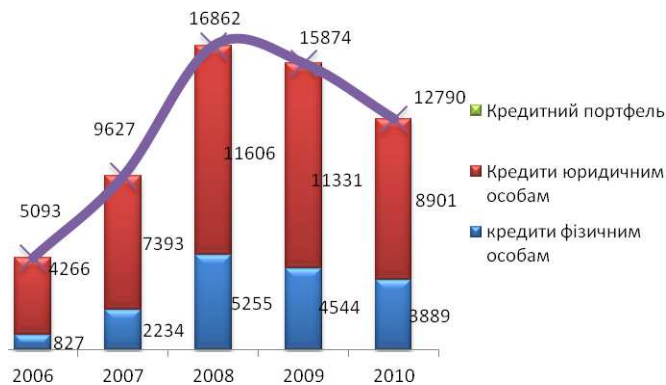


Рис. 1. Динаміка кредитного портфеля ПАТ "БАНК ФОРУМ", млн. грн.

Найбільшу питому вагу станом на 01.01.2011р. у загальному обсязі кредитної заборгованості ПАТ «БАНК ФОРУМ» мають кредити, що надані суб'єктам господарювання – 69,7%, до складу яких відносяться:

- кредити за врахованими векселями – 0,32%,
- кредити в поточну діяльність – 79,9%,
- кредити овердрафт – 1,71%, короткострокові кредити в інвестиційну діяльність – 18,1%. [5]

Кредити, що надані фізичним особам, складають 30,91% загального обсягу кредитного портфеля. У структурі кредитів фізичних осіб найбільшу питому вагу мають споживчі – 23,41% та іпотечні кредити – 6,88%.

ПАТ «БАНК ФОРУМ» протягом 2008-2010 років мав незадовільний фінансовий стан, оскільки він має недиверсифіковану структуру активів, низьку інвестиційну активність, незначну питому вагу власних коштів у пасивах. Протягом останніх двох років банк отримував збитки внаслідок різкого погіршення якості кредитного портфеля та збільшення витрат на формування резервів, що є наслідком неефективного фінансового менеджменту у сфері управління активами і пасивами.

Банк має недиверсифіковану структуру активів, низьку інвестиційну активність, незначну питому вагу власних коштів у пасивах. Протягом останніх двох років останній зазнавав збитків унаслідок різкого погіршення якості кредитного портфеля та збільшення витрат на формування резервів, його фінансовий стан є незадовільним. Основною причиною такого становища є неефективний фінансовий менеджмент у сфері управління активами.

Кредитна діяльність банку спрямована на обслуговування корпоративних клієнтів, частка кредитів яких переважає. Проте серед кредитів фізичних осіб значну питому вагу мають незабезпечені споживчі кредити, що, зважаючи на превалювання кредитів у іноземній валюті, підвищує рівень кредитного ризику для банку.

Протягом аналізованого періоду зростає частка незабезпечених кредитів. Серед останніх найбільше забезпечених нерухомим майном, яке не є високоліквідним видом застави та не може прискорити повернення проблемної заборгованості. Станом на 01.01.2011 р. 30,51% кредитного портфеля банку складає проблемна заборгованість. У структурі останньої найбільшу питому вагу має заборгованість юридичних осіб. Частка проблемної

заборгованості в іноземній валюті складає 62%.

У статті ми визначили сутність кредитного портфеля та створення методів його фінансування та провели аналіз кредитного портфеля ПАТ „БАНК ФОРУМ”

До основних методів кредитного портфеля відносяться:

- метод концентрації;
- метод диверсифікації;
- портфельна диверсифікація.

Також були виявлені негативні тенденції кредитного портфеля ПАТ «БАНК ФОРУМ», такі, як:

- низька питома вага кредитного портфеля в чистих активах;
- зниження питомої ваги овердрафтів у кредитному портфелі;
- збільшення питомої ваги бланкових кредитів;
- висока питома вага великих кредитів.

Список літератури

1. Рекомендації з приводу оцінки комерційними банками кредитоспроможності і фінансової стабільності позичальника [Текст] / Національний банк України. – № 23011/79 від 02.06.99 р.
2. Рейтинг Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov>.
3. Волохов, В. Підвищення ефективності кредитування шляхом розподілу функцій у кредитному процесі / В. Волохов // Вісник Національного банку України. – 2002. – №1. – С. 30-32.
4. Звіт ПАТ «БАНК ФОРУМ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forum.com.ua/ff/1>.
5. Актуальні проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи : зб. наук. статей. – Х. : Основа, 2007. – 331 с.
6. [Текст] // Науковий вісник ВДУ (Економічні науки). – 1997. – № 8. – С. 66-68.
7. Кузнецов, С.В. Кредитный портфель коммерческого банка и оценка его качества [Текст] / С.В. Кузнецов // Банковские услуги (рус.). – 2007. – №12. – С.29-36.
8. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банку [Текст]: підручник / Л. О. Примостка — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2004. – 468 с. – ISBN 966-574-626-х.
9. Про банк [Електронний ресурс] : / Публічне акціонерне товариство «БАНК ФОРУМ». – Режим доступу: <http://www.forum.ua>. – Назва домашньої сторінки.
10. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15> – 26.03.2009. – Загл. с екрана.

РЕЗЮМЕ

Гнеушева Инна, Касьяненко Юля

Аналитическая оценка кредитного портфеля Запорожской дирекции ПАО "Банк Форум"

В статье рассматриваются проблемы, связанные с теоретическими и практическими исследованиями вопросов качества формирования кредитного портфеля банка. Проведенный анализ кредитного портфеля ПАО "Банк Форум" и сделана оценка его эффективности.

RESUME

Gnyeusheva Inna, Yulia Kasyanenko

Analytical evaluation of loan portfolio of Zaporizhia Directorate PJSC "Bank Forum"

The article discusses the problems associated with the theoretical and practical research issues of quality of credit portfolio. The analysis of credit portfolio of "Bank Forum" is carried out. Its effectiveness has been evaluated.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.

БАНКІВСЬКІ КАРТКИ: ПЛАТІЖНИЙ ЗАСІБ СУЧАСНОСТІ

У статті розглянуто сутність і роль банківських платіжних карток як сучасного платіжного засобу, описано їх різновиди та сфери застосування. Проаналізовано стан ринку платіжних карток в Україні за останнє десятиріччя.

Ключові слова: банківська платіжна картка, дебетна картка, кредитна картка, картковий рахунок, ліміт кредитування, овердрафт.

Останніми десятиріччями у всьому світі розвиток платіжних систем характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів. Електронні гроші широко залучаються до обігу і стають важливим інструментом фінансової інфраструктури економічно розвинених країн.

Одним із чинників зростання популярності цього інструмента, поряд з перевагами, які він надає його користувачам та торговельним організаціям, є те, що у зростанні обсягів безготівкових розрахунків зацікавлені центральні банки, які отримують додатковий засіб для моніторингу і регулювання потоків грошової маси всередині країни, а також самі емітенти карток, які, окрім отримання грошової вигоди, стають володарями цінної інформації про споживчі переваги своїх клієнтів.

Проте шлях, який розвинені країни пройшли майже за сто років, пострадянські країни долають набагато швидше, приймаючи пластикові картки як необхідний атрибут сучасної економіки. І якщо ще якихось десять років тому кількість власників карток у Центральній та Східній Європі вимірювалася сотнями, то сьогодні вона сягає десятків мільйонів.

Вперше ідея кредитної картки була озвучена ще у 1888 р. Едуардом Белламі у його книзі «Погляд у минуле». Значний внесок у розвиток теорії та практики функціонування платіжних систем, дослідженні проблеми вибору платіжного інструмента та переваги карткових розрахунків в Україні зробили такі вітчизняні вчені, як Б. Адамик, Ф. Бутинець, І. Гуцал, О. Грищенко, О. Дубілет, Г. Журавель, В. Матвієнко, Ю. Машика, В. Міщенко, О. Качан, А. Ковальчук, Г. Кравчук, Б. Луців, В. Онищенко, О. Орлюк, Л. Патрікац, М. Савлук тощо.

Разом з тим, попри значний науковий доробок, дослідженнями не охоплено повною мірою питання особливостей застосування карткових платіжних інструментів в Україні, що власне і стало предметом нашого дослідження.

Метою статті є комплексний аналіз розвитку карткових платіжних інструментів та аналіз сучасного стану ринку банківських платіжних карток в Україні.

Сьогодні переважна частина світового ринку пластикових карток контролюється двома найбільшими компаніями – Visa International і

MasterCard International. Якщо поділити весь світовий ринок пластикових карток на сфери впливу основних гравців – платіжних систем, то спостерігатиметься наступне: на платіжну систему Visa припадає близько 57% ринку, на Europay/MasterCard – приблизно 26%, на American Express – близько 13%, на інші – лише 4%.

Тривала відсутність єдиного нормативно-правового визначення банківської пластикової картки викликала неправильне тлумачення цього терміна і призвела до того, що на банківському ринку України протягом значного відтинку часу усі види платіжних карток називались кредитними або пластиковими. Необхідно визнати, що в усьому світі та в Україні зокрема ще не вироблено єдиної системи класифікації пластикових карток, які використовуються у банківській діяльності. У численних публікаціях як економічного, так і юридичного спрямування практично як синоніми вживаються терміни „пластикова картка“, „банківська пластикова картка“, „кредитна картка“, „розрахункова картка“, „платіжна картка“, „банківська платіжна картка“ тощо. Відповідно до Положення про порядок емісії спеціальних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням, затвердженого Постановою Національного банку України N 223 від 30.04.2010, платіжна картка - це спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для здійснення платіжних операцій з рахунку платника або банку, а також інших операцій, установлених договором [2].

Платіжна картка є пластиком ідентифікаційним засобом, на який занесені дані щодо її власника і його рахунку, а саме: унікальний номер, термін дії, ім'я та прізвище та зразок підпису. Пластикові картки мають магнітну смугу, також останнім часом все більшої популярності набуває оснащення картки чіпом. До магнітних карток разом з магнітною смугою прилаштовано витиснений текст з основними відомостями про власника, банк-емітент, номер рахунку клієнта. Кожний клієнт має відомий тільки йому PIN-код, що автоматично ідентифікується платіжною системою.

На картках, призначених для міжнародних розрахунків через Інтернет, додатково є CVV2-код. Це останні 3 (три) цифри коду, який знаходиться на зворотній стороні платіжної картки. CVV2 дозволяє

ідентифікувати клієнта як власника карти.

Картка з чипом має замість магнітної смуги мікросхему для проведення основних операцій з картою через електронні канали. Розташування самої мікросхеми і контактів строго стандартизовано для універсальності та забезпечення підтримки різних платіжних систем. Розрізняють картки з пам'яттю, що збільшує обсяг збереженої інформації порівняно з

магнітною смугою, і мікропроцесорні смарт-картки (Smart Cards) з вмонтованим процесором, який забезпечує значно вищий рівень захисту на основі криптографічних методів. Звісно, смарт-картки коштують набагато дорожче за магнітні.

Розподіл платіжних карток, що емітовані українськими банками з 2006 по 2011 роки, за видами носіїв інформації, наведено у таблиці:

Таблиця 1. Платіжні картки за видами носіїв інформації, тис. шт. [5]

Дані за станом на:	З магнітною смугою	З магнітною смугою та чипом	З чипом	Для розрахунків у мережі Інтернет
01.10.2006	28 040	771	1 249	83
01.01.2007	30 266	802	1 300	106
01.01.2008	38 676	771	1 518	197
01.01.2009	36 123	729	1 558	166
01.01.2010	27 092	588	1 348	76
01.01.2011	27 438	602	1 236	129

Як можна побачити з даних таблиці 1, найпоширенішими в Україні були і залишаються картки з магнітною смужкою. Також помітний спад попиту на картки з 2008 року, і згідно з даними таблиці на сьогодні кількість емітованих карток менша, ніж навіть у 2006 році.

Власники корпоративних платіжних карток можуть здійснювати операції з безготівкової оплати товарів або послуг та одержувати готівку в таких випадках:

- отримання готівки в гривнях для здійснення розрахунків, пов'язаних із виробничими та господарськими потребами, у тому числі для оплати витрат на відрядження в межах України, з урахуванням обмежень, установлених нормативно-правовими актами Національного банку з питань регулювання готівкового обігу, а також чистого доходу фізичними особами - підприємцями;
- здійснення розрахунків у безготівковій формі в гривнях, пов'язаних із статутною та господарською діяльністю, витратами представницького характеру, а також витратами на відрядження в межах України;
- одержання готівки в іноземній валюті за межами України та в установленому порядку на території України для оплати витрат на відрядження;
- здійснення розрахунків у безготівковій формі в іноземній валюті за межами України, які пов'язані з витратами на відрядження та витратами представницького характеру, а також на оплату експлуатаційних витрат, пов'язаних з утриманням та перебуванням повітряних, морських, автотранспортних засобів за межами України.

Залежно від можливості здійснення операцій, банківські платіжні картки поділяються на дебетні та кредитні. Дебетна картка дає можливість власнику картки здійснювати розрахункові операції лише у межах залишку коштів на спеціальному картковому рахунку шляхом прямого дебетування рахунку. Кошти по транзакції списуються зі спеціального карткового рахунку, як правило, протягом 3-4 днів. В окремих випадках цей строк може бути довшим.

Кредитна картка дає можливість здійснювати розрахунки за куплені товари/послуги, а також отримувати готівку, у тому числі - у кредит. Розмір дозволеної кредитної лінії на розрахункові операції,

які здійснює власник картки, визначає банк-емітент. На практиці суто кредитні картки застосовуються досить рідко. Розповсюдженою є дебетно-кредитна схема, згідно із якою договором між банком та клієнтом обумовлюється можливість надання овердрафту. Гарантом виконання платіжних зобов'язань, які виникають у процесі обслуговування платіжної картки, є банк-емітент, що їх випустив. Тому картки протягом усього терміну їх дії залишаються власністю банку, а клієнти, тобто власники карток, отримують їх лише у користування.

Дебетні картки є набагато більш поширеними, ніж кредитні. Найбільшого свого поширення обидва види карток набули у 2008 році, а з 2009-го року їх емісія значно скоротилася. Більш детально це відображено у таблиці 2.

Залежно від сфери застосування банківські платіжні картки поділяються на особисті та корпоративні. Особиста картка є платіжною картою, емітованою на ім'я клієнта - фізичної особи, що не є суб'єктом підприємницької діяльності. Корпоративна картка є платіжною картою, емітованою на ім'я довіреної особи клієнта - юридичної особи або фізичної особи - підприємця.

Також на українському ринку отримали широке розповсюдження так звані „зарплатні картки”. Співробітник підприємства, установи, організації, який отримав таку картку, може отримувати заробітну плату не готівковими коштами, а шляхом перерахування коштів на спеціальний картрахунок. При застосуванні зарплатних карток у підприємства, установи, організації з'являється набагато більше можливостей своєчасно видати заробітну плату: у випадку тимчасових труднощів із грошима вони мають більше шансів отримати банківський кредит, оскільки банк, що обслуговує зарплатні картки, не повинен перераховувати кошти, що видаються, на рахунки, відкриті в інших банках, у розрахунку на те, що частина коштів буде деякий час буде зберігатися на картковому рахунку.

За своєю природою зарплатні картки є симбіозом особистих і корпоративних карток, оскільки банк-емітент зазначеної картки є одночасно пов'язаним договірними відносинами як з підприємством, установою, організацією, зарплатний проект якої він обслуговує, так і з самим працівником - власником картки.

Таблиця 2. Платіжні картки за видами носіїв інформації, тис. шт. [5]

Дані за станом на:	З дебетовою функцією	З кредитною функцією
01.10.2006	24 815	5 328
01.01.2007	26 396	6 078
01.01.2008	31 117	10 045
01.01.2009	29 544	9 032
01.01.2010	23 916	5 188
01.01.2011	23 786	5 619

Зазвичай банки обмежували коло операцій, що здійснюється за зарплатною картою, обмежуючи їх лише видачею готівки та можливістю розрахунків у торговельній мережі, і такі картки були тільки дебетні. Проте коли зарплатні проекти набули значного поширення, багато банків запропонували своїм клієнтам оформлення кредитного ліміту на зарплатну картку. Розмір ліміту зазвичай визначається з огляду на розмір заробітної плати. Для отримання кредитного ліміту на зарплатну картку клієнту

необхідно звернутися до банку з відповідною заявою і підписати кредитний договір, тобто така процедура відповідає звичайному відкриттю кредитної лінії, а картка є платіжним засобом для отримання коштів.

В Україні свого найбільшого поширення платіжні картки набули в останнє десятиріччя. За даними НБУ з 2002 по 2011 роки кількість банків-емітентів зростає більше ніж у 2,5 рази. Основні показники ринку платіжних карток в Україні за 2002-2011 роки відображено в таблиці 3.

Таблиця 3. Основні показники ринку платіжних карток в Україні за 2002-2011 р. [5]

№ з/п	Дані за станом на:	Банки-члени карткових платіжних систем (шт.)	Власники платіжних карток (тис. осіб.)	Платіжні картки (тис. шт.)
1	01.01.2002	58	3 214	3 630
2	01.01.2003	77	5 696	6 150
3	01.01.2004	87	10 525	11 529
4	01.01.2005	93	15 735	17 080
5	01.01.2006	101	21 831	24 780
6	01.01.2007	111	29 414	32 474
7	01.01.2008	127	35 723	41 162
8	01.01.2009	139	37 232	38 576
9	01.01.2010	146	39 395	29 104
10	01.01.2011	141	39 942	29 405
11	01.10.2011	140	33 999	33 263

У останньому стовпчику зазначено загальну кількість емітованих банком платіжних карток, за якими була здійснена хоча б одна видаткова операція за останні дванадцять місяців.

Як можна побачити за даними, наведеними у таблицях, кількість платіжних карток, що використовуються власниками, була найбільшою у 2008 році, але з приходом кризи, яка в Україні вплинула в першу чергу на банківську систему, ця кількість різко зменшилася. За останній рік кількість власників платіжних карток значно скоротилася. Попри це кількість емітованих карток продовжує зростати.

Отже, за даними офіційної статистики, за останнє десятиріччя ринок пластикових карток в Україні зростає надзвичайно швидкими темпами. Навіть після зниження попиту на банківські продукти та послуги внаслідок економічної кризи, на сьогодні значна частина населення користується цим видом послуг. Для сучасної України перехід до безготівкових розрахунків за допомогою карток залишається стратегічно важливим, оскільки це означає зменшення тіньового сектора економіки і водночас зменшує видатки на обслуговування готівкового обігу.

Список літератури

1. Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід) [Текст] / С. М. Лаптев, М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов, О. С. Любунь. - К.: ВД "Професіонал", - 2004, - 320 с.
2. Кирилюк Д. Поняття, правова природа та види

банківських пластикових карток [Електронний ресурс] / Д. Кирилюк // Юстиніан, - 2005, - №11. Режим доступу до журн.: <http://www.justinian.com.ua>

3. Про здійснення операцій з використанням спеціальних платіжних засобів [Текст] : постанова НБУ № 223 від 30.04.2010 // Офіційний вісник України. - 2010 р. - № 52. - стор. 30.
4. Платіжні картки: ретроспектива розвитку [Електронний ресурс] // Цінні папери України. - 2007, - № 11 (454). - Режим доступу до газети: <http://www.securities.org.ua>.
5. Національний банк України: офіційне Інтернет-представництво. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
6. Кравець, В. Н. Перспективи здійснення безготівкових розрахунків в Україні [Текст] / В. Н. Кравець // Збірник наукових праць Українська академія банківської справи. - 2007. - № 3. - с. 43.
7. Машика, Ю. В. Проблема вибору платіжного інструменту. Переваги карткових розрахунків / Ю. В. Машика, В. В. Черничко. // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Ч. 2. № 33. - 2011. - с. 185 - 190
8. Концепція Національного банку України створення системи електронного грошового обігу [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.rada.gov.ua

РЕЗЮМЕ

Гребинчук Олеся

Банковские карты: платежное средство современности

В статье рассматривается суть и роль банковских платежных карт, как современного платежного средства, описаны их виды и сферы использования. Проанализировано состояние рынка платежных карт в Украине за последнее десятилетие.

RESUME

Grebinchuk Olesya

Bank cards: present means of payment

Essence and role of bank payment cards as modern means of payment are considered in the article. Kinds and spheres of their usage are described. The condition of the market of payment cards in Ukraine for last decade is analyzed.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2012 р.

АНАЛІЗ КЛІЄНТСЬКОГО ПОРТФЕЛЯ ТА ВИТРАТ БАНКУ НА МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ

У статті розглянуто сутність та особливості методологічного підходу аналізу клієнтського портфеля банку та визначення витрат банківської установи на маркетингові комунікації, використовуючи аналіз кількості клієнтів по групах, що знаходяться на різних етапах ієрархічної моделі соціально-психологічних станів споживача, які формуються під впливом маркетингових комунікацій.

Ключові слова: банківський маркетинг, маркетингові комунікації, клієнтський портфель, витрати.

Довгостроковий успіх комерційного банку визначається не лише здобуттям стабільного прибутку від реалізації банківських продуктів, а й умінням досягати того, щоб клієнти в умовах конкурентної боротьби банків віддавали перевагу певній установі. Отже, зростає роль чинників взаємодії клієнта з банком, серед яких перше місце посідають маркетингові комунікації.

Сучасна маркетингова стратегія передбачає переорієнтацію банку з маркетингу трансакцій на маркетинг, що орієнтується на реальні потреби клієнтів. Тому маркетинг передбачає огляд кон'юнктури ринку, аналіз мінливих переваг і смаків споживачів банківських послуг, що дуже важливо для формування конкурентних переваг установи.

Сформувалася об'єктивна потреба у поглиблених теоретичних розробках концептуальних основ аналізу клієнтського портфеля банку з метою підвищення ефективності витрат на маркетингові комунікації (МК) як основного фактора впливу на поведінку споживача з урахуванням його потреб. Такий аналіз дасть можливість визначити структуру клієнтської бази банку, проаналізувати ефективність залучених банком МК та розробити ефективну клієнтоорієнтовану маркетингову стратегію.

Деякі теоретичні, методологічні та практичні аспекти аналізу клієнтського портфеля банку знайшли відображення в роботах багатьох закордонних і вітчизняних вчених та дослідників, таких, як Д. В. Гайдунько, О. О. Грищенко, В. В. Жаброва, О. І. Лаврушина, Дж. Міланокіс, І. Парасій-Вергуненко, Е. Ченгіз, Н. П. Шульга та ін.

Водночас, зазначаючи актуальність клієнтоорієнтованого маркетингу та високу роль аналізу клієнтської бази, більшість науковців [1; 3-4; 6; 8] не зосереджують увагу на проблемі глибинного аналізу клієнтського портфелю банку та дослідженні соціально-психологічних станів клієнта, що формуються під впливом МК. Комплексні теоретичні розробки, що обґрунтовують необхідність глибинного послідовного аналізу клієнтської бази банку та визначення його етапів, практично відсутні. Традиційні методики, що використовуються для оцінки клієнтської бази [2; 7; 9], здебільшого аналізують лише стан і динаміку клієнтських залишків. Це ще раз підтверджує тезу, що сформувалася об'єктивна потреба у поглиблених

теоретичних і методичних розробках аналізу клієнтського портфеля банку.

Основною метою написання статті є розробка методологічного підходу до аналізу клієнтського портфеля банку та визначення витрат банківської установи на МК з використанням аналізу кількості клієнтів по групах, які знаходяться на різних етапах ієрархічної моделі соціально-психологічних станів споживача, що формуються під впливом МК.

З метою визначення основних цілей, що трансформовані у програмно-цільові показники, та формування структури цільових комплексних програм маркетингових комунікацій банку, необхідним є аналіз портфеля клієнтів, що проводиться на основі використання внутрішньої інформації банку – клієнтської бази, яка спирається на даних збору інформації про клієнта та даних одиниць обліку фізичних операцій і первинних документів. Такий аналіз дає можливість визначити кількісні та якісні характеристики клієнтів, проаналізувати їх структуру відповідно до ієрархічної моделі соціально-психологічних станів споживача, що формуються під впливом маркетингових комунікацій (МК), визначити динаміку руху клієнтів.

Аналіз портфеля клієнтів банку та його динаміки по роках проводиться відповідно до показників, що зазначені в таблиці 1.

Відповідно до вищезазначеної таблиці аналізуються приватні клієнти, представники малого та середнього бізнесу, а також системні клієнти. Після чого формується зведена таблиця даних (табл. 2).

Для комплексного дослідження витрат на МК, необхідно провести аналіз витрат банку по всіх комунікаційних інструментах. Це дає можливість визначити динаміку витрат на конкретні засоби МК по роках з метою визначення їх впливу на процес прийняття рішення клієнтами всіх груп.

На основі аналізу даних таблиці 2 та витрат банку по всіх комунікаційних інструментах можна:

- визначити взаємозв'язок між витратами на МК та кількістю нових та активністю вже наявних клієнтів по групах;
- проаналізувати витрати на конкретні засоби МК по роках;
- визначити тенденції плинності споживачів, формалізувати їх причини та зазначити

Таблиця 1. Показники динаміки портфеля клієнтів банку

Рік	Кількість клієнтів				Коефіцієнт стабільності, % ($x_1 - x_{g1}$) / x_2	Коефіцієнт оновлення, % $x_{c1} / x_1 * 100$	Коефіцієнт втрати, % $x_{g1} / x_1 * 100$
	На кінець року (x)	Нових (x_c)	Що припинили відносно з банком (x_g)	Приріст ($x_2 - x_1$)			
1	x_1	x_{c1}	x_{g1}	-	k_{c1}	k_{o1}	k_{v1}
2	x_2	x_{c2}	x_{g2}	Δx_2	k_{c2}	k_{o2}	k_{v2}
3	x_3	x_{c3}	x_{g3}	Δx_3	k_{c3}	k_{o3}	k_{v3}
...
n	x_n	x_{cn}	x_{gn}	Δx_n	k_{cn}	k_{on}	k_{vn}

Таблиця 2. Зведена таблиця аналізу портфеля клієнтів банку та витрат на МК

Рік	Приватні		Малий та середній бізнес		Системні		Витрати на МК
	Існуючі	Нові	Існуючі	Нові	Існуючі	Нові	
1	x_1	x_{c1}	x_1	x_{c1}	x_1	x_{c1}	y_1
2	x_2	x_{c2}	x_2	x_{c2}	x_2	x_{c2}	y_2
3	x_3	x_{c3}	x_3	x_{c3}	x_3	x_{c3}	y_3
...
n	x_n	x_{cn}	x_n	x_{cn}	x_n	x_{cn}	y_n

кореляційний зв'язок між плінністю клієнтів та комунікаційними заходами, що були проведені банком протягом досліджуваного періоду;

- визначити, як залучення нових інструментів МК вплинуло на поведінку існуючих та потенційних клієнтів банку.

При розробці маркетингової стратегії банку на основі клієнтоорієнтованого підходу актуалізується необхідність проведення глибинного аналізу клієнтів по групах.

Глибинний аналіз структури диференційованого клієнтського портфеля дає можливість точніше визначити планові показники банку, недоліки клієнтської структури та сформулювати конкретні цілі для цільових комплексних програм МК банку.

Методичні основи визначення кількості осіб по перших чотирьох групах (приватні наявні клієнти, приватні нові клієнти, малий та середній бізнес - наявні клієнти, малий та середній бізнес - нові клієнти) є однаковими, відрізняються лише витрати на засоби маркетингових комунікацій, що з різною інтенсивністю впливають на клієнтів цих груп.

Відповідно до ієрархічної моделі соціально-психологічних станів споживача, що формуються під впливом МК, кожен клієнт банку проходить всі основні стадії відносин з банком – незнання (А), поінформованості (В), схилення до банку (С), прийняття рішення про здійснення операції (D), прийняття рішення про другу покупку (Е), лояльність до банку (F). Завданням МК є максимізувати кількість осіб, що переходять до наступної стадії.

Для більш глибокого аналізу та визначення ступеня впливу конкретних засобів МК варто розрахувати кількість осіб, що перейшли до наступної стадії ієрархічної моделі. Це дозволяє визначити етапи, на яких банк найбільше втрачає потенційних чи наявних клієнтів, та розробити цільові комплексні програми, вектор яких був би спрямований на відповідну категорію клієнтів.

Статистична база для визначення кількості осіб, що знаходяться на конкретному етапі ієрархічної моделі соціально-психологічних станів споживача, що формується під впливом МК, визначається за результатами досліджуваного періоду (табл. 3).

Глибинний аналіз структури диференційованого

клієнтського портфеля вимагає великої кількості статистичної інформації, що є внутрішнім ресурсом будь-якої фінансової установи.

Послідовність визначення кількості осіб, що знаходяться на конкретній стадії ієрархічної моделі, має такий вид:

- визначення кількості осіб, що входять до цільової аудиторії (X_A);
- визначенні кількості поінформованих споживачів за рахунок різних засобів маркетингового комунікаційного інструментарію (X_B);
- визначення кількості осіб, що сформували прихильність до банку (X_C);
- визначення кількості клієнтів, що вперше звернулися за операцією до банку (X_D);
- визначення кількості клієнтів, що звернулися до банку за наступною однією чи декількома операціями (X_E);
- визначення кількості лояльних клієнтів (X_F).

X_A визначається на основі дослідження ринку та кількості осіб, що проживає за визначеною географічною ознакою чи відповідає іншим заданим критеріям. Від цільової аудиторії залежить місце, час розповсюдження рекламної інформації та вибір засобів МК, адже кожен інструмент МК має свою цільову аудиторію, яка залежить від специфіки.

X_B визначається як сума всіх осіб, що були поінформовані кожним рекламним засобом ($\sum_{k=1}^b X_{Bk}$,

де k – це конкретний засіб певного інструменту МК, $k = 1, 2, 3 \dots b$), що використовував банк у своїх комунікаційних програмах протягом досліджуваного періоду. При розрахунку кількості поінформованих осіб, окрім визначеного кола споживачів, що отримали інформацію зі ЗМІ та за рахунок інших інструментів МК, необхідно враховувати той факт, що споживачі можуть спілкуватися один з одним і передавати повідомлення, а також лояльні клієнти є свого роду «агентами», що інформують і радять банк іншим, цим самим виконуючи комунікаційну функцію. Таким чином, на X_B (кількості поінформованих осіб), окрім комунікаційних заходів, можуть впливати вже поінформовані особи та лояльні клієнти банку.

Таблиця 3. Збір статистичної інформації банку по кількості клієнтів, що знаходяться на відповідній стадії ієрархічної моделі станів споживача

Стадія	Тип особи		Дії особи		Відносини особи з банком		Статистичні дані		
	I та III	II та IV	I та III	II та IV	I та III	II та IV	Ресурси	Тип інформації	Значення
A	Член цільової вибірки	Член цільової вибірки	Незнання про банк та його послуги	Незнання про послуги	Відсутні	Існують	Дані аналізу ринку	Зовнішня	X _A
B	Поінформований споживач	Поінформований клієнт	Отримав інформацію про банк та його діяльність	Отримав інформацію про послуги	Відсутні	Існують	Дані аналізу впливу кожного інструменту МК, що має інформаційний характер	Зовнішня	X _B
C	Прихильний споживач	Прихильний клієнт	Звернувся до банку за додатковою інформацією	Звернувся до банку за додатковою інформацією	Не мають економічного змісту	Існують	Дані опитування, аналізу вхідної інформації, спостереження	Внутрішня	X _C
D	Новий клієнт	Активований клієнт	Придбав першу послугу	Придбав нову послугу	Разові	Відновлені	Клієнтська база банку	Внутрішня	X _D
E	Прихильний (зацікавлений) клієнт	Прихильний (зацікавлений) клієнт	Звернувся до банку за наступною однією чи декількома послугами	Звернувся до банку за наступною однією чи декількома послугами	Тривалі, але не постійні	Тривалі, але не постійні	Клієнтська база банку	Внутрішня	X _E
F	Лояльний клієнт	Лояльний клієнт	Постійно обслуговується в певній установі, радить іншим	Постійно обслуговується в певній установі, радить іншим	Довготривалі	Довготривалі	Клієнтська база банку	Внутрішня	X _F

X_C дорівнює кількості осіб, що звернулися до установи за додатковою інформацією з використанням різних засобів зв'язку або прийшовши до будівлі банку. Визначається на основі даних опитування, аналізу вхідної інформації, спостереження, що може здійснюватися банком на замовлення, або з залученням власних ресурсів.

Розраховується як сума осіб, що звернулися до банку за додатковою інформацією з використанням:

- телефонного засобу зв'язку (X_{C1});
- за рахунок Інтернет зв'язку (X_{C2});
- звернень в call-центри (X_{C3});
- центри IVR – системи інтерактивної мовної взаємодії (X_{C4});
- особистого звернення до працівників установи (X_{C5}).

$$X_C = X_{C1} + X_{C2} + X_{C3} + X_{C4} + X_{C5} \quad (1)$$

$$X_{Cl} = \sum_{i=1}^l X_{Cl} \quad (2)$$

де X_{Cl} – кількість осіб, що звернулися за додатковою інформацією з використанням l засобу зв'язку.

Визначення X_D відбувається з використанням внутрішньої інформації – клієнтської бази банку, яка формується на основі даних збору інформації про клієнта та даних одиниць обліку фізичних операцій і первинних документів, що заповнюються при їх виконанні в банківській установі.

Отже, кількість нових клієнтів визначається як сума осіб, що здійснили одну операцію в банку за результатами облікової звітності по операціях. Особа нового клієнта є ідентифікованою, адже майже всі операції банку передбачають надання документів для встановлення особистості споживача.

X_{Dm} – кількість осіб, що здійснили операцію m.

$$X_D = \sum_{i=1}^m X_{Dm} \quad (3)$$

Аналогічно до визначення кількості осіб, що здійснили першу покупку, кількість осіб, що перейшли до стадії «рішення про другу покупку» – X_E, визначається на основі використання внутрішньої інформації банку.

До X_E відносяться всі клієнти банку, що скористалися більше ніж однією послугою, однак ще не увійшли до категорії лояльних клієнтів. У випадку, якщо друга операція, якою скористався клієнт, має характер відмови від роботи з банком, тобто закриття рахунку, або припинення будь-яких відносин з банком, такі клієнти не включаються у X_E.

Найбільшою проблемою при аналізі портфеля клієнтів банку є визначення кількості лояльних клієнтів – X_F, які не лише фінансово активні у відносинах з банком, але і виконують комунікаційну функцію, здійснюючи вплив на потенційних споживачів у якості «лояльних агентів».

Для оцінки лояльності застосовується низка методик, які можна розділити на «індексні» (коли використовується декілька параметрів, що заміряються) і «відносні» (простіші в застосуванні, оскільки не зачіпають великої кількості допоміжних параметрів).

На основі аналізу даних по кількості осіб, що знаходяться на різних етапах ієрархічної моделі соціально-психологічних станів споживача, складається зведена таблиця по чотирьох групах.

Спираючись на дані таблиці 4, можемо визначити, які категорії споживачів є незадіяними та на яких етапах відбувається найбільший відтік споживачів, що слугує основою для прийняття управлінських рішень в області маркетингу банку. Чим більша кількість осіб, що перейшла до наступного етапу відносин з банком, тим ефективнішими були МК даного періоду. Ідеальний випадок, коли X_A = X_B = X_C = X_D = X_E = X_F,

Таблиця 4. Зведена таблиця даних по клієнтах банку перших чотирьох груп

Стадії	Кількість осіб на стадії соціально-психологічного стану споживача, що формуються під дією МК			
	I група	II група	III група	IV група
A	X _{A1}	X _{AII}	X _{AIII}	X _{AIV}
B	X _{B1}	X _{BII}	X _{BIII}	X _{BIV}
C	X _{C1}	X _{CII}	X _{CIII}	X _{CIV}
D	X _{D1}	X _{DII}	X _{DIII}	X _{DIV}
E	X _{E1}	X _{EII}	X _{EIII}	X _{EIV}
F	X _{F1}	X _{FII}	X _{FIII}	X _{FIV}

однак такий випадок може бути лише в теорії, на практиці до останнього етапу приходять лише незначна кількість споживачів з загальної цільової вибірки, що обґрунтовано високим рівнем конкуренції та потребами споживачів.

Наступним етапом формування бази даних по клієнтах банку є аналіз клієнтів V та IV груп, до якої належать системні клієнти банку. Загалом це клієнти – значні юридичні особи, кожен з яких дуже цінний для банку. Отже, стосовно цієї групи клієнтів діють спеціальні маркетингові стратегії [2].

Аналізуючи основні фактори, які спонукають до обслуговування в банку або придбання його послуг клієнтами різних груп, визначено, що групи V і VI найменш схильні до впливу будь-яких масових засобів комунікації. Корпоративні клієнти та фінансові установи ухвалюють рішення щодо обслуговування в банку на основі приватних зв'язків, фінансових звітів, рейтингів у професійних виданнях тощо. Отже, відносно цієї категорії клієнтів банку, піраміда соціально-психологічних станів особи, що формується під впливом МК, втрачає сенс, адже системні потенційні та наявні клієнти банку не підпадають під вплив традиційних засобів МК та потребують розробки концептуальних індивідуалізованих комунікаційних програм. Плинність системних клієнтів є дуже відчутною для банку, отже ця група потребує постійної уваги та індивідуального підходу.

На сьогодні у системі фінансового обслуговування в Україні склалися такі умови, що для залучення системного клієнта необхідна участь у переговорах вищих менеджерів банків. Після ухвалення принципового рішення про обслуговування з клієнтом починає працювати персональний менеджер банку – працівник банку, в обов'язок якого входить індивідуальне обслуговування значних клієнтів та розвиток відносин між ним та банком [8].

Визначення кількості осіб, що знаходяться на конкретній стадії ієрархічної моделі соціально-психологічних станів споживача, що формується під впливом МК, дає можливість провести глибинний аналіз витрат на засоби МК банку, та визначити їх ефективність. Такого роду аналіз є обов'язковою умовою формування якісної маркетингової стратегії банку, а отже впливає на популяризацію банківської установи, збільшення її клієнтської бази і прибутків.

Список літератури

1. *Анализ экономической деятельности клиентов банка: учеб. пособие / Под ред. Лаврушина О. И. – М.: Инфра-М, 1996. – 80 с.*
2. *Гайдунько, Д. В. Методика анализа клиентской базы банка / Д. В. Гайдунько // Банковские услуги (рус.). – 2001. – № 11. – С. 13 – 25.*
3. *Грищенко, О. О. Оцінка стабільності клієнтської бази банку / О. О. Грищенко // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць /*

Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2007. – Т. 19. – С. 91 – 100.

4. *Жабров, В. В. Роль маркетинга клиентской базы в устойчивости банка : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Жабров Владимир Владимирович. – М., 2003. – 160 с.*
5. *Кричевський, Н.А. Основные пути развития клиентской базы банка / Н. А. Кричевский // Финансы. – 2009. – №9. – С.23-25*
6. *Міланокіс, Дж. Аналіз клієнтів банків та оцінювання послуги іпотечного кредитування: наслідки політики сегментації ринку / Дж. Міланокіс // Банки та банківські системи. – 2007. – № 3. – С. 150 – 165.*
7. *Парасій-Вергуненко, І. Методика аналізу клієнтської бази банку / І. Парасій-Вергуненко // Фінанси України (укр.). – 2005. – № 10. – С. 68 – 75.*
8. *Ченгіз, Е. Вплив репутації та ефективності реклами на прихильність клієнтів та передумови прихильності : приклад банків Туреччини / Е. Ченгіз, Х. Аїлдіз, Б. Ер // Банки та банківські системи. – 2007. – № 1. – С. 54 – 74.*
9. *Шульга, Н. П. Методичні підходи до оцінки економічного статусу клієнтів банку / Н. П. Шульга // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи .*

РЕЗЮМЕ

Гузь Марина

Анализ клиентского портфеля и расходов банка на маркетинговые коммуникации

В статье рассмотрена сущность и особенности методологического подхода анализа клиентского портфеля банка и определения расходов банковского учреждения на маркетинговые коммуникации, используя анализ количества клиентов по группам, которые находятся на разных этапах иерархической модели социально-психологических состояний потребителя, которые формируются под воздействием маркетинговых коммуникаций.

RESUME

Huz' Maryna

The analysis of client base and bank's costs on the marketing communications

Essence and features of methodological approach of bank's client base analysis and determination of the costs of the bank on the marketing communications have been considered in the article. There also has been used the analysis of clients amount in groups, which are on the different stages of hierarchical model of the social-psychological states of user, which are formed under the act of marketing communications.

Стаття надійшла до редакції 09.04.2012 р.

Ірина ДИМЕДЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління фінансово-економічною діяльністю,
Донецький національний університет

Сергій ТАБОЛІН

Донецький національний університет

**ПОЗИЦІЮВАННЯ «РАЙФФАЙЗЕН БАНКУ АВАЛЬ» У 2011 РОЦІ ТА
ПРОГНОЗ НА 2012 РІК**

Проведено аналіз фінансової діяльності Публічного акціонерного товариства «Райффайзен Банк Аваль» упродовж 2010-2011 років. Визначено основні позитивні та негативні аспекти, що зумовили відповідні результати. Запропоновано рекомендації щодо подальшого прогнозного розвитку банку.

Ключові слова: банківська система, аналіз фінансової діяльності, банківські послуги, прогноз розвитку.

Банківська система є однією з найважливіших структурних елементів ринкової економіки. Проведення аналізу зумовлено тим, що розвиток ринкових відносин в економіці України об'єктивно зумовлює підвищення ролі банківського сектору, значущою частиною якого є ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» (РБА).

Питанням функціонування банківського сектору в Україні присвячено багато досліджень, серед яких можна виділити праці українських учених: В. М. Горбачова, Б. С. Івасіва, В. Н. Лавренчука, Р. І. Тиркала, зарубіжних науковців А. Гшвентера, Р. Космана, Г. Степіча та інших.

Метою статті є аналіз фінансового стану Публічного акціонерного товариства «Райффайзен Банк Аваль» відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності та визначення його позицій за основними показниками порівняно з іншими учасниками ринку банківських послуг України.

Об'єктом дослідження є банківський сектор України та безпосередньо Публічне Акціонерне Товариство «Райффайзен Банк Аваль».

Материнським банком і власником (96,37%) корпоративних прав АТ «Райффайзен Банк Аваль» є «Райффайзен Інтернаціональ Банк – Холдинг АГ» (Австрія). Власником (78,5%) «Райффайзен Інтернаціональ Банк – Холдинг АГ» є «Райффайзен Інтернаціональ Бетайлігунгс ГмБХ», а холдингом всієї групи «Райффайзен» (на 100%) є «Райффайзен-Ляндесбанкен-Холдінг ГмБХ».

Банк здійснює свою діяльність згідно з чинним законодавством України, зокрема Законом України «Про банки і банківську діяльність», нормативними

актами Національного банку України та відповідно до ліцензії № 10 від 17 листопада 2009 року та Дозволу №10-5 від 17 листопада 2009 року, наданих Національним банком України. Види діяльності, які здійснює банк, відповідають Статуту.

За всіма фінансовими показниками (капітал, активи, кредитний портфель, прибутковість) банк посідає одне з перших місць на ринку і, дотримуючись стратегії якісного зростання, прагне стати найкращим банком в Україні для своїх клієнтів, партнерів та акціонерів. Стратегія спрямована на подальший розвиток банку відповідно до стандартів групи «Райффайзен Інтернешнл» та найкращої світової практики банківської діяльності і утримання лідерських позицій у визначених сегментах банківського ринку в Україні.

Порівнюючи діяльність РБА у 2010 та 2011 роках можна визначити, що загальна ринкова частка РБА у банківській системі України зменшилась: наприклад, за кредитами юридичним особам з 4,2% у 2010 році до 4,0% у 2011 році. Але навіть при зниженні загальної частки на ринку банківських послуг показник є значним, на що вказують: кредити фізичним особам (9,2%), депозити юридичним особам (5,3%) та депозити фізичним особам (4,9%).

Якщо порівнювати показники активів «РБ Аваль» та конкурентів, то «РБА» у 2011 р. мав четверту позицію в загальній сукупності, на що вказує загальний обсяг активів (51,3 млрд. грн.), незважаючи на від'ємний річний приріст (-6,8%), що складає 4,9% від загальної суми активів у банківській системі (рис. 1):

Ранг	Банк	Обсяг (млрд. грн.)	Річний приріст(%)	Частка (%)	З
1	Приват	145,1	27,9	1,7	13,8
2	Укрексім	75,1	2,6	-0,6	7,1
3	Ощад	74,0	25,3	0,8	7,0
4	РБ Аваль	51,3	-6,8	-1,0	4,9
5	Укрсоц	40,2	-3,3	-0,6	3,8

Рис 1. Активи «РБ Аваль» та конкурентів станом на 01.01.2012 р.

Про сильні позиції на ринку банківських послуг України свідчать також динаміка кредитного портфеля та динаміка обсягу депозитів РБ Аваль:

- за кредитами юридичним особам «РБА» у 2011 р. перебував у першій п'ятірці з ринковою часткою 4,1% від загальної кількості на ринку та річним приростом у 8,3% порівняно з минулим 2010 р.;
- за кредитами фізичним особам «РБА» у 2011 р. посідав сьому позицію з ринковою часткою 6,3% від загальної кількості та річним приростом у 9,4%

порівняно з минулим 2010 р.;

- за депозитами юридичним та фізичним особам «РБА» у 2011 р. мав четверте місце (з ринковою часткою 7,8% від загальної кількості) та десяте місце (з ринковою часткою 4,8% від загальної кількості).

Активи РБА демонстрували швидке зростання у період до 2008 року, яке змінилось скороченням у 2009, що пов'язано із світовою кризою 2008-2009 р.р., і згодом стагнацією у 2010 році (рис. 2):

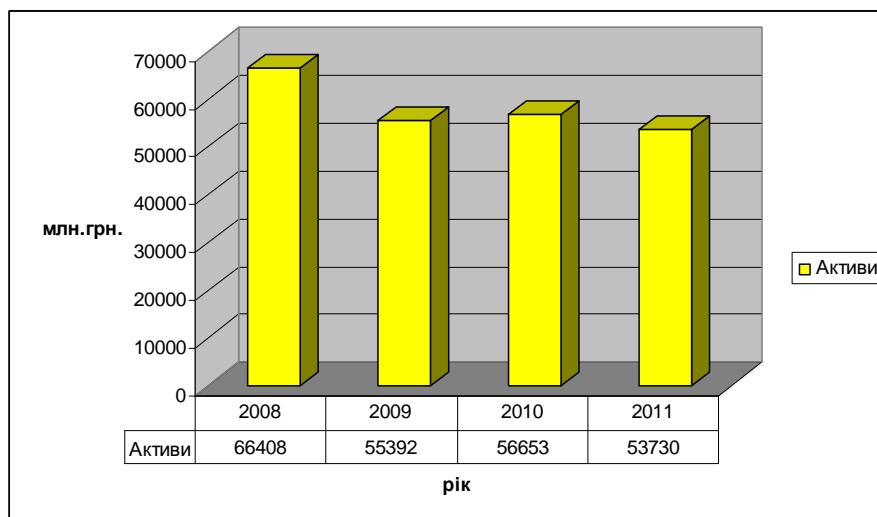


Рис. 2. Динаміка активів РБА

Після кризи, коли збитки банку на кінець 2009 р. склали 2068 млн. грн., ситуація змінилась, це додає оптимізму щодо перспектив розвитку банку. Але

завдяки покращенню структури балансу та стабілізації витрат на ризики у 2010-2011 р.р. «РБА» мав відповідно такі прибутки (рис. 3):

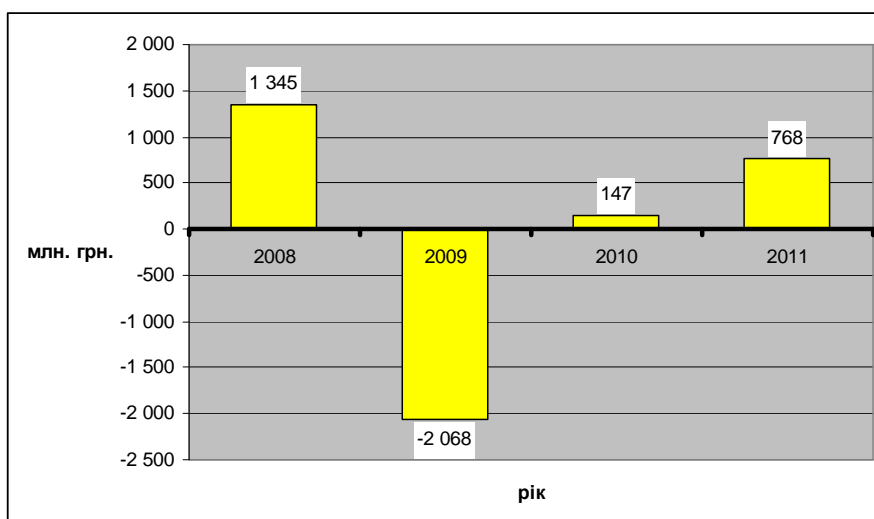


Рис. 3. Динаміка прибутку/збитку «РБА» до оподаткування

Що стосується перспектив розвитку ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» у 2012 році, то, аналізуючи показники 2011 року, можемо зробити такі висновки, що на данному етапі розвитку ситуація є неоднозначною. На початок 2012 року «РБА» мав такі показники:

- прибуток до оподаткування склав 768 млн.грн. (чистий прибуток 544 млн.грн.);
- витрати на формування резервів склали 1188

млн.грн. (що стало основним чинником покращення фінансового результату «РБА» у 2011 році порівняно з 2010 р., оскільки спостерігалось зменшення витрат на формування резервів під кредитні ризики);

- валові доходи «РБА» склали 4 969 млн.грн. порівняно з 2010 р., тобто відбулось їх зменшення на 3% (за рахунок зниження процентного результату);

- операційні витрати склали 3 млрд грн. (зросли на 6% порівняно з 2010 р.);
- показник ефективності загальних витрат дирекції 2011 р. у зіставленні з 2010 р. погіршився в результаті падіння доходів (на 2%) та зростання витрат (на 4%). Так показник CIR (відношення CIR = OpEx/Gross Income, де OpEx = «Адміністративні та інші операційні витрати», Gross Income = «Процентні доходи» + «Комісійні доходи») у 2011

році склав 83% проти 77,6% у 2010 році.

Тож, прогнозуючи результати на 2012 рік та враховуючи прогнози спеціалістів щодо розвитку економіки України у 2012 році, можемо зазначити, що розмір активів досліджуваного банку у 2012 році зменшиться з 53730 млн. грн. до 48478 млн. грн. Що стосується отримання прибутку банком у 2012 р., то існує два можливих сценарії (рис. 4):

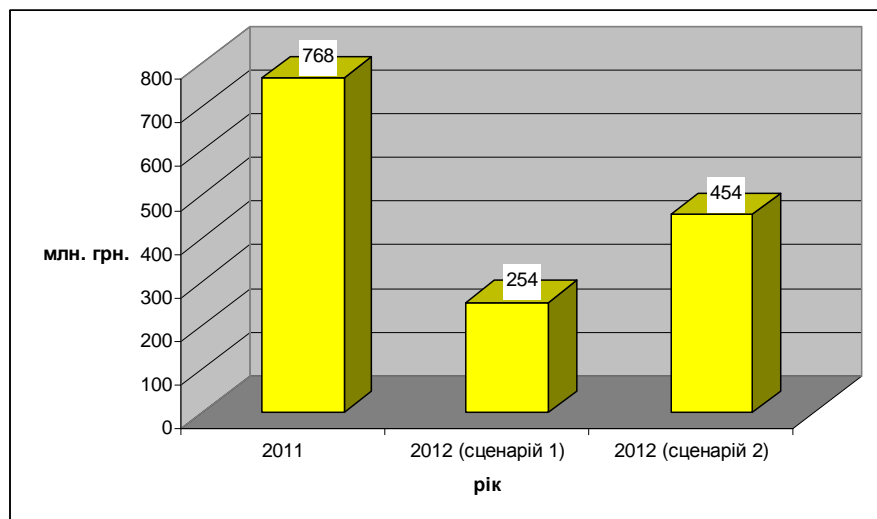


Рис. 4. Прогноз прибутку «РБА» на 2012 р.

Перший сценарій розрахований з рахунком того, що у 2012 році відбудеться девальвація гривні, другий сценарій - за її відсутності. Тож за першого сценарію «РБА» отримає прибуток у розмірі 254 млн. грн., за другого - 454 млн. грн. Але, слід зауважити, що обидва сценарії позитивні.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна стверджувати, що за фактичної відсутності кредитування та слабкої економічної активності клієнтів у посткризовий період, банку вдалося поступово відновити нормальну діяльність і отримати позитивний фінансовий результат. Головними факторами прибуткової діяльності банку у 2011 році стали висока динаміка нарощування працюючого кредитного портфеля та ефективні заходи по підтримці ліквідності. Отже, 2011 рік довів, що гнучкість та ефективність побудованої в «РБА» моделі продажів дозволяє оперативно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, на що вказує суттєве ослаблення валютного ризику для банку (завдяки активній конвертації в гривню кредитів в іноземній валюті) та збільшення комісійного результату та кросс-сейлінгу (перехресних продажів) в умовах обмеженого ринку на фоні зростаючого демпінгу з боку конкурентів (особливо це стосується валютних та готівкових операцій).

За прогнозами експертів, напруга в банківській системі у 2012 році продовжуватиме спадати, оскільки через поступове поживлення економіки ситуація з незабезпеченими кредитами стабілізується, а здешевлення фінансування та відновлення кредитування сприятимуть поліпшенню фінансових результатів банків. Отже, за нових умов діяльності у 2012 році «РБА» слід зробити головний акцент на

комісійних продуктах. Також слід наголосити на великій важливості високомаржинального портфеля та кросс-сейлінгу. Згідно з останніми дослідженнями «РБА» у 2012 році візьме участь у новому партнерському проекті - «John Deere» та пролонгує програми «Buyer» та «IFC», основною метою яких є розподіл ризиків. Таким чином, проведений аналіз визначив позитивні та негативні аспекти діяльності Банку, висвітлюючи сильні і слабкі сторони функціональної системи «РБА», а також підкреслив акценти, завдяки яким Банк матиме позитивні фінансові результати у 2012 році та поступове виважене зростання.

Список літератури

1. Офіційний сайт АТ «Райффайзен Банк Аваль» в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aval.ua>
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Розпорядження правління АТ «Райффайзен Банк Аваль» «Про затвердження нормативних документів в рамках впровадження реструктуризації мережі відділень» №15/1РП від 04.02.2011 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aval.ua>.
4. Річний звіт за 2010 рік [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aval.ua>.
5. Річний звіт за 2011 рік [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aval.ua>.
6. Консолідована фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2011 року зі звітом незалежних аудиторів (переклад з оригіналу англійською мовою) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aval.ua>.
7. Вовчак, О. Д. Банківський нагляд [Текст]: навч. посіб. / О. Д. Вовчак, О. І. Скаско, А. М. Стахів. - Львів: Новий Світ, 2005. - 472 с.

-
8. Васюренко, О. В. Банківські операції [Текст]: навч. посіб. – 2-е вид. / О. В. Васюренко. - К.: Товариство "Знання", КОО, 2001. – 255 с.
 9. Лаптев, С. М. Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід) [Текст]: навч. посіб. / С. М. Лаптев, М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов, О. С. Любунь. – К. : Вид-во «Професіонал», 2004. – 320 с.
 10. Романишин, В. О. Центральний банк і грошово-кредитна політика [Текст]: навч. посібник / В. О. Романишин, Ю. М. Уманців. – К.: Атіка, 2005. – 480 с.

РЕЗЮМЕ

Димеденко Ирина, Таболин Сергей
Позиционирование Райффайзен банка Аваль в 2011 году и прогноз на 2012 год

Проведен анализ финансовой деятельности Публичного акционерного общества «Райффайзен Банк Аваль» на протяжении 2010-2011 годов. Определены основные позитивные и негативные аспекты, которые обусловили соответствующие результаты. Предложены рекомендации по дальнейшему прогнозному развитию банка.

RESUME

Dymedenko Iryna, Tabolin Sergiy
The positioning of Raiffeisen Bank Aval in 2011 and forecast for 2012

There has been carried out the analysis of the financial activities of the Public Joint Stock Company "Raiffeisen Bank Aval" during the period of 2010-2011. There also have been determined the main positive and negative aspects that caused the appropriate results. Some recommendations for the further forecasted development of the bank are given in the article.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ОБ'ЄКТИ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

У статті досліджено динаміку та структуру активних ресурсів вітчизняних банків як об'єктів сек'юритизації. Виявлено основні характеристики активів вітчизняних банків та проблеми їх використання. Розглянуто ситуацію на європейському та американському ринку сек'юритизації, визначено географію її поширення серед країн світу.

Ключові слова: сек'юритизація, активи банку, кредитний портфель банку, групи банків за розміром активів.

Необхідно зауважити, що виникнення одних інноваційних тенденцій кінця минулого століття щодо підвищення ефективності та розвитку сучасного фінансового ринку створювали передумови для формування інших. Так технологічні інновації пришвидшили процес розвитку та становлення глобалізації, транснаціоналізації, використання нових інформаційних технологій, які сприяли виникненню та розширенню меж та обсягів такої фінансової інженерії, як сек'юритизація активів.

Актуальність досліджуваної проблематики зумовлена тим, що, незважаючи на зниження темпів та обсягів використання сек'юритизаційних угод як на американському, так і на європейському ринку, цей механізм має багато позитивних можливостей, які дозволяють покращувати фінансові показники загалом та вирішувати окремі фінансові проблеми зокрема, які виникають у процесі діяльності банківської установи.

На сьогодні механізм сек'юритизації активів достатньо широко досліджується великою кількістю зарубіжних та вітчизняних авторів. Однак слід наголосити, що питання можливостей та тенденції подальшого використання сек'юритизації активів банківськими установами України розглядається невеликою групою вітчизняних науковців. Управлінню кредитним ризиком банків шляхом використання механізму сек'юритизації активів присвячені праці Н. Г. Волик [3], О. В. Дзюблюка [4], аспектам застосування сек'юритизації як інноваційної форми рефінансування банків приділено увагу у працях Н. Е. Бодрова [2], Д. О. Кошеля [7], Б. В. Самородова [8]. Однак поза увагою науковців залишилися питання характеристики об'єктів сек'юритизації вітчизняних банків.

Мета дослідження полягає в аналізі об'єктів сек'юритизації вітчизняних банків, який спиратиметься на розкритті динаміки та структури активів вітчизняних банків, динаміці європейського та американського ринку сек'юритизації, висвітленні особливостей вітчизняної практики сек'юритизації на основі діяльності «ПриватБанку», «Укргазбанку», банків «Хрещатик» та «Дельта».

Сек'юритизація, як новітній інструмент, виникла в 70-х роках минулого століття в США, далі набула широкого використання в Канаді, Великобританії, Австралії та Японії. Вже в 90-х роках 20-го століття її

запровадили в Західній Європі, ЮАР, Гонконгу та Японії. З початку цього тисячоліття її географія змістилася в Центральну і Східну Європу, а саме: 2003 - Польща, Чехія, Казахстан; 2004 - Росія та Латвія; і лише в 2006 році - Україна.

Із початку виникнення сек'юритизації і до цього часу перші позиції по угодах займали Сполучені Штати Америки. Так у США найвищий обсяг укладених сек'юритизованих угод (на суму 2914,5 млрд. євро) був у 2003 році, а у Європі максимум був досягнений у 2008 році - 711,1 млрд. євро. Окрім цього, необхідно зазначити, що, як бачимо на діаграмі (рис. 1), зберігається деяка закономірна циклічність по сумах сек'юритизованих угод США, яка складає 4 роки. Хоча на сучасному етапі зберігається стабільна динаміка до спаду, водночас деякі позитивні тенденції відновлення фінансового ринку дають нам можливість сподіватись на розширення світового ринку сек'юритизації.

Процедуру сек'юритизації у банківських установах спершу можна поділити на два основних етапи:

Об'єднання в пул банківських активів. Формується окремий сегмент кредитного портфеля банку, де акумулюються однорідні активи за однаковими критеріями.

Емісія цінних паперів, забезпеченням по яких слугують вищезгадані пули активів.

Саме перший етап, зокрема об'єднані в пул банківські активи, і є об'єктом сек'юритизації. Вітчизняне законодавство [6] визначає активи як «ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому». Отже, актив - це той чи інший об'єкт, який контролює банк і відповідає, принаймні, одній із наведених нижче вимог: дає дохід; можна обміняти на інший об'єкт, який дає дохід.

При цьому можна визначити такі основні характеристики пулу активів:

- оптимальний розмір величини пулу - 100 млн. дол.
- активи об'єднуються за такими критеріями:
- строк видачі;
- вид валюти;
- вид кредиту;
- процентна ставка.

Щодо ринку сек'юритизації України, то можна сміливо стверджувати, що він розпочав досить

інтенсивний розвиток у 2006-2008 рр., і, як результат, – 4 банківські установи здійснили операцію сек'юритизації. А протягом прогресуючої фінансової

кризи 2008 року і до цього часу механізм сек'юритизації не використовувався вітчизняними банками.

Таблиця 1. Хронологія впровадження сек'юритизації

Роки	Країни
1977	США
кінець 80-х	Канада, Великобританія, Австралія та Японія
90-ті	Західна Європа, ЮАР, Гонконг та Японія
2000-ні	Центральна і Східна Європа
2003	Польща, Чехія, Казахстан
2004	Росія та Латвія
2006	Україна

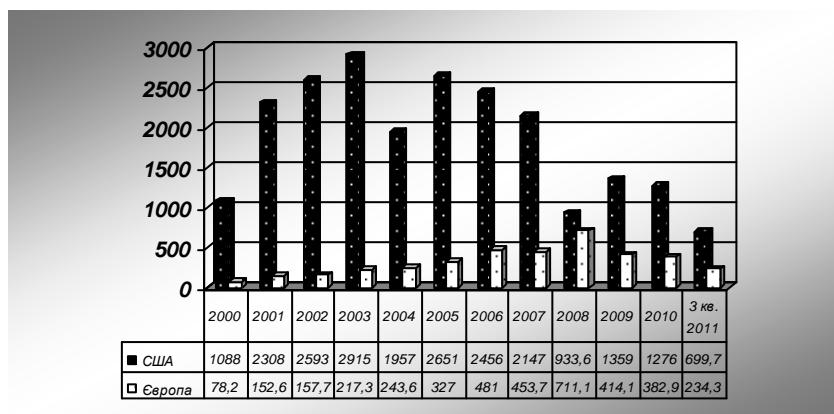


Рис. 1. Обсяг емісії сек'юритизованих продуктів у США та Європі з 2000 року по 3 квартал 2011 року, млрд. євро [1]

Таблиця 2. Характеристика основних параметрів сек'юритизації активів вітчизняних банківських установ [6-9]

Банківська установа	Рік	Сума емісії	Вид кредиту	Фінансовий інструмент
«Дельта»	2006	100 млн. дол.	Споживчий	ABS (цінні папери, забезпечені активами)
«ПриватБанк»	2007	180 млн. дол.	Іпотечний	RMBS (цінні папери, забезпечені житловою іпотекою)
«Укргазбанк»	2007	50 млн. грн.	Іпотечний	CMOs (облігації, забезпечені іпотекою)
«Хрещатик»	2008	70 млн. грн.	Іпотечний	CMOs (облігації, забезпечені іпотекою)

Так у 2006 році першу угоду по квазі-сек'юритизації на суму 100 млн. дол. у декілька етапів здійснив «Дельта банк», при цьому забезпеченням слугували споживчі кредити [6]. У інших трьох банківських установах забезпеченням були іпотечні кредити. При цьому угоду на найбільшу суму уклав «Приватбанк» – 180 млн. дол. Особливістю вітчизняної сек'юритизації є те, що угоди укладаються на нижчу суму від оптимальної у 100 млн. дол. Так «Укргазбанк» та «Хрещатик» емітували забезпечені облігації відповідно на суму 50 млн. грн. та 70 млн. грн. Щодо ефективності використання такої технології, то станом на 01.01.2012 «ПриватБанк», «Укргазбанк» та «Дельта» – розмістилися у 1 групі, а «Хрещатик» – у 2 групі за розміром активів. Хоча на початок 2007 року у 1 групі був лише «ПриватБанк», а «Укргазбанк» та «Хрещатик» – у 2 групі, «Дельта» – 3. Зрозуміло, що не лише сек'юритизація визначала таку тенденцію, але й вона також мала позитивний вплив.

Зважаючи на недоліки українського законодавства, вітчизняні угоди сек'юритизації були проведені на основі законодавства інших країн. Так «ПриватБанк»

здійснив сек'юритизацію, використовуючи законодавство Великобританії [2, с.10]. Хоча емітовані RMBS (Residential Mortgage Backed Securities - цінні папери, забезпечені житловою нерухомістю) були на основі чинного з 2005 року вітчизняного Закону «Про іпотечні облігації» [5].

Водночас вітчизняні банки об'єктами сек'юритизації вибирали переважно іпотечні кредити, так із чотирьох досліджуваних нами банків лише один використав споживчий портфель, а решта – іпотечний. Хоча надалі необхідно диверсифікувати об'єкти сек'юритизації за рахунок інших кредитних портфелів: автомобільних кредитів, кредитних карток, лізингу та ін.

У вітчизняній практиці сек'юритизуються лише фінансові активи. Проте у Європі дуже поширена така практика стосовно всього бізнесу, так зване WBS (Whole Business Securitization) – цінні папери, забезпечені всіма активами підприємства, що має передбачувані грошові потоки).

Щодо ефективності сек'юритизації, яка разом із застосуванням інших інструментів, допомагає покращити фінансові показники загалом, та вирішити

індивідуальні потреби банківської установи в розрізі питань: ефективний перерозподіл ризиків; залучення довгострокових ресурсів; зменшення навантаження на власний капітал; покращення показників рентабельності та ліквідності; реструктуризації портфеля банківських активів; адекватного та оптимального управління ризиком; покращення коефіцієнта співвідношення заборгованості банку до власного капіталу, необхідно розглянути динаміку та величину ресурсів вітчизняної банківської системи загалом та активних зокрема. Так уже в другій половині 2011 року величина активів банківської системи України перетнула межу у трильйон гривень, і станом на початок 2012 року досягнула найвищого рівня у 1,05 трлн. грн. (рис. 2). Водночас динаміка процентних доходів, основну частку яких складають відсотки за кредитами, не така позитивна і зростання відбувається повільнішими темпами. На початок 2011 року сума процентних доходів склала 113334,1 млн. гривень, а на початок 2012 року - 113352,5 млн. гривень, що більше на 18,4 млн. А за цей же період зростання активів було на 112 млрд. грн. Лише на початку 2010 року динаміка зростання процентних доходів перевищила динаміку капіталу банків. За два останні роки відбувся відчутний спад динаміки процентних доходів на тлі позитивної тенденції росту величини капіталу вітчизняних банків. Отож, враховуючи таку динаміку, банкам необхідно шукати додаткові джерела фінансування.

Необхідно зазначити, що специфіка вітчизняної банківської системи полягає в тому, що більше 60%

активів всієї банківської системи України перепадає на банки першої групи за розміром активів. Так станом на 1 січня 2012 року 67 % активів всієї системи акумульовано у банках 1 групи, яка складається із 17-ти банків із 175, які мають ліцензію (таблиця 3). При цьому ще більша частка - 70% кредитів, що видані, акумульована у цій же групі. Слід зазначити, що найнижча межа розміру сформованого портфеля наданих кредитів банків першої групи склала 13,5 млрд. гривень («Брокбізнесбанк»), а найвища («ПриватБанк») - 122,9 млрд. грн. Водночас негативний фінансовий результат серед банків цієї групи, що складає більше трьох мільярдів гривень, мають лише три банки («Укрсиббанк», «Фінанси та кредит» та «Укргазбанк»), що складає 1,7% від банків, які мають ліцензію. Таку ж частку банків зі збитком складають й банки третьої групи, яка сформована із 22 банківських установ. Однак питома вага активів цієї групи є найменша, лише 8%, та й сума збитку склала лише 82 млн. грн., що у 37 раз менше, ніж у банків першої групи. Хоча при цьому величина активів банків першої групи переважає над розміром активів банків третьої групи лише у 8 раз.

Із найгіршим фінансовим результатом закінчили 2011 рік банки другої групи, так станом на 1 січня 2012 року збиток склав 3886 млн. грн., враховуючи й те, що у цій же групі найбільша питома вага банківських установ, які закінчили рік із збитком - 9 із 19. Загалом по банківській системі питома вага банків, що закінчили 2011 рік із збитком склала 17,1, тобто 30 банків із 175, що є достатньо високим показником.

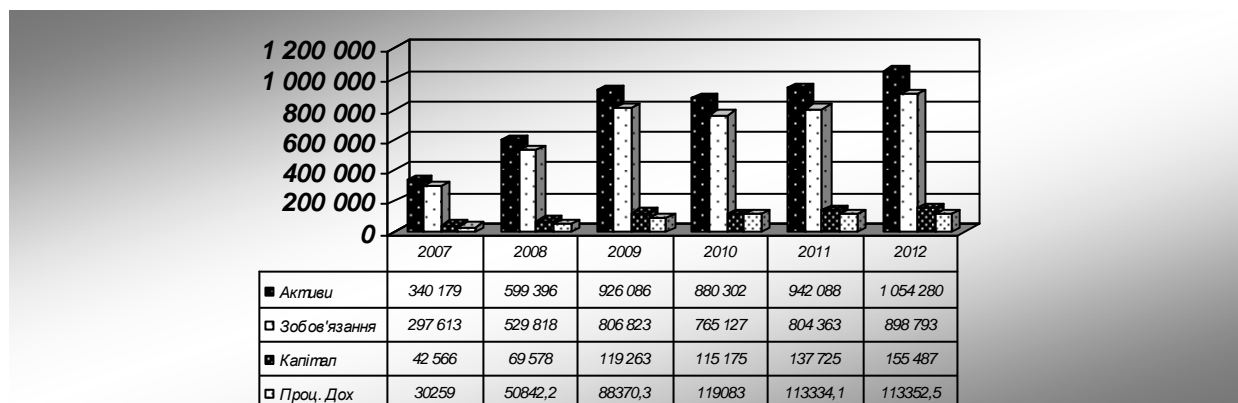


Рис. 2. Динаміка використання ресурсів вітчизняної банківської системи в період з 01.01.2007 по 01.01.2012. [9]

Таблиця 3. Параметри банківської системи України (у розрізі груп банків, станом на 01.01.2012 р.) [9]

Група банків	Кількість банків	Активи		Кредити, надані клієнтам		Чистий прибуток (збиток)		
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	Кількість банків, які мають негативний фінансовий результат	
							установ	% у банківській структурі
I	17	705 449	67	570 967	70	-3 090	3	1,7
II	19	155 636	15	120 459	15	-3 886	9	5,1
III	22	81 974	8	52 052	6	-82	3	1,7
IV	117	111 213	10	70 385	9	-64	15	8,5
Всього по банківській системі	175	1 054 280	100	813 864	100	-7 708	30	17,1

Зрозуміло, що найбільш доцільно було б використовувати цю інноваційну операцію банкам 1-ї групи, зважаючи на достатньо високу частку активних ресурсів, та не потрібно забувати, що успішно здійснено сек'юритизацію у вітчизняній практиці і на менші суми. Також необхідно враховувати, що зважаючи на прогалини у вітчизняному законодавстві щодо питань механізму сек'юритизації та його інструментів, більша частина вітчизняних сек'юритизаційних угод укладена на зовнішніх ринках.

Проаналізувавши динаміку та структуру активів вітчизняної банківської системи загалом та по кожній групі зокрема, зроблено висновок, що обсяги активних ресурсів вітчизняних банків дозволяють і надалі використовувати механізм сек'юритизації. За допомогою механізму сек'юритизації вітчизняні банки мають можливість вирішити проблеми, які виникають відповідно до фінансової ситуації на світовому та вітчизняному ринку. Так у 2007-2008 рр., коли виникла криза ліквідності, саме сек'юритизація дозволила покращити нормативи ліквідності. Враховуючи негативний фінансовий результат загалом по банківській системі України, який виник у результаті наявності великої частки проблемної заборгованості клієнтів, що призвело до збільшення збитків через зростання статті сформованих резервів, незважаючи на позитивну динаміку зростання активних ресурсів, вітчизняним банкам необхідно врахувати позитивні наслідки механізму сек'юритизації щодо покращення фінансових показників.

Відповідно до вищезазначених шляхів використання та наявних об'єктів, основною проблемою досі залишається невирішене питання нормативного забезпечення проведення процедури сек'юритизації, що призводить до здійснення транскордонних операцій, тобто проведення операції на основі законодавства інших країн. Хоча, потрібно зазначити, в цьому є також і позитивний момент – вихід на світові ринки дозволяє розширювати клієнтську базу, що ми спостерігаємо на прикладі Приватбанку.

Вітчизняна практика сек'юритизації визначила такі критерії: найбільша сума сек'юритизації склала 180 млн. дол., найменша – 50 млн. грн., забезпеченням при цьому виступали іпотечні та споживчі кредити. Відповідно до цих угод емітовано такі фінансові інструменти: ABS, RMBS, CMOs.

Список літератури

1. AFME/ESF securitisation Data Report: Q3:2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.afme.eu/Documents/Statistics-and-Reports.aspx>.
2. Бодрова, Н. Е. Сек'юритизація активів як інноваційна форма рефінансування банків та проблеми її впровадження в Україні [Текст] / Н. Е. Бодрова // Наука й економіка. – 2011. – № 4 (24). – С. 7-11.
3. Волик, Н. Г. Сек'юритизація активів як метод зниження кредитного ризику [Текст] / Н. Г. Волик, Л. П. Капран // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №6. – С. 80-82.
4. Дзюблюк, О. В. Перспективи використання сек'юритизації як засобу оптимізації кредитного портфеля банків [Текст] / О. В. Дзюблюк // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – №. С. 84-87.
5. Про іпотечні облігації [Електронний ресурс] : закон

України № 3273-IV від 22.12.2005. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws>.

6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws>.
7. Кошель Д. О. Сек'юритизація активів, як джерело формування банківських ресурсів [Текст] / Д. О. Кошель // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 101-108.
8. Самородов Б. В. Аналіз та оцінка діяльності банку при проведенні сек'юритизації активів з метою зовнішнього залучення коштів [Текст] / Б. В. Самородов, Ю. І. Лернер // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – 2011. – № 1(10). – Ч. 2. – С. 44-53.
9. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Сайт Дельта Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.deltabank.com.ua>.
11. Сайт ПриватБанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.privatbank.ua>.
12. Сайт Укргазбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrgasbank.com>.
13. Сайт банку Хрещатик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.xcitybank.com.ua>.

РЕЗЮМЕ

Дробницькая Оксана

Объекты секьюритизации отечественных банковских учреждений

В статье освещены исторические этапы и географическое распространение секьюритизации среди стран мира. Рассмотрена ситуация на европейском и американском рынке секьюритизации. Дана характеристика основных параметров секьюритизации отечественных банков: ПриватБанк, Дельта, Хрещатик, Укргазбанк. Выявлены основные характеристики активов отечественных банков и проблемы их использования. Исследована динамика и структура ресурсов банков Украины. Проанализированы активные ресурсы отечественных банков как объектов секьюритизации.

RESUME

Drobnits'ka Oksana

Objects of securitization of domestic banks

In the article the historical stages and geographic distribution of securitization among all countries are highlighted. The situation in the European and American market of securitization is considered. The basic parameters of securitization of such domestic banks as PrivatBank, Delta, Khreshchatyk, Ukgasbank are given. The main characteristics of the assets of domestic banks and the problems of their use are exposed. The dynamics and structure of resources of banks of Ukraine are investigated. The active resources of domestic banks as objects of securitization are analysed.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2012 р.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті методами трендового та кореляційно-регресійного аналізу досліджено вплив інноваційної активності банків на показники ефективності їх діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, комерційний банк, ефективність, операційна маржа.

В умовах складного макроекономічного середовища, перманентних змін потреб та уподобань споживачів, стрімкого розвитку інформаційних технологій здійснення банками інноваційної діяльності стає невід'ємною складовою механізму забезпечення їх стабільності та конкурентоспроможності. Сучасні банківські інновації є багатогранним явищем, що охоплює практично всі сфери діяльності банківських установ – продукти, технології, організацію, управління, маркетинг.

Дослідженням банківської інноваційної діяльності займається широке коло українських та зарубіжних науковців, серед яких О. О. Зверев, О. М. Колодізєв, В. С. Котковський, Л. В. Кох, Т. А. Медвідь, В. І. Міщенко, Ф. Мишкін, О. Г. Новосьолова, Дж. Сінкі, П. Туфано, Е. А. Уткін та інші. У роботах цих фахівців вивчаються закономірності виникнення та розвитку банківських інновацій, їх сутнісні характеристики та класифікаційні ознаки. Втім, наукові розробки у цій сфері значно ускладнюються відсутністю будь-яких систематизованих загальнодоступних даних щодо кількісних параметрів інноваційної активності банківських установ.

У сфері виробництва вивчення інновацій традиційно базується на офіційних статистичних даних щодо обсягів фінансування НДДКР, кількості оформлених патентів, інформації про інноваційно активні підприємства, напрями їх інноваційної діяльності тощо [1]. Стосовно банківського сектора аналогічні відомості відсутні, оскільки банки не внесені до державних статистичних обстежень за формою № 1- інновація, не виділяють у структурі витрат затрати на дослідження та розробки, навіть якщо вони реально мали місце, практично не оприлюднюють матеріали стосовно власної інноваційної діяльності. Водночас статистична інформація, яка міститься у виданнях Національного банку України, та дані фінансової звітності комерційних банків лише опосередковано можуть характеризувати окремі аспекти їх діяльності у сфері інновацій.

Варто наголосити, що й західні науковці, які значно раніше почали аналізувати вказане коло проблем, наголошують на вимушеності використання таких альтернативних джерел даних, як публікації у бізнесових виданнях, річні звіти комерційних банків, дані опитувань менеджерів банків тощо [2, с. 46; 3; 4]. Однак й там стосовно інноваційної діяльності банківських установ міститься переважно якісна, а не

кількісна інформація.

Ще складнішим виявляється проведення аналізу впливу характеру та рівня інноваційної активності у банківському секторі на загальні фінансові результати роботи банків, оскільки вони є результатом багатьох різноспрямовано діючих факторів. Важливо врахувати й те, що загалом інноваційна діяльність банків більше спрямована не на максимізацію поточних доходів, а на забезпечення стабільності розвитку, підвищення конкурентоспроможності, зміцнення іміджу, а отже, гарантування можливості генерувати зростаючі потоки доходів у майбутньому.

З метою оцінки взаємозв'язку ступеня інноваційності та показників ефективності діяльності нами були проаналізовані за десять років (2001-2010 рр.) фінансова звітність п'яти вітчизняних банків [5], які були названі найбільш інноваційними під час проведення у листопаді 2010 року експертного опитування керівників, менеджерів та клієнтів банківських установ у п'яти областях України – Київській, Львівській, Полтавській, Харківській та Черкаській. Серед цих банків - «ПриватБанк», «Райффайзен Банк Аваль», «Укрсиббанк», «ОТП Банк», «Укрсоцбанк» (банки перераховані у порядку зменшення кількості респондентів, які їх відзначили). Така характеристика цих кредитно-фінансових інститутів підтверджується і результатами проведеного аналізу матеріалів інтернет-сайтів українських банків I-III груп, яке засвідчило, що зазначені банки мають найкращі показники щодо спектру впроваджених інноваційних продуктів та технологій (табл. 1). Наведені у таблиці показники розраховувалися як відношення кількості зазначених на сайті банку продуктів і технологій надання послуг, які можна вважати для вітчизняної банківської системи інноваційними, до загальної кількості таких продуктів й послуг, що були виявлені у ході дослідження.

По найбільш інноваційних банках були розраховані коефіцієнти, які найчастіше використовуються для оцінки ефективності діяльності: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, чиста процентна маржа, чиста непроцентна маржа, чиста операційна маржа. Аналогічні показники були розраховані й загалом по банківській системі України.

Для більш наглядної інтерпретації отриманих результатів були побудовані графіки зміни показників та визначені відповідні тренди, які й стали об'єктом аналізу. Вивчення цих трендів підтвердило гіпотезу

Таблиця 1. Рейтинг банків щодо рівня інноваційної активності

Банк	Оцінка по продуктах	Оцінка по технологіях	Загальна оцінка	Банк	Оцінка по продуктах	Оцінка по технологіях	Загальна оцінка
«Укрсоцбанк»	0,93	1	1,93	«Універсал Банк»	0,33	0,71	1,04
«Приватбанк»	0,73	1	1,73	«Унікредит банк»	0,47	0,57	1,04
«Укрсиббанк»	0,73	1	1,73	«БТА Банк»	0,33	0,71	1,04
«Райффайзен Банк Аваль»	0,8	0,86	1,66	«Марфін банк»	0,33	0,71	1,04
«ОТП Банк»	0,73	0,86	1,59	«БМ Банк»	0,33	0,71	1,04
«Укрексімбанк»	0,47	0,86	1,33	«Діамант»	0,47	0,57	1,04
«Імексбанк»	0,33	1	1,33	«Індустріал-банк»	0,2	0,71	0,91
«Кредит промбанк»	0,6	0,71	1,31	«Укрпрофбанк»	0,2	0,71	0,91
«ВТБ Банк»	0,73	0,57	1,3	«Ощадбанк»	0,33	0,57	0,9
«Альфа-банк»	0,73	0,57	1,3	«СЕБ Банк»	0,27	0,57	0,84
«Ерсте Банк»	0,4	0,87	1,27	«Фольксбанк»	0,27	0,57	0,84
«Сведбанк»	0,2	1	1,2	«Прокредит-банк»	0,27	0,57	0,84
«Фінанси та кредит»	0,33	0,86	1,19	«Південком-банк»	0,07	0,71	0,78
«ПУМБ»	0,33	0,86	1,19	«Експобанк»	0,2	0,57	0,77
«Кредобанк»	0,33	0,86	1,19	«Дельта Банк»	0,33	0,43	0,76
«Банк Форум»	0,47	0,71	1,18	«Київська Русь»	0,33	0,43	0,76
«Віейбі банк»	0,47	0,71	1,18	«Мегабанк»	0,27	0,43	0,7
«Індекс-банк»	0,46	0,71	1,17	«Кліринговий Дім»	0,13	0,57	0,7
«Промінвест-банк»	0,27	0,86	1,13	«Експрес-банк»	0,07	0,57	0,64
«Південний»	0,27	0,86	1,13	«Єврогазбанк»	0,07	0,57	0,64
«Укргазбанк»	0,4	0,71	1,11	«Київ»	0,2	0,43	0,63
«Хрещатик»	0,4	0,71	1,11	«Акта банк»	0,2	0,43	0,63
«Піреус банк»	0,4	0,71	1,11	«Укрбізнес-банк»	0,33	0,29	0,62
«Правекс-банк»	0,2	0,86	1,06	«Таврика»	0,13	0,43	0,56
«Сбербанк Росії»	0,33	0,71	1,04	«Укрінбанк»	0,13	0,43	0,56

про те, що найбільш інноваційні банки демонструють, порівнюючи із середніми показниками по банківській системі, тенденцію до стабільного зростання ефективності діяльності.

Одночасно слід урахувати, що на динаміку показників рентабельності активів та рентабельності власного капіталу всіх банків (рис. 1, рис. 2) суттєво вплинуло зменшення обсягу чистого прибутку внаслідок значного збільшення витрат на формування резервів під заборгованість за кредитами за час фінансово-економічної кризи. Особливо це помітно в «Укрсиббанку», який і протягом 2010 року продовжував у великих розмірах (4,7 млрд. грн.) формувати резерви, що стало наслідком його недостатньо виваженої експансіоністської політики кредитування фізичних осіб у попередній період. Певним чином це стосується й «Райффайзен Банк Аваль», лінії трендів обох зазначених показників якого знижуються, проте за час кризи вони знаходяться все ж таки вище середніх по банківській системі. Інші три банки демонструють за показниками рентабельності активів та капіталу зростаючі тренди, у той час як загалом по банківському сектору України відповідні тренди є знижувальними.

Що стосується показника чистої процентної маржі (рис. 3), слід зазначити, що тенденція його зміни у всіх досліджуваних банків, крім «Укрсоцбанку», є позитивною, у той час, як відповідний показник по банківській системі демонструє тенденцію незначного зниження. Одночасно зауважимо, що спадаючий тренд, який характеризує динаміку чистої процентної

маржі «Укрсоцбанку», є наслідком не стабільного погіршення цього показника, а його надзвичайно високого значення на початку періоду, що досліджувався.

Показник чистої непроцентної маржі (рис. 4) у вітчизняних банків, як правило, має від'ємне значення, оскільки, внаслідок недиверсифікованості їх доходної бази загальні адміністративні та інші операційні витрати перевищують чистий непроцентний дохід, основну частину якого складає чистий комісійний дохід. Одночасно, як свідчить практика, впровадження у банках продуктивних, процесних та управлінських інновацій веде, зрештою, до збільшення комісійних доходів та економії на витратах, а отже, є фактором зростання непроцентної маржі. За розрахунками, у досліджуваній період «ПриватБанк» декілька разів мав навіть позитивну маржу, аналогічні показники були у 2008 році в «Укрсоцбанку» та «ОТП Банку».

Нарешті, чиста операційна маржа всіх досліджуваних банків мала тенденцію до зростання (рис. 5), причому лінії трендів по чотирьох банках знаходяться вище лінії, що характеризує зміну цього показника загалом по банківській системі. Це означає, що розмір операційної маржі найбільш інноваційних банків стабільно був вище її середнього значення, а, отже, цей показник більшою мірою, ніж попередні, відображає позитивний зв'язок інновацій та ефективності.

Таким чином, проведений аналіз дає підстави вважати, що активна інноваційна діяльність є одним з факторів, які сприяють стабільному та ефективному

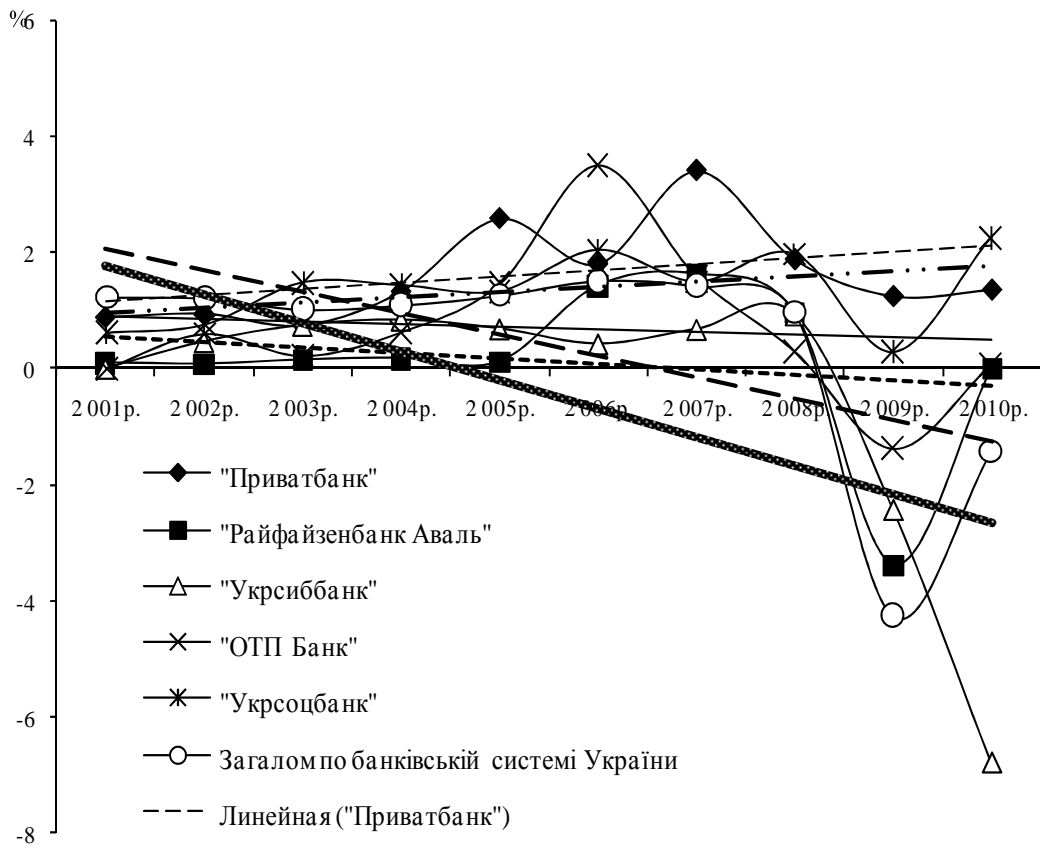


Рис. 1. Динаміка прибутковості активів банків за 2001-2010 рр.

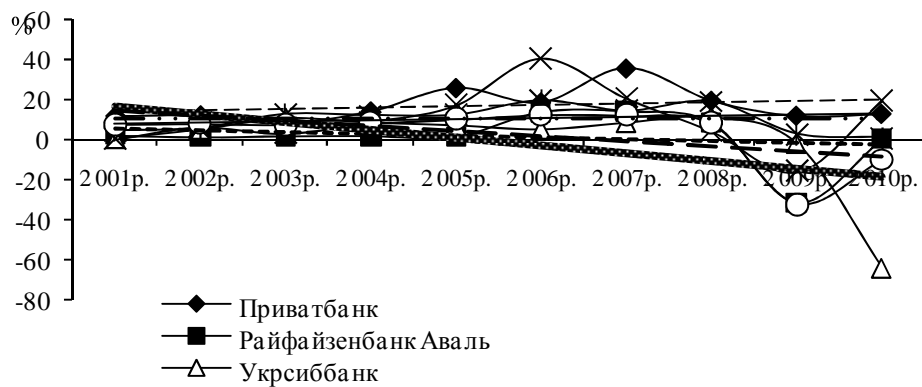


Рис. 2. Динаміка прибутковості власного капіталу банків за 2001-2010 рр.

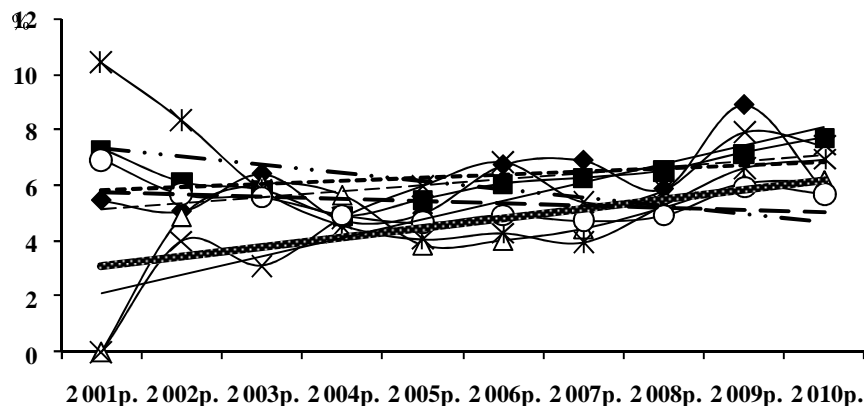


Рис. 3. Динаміка чистої процентної маржі банків за 2001-2010 рр.

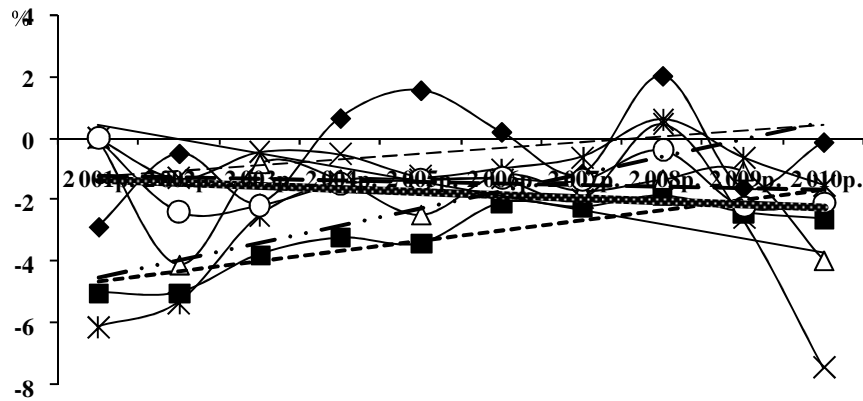


Рис. 4. Динаміка чистої непроцентної маржі банків за 2001-2010 рр.

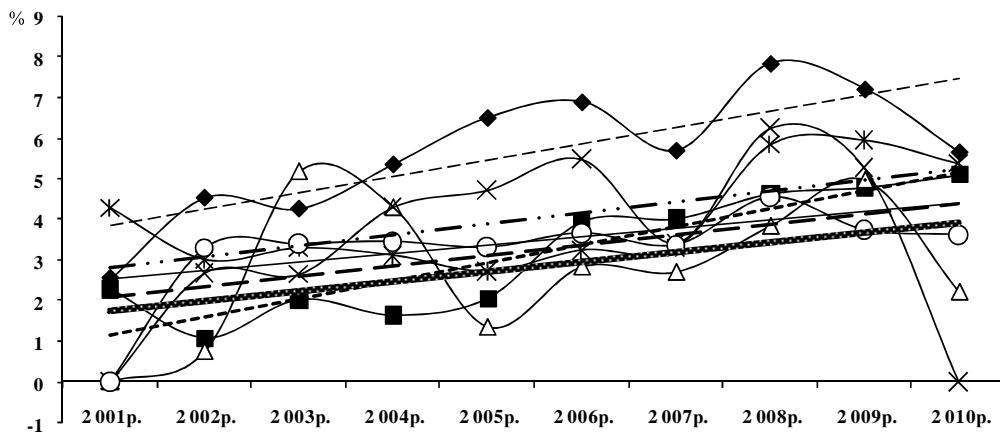


Рис. 5. Динаміка чистої операційної маржі банків за 2001-2010 рр.

функціонуванню вітчизняних банків, причому саме операційна маржа найбільше відображає позитивний вплив рівня інноваційності банку на фінансові результати його діяльності, тому може бути використана як результуючий показник при виявленні наявності та щільності зв'язку.

Кореляційно-регресійний аналіз з метою визначення впливу інноваційної діяльності банків на ефективність їх функціонування проведено станом на початок 2011 року на основі фінансових показників 48 банків України, обраних із першої, другої та третьої груп за класифікацією НБУ.

При розрахунку багатофакторної моделі як чинники впливу на операційну маржу банку (Y) приймалися:

- частка комісійних доходів у валових доходах банку (X_1), що певним чином відображає рівень інноваційності банку, оскільки впровадження новітніх продуктів й послуг супроводжується, як правило, зростанням саме комісійних доходів;
- відносна оцінка впровадження банком інноваційних продуктів (X_2) (табл. 1);
- відносна оцінка впровадження банком інноваційних технологій (X_3) (табл. 1);
- частка нематеріальних активів у загальній сумі активів банку (X_4), яка може слугувати непрямим показником інноваційності банку, оскільки нематеріальні активи містять вартість об'єктів інтелектуальної власності, програмного забезпечення та ін.

Для визначення чинників, які не можна разом

залучити у модель, був проведений розрахунок матриці парних коефіцієнтів кореляції (табл. 2). Отримані результати свідчать, що найщільніший зв'язок (0,49589) спостерігається між оцінками по інноваційних продуктах та технологіях. Другим по вагомості (0,445954) є зв'язок оцінки по інноваційних продуктах з операційною маржею. Проте навіть ці найвищі значення коефіцієнтів парної кореляції відображають середній зв'язок між досліджуваними факторами. Це означає, що у масиві змінних не існує функціонального зв'язку, який підлягає виключенню з регресії. Отже, оцінка щільності взаємозв'язку досліджуваних факторів приводить до висновку про те, що обрані чинники можуть бути включені в одну модель.

У результаті розрахунків (табл. 3) отримано рівняння множинної регресії:

$$Y = -0,00029 + 0,00924X_1 + 0,03829X_2 + 0,02369X_3 + 0,00038X_4. \quad (1)$$

Охарактеризуємо параметри рівняння (1).

1. При зростанні частки комісійних доходів у валових доходах банку на 1 за умов незмінності інших факторів його операційна маржа у середньому збільшується на 0,00924. Логіка цього взаємозв'язку обумовлена тим, що операційна маржа банку формується за участю комісійних доходів, джерелом зростання яких є впровадження інноваційних продуктів та послуг.

2. Збільшення відносної оцінки впровадження

Таблиця 2. Матриця парних коефіцієнтів кореляції

Фактори	X _{1i}	X _{2i}	X _{3i}	X _{4i}	Y
X _{1i}	1	-0,26979	-0,15943	0,00848	-0,09618
X _{2i}	—	1	0,49589	0,18597	0,44595
X _{3i}	—	—	1	0,35462	0,37493
X _{4i}	—	—	—	1	0,14093
Y	—	—	—	—	1

Таблиця 3. Показники кореляційно-регресійної моделі

Коефіцієнти моделі	Вагові значення коефіцієнтів моделі	Стандартні похибки коефіцієнтів змінних	t-критерій для коефіцієнтів моделі	Коефіцієнти еластичності (K _i)
a ₀	-0,00029	0,01257	-0,02336	x
a ₁	0,00924	0,04086	0,22612	0,03494
a ₂	0,03829	0,01715	2,23254	0,43747
a ₃	0,02369	0,01881	1,25937	0,53577
a ₄	0,00038	0,02031	0,01876	0,00175

інноваційних продуктів на 1 за умов незмінності інших факторів призводить до зростання операційної маржі банку у середньому на 0,03829. Економічний зміст залежності вказаних факторів полягає у тому, що безпосередньою метою розробки та впровадження банком інноваційних продуктів й послуг є саме одержання додаткового прибутку.

3. Зростання відносної оцінки впровадження інноваційних технологій на 1 за умов незмінності інших факторів призводить до збільшення операційної маржі банку у середньому на 0,02369. Такий взаємозв'язок пояснюється тим, що впровадження банком інноваційних технологій підвищує якість обслуговування клієнтів та управління бізнес-процесами. Фінансовий результат від використання якісно вищого рівня банківських технологій є важливою умовою формування ефективності банківських операцій.

4. При зростанні частки нематеріальних активів у загальній сумі активів банку на 1 за умов незмінності інших факторів його операційна маржа в середньому збільшується на 0,00038. Економічний зміст цього взаємозв'язку полягає у ролі нематеріальних активів при формуванні ефективності операційної діяльності банку. Високий рівень технологій, менеджменту та маркетингу великою мірою визначається наявністю та вартістю нематеріальних активів.

У зв'язку з тим, що фактори, які включені до моделі (1), мають різні одиниці виміру, для проведення порівняльної оцінки їх впливу на операційну маржу банку виникає необхідність у нормуванні коефіцієнтів регресії шляхом розрахунку β-коефіцієнтів.

Після перетворення коефіцієнтів регресії до порівнюваного вигляду отримано рівняння регресії у стандартизованій формі:

$$Y = 0,03494X_1 + 0,43747X_2 + 0,53577X_3 + 0,00175X_4 \quad (2)$$

З рівняння (2) видно, що найбільший вплив на розмір операційної маржі банку мають відносні оцінки по інноваційних технологіях та продуктах. Вплив цих факторів у 12-15 разів перевищує вплив частки комісійних доходів у валових доходах банку. Це підтверджує висновок про те, що інтенсивність

інноваційної діяльності банку має суттєвий вплив на ефективність його функціонування.

Проведемо статистичну оцінку моделі (1). Значення множинного коефіцієнту детермінації ($R^2 = 0,38387$) показує, що зміна операційної маржі банку на 38,4% визначається впливом факторів включених в модель й на 61,6% - впливом інших, неврахованих нами факторів. За критерієм Фішера можна стверджувати, що з ймовірністю 0,95 модель є достовірною, оскільки його розрахункове значення (9,461) більше за табличне - 2,81647. Отже, одержана модель є придатною для використання з метою прогнозування операційної маржі банку шляхом підстановки ймовірних значень показників, що характеризують його інноваційну діяльність.

Таким чином, проведене дослідження засвідчило, що навіть в умовах вітчизняної банківської системи, яка внаслідок об'єктивних причин не відзначається загалом високим рівнем інноваційної активності, можна простежити позитивний зв'язок між ступенем упровадження банками різноманітних інновацій та фінансовими результатами їх діяльності. Тому постійне ускладнення умов функціонування банківських інститутів повинно підштовхувати їх до розробки стратегій інноваційної діяльності та створення механізмів їх реалізації.

Перспективи подальших досліджень, на нашу думку, полягають у формуванні, з використанням зарубіжного досвіду, теоретико-методичних основ проведення статистичних спостережень інноваційної діяльності у банківській сфері, що створять достатню інформаційну базу для здійснення кількісного аналізу зазначених процесів.

Список літератури

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2009 [Текст] : стат. зб. / відповід. ред. І. В. Калачова. - К. : Держкомстат України, 2010. - 347 с.
2. Anderloni, L. Financial innovation in retail and corporate banking [Text] / Anderloni L., Llewellyn D.T., Schmidt R.H. - Edward Elgar Publishing, 2009. - 339 p.
3. Batiz-Lazo, B. The dynamics of product and process innovations in UK banking [Text] / B. Batiz-Lazo, K. Woldeesenbet // International Journal of Financial Services Management. - 2006. - № 1. - P. 400 - 421.
4. Lerner, J. The new new financial thing: the origins of financial

innovations [Text] / J. Lerner // Journal of Financial Economics. – 2006. – 79(2). – P. 223-255.

5. *Структура активів банків України. Структура власного капіталу банків України. Фінансові результати діяльності банків України [Текст] // Вісник Національного банку України. - № 3. - 2002-2011 рр.*

РЕЗЮМЕ

Егорычева Светлана

Анализ влияния инновационной деятельности на эффективность коммерческих банков

В статье методами трендового и корреляционно-регрессионного анализа исследовано влияния инновационной активности банков на показатели эффективности их деятельности.

RESUME

Yehorycheva Svitlana

Analysis of the impact of the innovation activity on the commercial banks' efficiency

In this paper the impact of banks' innovation activity on the performance of indicators is investigated by the methods of trend and correlation-regression analysis.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

МІСЦЕ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РИНКУ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

У статті розглядаються питання, що пов'язані з наданням можливостей комерційним банкам створювати інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди).

Ключові слова. *Інститути спільного інвестування, інвестиційні фонди, комерційні банки.*

Особливості процесів масової приватизації, яка проходила в Україні у 1991-1996 рр., унеможливили створення англо-саксонської фінансової моделі. Як засвідчує досвід розвинених країн, саме така модель спроможна на інтенсивний економічний розвиток, заснований на інноваційній моделі. З метою активізації процесів дезінтермідації в Україні, слід розглянути можливості участі банків в управлінні інституційними інвесторами, що і обумовлює актуальність даної статті.

Питаннями діяльності банків присвячено багато як вітчизняних, так і іноземних досліджень, серед них праці таких відомих науковців: О. Д. Василик, А. С. Гальчинський, Дж. Кейнс, М. Кеплер, В. О. Лисицький, Д. Г. Лук'яненко, А. М. Мороз, С. С. Осадець, А. М. Поддєрьогін, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук, В. М. Суторміна, У. Фішер, В. М. Федосов, М. Фрідмен, С. Харвей, Дж. Хікс та інші, але, незважаючи на ґрунтовність проведених досліджень, окремі питання щодо участі українських комерційних банків в управлінні інвестиційними фондами потребують більш детального аналізу.

Метою статті є визначення можливостей й потенціалу банківських установ брати участь у створенні та управлінні інвестиційними фондами в Україні.

Розбудова економіки України потребує значних інвестиційних ресурсів. Одними з головних джерел надходжень таких ресурсів можуть стати грошові кошти населення та підприємств, що обертаються поза фінансовими установами. Так готівкові кошти у національній валюті поза депозитними корпораціями (грошовий агрегат M0), за статистичними даними Національного банку України [1], на 01.01.2010 року дорівнював 157 029 млн. грн., що у перерахунку за офіційним курсом НБУ складало 19,7 млрд. доларів США; за експертними підрахунками у готівковій іноземній валюті зберігається від 20 до 40 млрд. доларів США [2]. Тобто, сукупно у готівковій формі поза банками у населення і підприємств зберігається сума в діапазоні від 40 до 60 млрд. доларів США (ці цифри можна зіставити з показником прямих іноземних інвестицій в Україну за роки незалежності, які на 01.01. 2010 року становили 40,03 млрд. доларів США [3]). У країнах з ринковими економіками заощадження населення та вільні кошти підприємств трансформують у інвестиції здебільшого фінансові посередники.

В Україні фінансовими посередниками виступають

банки. Таку фінансову модель прийнято називати континентальною або німецькою. Ця фінансова модель не сприяє розвитку інноваційних технологій, доступу нових та малих підприємств до ресурсів, й у більшості країн з подібною фінансовою системою можна спостерігати процеси збільшення частки інвестиційних, пенсійних фондів, страхових компаній та інших небанківських фінансових інституцій за рахунок зменшення банківського капіталу, що сприяє процесам дезінтермідації. В Україні наразі банківський сектор залишається основним інструментом фінансового посередництва, інші ж інституції не мають достатньою довіри й підтримки населення та підприємств. Динаміка активів фінансових посередників представлена у табл. 1.

Як видно з таблиці 1, активи всіх фінансових посередників впродовж 2005-2010 років зросли з 279,83 млрд. грн. до 1054,847 млрд. грн., тобто на 376,96%. Можна стверджувати, що на фінансовому ринку України спостерігаються процеси дезінтермідації, так частка комерційних банків у загальній структурі активів фінансових посередників зменшилась з 97,11% до 89,31. Слід зазначити, що таке суттєве зменшення частки активів банків у загальній структурі фінансових посередників відбулося насамперед за рахунок збільшення частки інвестиційних фондів з 2,18% у 2005 році до 10,25% у 2010 році. Активи інших фінансових посередників України хоча і демонстрували зростання у абсолютних цифрах, але у загальній структурі активів фінансових посередників не показали значного приросту, так частка активів пенсійних фондів зросла з 0,016% у 2005 році до 0,11% у 2010 році, частка активів страхових компаній зросла незначно з 0,03% у 2005 році до 0,04% у 2010 році, а динаміка частки активів кредитних спілок мала від'ємне значення і впала з 0,69% у 2005 році до 0,33% у 2010 році. Зауважимо, що тільки інвестиційні та пенсійні фонди мали позитивну динаміку зростання активів у період фінансової кризи у 2009 році, так активи інвестиційних фондів зросли з 63,265 млрд. грн. до 82,540 млрд. грн., тобто на 30,47%, а активи пенсійних фондів збільшились з 0,612 млрд. грн. до 0,858 млрд. грн., тобто на 40,2%; активи ж комерційних банків та кредитних спілок зменшились на 6,26% та 30,45% відповідно; у вартості активів страхових компаній у зазначений період не відбулося змін.

Отже, можна зробити висновки, що фінансовий сектор перебуває у процесах дезінтермідації, але

Таблиця 1. Динаміка активів фінансових посередників України (млрд. грн.)

	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Банки	271,74	466,11	619	926,1	868,1	942,1
Інвестиційні фонди	6,098	17,145	40,780	63,265	82,540	108,126
Пенсійні фонди	0,046	0,137	0,281	0,612	0,858	1,144
Страхові компанії	0,007	0,024	0,032	0,042	0,042	0,045
Кредитні спілки	1,939	3,241	5,261	6,065	4,218	3,432
ВСЬОГО	279,83	469,512	624,574	996,084	955,758	1054,847

Таблиця 2. Динаміка банківських депозитів юридичних та фізичних осіб (млрд. грн.).

Період	Депозити населення	Δ до попереднього року	Депозити нефінансових корпорацій	Δ до попереднього року
2005 р.	74 778	-	50 976	-
2006 р.	108 860	34 082	65 614	14 638
2007 р.	167 239	58 379	95 583	29 969
2008 р.	217 860	50 621	118 188	22 605
2009 р.	214 098	-3 762	94 796	-23 392
2010 р.	275 093	60 995	116 105	21 309

населення і підприємств більш схильні довіряти банківським установам, так за період з 31.12.2005р. по 31.12.2010р. депозити домашніх господарств зросли на 267% з 74 778 млн. грн. до 275 093 млн. грн., а депозити нефінансових корпорацій за той же період показали приріст на 127,76%. Як видно з табл. 2., приріст депозитів населення спостерігається щорічно, і лише у 2008 році відбувалося зменшення депозитів населення на 1,7% відносно 2008 року, що було пов'язано зі світовою фінансовою кризою. Слід наголосити, що вже у 2009 році приріст депозитів населення склав 28,5% і цей показник досягнув рекордного для України значення 275 093 млн. грн. Подібна ситуація спостерігається з депозитами юридичних осіб, які зростали до 2008 року. Фінансова криза для депозитів юридичних осіб мала більш негативні наслідки, ніж для депозитів населення, так депозити нефінансових корпорацій у 2008 році зменшились на 23 392 млн. грн., тобто на 19,79%. У 2009 році рівень депозитів юридичних осіб повернувся майже на докризовий стан і склав 21 309 млн. грн.

Таким чином, можна зробити висновки, що резиденти України мають схильність до інвестування та інвестиційний потенціал, але внаслідок нерозвиненості та браку інформації про альтернативні інвестиційні можливості вимушені інвестувати кошти у банківські депозити або зберігати їх поза депозитних корпорацій у готівковій формі.

На наш погляд, таку ситуацію можна докорінно змінити із залученням банківських установ на ринок спільного інвестування, через надання можливостей комерційним банкам створювати структури, які будуть подібні інститутам спільного інвестування (пайовим та корпоративним інвестиційним фондам) або надати можливість банкам самостійно створювати й управляти інвестиційними фондами.

На сьогодні комерційні банки не мають можливості згідно із законодавством створювати та управляти інвестиційними фондами. Чинний Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" [4] не відносить банки до суб'єктів, які можуть створювати

та управляти пайовими та корпоративними інвестиційними фондами. Так у визначенні компанії з управління активами, яка може створювати та управляти пайовими та корпоративними інвестиційними фондами, зазначається: «компанія з управління активами – це господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інституту спільного інвестування на підставі ліцензії, що видається Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Крім того, у статті 29 вищезазваного Закону зазначається, що забороняється поєднання діяльності з управління активами з іншими видами професійної діяльності на ринку цінних паперів. Також згідно зі статтею 32 цього Закону Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку має право прийняти рішення про анулювання ліцензії компанії з управління активами з підстав, установлених законодавством, а також у разі здійснення компанією з управління активами під час дії договору про управління активами іншої професійної діяльності, ніж діяльність з управління активами. Таким чином, банківські установи позбавлені можливості створювати та управляти пайовими й корпоративними інвестиційними фондами.

Слід зазначити, що на нашу думку, банки є найбільш підготовленими суб'єктами на ринку фінансових послуг і Законодавець наділяє комерційні банки правом довірчого управління коштами, що є аналогом управління коштами інститутів спільного інвестування. Так згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність" [5] за умови отримання письмового дозволу Національного банку України банки мають право здійснювати операції довірчого управління коштами та цінними паперами за договорами з юридичними та фізичними особами. Довірче управління коштами передбачає об'єднання уповноваженим банком коштів учасників фонду банківського управління в єдиний майновий комплекс. Договір довірчого управління є цивільно-правовою угодою, за якою учасник фонду банківського управління передає банку кошти в довірче управління, який об'єднує кошти учасників фонду банківського управління в єдиний майновий

комплекс та здійснює управління цими коштами в інтересах учасника фонду банківського управління та за його рахунок. Управляти майном, отриманим у довірчу власність банкам надає право і Закони України "Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю" [6] та "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати"[7].

Отже, можна зробити висновки, що фізичні та юридичні особи України мають схильність до інвестування, так активи фінансових посередників у період з 2005 по 2010 року зросли на 376,96%, але переважно інвестують кошти у банківські депозити, що не сприяє розвитку альтернативних фінансових інституцій. Зауважимо, що на другому місці за рівнем активів знаходяться інвестиційні фонди, які у період з 2005 по 2010 роки приростили активи на 1663,14%. Це свідчить, що інвестиційні фонди мають значний потенціал розвитку, але внаслідок низки причин, ще не здобули популярності у інвесторів. Виходячи з цього, на наш погляд, вважаємо за доцільне надати можливість комерційним банкам як найпопулярнішим в Україні фінансовим посередникам здійснювати діяльність, пов'язану зі створенням та управлінням інвестиційними фондами. Зауважимо, що український Законодавець наділяє комерційні банки правом управління коштами фізичних та юридичних осіб, що передані їм у довірчу власність. Втілення таких можливостей для комерційних банків буде сприяти розвитку фінансового сектору взагалі, галузі спільного інвестування зокрема.

Разом з тим, ми вважаємо, що з метою запобігання виникненню необґрунтованих ризиків при здійсненні банками діяльності з управління активами ІСІ, повинні займатися не всі комерційні банки, а лише ті, що будуть мати відповідні ліцензії НБУ та ДКЦПФР.

У подальших дослідженнях, на нашу думку, науковцям слід більше уваги звертати на питання, що пов'язані з активізацією банківських установ на ринку спільного інвестування та моделюванням економічних процесів, які можливі в економіці України, у разі надання можливостей створення комерційними баками інвестиційних фондів.

Список літератури

1. Веб-сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84961.
2. Веб-сайт Інтернет-порталу Економічної правди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2011/09/27/299628/>.
3. Веб-сайт комітета статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) [Електронний ресурс] : закон України від 15.03.2001. № 2299-III.
5. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 07.12.2000. № 2121-III.
6. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю [Електронний ресурс] : закон України від 19.06.2003. № 978-IV.
7. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати [Електронний ресурс] : закон України від 19.06.2003. № 979-IV.

РЕЗЮМЕ

Золковер Андрей

Место коммерческих банков на рынке совместного инвестирования

В статье рассматриваются вопросы, связанные с предоставлением возможностей коммерческим банкам создавать институты совместного инвестирования (паевые и корпоративные инвестиционные фонды)

RESUME

Zolkover Andriy

The position of commercial banks in the market of joint investment

In article the questions which are connected with granting possibilities to commercial banks in order to create institutes of joint investment (share and corporate investment funds) are considered.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: ОСНОВНІ АСПЕКТИ НАГЛЯДУ ТА УПРАВЛІННЯ

У статті досліджено проблематику, яка стосується основних питань нагляду та управління ліквідністю банківської системи. Зокрема розкрито сутність поняття, виділено найважливіші фактори, які впливають на достатність ліквідності банківських установ. Розглянуто світовий досвід у цій сфері та запропоновано рекомендації щодо напрямів вдосконалення організації нагляду за ліквідністю вітчизняних банків.

Ключові слова: ліквідність, нагляд, управління, банк, банківська система, коефіцієнти, нормативи, достатність, оцінка, рефінансування.

Позитивну роль у формуванні сприятливого конкурентного середовища у вітчизняній банківській системі відіграла виважена державна політика. Розробка Національним банком України (НБУ) необхідної нормативної бази, що регламентує основні принципи діяльності банків, формування системи банківського нагляду перетворили банківську систему України на найважливішу складову фінансово-кредитної системи держави.

Проте сучасні світові тенденції розвитку банків, що характеризуються суттєвими змінами в умовах їх діяльності, такі як: загострення конкуренції, зниження рентабельності традиційних банківських операцій, збільшення у структурі послуг частки небанківських продуктів, погіршення якості активів, обумовлюють необхідність перегляду чинних підходів до нагляду за ліквідністю банківських установ та управління нею.

Особливої актуальності це питання набуває в умовах зміни політики вітчизняних банків, спрямованої на посилення їх фінансової стійкості та надійності в процесі подолання негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи, а також на обґрунтовану оптимізацію цільового співвідношення «ліквідність-дохідність». Необхідність останньої, як відомо, пояснюється існуванням зворотної залежності між підтриманням високого рівня ліквідності та дохідності активів банку, оскільки підвищення рівня ліквідності спричиняє падіння дохідності активів.

Враховуючи все вищезазначене, можемо стверджувати, що сучасна система регулювання та нагляду за ліквідністю повинна постійно трансформуватися відповідно до реалій сьогодення.

Аналіз сучасних наукових праць свідчить, що на вивчення проблематики банківської ліквідності звертають значну увагу як іноземні науковці і практики

(С. Братанович, Х. Грюнінг, У. Гулд, О. Лаврушин, А. Лобанов, В. Муравйов, М. Поморіна, П. Роуз, І. Фаррахов, А. Чугунов, А. Шапкін), так і вітчизняні (І. Волошин, В. Зінченко, Г. Карчева, О. Ковальов, О. Кіреєв, В. Кротюк, О. Куценко, О. Оконська,

М. Сорокін). Але необхідним є подальше поглиблення досліджень у цій сфері з урахуванням можливостей адаптації провідного світового досвіду управління, регулювання та нагляду за ліквідністю до специфіки діяльності банків в Україні.

Метою цієї статті є уточнення сутності ліквідності банківської системи, моніторинг сучасного стану нагляду за останньою, виділення найбільш вагомих факторів впливу на достатність ліквідності банків, вивчення сучасного світового досвіду у цій сфері та формулювання пропозицій щодо покращення організації нагляду за ліквідністю й управління нею.

Своєчасність і повнота виконання своїх функцій окремими банками та банківською системою загалом значною мірою залежить від їх ліквідності, яка є однією із загальних якісних характеристик діяльності банку і у свою чергу обумовлює його надійність та конкурентоспроможність. У процесі своєї діяльності банківські установи постійно наражаються на падіння рівня ліквідності, тобто настання ситуації, коли виникає невідповідність між попитом і пропозицією коштів та неспроможність банків своєчасно й у повному обсязі виконати власні грошові зобов'язання [4].

Низький рівень ліквідності обмежує платоспроможність банківських установ, спричиняє втрату довіри клієнтів, підвищення вартості залучення зовнішніх джерел фінансування для підтримання ліквідності, а звідси - нові фінансові проблеми.

Надлишкова ліквідність банківської системи знижує дієвість інструментів грошово-кредитної політики та її ефективність щодо досягнення поставлених цілей, а також створює інфляційну загрозу в економіці країни.

З огляду на це, винятково важливого значення набуває проблема ретельного нагляду за ліквідністю банківської системи й управління нею, розв'язання якої має ґрунтуватися на глибокому теоретичному осмисленні сутності економічної категорії та явища ліквідності.

Термін «ліквідність» (від лат. liquidus - рідкий,

текучий) характеризує легкість реалізації, продажу, перетворення матеріальних цінностей у грошові кошти.

Ліквідність банківської системи – це спроможність забезпечити своєчасне виконання всіх зобов'язань перед вкладниками, кредиторами та акціонерами банківських установ, можливість залучати в повному обсязі вільні кошти юридичних і фізичних осіб, надавати кредити й інвестувати розвиток економіки країни. Вона обумовлюється ліквідністю окремих банківських установ і НБУ, фінансовою політикою держави, а також станом міжбанківського ринку.

Ліквідність банківської системи формується під впливом багатьох чинників загальноекономічного характеру, а саме: динаміка коштів Уряду на рахунках у НБУ, інтервенції центрального банку на валютному ринку, динаміка готівки в касах банків та поза банками, результати використання НБУ відповідних механізмів та інструментів регулювання грошово-кредитного ринку в попередньому періоді, розмір зовнішнього та внутрішнього боргу України, інвестиційні потоки в країні, законодавчо-нормативна база захисту кредиторів [2].

За нашим переконанням, факторами, які найсуттєвіше впливають на достатність ліквідності банківських установ, є наступні (подано за результатами ранжування ступеня їх впливу):

- наявність адекватної, ефективної, доведеної до виконавців нормативної бази (положень, процедур) щодо управління ризиком ліквідності;
- обрано підходи до управління ліквідністю (централізований, децентралізований, комбінація двох по-передніх);
- визначення потреб у ліквідності та фінансуванні конкретних банків з урахуванням стану та потреб у ліквідності групи, до якої входить банк;
- обсяг активів балансу банків та їх розподіл за ступенем ліквідності, зокрема на особливу увагу заслуговують високоліквідні активи, цінні папери та інші активи, які можуть бути прийняті до операцій рефінансування;
- обсяг, структура та рівень диверсифікації пасивів банків і передусім питома вага зобов'язань у пасивах банку, строкових зобов'язань та зобов'язань до запитання, коштів фізичних та юридичних осіб, міжбанківських коштів, наявність нестабільних джерел коштів;
- розриви фінансування (особливу увагу слід звернути на короткострокові розриви, включаючи прогнозовані потреби у фінансуванні, в тому числі з урахуванням незниженого залишку коштів та коштів обов'язкових резервів на кореспондентському рахунку в Національному банку);
- спроможність покривати банками по-тенційні розриви фінансування за прийнятними процентними ставками шляхом залучення додаткових ресурсів;
- ліквідність фінансових ринків, на яких можна залучити кошти (міжбанківські кредити і депозити), отримувати рефінансування;
- погіршення репутації конкретного банку на ринку, що виявляється в підвищенні процентних ставок під час залучення ним коштів;
- висновки офіційних або неофіційних рейтингових

служб і аналітиків про певну банківську установу, зокрема поточні рейтинги та їх тенденції, відповідні публікації в засобах масової інформації;

- наявність адекватного стрес-сценарію в банках на випадок кризових обставин (комплекс заходів, спрямованих на усунення можливих як коротко-, так і довгострокових проблем з ліквідністю);
- періодичність моніторингу випадків недотримання банками вимог щодо показників нормативів ліквідності.
- З метою досягнення достатнього рівня ліквідності або підтримки її на необхідному рівні органи нагляду повинні вирішувати такі завдання [1]:
- контролювати правильність визначення та здійснення адекватної політики щодо підтримки ліквідності;
- оперативно виявляти негативні зміни в ліквідній позиції банку та завчасно вживати заходи щодо їх усунення;
- встановлювати ліміти та нормативи коефіцієнтів, за якими аналізують ліквідність;
- неупереджено ставитися до всіх банків та визначати їх ліквідність відповідно до загально визначених міжнародних принципів.

Відповідно до окреслених завдань здійснення банківського нагляду відповідними органами, з точки зору управління ліквідністю банків, такий нагляд повинен поєднувати здійснення кількісної та якісної оцінки цього процесу.

Проведення кількісної оцінки діяльності банку щодо забезпечення відповідного рівня ліквідності здійснюється шляхом встановлення нормативів для окремих обов'язкових коефіцієнтів та надання рекомендацій щодо застосування необов'язкових нормативів. Такі заходи спрямовані передусім на визначення ліквідної позиції банку, потенційного дефіциту або надлишку ліквідних коштів.

Зауважимо, що у практиці світової банківської справи поки що не знайдено всеосяжної формули або набору нормативів, які б досить точно визначали потребу банків у необхідних ліквідних коштах. Інформацію про підхід до цієї проблеми органів банківського нагляду в різних країнах дає таблиця 1.

Якісна оцінка передбачає вивчення діяльності керівництва та управлінського персоналу банку щодо визначення стратегії управління ризиком ліквідності та її використання у щоденній діяльності банку, разом зі стрес-тестуванням та складанням резервних планів.

Зважаючи на велике значення для банків підтримання певного рівня ліквідності, органи нагляду вимагають від них розроблення адекватної стратегії управління ризиком втрати ліквідності, яка має містити вимірювання, управління та обмеження рівня ризиків. У банках, що активно працюють на міжнародних ринках, така стратегія може, наприклад, включати централізований контроль та управління ліквідністю в розрізі країн та окремих валют, та повинна ґрунтуватися на інформації, яка постійно та своєчасно отримується і обробляється через спеціальні інформаційні системи. Вона повинна включати також стрес-тестування змін ліквідності з розробкою різних сценаріїв та періодичним аналізом реалізації варіантів дій, прийнятних для кожного з них.

Спираючись на вищевикладене, вважаємо, що слід детальніше розглянути досвід нагляду за ліквідністю

Таблиця 1. Підходи до державного нагляду за банківською ліквідністю

Країна	Нормативи
США	Обов'язкові нормативи не встановлено
ФРН	Норматив довгострокової ліквідності
Великобританія	Обов'язкові нормативи не встановлено. Контроль за активами та зобов'язаннями щодо термінів погашення
Франція	Нормативи коротко- та середньострокової ліквідності
Японія	Обов'язкові нормативи не встановлено. Рекомендовано коефіцієнт поточної ліквідності
Росія	Нормативи поточної, миттєвої, довгострокової ліквідності
Україна	Нормативи миттєвої, поточної, короткострокової ліквідності

банків окремих країн.

Центральний банк Росії як орган банківського нагляду, здійснюючи нагляд за діяльністю банківських установ, керується першочерговим значенням ефективного управління ліквідністю як для банків, так і для банківського нагляду. Підвищеної уваги заслуговують, зокрема, процедури прийняття рішень, що впливають на стан ліквідності у банках, та ефективний контроль за їх виконанням. Відповідно до цього розроблені рекомендації щодо організації ефективного управління та нагляду за ліквідністю в кредитних організаціях та рекомендації з оцінки впливу ліквідності на фінансовий стан кредитних установ, які доведені до територіальних управлінь Центрального банку Росії. У рекомендаціях щодо організації ефективного управління та контролю за ліквідністю в кредитних установах визначені основні елементи документа про політику управління та оцінки ліквідності кредитної організації, порядок контролю за дотриманням політики та процедур з управління ліквідністю, порядок розроблення заходів, спрямованих на її відновлення, а також встановлено роль територіальних установ Центрального банку Росії щодо оцінки та контролю ризику. У рекомендаціях з оцінки впливу ліквідності на фінансовий стан кредитних установ визначений порядок аналізу ризику зниження її рівня з використанням обов'язкових нормативів, відповідно до якого аналізується зміна фактичних значень рівня ліквідності банку порівняно з пороговими значеннями обов'язкових нормативів, встановлених Центральним банком Росії, за останні 3 місяці. Таким чином виявляються вимоги та зобов'язання банку, які мали значний вплив на нормативи ліквідності та спроможність банку виконувати свої поточні зобов'язання.

У Німеччині Федеральне управління з контролю за фінансовими установами керується Положенням про ліквідність установ, яке регулює правила управління та нагляду за нею. Усі кредитні установи щомісяця повинні подавати інформацію у вигляді офіційних звітів про стан ліквідності та розрахунки поточних показників. Ці форми звітності містять схеми ліквідності за чотирма ступенями строковості. Крім того, Федеральне управління з контролю за фінансовими установами може вимагати від кредитної установи вжиття заходів для зменшення ризиків, пов'язаних з певними видами економічної діяльності, продуктами чи використанням певних схем. Усі вищезазначені заходи вживаються лише у випадку, коли кредитна установа не усуне виявлені певні невідповідності протягом періоду, попередньо встановленого Федеральним управлінням з контролю за фінансовими установами. Таким чином, у Німеччині ліквідність банку залежить від трьох факторів:

величини очікуваних грошових потоків; наявності достатньої кількості високоліквідних активів; ліній рефінансування на грошовому ринку.

В Угорщині Управління із здійснення нагляду за фінансовими установами має право здійснювати контроль за якістю управління ліквідністю банків. Регулювання здійснюється переважно на якісній основі. Такий звіт складається у формі відповідей на запитання, що пропонуються органом нагляду. Банки звітують про: управління активами і пасивами; відповідність виконання вимог центрального банку щодо резервування ліквідності; оцінку стабільності запасу ліквідності; чисту позицію банку на грошовому ринку та ринку капіталу (міжбанківські кредити + ліквідні цінні папери – міжбанківські депозити); цінні папери. Для кількісного вимірювання існує звітність з питань ліквідності, в якій деталізуються строки погашення заборгованості. Ця звітність повинна подаватись до органу нагляду щомісячно та за півроку. Вона містить дані про суми балансових і позабалансових зобов'язань, а також дані зі звіту про прибутки та збитки.

Слід наголосити, що перед НБУ сьогодні гостро стоїть питання щодо удосконалення управління ліквідністю комерційних банків в умовах подолання наслідків світової кризи фінансово-банківської системи [3]. Нагадаємо, що після бурхливого розвитку банківської системи за останнє десятиріччя, погіршення економічної ситуації в Україні у жовтні-листопаді 2008 р. на тлі зниження рівня глобальної ліквідності, обмеження доступу банків до зовнішніх джерел запозичень спричинило різке зниження рівня ліквідності вітчизняної банківської системи. Загалом у жовтні-листопаді 2008 р. для підтримки ліквідності банків Національний банк України надав кредитів рефінансування на загальну суму близько 74,7 млрд. грн, у т. ч. кредитів овернайт – 36,9 млрд. грн. З кінця листопада 2008 р. НБУ почав обмежувати обсяги підтримки ліквідності банків [6].

Не менш проблематичним був процес надання кредитів рефінансування у 2009 р. Станом на 1 січня 2009 р. 97 банків мали заборгованість за кредитами рефінансування в сумі 60,5 млрд. грн, із них 38% припадало на державні банки, хоча їх частка в загальних активах банків стано-вить лише 11,5%, а вплив коштів у період кризи склав близько 2%. НБУ у січні 2009 р. значно знизив обсяги підтримки ліквідності банківської системи держави. Якщоб у грудні 2008 р. було надано 30,6 млрд. грн кредитів рефінансування, то у період з 1 до 27 січня 2009 р. – лише 1,4 млрд. грн. Дефіцит ліквідності призвів до підвищення попиту на ресурси на міжбанківському кредитному ринку. Вартість овернайт з початку січня 2009 р. зросла більш ніж у два рази і сягнула 35%, у березні середньозважена ставка кредитів овернайт

склала 71,5% [6]. Наслідком цього стали затримки клієнтських платежів окремими фінансовими установами, неповернення деякими банками вкладів фізичних осіб, що спричинило паніку серед населення і спровокувало нову хвилю вилучення депозитів з банківської системи. Довіра до банківської системи України у лютому 2009 р. була значно нижчою, ніж у жовтні-листопаді 2008 р.

Поступове покращення показників реального сектора економіки, платіжного балансу та усунення політичної складової впливу на НБУ разом зі скасуванням законодавчих обмежень у проведенні грошово-кредитної політики сприяли поліпшенню ситуації у II кварталі 2009 р. Приріст депозитів населення у IV кварталі 2009 (4,5 %) був найбільшим порівняно із попередніми кварталами [6].

Надходження в обіг платіжних засобів через фіскальні механізми у II півріччі 2009 р. створювало надлишок ліквідності на ринку, оскільки завдяки стабілізації ситуації на валютному ринку та припиненню відпливу коштів населення з банків дефіцит ліквідності на ринку в середині року вже не відчувався. З метою стримування тенденції до прискорення зростання ліквідності та забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку Національний банк України в II півріччі 2009 р. посилив мобілізаційні акценти у своїх операціях з регулювання ліквідності банків, що виявлялося у зменшенні обсягу операцій з рефінансування банків та зменшенні обсягу мобілізаційних операцій.

Відсутність у нормативних документах чіткого порядку контролю за цільовим використанням ресурсів рефінансування призвела до виникнення значного обсягу проблемної заборгованості у кредитному портфелі НБУ. Так за результатами рефінансування лише у 2009 р. НБУ використав резерви у розмірі 13,2 млрд. грн. [6] Це найбільша стаття витрат регулятора. Окрім того, за даними НБУ, більше 70% заборгованості за кредитами рефінансування була реструктуризована, близько 60 млн. банки не повернули регулятору у визначений термін [5].

У 2010 р. НБУ, відстежуючи позитивні тенденції із відновлення рівня ліквідності банківською системою, спрямував свою роботу на розробку процедури надання довгострокових ресурсів для поживлення процесів кредитування банками суб'єктів господарювання. Так Постановою Правління НБУ від 04.02.2010 № 47 було затверджено Положення про рефінансування та надання Національним банком України кредитів банкам України на період її виходу на докризові параметри, яке визначало порядок надання НБУ стабілізаційного та стимулювального кредиту (далі Постанова № 47).

Розроблений механізм та умови надання стимулювальних кредитів не забезпечили рівного доступу до нового виду рефінансування, більше того, строки кредитування та вартість ресурсів для банків істотно відрізнялися. Пріоритетність надавалася державним банкам та націоналізованим банкам, а також банкам з числа найбільших та великих (тим, у яких регулятивний капітал становив не менше 600 млн. грн.) [5]. Жорсткість умов стимулювального кредитування, підсилена консервативною політикою НБУ, спрямованою на зменшення грошової маси, мінімізацію інфляції та стабілізацію валютного курсу, звела нанівець наміри державних посадовців

відновити процеси кредитування реальної економіки.

У сучасних реаліях проблема підвищення ефективності управління ліквідністю банківської системи України має розв'язуватися комплексно шляхом запровадження заходів, спрямованих на: 1) удосконалення інструментарію регулювання ліквідності шляхом посилення ролі економічних нормативів (необхідність виконання цих нормативів дозволяє, як показує досвід Німеччини і Росії, посилити контроль за довгостроковою ліквідністю банків); 2) спрощення та стандартизацію депозитного інструментарію регулювання ліквідності шляхом зменшення кількості депозитних інструментів у розрізі строків їх використання; 3) підвищення дієвості трансмісійного механізму грошово-кредитної політики шляхом зростання ролі його процентного каналу; посилення координації грошово-кредитної і фіскальної політики.

Список літератури

1. Про регулювання національним банком України ліквідності банків України [Текст] : положення, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30.04.2009 р. № 250.
2. Ліквідність банківської системи України [Текст] : науково-аналітичні матеріали. / В. І. Міщенко, А. В. Сомик та ін. – К. : НБУ. Центр наукових досліджень, 2008. Вип. 12. – 180 с.
3. Лис, І. Удосконалення управління ліквідністю в умовах світової фінансової кризи [Текст] / І. Лис // Банківська справа. – 2009. – № 4. – С. 19-25.
4. Міщенко, В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу [Текст] / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2008. – № 11. – С. 6-9.
5. Міщенко, С. В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування [Текст] / С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 75-87.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Золотарєва Ольга, Перевязко Марія

Ликвидность банковской системы: основные аспекты надзора и управления

В статье исследована проблематика, которая касается основных вопросов надзора и управления ликвидностью банковской системы. В частности, раскрыта сущность ликвидности банковской системы, выделены важнейшие факторы, которые влияют на достаточность ликвидности банковских учреждений. Рассмотрен мировой опыт в сфере этой и предложены рекомендации относительно направлений совершенствования организации надзора за ликвидностью отечественных банков.

RESUME

Zolotaryova Olga, Perevyazko Maria

Banking system liquidity: basic aspects of supervision and management

The range of problems that touches the basic questions of supervision and management liquidity of the banking system is investigated in the article. In particular, the essence of liquidity of the banking system is exposed, the major factors that influence sufficiency of liquidity of bank institutions are distinguished. There have been offered some recommendation in relation to directions of perfection of organization of supervision after liquidity of home banks.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2012 р.

КРЕДИТУВАННЯ ЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ПОПОВНЕННЯ АКТИВІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті розглядаються теоретичні питання та проблеми виникнення і становлення кредитної політики. Досліджено і доведено значущість кредитування для суспільства та держави загалом.

Ключові слова: кредит, комерційні банки, ризик, дохідність.

Актуальність теми зумовлена необхідністю і своєю значущістю активних операцій у досягненні поставленої мети будь-якого банку чи фінансово-кредитної установи, суть якої полягає в отриманні максимального прибутку при мінімальному рівні ризику з огляду на політику, обрану банком.

Кредит – це позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, платності та цільового характеру використання [1].

Питаннями виникнення та становлення кредитної політики займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців, такі як: М. Бунге, В. Д. Васильченко, Т. В. Дорошенко, Ф. Кене, К. Маркс, А. М. Мороз, Г. С. Панова, А. Сміт, В. Т. Сусіденко та інші. Основою проблемою у наукових працях цих вчених є формування кредитної політики комерційного банку без урахування світової фінансової кризи. А тому саме на це нами робиться наголос у статті.

Вивчаючи праці зарубіжних та вітчизняних науковців у царині окресленої теми, вважаємо, що необхідно зауважити: деякі питання залишаються неопрацьованими та невивченими до сьогодні.

Одним з таких нерозкритих питань є історія виникнення кредитування взагалі. Мета нашої статті – визначити та довести, що кредитування є основним джерелом поповнення активів комерційного банку.

Первісний поділ общини на бідні та багаті сім'ї, накопичення скарбів у руках одних і нестача грошових коштів у інших, призвела до виникнення лихварського кредиту. З виникненням і розвитком держави та суспільства загалом поняття кредиту набуло великого значення у повсякденному житті тому, що потреба в капіталі зростає через вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Кредит становить одну з найважливіших ланок ринкової економіки держави. Оскільки:

- за допомогою кредиту доходи населення перетворюються з капіталу, який не працює, у той, що функціонує;
- кредитування несе в собі користь всім зацікавленим у цьому процесі сторонам. Банк також отримує прибуток від здійснення цих операцій через різницю у відсотках, які сплачуються по внесках;

- кредитно-банківська система є способом регулювання економіки країни. Вона вирішує наступні завдання:
- стабільність національної грошової одиниці;
- стабільність цін;
- забезпечення зайнятості населення;
- економічна рівновага в країні.

Проте на сучасному етапі розвитку ринкової економіки державні діячі і навіть вчені дорікають банкам тим, що вони не мають бажання фінансувати реальний сектор економіки. Як правило, це робиться у звинувачувальному стилі.

У всьому світі, зокрема і в Україні, вважається, що кредитування для комерційного банку є однією з найприбутковіших активних операцій. Але поряд з отриманням великих прибутків виникають і великі ризики, суть яких полягає в недоотриманні або втраті цих прибутків взагалі. Тому перед банком постає низка питань:

- який вид кредиту надавати;
- яка кількість наданих кредитів комерційним банком є оптимальною;
- кому і за яких обставин будуть надаватися кредити.

Щоб відповісти на вказані питання, слід вирішити головне: а чи будуть вони повернуті та чи будуть повернуті взагалі. Існує багато принципів кредитування, серед яких найголовнішим є повернення наданого кредиту у чітко обговорені та встановлені строки. Дотримання цього принципу кредитоодержувачем та дотримання умов договору обома сторонами є запорукою успішної та активної діяльності комерційного банку на ринку послуг.

Тому серед основних завдань будь-якого комерційного банку при наданні позики є детальний аналіз ризику.

Одним з найважливіших інструментів запобігання ризикам є кредитна політика банку. Кредитна політика банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів і спрямування їх на кредитування своїх клієнтів [2, с. 35].

Метою кредитної політики є підтримання збалансованості відношень між депозитами, кредитами та зобов'язаннями і власним капіталом

комерційного банку. Від вибраної кредитної політики комерційним банком залежить не лише підвищення якості кредитів, але і зростання чи спад фінансового стану самого банку. Все це доводить необхідність і значущість кредитної політики в роботі комерційного банку і насамперед - при переході держави до ринкової економіки.

Основним та найголовнішим елементом кредитної політики є визначення її цілей. Цілі кредитної політики комерційного банку формуються на основі стратегічних цілей самого банку.

Так Г. С. Панова зазначає, що "проведення кредитної і депозитної політики має одну мету – максимізацію доходів банку при підтриманні його надійності та стабільності. Точкою рівноваги при цьому є ліквідність банку"[3, с. 14]. З точки зору О. В. Дзюблюка, "основними фундаментальними цілями кредитної політики комерційного банку є забезпечення, з одного боку, умов для задоволення потреб клієнтів в отриманні коштів у тимчасове користування відповідно до різних видів кредитних послуг, котрі пропонуються на ринку, а з другого – отримання прибутку, що є метою функціонування банку як комерційного підприємства в умовах ринкової економіки, однак при забезпеченні належного рівня ліквідності та мінімізації ризиків за здійснюваними операціями" [4, с. 338].

В. Т. Сусіденко виокремлює систему стратегічних цілей кредитної політики комерційного банку [5, с. 228]. Таким чином, розглядаючи та аналізуючи сучасні підходи до визначення та формування цілей кредитної політики банків в сучасних умовах, можемо сказати, що значна кількість авторів у своїх роботах виділяє одну – максимізація отриманого прибутку від кредитної діяльності комерційного банку. У зв'язку з поглибленням світової фінансової та економічної кризи виникла потреба у корегуванні кредитної політики з позиції пошуку нових шляхів поповнення кредитного портфеля комерційного банку.

В економічній літературі є різні підходи до визначення суті кредитного портфеля. Деякі науковці підкреслюють, що кредитний портфель комерційного банку – це економічно обґрунтована і структурована сукупність кредитних угод і кредитних зобов'язань, яка є результатом цілеспрямованих управлінських рішень, прийнятих відповідно до вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду [2, с. 116].

Кредитні операції на сьогодні є одним з найважливіших джерел створення прибутку будь-якого комерційного банку. Однак із збільшення кількості випадків неповернення кредитів за останні роки ці операції мають схильність по підвищеній небезпеці для стабільної та стійкої діяльності комерційного банку. Можна сказати, що висока дохідність обумовлена підвищеним рівнем ризику, а це означає, що кредитування було і залишається найризикованішим видом серед інших видів діяльності банку.

Управління кредитним ризиком ґрунтується на виявленні та усуненні причин небажання або нездатності позичальника виконувати зобов'язання, зазначені кредитним договором, і розробці методів і прийомів зниження ризику.

Головною метою управління кредитним ризиком є мінімізація втрат комерційного банку у випадку несвоєчасного повернення або неповернення кредиту

взагалі.

У практичній діяльності існує чітка послідовність управління кредитним ризиком:

- визначення кредитного ризику;
- встановлення лімітів кредитування;
- оцінка вартості кредиту.

Спираючись на встановлені правила управління кредитним ризиком, можна зменшити його, але позбутися неможливо. Завжди існує частка ризику, яку має враховувати керівник при ухваленні того чи іншого рішення. Значну кількість ситуацій, у яких наявний ризик, дуже важко контролювати і прогнозувати, тому звести його рівень до нуля виглядає малоймовірним. Це підтверджує те, що навіть з першого погляду ідеальні і правильні рішення можуть призводити до збитків.

Водночас ризик необхідно розглядати як невід'ємний елемент функціонування будь-якої організації на ринку. Якщо максимізація прибутку – це головна мета організації, то він (прибуток) буде винагородою за взятий на себе ризик.

Значна кількість комерційних банків України при оцінці кредитного ризику брали до уваги лише той, що пов'язаний з фінансовими можливостями позичальника. Приклади з практики показують, що найбільша кількість позичальників не повертають кредити банку не тому, що не можуть, а тому, що не бажають це робити. У цьому випадку банк вимушений звернутися до суду, і найчастіше виникає проблема недосконалості укладеної кредитної угоди між сторонами. Якщо укладений договір визнається як оформлений юридично неправильно, то це може призвести до великих збитків для комерційного банку і угода буде визнана недійсною. Все зводиться до врахування не лише фінансового становища позичальника, але і юридичного ризику при укладанні угод.

Юридичний ризик зводиться до вірогідних збитків у результаті внесення змін у законодавство України, податкової системи, господарського кодексу тощо.

Попри стрімке зростання кредитування в Україні і у світі, головною перешкодою залишається недовіра між кредиторами та позичальниками на мікрорівні.

В економічній літературі немає єдиного визначення поняття «кредитний ризик». Більшість дослідників пов'язують останній з можливими збитками по кредитній операції:

- „Кредитний ризик – ризик невиконання зобов'язань од-нією стороною за договором і виникнення, у зв'язку з цим, в іншій стороні фінансових збитків”;
- „Кредитний ризик є ризиком втрат, пов'язаних з погіршенням стану дебітора, контрагента по угоді, емітен-та цінних паперів”;
- „Кредитний ризик або ризик непогашення – це ймовірність неповернення взятої позичальником позички" [6, с. 41].

Слід зазначити, що кредитний ризик формується з декількох видів ризику, які діють самостійно

Особливу увагу в умовах загострення світової фінансової кризи в Україні слід звернути на можливість виникнення форс-мажорних обставин. Кредитний ризик залежить від великої кількості факторів, які поділяють на зовнішні та внутрішні.

При розробці методів удосконалення банківської системи в Україні найголовнішою умовою є вивчення і

використання світового досвіду. Хоча банки розвинених країн працюють в інших економічних умовах, їх методи, форми, засоби роботи можуть бути впроваджені і випробувані в Україні.

У кредитуванні у світовій практиці також виникає вірогідність ризику, але вона розраховується в інших масштабах. Увага зосереджується на мінімізації ризику або його ліквідації взагалі.

Найпоширенішим способом захисту кредитного ризику є продаж кредитів. Його сутність полягає в тому, що банк, спираючись на проведену ним оцінку портфеля, продає іншим інвесторам частину наданих ним кредитів. Результатом цієї операції виступає змога банку повернути кошти, які були частково або повністю спрямовані на кредитні вкладення. Існують різні сторони цього ефекту:

- звільняються ресурси, які спрямовуються на фінансування більш прибуткових активів;
- сповільнюється приріст банківських активів, що дає змогу керівництву комерційного банку досягти збалансованості між капіталом і ризиком кредитування;
- спостерігається зменшення деяких статей балансу (а саме тих, які характеризують його діяльність з невидігнутого боку).

Що стосується механізму продажу кредитів, то банк-продавець має можливість зберегти за собою права з обслуговування боргу. Але є випадки, коли банк позбавляється цього права. Тоді кредити продаються за нижчою ціною від їх номінальної вартості. Наприклад, один з найбільших таких ринків належить країнам «третього світу», де кредитні борги проводяться із співвідношенням 5 центів за 1 долар. Найбільша кількість цих кредитів купується банками і корпораціями пакетами в мільйони доларів США.

Масові неплатежі в Україні на сьогодні пов'язані з недооцінкою і ігноруванням кредитного ризику, несерйозним і нецентралізованим підходом комерційного банку до своєї кредитної політики, яка є запорукою ефективної діяльності. На момент подання заявки необхідно в загальному порядку мати на увазі найдрібніші моменти і деталі стосовно клієнта, інакше настає ймовірність випадання факторів, які впливають на кредитний ризик, і, як наслідок, отримання збитків комерційним банком.

Комерційним банкам і їх кредитним відділам необхідно завжди аналізувати, вивчати і враховувати зарубіжний та вітчизняний досвід для чіткого формулювання мети і цілей її досягнення.

Список літератури

1. Васюренко, О. В. Банківські операції [Текст] : навчальний посібник / О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2000. – 302 с.
2. Кредитування і контроль [Текст] : навч. посібник / Т. С. Смовженко, Р. Р. Коцовська, В. М. Крупський, В. С. Хім'як. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 135 с.
3. Панова, Г. С. Кредитна політика комерційного банку [Текст] / Г. С. Панова – Москва: МДУ, 1997. – 464 с.
4. Дзюблюк, О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки [Текст] : монографія / О. В. Дзюблюк. – К.: "ПОЛІГРАФКНИГА", 2000. – 511 с.
5. Сусіденко, В. Т. Стратегія управління кредитною діяльністю комерційних банків [Текст] / В. Т. Сусіденко – К.: КДТЕУ, 1998. – 348 с.
6. Ковальов, О. Л. Класифікація банківських ризиків. Фактори, що впливають на кредитні ризики, і підходи до їх класифікації [Текст] / О. Л. Ковальов // Формування

РЕЗЮМЕ

Кирилова Лариса, Гончарова Юлія

Кредитование как основной источник пополнения активов коммерческого банка

В статье рассмотрены теоретические вопросы и проблемы возникновения и становления кредитной политики. Исследовано и доказано значимость кредитования для общества и государства в целом.

RESUME

Kyrylova Larysa, Goncharova Yulia

Crediting as basic source of refill of the commercial bank's assets

Theoretical questions and problems of origin and becoming of credit policy are considered in the article. There have been investigated and well-proven significance of crediting for society and state on the whole.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.

Алла КОНОНЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Ганна ТОДОСЕЙЧУК

асистент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського**СУТНІСНА КОМПОНЕНТА ТА ФУНКЦІОНАЛЬНА СКЛАДОВА ГРОШЕЙ***У статті простежено етапи еволюції грошей, досліджено сутність такої дефініції, проаналізовано функції грошей, що відповідають сучасному етапу розвитку соціально-економічних відносин***Ключові слова:** гроші, теорія грошей, функції грошей, еволюція системи грошей, грошовий обіг.

Протягом століть гроші постійно змінювались, і сьогоднішній їх стан не є завершальною і остаточною стадією їх розвитку. Визначення та функції грошей підлягають постійній трансформації, оскільки вони є індикатором та провідною ланкою розвитку соціально – економічних відносин.

Дослідженню у сфері виявлення сутнісного концепту феномену грошей, їх функцій та розвитку присвячено багато робіт вчених-економістів, починаючи з Аристотеля, Г. Кнаппа, К. Маркса, П. Самуельсона та ін., теорії яких продовжуються та трансформуються в сучасній науці як українськими фахівцями, так і вченими інших держав. Серед них доцільно назвати Ю. В. Базуліна, С. Л. Брю, Д. Д. Ван-Хауза, Е. Д. Долана, А. Т. Євтуха, Г. Зиммеля, С. Б. Ільїну, К. Дж. Кемпбелла, Р. Дж. Кемпбелла, А. Косого, Т. Крампа, Л. Красавіну, О. І. Лаврушину, Л. В. Левченко, К. Р. Макконнелла, Р. Л. Міллера, Л. Харріс, В. П. Шило та ін. Однак до сьогодні немає чіткого визначення сутності грошей, а також єдиного підходу до визначення їх функцій, що зумовлено бурхливим

розвитком економіки за останні десятиріччя.

Метою статті виступає дослідження сутності грошей та їх функцій у кореляції до сучасного стану економіки. Відповідно до мети, завданнями статті є дослідження теорії виникнення та еволюції грошей й грошового обігу, окреслення дефініції «гроші», розгляд та аналіз підходів до функцій грошей.

Всі теорії грошей можна розглядати як сукупність, що складається з чотирьох етапів розвитку, кожен з яких визначається за домінуючим предметом і методом дослідження. Теорії грошей мають властивості ієрархічності і подвійності, взаємодія яких приводить до предметного та методологічного розширенню теорій. Для цих цілей можна виділити чотири наявних ієрархічних рівні системи теорій грошей, побудованої за принципом збільшення абстрактності: 1) ранній, 2) класичний, 3) неокласичний, 4) постнеокласичний [4]. У табл. 1 наведено узагальнені характеристики розвитку сукупності теорій грошей.

Таблиця 1. Характеристики етапів еволюції системи теорії грошей [4]

Назва етапу еволюції	Період	Домінуючий предмет дослідження	Сутність грошей
Ранній	VI-IV ст. до н.е. – XVIII ст.	а) «природні» блага (грошові знаки)	реальна вартість
		б) монети	символічна цінність
Класичний	XVIII ст. – сер. XIX ст.	а) реальні гроші (грошові знаки, монета, банкнота)	реальна вартість
		б) раховані гроші (паперові гроші, «банкові» монети, бони, розрахункові знаки)	уявна вартість
Неокласичний	сер. XIX ст. – сер. XX ст.	а) готівкові кошти (грошові знаки, монета, банкнота, паперові гроші)	реальна вартість
		б) безготівкові гроші (грошовий обіг)	купівельна здатність
Постнеокласичний	сер. XX ст. – сучасність.	а) національна валюта (гроші як засіб економічного обігу; готівкові та безготівкові гроші)	економічна цінність
		б) міжнародна ліквідна одиниця (гроші як засіб соціального домінування; гроші – думка, ідея, уява)	соціальна цінність

Ю. В. Базулін доводить, що із розвитком теорій грошей збільшується їх абстрактність, причому теорії з меншим ступенем абстракції впроваджуються у теорії з більшим ступенем абстракції, тобто «стара» теорія входить складовою частиною в нову, і, перебуваючи в її межах, є правильною. Для будь-якого етапу розвитку теорій грошей характерне протиставлення двох понять: реальні гроші та умовні (рахункові) гроші. Причому першому виду грошей приписується наявність у них реальної вартості, а другому - соціальної цінності (уявна вартість).

Для вирішення дуальної природи грошей Ю. В. Базулін пропонує розмежування таких понять, як грошовий знак, грошовий символ та грошова одиниця, що покликане поділити не тільки властивості грошей як уявного і матеріального об'єкта, але й поєднати їх економіко-правове та соціально-економічне поле пізнання [4].

«Гроші-символ - це а) вираз суті соціальних відносин; б) інформаційний квант; в) абстракція, узагальнення, отримане за допомогою логічної конструкції, заснованої на уявному знанні та ігнорування реального різноманіття; г) «абсолютна ідея», завжди одинична, у тому сенсі, який вкладається в поняття «першомонада». Гроші-символ володіють соціальною цінністю.

Грошові знаки є: а) економічною формою вияву соціальної суті грошей-символу; б) транслятором інформації від соціальної системи про необхідність через зміни в економічній системі; в) одночасно і пасивними, і активними. У першому випадку вони створюються в процесі соціального звернення, який передбачає інституалізацію грошей-символу і соціалізацію індивідуумів. У другому - вони самі є інструментом формування певних економічних відносин. Грошові знаки мають уявну вартість, яка створюється методом переконання.

Грошова одиниця – це правовий продукт, що надає

грошовим знакам властивість вимоги, боргового інструменту, що фіксує право на частину чужої праці. Це величина, якій умовно присвоюється значення одиниці багатства. Це грошовий знак, що має номінал. Грошові одиниці мають купівельну спроможність, яка є ірраціональною формою представницької вартості грошового знака. Купівельна спроможність грошової одиниці є повідомленням про пропорції обміну, закріплені в традиціях господарського обороту. Грошові одиниці, на відміну від категорій гроші-символ та грошові знаки, завжди мають образотворчий або числовий номінал».

Наявність таких протилежних понять - реальні й умовні гроші - призвело до формування двох наукових напрямків, які різним чином тлумачили походження і природу грошей: товарно-еволюційний і державно-правовий. Теорії еволюційного напрямку трактують гроші як товар і пояснюють їх появу природним шляхом з економічного обміну, а сутність грошей бачать у товарній природі того матеріалу, з якого вони зроблені.

Представники державно-правового напрямку стверджують, що гроші виникають у результаті угоди між людьми або законодавчого рішення держави. З точки зору прихильників цієї концепції, всі корисні й рідкісні блага - це гроші, що знаходяться в обороті тільки тому, що в суспільстві існує довіра до них, і тому вони здатні виконувати в господарстві всі функції грошей.

Питання визначення грошей як економічної категорії уже було об'єктом пильної уваги науковців. Деякі вчені виходять з функцій грошей, деякі - з їх властивостей. Основні підходи до визначення сутностей грошей наведено у табл. 2.

Регулювання центральної категорії всієї економіки встановлюється в державі на основі принципів грошового існування, які прийняті в тому чи іншому суспільстві.

Таблиця 2. Дефініція «гроші» в економічній літературі*

Автор визначення	Сутність
Аристотель (384-322 рр. до н.е.)	Продукт угоди між людьми
Г. Кнапп (1842-1926)	Продукт права, продукт держави
П. Самуельсон (XX ст.)	«Гроші - це штучна соціальна умовність»
К. Маркс (1818-1883)	Продукт товарного виробництва
А.Сміт (1723-1790)	Посередник в обміні товарів
Д. Рикардо (1772-1723)	Технічний засіб обміну товарів
К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю (XX ст)	«Гроші - це те, що вони роблять. Все, що виконує функції грошей, є гроші»
Е.Д. Долан, К.Дж. Кемпбелл Р.Дж.Кемпбелл (XX ст)	Засіб оплати товарів і послуг, засіб виміру вартості, а також збереження вартості
Л. Харріс	Те, що функціонує як засіб обігу, рахункової одиниці та засоби збереження вартості
С.Б.Ільїна, В.П. Шило	Суспільно визначений засіб платежу, який приймається в обмін на товари і послуги, а також при сплаті боргу
Л.В. Левченко	Специфічний товар, що має властивість обмінюватись на будь-якій інший товар. Є загальним еквівалентом
А. Шептун	«Деньги - это вещь, которая имеет свою особую форму движения от одного человека к другому и выражает определенный способ общения. Вещь, которая, независимо от своей материальной или символической формы, служит инструментом общественного взаимодействия людей посредством обмена. Это и является «источником» огромной ценности денег для общества»

* Укладено автором за [12, с. 17-19; 13, с. 264; 8, с. 25; 15; 6, с. 26; 17, с. 181;].

Еволюція підходів до теорії грошей й грошового обігу визначала становище й роль держави в економічному просторі та регулюванні грошового обігу країни. Сучасні підходи до управління грошовим обігом ґрунтуються на поєднанні підходів кейнсіанської школи та сучасного монетаризму. Слід сказати, що основним концептом в усіх школах та підходом є визначення достатності грошей, що зумовлено регулюванням їх попиту, пропозиції та наявної кількості в обігу

У теорії Дж. Кейнса стан рівноваги макроекономічної системи є лише окремим випадком і тому потрібне державне втручання з його відновлення. На ринку товарів завжди існує дефіцит ефективного попиту, який дестабілізує ринки праці грошей та облігацій. Вирішальна роль у досягненні рівноваги економічних систем можлива через заходи державного регулювання. Попит на гроші розглядався у складі агрегату ринку грошей. Взаємодія ринку грошей відбувається з ринком облігацій, ринком товарів та ринком робочої сили. Попит на гроші взаємодіє з іншими ринками, тому монетарна політика у кейнсіанській теорії є важелем впливу на виробництво доходу. В умовах дисбалансу економічної системи, пов'язаної з надлишковим виробництвом або з надлишковою пропозицією, потрібно збільшити сукупні витрати. В умовах збільшення сукупних витрат домашніх господарств та фірм попит на гроші та грошові залишки зростає.

У кейнсіанській концепції платоспроможний попит є вирішальним чинником впливу для повернення економічної системи у стан рівноваги.

Гранична схильність до споживання та гранична ефективність капіталу має тенденцію до зниження і, як наслідок, зменшується можливість реалізувати створені споживчі та інвестиційні товари. Тому населення починає надавати перевагу готівковим грошам як формі збереження своєї частки доходу. Вигоди від володіння грошми населення починають перевищувати вигоди від їх виробничого інвестування [16].

Монетариська концепція найбільш повно узагальнює погляди на самодостатню силу ринкового механізму. Грошова система в останній повинна забезпечувати грошову пропозицію, виходячи із грошового правила, коли найбільш сприятливим для економіки вважалася щорічне зростання грошової маси на 3-5 %. Попит на гроші в монетариській теорії є стабільним, тому і стабільні темпи зростання грошової маси, що є основним методом впливу на національну економіку. Монетарна політика є ефективною лише в тих випадках, коли поточні макроекономічні показники відхиляються від очікуваних. В усіх інших випадках дії уряду є неефективними, крім тих ситуацій, коли вдається провести непередбачену монетарну політику.

М. Фрідмен вирішальне значення для досягнення стабільності економіки надавав відповідності стабільного попиту на гроші та їх пропозиції. Відповідність стабільного попиту на гроші зростанню виробництва і формуванню відповідної пропозиції грошей є визначальною умовою економічної стабільності. У випадку, якщо попит буде перевищувати пропозицію, виникне прагнення позбутися надлишкових грошових залишків. Якщо ціни і дохід будуть вільно мінятися, то буде здійснено спробу потратити більше, збільшиться обсяг витрат,

виражених у номінальних одиницях, і надбавки в цінах [1; 16].

Монетаристи надавали перевагу грошово-кредитній політиці центрального банку і були переконані, що заходи фіскальної політики не дають очікуваного результату. Л. Харріс вважає монетаризм сучасним розвитком кількісної теорії, яка відрізняється специфічною поведінкою взаємодії попиту та пропозиції грошей [15]. Особливості монетаризму полягають у тому, що:

а) ігноруються питання виробництва грошового доходу та встановлення рівня цін;

б) гроші є одним із видів активів, формою володіння багатством;

в) аналіз попиту на гроші з боку економічних активів є аналогічним аналізу попиту на споживчі послуги [3]

Сучасна теорія грошей, поєднуючи кейнсіанські та монетариські погляди, має певні особливості, які полягають у наступному [8]:

1) сучасна теорія розглядає більш широкий діапазон активів;

2) відсутній поділ попиту на гроші на підставі мотиву застороги, трансакційний та спекулятивний мотиви. Процентна ставка все ж впливає на грошовий попит, обумовлений спекулятивним мотивом, проте лише внаслідок того, що норма процента є альтернативною вартістю зберігання грошей;

3) багатство розглядається як один із визначальних чинників попиту на гроші, коли збільшення багатства підвищує кожну складову багатства, в тому числі і на гроші.

Трансформації та перетворення в економіці, які сприяли відведенню грошам певного місця як об'єкту відносин, сприяють появі нових функцій грошей, які у свою чергу визначають подальший напрям розвитку вказаного феномену. У той же час, як зазначають вчені - економісти, проблема функцій грошей є однією з найбільш дискусійних. Розбіжність у поглядах на це питання стосується не тільки трактування окремих функцій, а й їх кількості.

Деякі вчені зменшують кількість функцій, об'єднуючи і комбінуючи п'ять класичних функцій, виділених К. Марксом, або намагаються їх модифікувати із розвитком товарно-грошових відносин у більшу кількість (табл. 3).

Загальні підходи дають змогу визначити сутність названих функцій наступним чином.

Засіб нагромадження — це функція, що пов'язана із здатністю грошей бути засобом збереження вартості, представником абстрактної форми багатства.

Міра вартості — це функція, в якій гроші забезпечують втілення і вимірювання вартості товарів, надаючи їй форму ціни.

Засіб обігу — це функція, в якій гроші є посередником в обміні товарів і забезпечують їх обіг.

Засіб платежу — це функція, в якій гроші обслуговують погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин, що виникають у процесі розширеного відтворення.

Світові гроші — це функція, в якій гроші обслуговують рух вартості в міжнародному економічному обороті і забезпечують реалізацію взаємовідносин між країнами.

Масштаб цін - стандарт вартості товарів для їх порівняння, одиниця виміру матеріальної субстанції загального еквіваленту.

Таблиця 3. Підходи до визначення функцій грошей*

Функція Автор	міра вартості	засіб обігу	засіб накопичення	засіб платежу	світові гроші	масштаб цін	інформаційна функція	стимулююча функція	функція нормування
К. Маркс	+	+	+	+	+				
Е. Д. Долан, К. Дж. Кемпбелл, Р. Дж. Кемпбелл	+		+	+					
Л. Харріс	+		+	+					
К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю	+		+	+					
Т. Крамп	+	+	+	+					
Р. Л. Міллер, Д. Д. Ван-Хауз	+	+	+	+					
А. Косий	+	+	+	+	+	+			
А. Т. Євтух	+	+	+	+	+	+	+	+	+
С. Б. Ільїна, В. П. Шило	+	+	+	+	+				
Л. В. Левченко	+	+	+	+	+				
О. І. Лаврушина	+	+	+	+	+				
Г. Зиммель	+		+	+				+	
Л. Красавіна	+	+	+	+	+				+

* Укладено автором за [2; 5-15]

Інформаційна функція - оцінка реального стану економіки країни і окремих господарств, база для прогнозування економічного і соціального розвитку країни, планування роботи на мезо- та макрорівнях в умовах невизначеності.

Стимулююча функція - виявляється в соціальній ролі грошей - коли самі гроші є метою і засобом досягнення функціонування підприємств і домогосподарств. Це спонукальний мотив діяльності й розвитку всієї економіки загалом і окремих її елементів.

Функція нормування - виникає із підвищенням ролі кредиту в суспільстві та пов'язана із встановленням нормативів і стандартів обігу саме кредитних грошей - економічних нормативів діяльності банків, визначення кредитоспроможності позичальника як нормативного критерію надання кредиту, встановлення банками лімітів кредитування й т. ін.

Вважаємо, що за умов постійного науково-технічного розвитку, появи нових форм грошей, трансформаційних перетворень у сфері грошового обігу та його регулювання, природним є виокремлення нових функцій грошей, які б найбільш повно розкривали властивості та значення такого явища. Поява нових функцій є нормальною реакцією на економічні перетворення в суспільстві. Це сприяє подальшому розвитку економічних відносин, відмові від «застарілої», недоречної системи господарювання. Грунтуючись на висновку щодо постійного розвитку сутності грошей, зміни їх функцій, можемо сказати, що їх функціональна складова також буде зазнавати змін та перетворювати процес грошового обігу відповідно до вимог сучасності, вивчення чого є одним з напрямів подальших досліджень у цій сфері.

Список літератури

1. Fridman, M. *Theoretical Framework for Monetary Analyz [Text]* / M. Fridman. - N.V. - 1971. - P. 3.
2. Simmel, G. *The Philosophy of Money [Text]* / G. Simmel ; Ed. by D. Frissy. Second enlurgen edition. L., N. Y., 1995.
3. *Studies in Quantitative Theory of Money [Text]* / Ed. By Fridman M. - University of Chicago Press, 1956. - P. 4.
4. Базулин Ю. В. *Происхождение и природа денег: финансовый аспект [Текст]* : автореф-т дис. на соиск. уч. ст. докт. экон. наук / Базулин Ю. В. ; Санкт-Петербургский государственный университет. - СПб - 2009 г. - 30 с.
5. Гальчинський, А. *Теорія грошей [Текст]* / А. Гальчинський. - К.: Основи, 1996. - 413 с.
6. *Гроші та кредит [Текст]* : навч. пос. / С. Б. Ільїна, В. П. Шило, В. І. Кисла, Н. І. Шрамкова. - К.: «ВД «Професіонал», 2007 - 368 с.
7. *Деньги, кредит, банки [Текст]* / Под ред. О. И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 1999. - 448 с.
8. Долан, Э. Дж. *Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика [Текст]* / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл. - СПб.: "Санкт - Петербург Оркестр", 1994. - 496 с.
9. *Евтух, А. Т. Суть денег: современный аспект [Электронный ресурс]* / А. Т. Евтух. - Режим доступу : <http://www.ketvdu.narod.ru/er1-1d.html>.
10. Косой, А. М. *Современные деньги [Текст]* / А. М. Косой // *Деньги и кредит.* - 2002. - № 6.
11. Красавина, Л. *Проблемы денег в экономической науке [Текст]* / Л. Красавина // *Деньги и кредит.* - 2001. - №10.
12. Левченко, Л. В. *Гроші та кредит [Текст]* : навч. посіб. / Л. В. Левченко. - К. : Центр учбової літератури, 2011. - 224 с.
13. Макконнелл, К. Л. *Экономикс: Принципы, проблемы и политика [Текст]* / К. Л. Макконнелл, С. Л. Брю. - К.: Хаар-Демос, 1993. - 400 с.
14. Міллер, Р. Л. *Современные деньги и банковское дело [Текст]* / Р. Л. Міллер, Д. Д. Ван-Хауз. - М.: Инфра-М, 2000. - 856 с.
15. Харріс, Л. *Теория денег [Текст]* / Л. Харріс ; состав.

-
- А. Чухно // Деньги. – К.: Вид. «Україна», 1997. – 541 с.
16. Шевченко, С. Г. Попит на гроші в структурах економічних систем [Текст] / С. Г. Шевченко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України, 2007. – Вип. 17.6. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/17_6/155_Szewczenko_17_6.pdf.
17. Шентун, А. А. Философия денег [Текст] / А. А. Шентун // Вопросы философии. – 1999. – № 7. – С. 180-183.

РЕЗЮМЕ

Кононенко Алла, Тодосейчук Анна

Суцностная компонента и функциональная составляющая денег

В статье прослежены этапы эволюции денег, исследована сущность такой дефиниции, проанализированы функции денег, которые соответствуют современному этапу развития социально-экономических отношений.

RESUME

Kononenko Alla, Todoseichuk Ganna

The essence of component and functional part of money

The stages of the evolution of money have been followed. The nature of such definition has been studied. The functions of money, which correspond to the current stage of socio-economic relations development have been analyzed in the article.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2012 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОЦЕНТНІ БАНКІВСЬКІ ПРОДУКТИ

У статті досліджено особливості системи ціноутворення на процентні продукти вітчизняних банків. Визначено основні недоліки та запропоновано теоретичні засади удосконалення останньої.

Ключові слова: ціноутворення, банк, банківський процентний продукт, міжбанківський ринок, ринок банківських послуг.

Від початку фінансової кризи і до сьогодні у вітчизняній банківській системі спостерігаються постійні коливання відсоткових ставок за банківськими кредитами і депозитами. Варто зазначити, що вже тривалий час остання демонструє негативні фінансові результати своєї діяльності. Так у 2009 р. загальна сума збитків становила 26,3 млрд. грн., в 2010 р. – 9,8 млрд. грн., в 2011 р. – 2,8 млрд. грн. Така динаміка свідчить, що поточна ціни на банківські продукти, в першу чергу - процентні, не забезпечують банку маржу, необхідну для покриття усіх його непроцентних витрат, а, отже, питання ціноутворення на процентні продукти вітчизняних банків набирає особливої актуальності, оскільки саме маржа між кредитною і депозитною ставкою має створювати основу для прибутковості банківської діяльності.

Питання ціноутворення на банківські продукти висвітлені у низці праць вітчизняних та зарубіжних вчених, таких, як: Ю. Н. Гойденко [1], Ю. Заруба [2], О. Заруцька [3], О. І. Кіреєв [9], В. В. Коваленко [4], М. М. Кошевий [5], І. В. Ліпсіц [6], Н. Г. Маслак [7], Дж. Сінкі [8], М. М. Шаповалова [9], Н. В. Шаркаді [10]. Проте, попри значний здобуток дослідників, які цікавилися питаннями ціноутворення на банківські продукти, все ж переважно вивчалися лише окремі теоретичні аспекти цього процесу. Не вирішеним залишається питання ціноутворення на процентні продукти вітчизняних банків, яке потребує встановлення особливостей останнього у вітчизняних банках, визначення можливих недоліків наявної системи ціноутворення.

Метою дослідження є визначення особливостей ціноутворення на процентні продукти вітчизняних банків, виокремлення недоліків системи ціноутворення на відповідні банківські продукти та формування теоретичних засад її удосконалення.

Дослідивши сучасні тенденції вітчизняної банківської справи у питанні ціноутворення на банківські процентні продукти, можемо дійти висновку, що найсуттєвішим чинником при ціноутворенні на процентні продукти банку, як кредитні, так і депозитні, є ціни основних конкурентів. Отже, переважним методом ціноутворення на банківські процентні продукти є ринковий. Іншим важливим чинником є нематеріальна складова, а саме - репутація банку, рівень відносин із клієнтами, рівень довіри до банку з боку населення та бізнес-середовища. Банк, який має

репутацію «надійного банку», може суттєво знижувати відсоткові ставки за депозитами порівняно із конкурентами. При ціноутворенні на кредитні банківські продукти цей чинник також є суттєвим, оскільки на вітчизняному ринку банківських процентних продуктів процес кредитування є досить індивідуальним, а кінцева ціна кредитних ресурсів встановлюється з опертям на цілий перелік важливих чинників: 1) рівня відносин між банком і клієнтом, якому він надає власні продукти; 2) частки фінансових потреб клієнта, яку задовольняє банк, у загальному обсязі його фінансових потреб; 3) переліку банківських продуктів, якими користується клієнт та на яких банк має можливість отримати прибуток.

Останніми роками при встановленні депозитних ставок все більш впливовим стає такий чинник, як потреба банку у ліквідних коштах. Підвищена потреба банку у грошових коштах відповідно змушує його підіймати відсоткову ставку залучення ресурсів. Протягом останніх років вплив цього фактора на ціну банківських продуктів стає визначальним. Так зокрема у 2010 р. депозитні ставки почали зростати, оскільки масовий відтік коштів населення з банків призвів до кризи ліквідності. Крім того, у IV кварталі 2011 р. у зв'язку із браком ліквідних коштів банки почали суттєво підвищувати власні ставки по депозитах, що ще раз підтверджує значний вплив вказаного чинника. У свою чергу витратна складова здебільшого не відіграє значної ролі у ціноутворенні на банківські депозити та кредити в частині урахування непроцентних витрат.

Ціноутворення на процентні банківські продукти, орієнтоване на зазначені фактори, має цілий перелік суттєвих недоліків, які створюють додаткові ризики у діяльності банківської установи. Перш за все, важливою проблемою сучасної системи банківського ціноутворення є переоцінена в ній роль суб'єктивного фактора, внаслідок чого зростає ймовірність прийняття помилкових рішень. Як вже зазначалося, при прийнятті рішень щодо формування ціни для клієнта дуже часто береться до уваги такий суб'єктивний показник, як рівень взаємовідносин між клієнтом та банком, який не може бути достовірно оцінений.

Наступним важливим недоліком, на нашу думку, є недостатнє і неповне врахування витратної складової у ціноутворенні на банківські продукти. Така система передбачає низький рівень контролю за витратами

банку, їхньою обґрунтованістю, що у свою чергу безпосередньо веде до збільшення ризику отримання банком збитків.

Іншою важливою вадою є низька оперативність системи ціноутворення в більшості вітчизняних банків, тобто вона повільно і не чітко (а інколи й не повною мірою) реагує на зміни у зовнішньому середовищі, оскільки діє значна орієнтація на ціни інших банків та «нематеріальний чинник» – фактори, які не завжди вчасно реагують на коливання у зовнішньому оточенні. Ще більше ця вада посилюється, якщо взяти до уваги, що загалом перелік чинників ціноутворення на банківські продукти, які

враховують вітчизняні банки, є дуже обмеженим, що створює додаткові ризики зниження ефективності діяльності установи.

На нашу думку, подолання зазначених недоліків можливе за допомогою впровадження якісно іншого підходу до ціноутворення на банківські процентні продукти на основі поєднання одразу двох підходів: ринкового та витратного. Крім того, вважаємо, необхідно вдосконалювати систему ціноутворення на процентні банківські продукти на принципах окупності для кожного центру відповідальності банку за реалізацію банківських процентних продуктів на ринку (рис. 1).

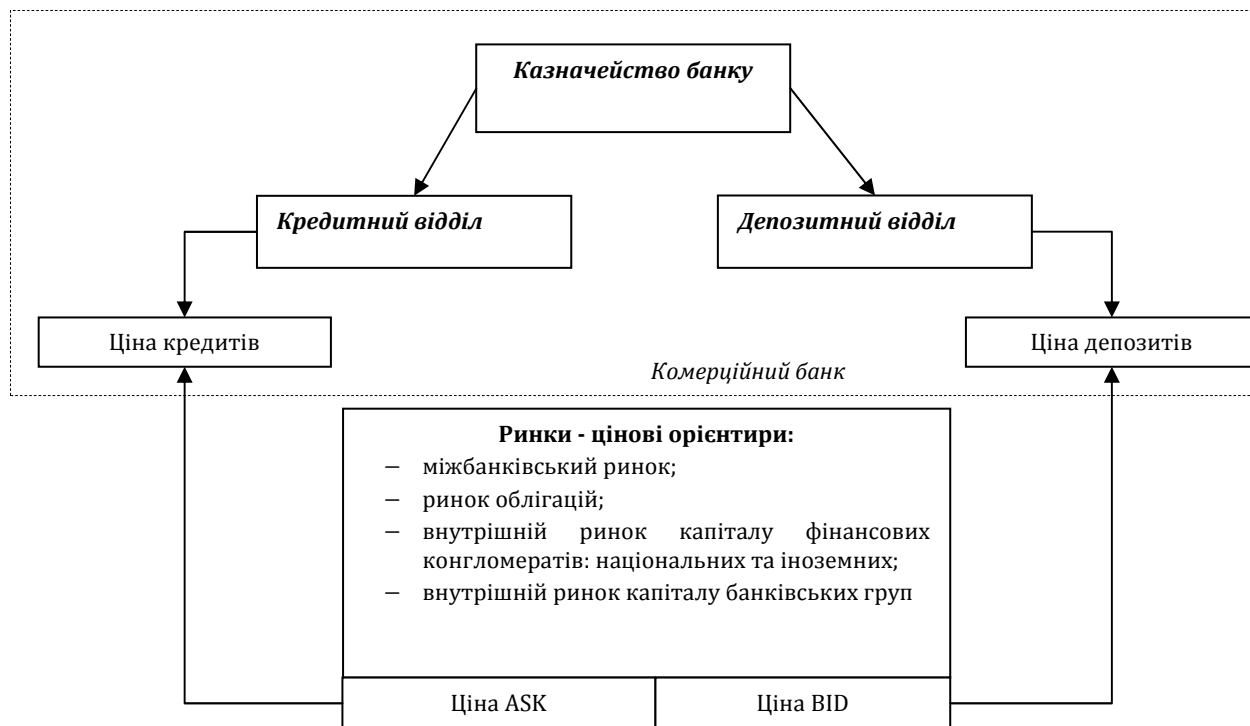


Рис. 1. Загальна схема відносин учасників процесу ціноутворення на процентні продукти банку в межах запропонованого підходу на принципах окупності кожного з них

Як демонструє рис. 1, центральне місце в організації запропонованого нами підходу має посідати Казначейство банку як його головний орган, який регулює грошові потоки, активи та пасиви, організовує роботу установи так, щоб отримувати від цього максимальну вигоду. Саме по собі банківське ціноутворення на процентні продукти можна розглядати не тільки як маркетинговий процес визначення ринкової вартості продуктів, які пропонує установа, але й як частину процесу управління прибутком банку.

Банківська установа має можливість доступу до альтернативних ринків залучення та вкладення фінансових ресурсів, на яких зазвичай відбуваються великі обсяги операцій. Оперуючи на цих ринках, банк може напрацьовувати певну маржу. Через це можна сказати, що альтернативні джерела залучення та напрямки використання фінансових ресурсів мають приносити не меншу прибутковість. Встановлення цін на процентні банківські продукти на основі запропонованих орієнтирів зображено на рис. 2.

Відповідно до вищенаведеного можна зробити висновок, що відправною точкою при ціноутворенні

на банківські депозити є ціна BID на відповідному ринку – ціновому орієнтірі. Працюючи на будь-якому із зазначених ринків – цінових орієнтірів, банк може отримати фінансові ресурси за певною ціною BID, а тому логічно припустити, що відсоткова ставка, яку може встановити Депозитний відділ на депозитні продукти, не повинна перевищувати таку ціну, оскільки за інших умов ця діяльність буде знижувати загальну рентабельність банківської установи.

Іншим чинником, який додатково має обмежувати Депозитний відділ у встановленні депозитних ставок, є витрати, безпосередньо понесені при залученні відповідних ресурсів. У цьому і втілюється принцип функціонування кожного департаменту на умовах «самоокупності».

Останнім фактором, який, на нашу думку, вкрай важливо врахувати при ціноутворенні на банківські депозити, є ризик коливань цін на ринках – цінових орієнтірах.

Всі вищезазначені чинники формують верхню межу тієї ціни, яку депозитний департамент може запропонувати юридичним та фізичним особам за кошти, розміщені ними на депозитних рахунках

банку. Проте варто зазначити, що існують і такі фактори, які обмежують діапазон ціноутворення на депозити знизу. Головним з таких обмежень в Україні є ціна основних конкурентів, з якими банк веде боротьбу за ринок. Звісно, банк може за необхідності встановлювати ціну на депозитні продукти для населення та підприємств нижче за головних конкурентів, але різниця має бути невеликою та лише на незначний час, інакше за умов високої конкуренції банківський менеджмент несе ризики втрати поточної клієнтської бази та частки ринку.

У свою чергу при ціноутворення на банківські кредити відправною точкою розрахунку має бути ціна ASK на ринку – ціновому орієнтирі. Проте на практиці відсоток по кредитах для населення та підприємств має бути вищим (як мінімум – на додаткові витрати, пов'язані із реалізацією банком відповідних функцій).

Слід наголосити, що запропонований підхід не обмежується використанням лише одного ринку – цінового орієнтиру для встановлення цін на процентні банківські продукти одночасно. Не виключається ситуація, за якої орієнтиром для депозитних ставок буде ціна BID одного із наведених ринків – цінових орієнтирів, а для кредитних ставок ціна – ціна ASK іншого із наведених ринків – цінових орієнтирів. Звісно в такому випадку має витримуватись співвідношення, за якого ціновий орієнтир BID має бути обов'язково нижчим за ціновий орієнтир ASK і така різниця має бути не меншою за більшу із різниць цін BID і ASK на використовуваних ринках – цінових орієнтирах.

Особливої уваги при дослідженні впливу банківських ризиків на ціну банківського кредиту в межах запропонованого підходу заслуговує ризик коливання цін на ринку – ціновому орієнтирі, для урахування якого в ціні банківських процентних продуктів необхідно внести надбавку, розраховану на базі статистичних даних щодо цінових коливань на відповідному ринку.

Наведені вище чинники характеризують лише обмеження щодо нижньої межі кредитної ставки. Зважаючи на те, що вітчизняний ринок банківських послуг позначений досить високою конкуренцією, то максимальною межею ціни на власні кредитні продукти, які може встановити банк без загрози для власної діяльності, є ціни найближчих конкурентів. Як і у випадку із депозитними продуктами, банк може дещо відхиляти власні ціни від цін конкурентів у бік їх підвищення, проте незначно, аби не ризикувати клієнтською базою та власною часткою ринку.

Загалом, на нашу думку, запропонований нами підхід до ціноутворення на банківські процентні продукти має значний перелік переваг, а саме:

- формує основи для беззбитковості діяльності банківської установи при реалізації нею депозитних та кредитних продуктів та гарантування мінімальної прибутковості для банку;
- забезпечує контроль за витратами банку загалом та окремими його підрозділами, оцінює ефективність витрат, які супроводжують процес залучення фінансових ресурсів на депозити від населення та підприємств та процес спрямування цих ресурсів у кредитні продукти банку;
- дає можливість оцінити ефективність діяльності департаментів банку із залучення та використання

ресурсів, виявити центри відповідальності, які формують прибутки та збитки;

- фокусує додаткову увагу на компонентах собівартості банківських кредитних та депозитних продуктів, їхньому технічному обґрунтуванні, розробці норм витрат;
- створює базу для матеріального заохочення департаментів до покращення результатів їхньої роботи, що дасть змогу підвищувати прибутковість банку загалом та продуктивність роботи фахівців;
- базується на засадах переважання загальних інтересів банку над інтересами окремих його підрозділів;
- формує основи для вдосконалення політики управління банківськими продуктами, дозволяє виявити проблемні питання окремо для кредитних та депозитних продуктів.

Таким чином, система ціноутворення на процентні банківські продукти є важливою частиною банківського менеджменту, яка в першу має забезпечувати прибутковість банку. Як свідчать дані, останні три роки вітчизняна банківська система перестала зазнавати збитків, і, проаналізувавши особливості системи ціноутворення на банківські продукти, можна виділити її недоліки, які несуть у собі ризики отримання втрат. Запропонований підхід дає змогу побудувати систему ціноутворення на процентні продукти таким чином, що банк гарантує забезпечення беззбитковості власної діяльності.

Список літератури

1. Гойденко, Ю. Н. Стратегія ценообразования в коммерческих банках [Текст] / Ю. Н. Гойденко // Банковские услуги. - 2002. - N 8. - С. 14-18.
2. Заруба, Ю. Складові цінової політики банку [Текст] / Ю. Заруба / Вісник Національного банку України. - 2002. - № 3. - С. 34-37.
3. Заруцька, О. Тенденції ціноутворення банківського процентного продукту [Текст] / О. Заруцька, В. Коваленко // Вісник НБУ. - 2002. - № 8. - С. 36-38.
4. Коваленко, В. В. Цінова політика в системі фінансового управління банком [Текст] / В. В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - N 7. - С. 24-33.
5. Кошевий, М. М. Концепція системи ціноутворення банківської продукції [Текст] / М. М. Кошевий // Економіст. - 2007. - N 2. - С. 72-75.
6. Липиц, И. В. Ценообразование и маркетинг в коммерческом банке [Текст] / И. В. Липиц. - Москва: Экономика, 2004. - 124 с.
7. Маслак, Н. Г. Ціноутворення на банківські продукти [Текст] : монографія / Н. Г. Маслак, О. А. Криклій. - Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. - 121 с.
8. Синки Дж. Ф. мл. Управление финансами в коммерческих банках [Текст] / Джозеф Ф. мл. Синки ; Под редакцией Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. - М.: Catallaxy, 1994. - 820 с.
9. Формування вартості кредитів у країнах з перехідною економікою та вплив на неї облікової ставки [Текст] : Інформаційно-аналітичні матеріали / За редакцією к. е. н. О. І. Кіреєва і к. е. н. М. М. Шаповалової - Київ : Центр наукових досліджень НБУ, 2004. - 86 с
10. Шаркаді, Н. В. Цінова політика як інструмент реалізації ринкової стратегії банку [Текст] / Н. В. Шаркаді // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - N 2. - С. 112-120.

РЕЗЮМЕ

Котляревский Олег

Совершенствование методического подхода к формированию системы ценообразования на процентные банковские продукты

В статье исследованы особенности системы ценообразования на процентные продукты отечественных банков. Определены основные недостатки и предложены теоретические основы совершенствования последней.

RESUME

Kotlyarevs'kyi Oleg

Improvement of the methodological approach to the formation of the pricing system for interest banking products

This article explores the features of the pricing system for interest products of domestic banks. The main shortcomings are considered. There have been proposed the

Стаття надійшла до редакції 15.03.2012 р.

theoretical bases of improvement of this system.

Ігор КРАВЧУК

доцент кафедри банківського менеджменту та обліку,
Тернопільський національний економічний університет

Віктор ЮХИМЧУК

викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування,
Тернопільський національний економічний університет

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ

У статті здійснено аналіз розвитку банківського кредитування в інвестиційній сфері в регіональному перерізі (на основі економічних районів України). Проведено порівняльний аналіз банківського сектору України та Польщі щодо ролі інвестиційного кредитування. Встановлено причини недостатнього розвитку інвестиційного кредитування у зіставленні з міжнародною практикою та запропоновано заходи з його активізації в регіональному аспекті.

Ключові слова: інвестиційне кредитування, економічне районування, державна регіональна політика, РМВОК, Р2М.

Сучасний стан міжнародних економічних відносин визначає необхідність побудови інноваційно-інвестиційної моделі економіки України для підвищення та підтримання відповідного рівня конкурентоспроможності на світовому ринку.

Економіка України характеризується нерівномірним розвитком у регіональному перерізі, що створює необхідність проведення досліджень щодо визначення пропозицій та рекомендацій з реалізації ефективної регіональної політики для вирівнювання розвитку регіонів на основі розподілу інвестицій у пріоритетні сфери економічної діяльності.

Важливим елементом активізації інвестиційної діяльності реального сектору регіональної економіки, в тому числі в інноваційному аспекті, є розвиток інвестиційного кредитування як важливого джерела фінансування. Ще у XIX ст. український вчений Т. Ф. Степанов писав: «Кредит – душа всіх відносин у суспільному природному житті. Більшою чи меншою мірою він є скрізь, оскільки не можна уявити собі, щоб у якій-небудь державі не було людей випробуваної чесності, які могли б довіряти одне одному без будь-якого побоювання різні виробі своєї праці. Узагалі чим вищого ступеня освіченості досягне держава, тим ширше коло має кредит, тим більше він надихає, так би мовити, народну працю і діяльність» [9, с. 63-64].

Ефективна регіональна диверсифікація банківських кредитів в інвестиційній сфері є однієї з провідних рушійних сил розвитку економічних районів України та підвищення фінансової стійкості вітчизняної банківської системи.

Вивчення питань банківського інвестиційного кредитування знайшло своє відображення у працях О. Є. Верней, А. П. Вожжова, Б. Л. Луціва, Т. В. Майорової, А. А. Переседи та інших. Проте у їх працях не здійснено аналізу розвитку інвестиційного кредитування в регіональному аспекті, його впливу на інноваційно-інвестиційний розвиток економіки регіону тощо.

Метою статті є визначення особливостей діяльності вітчизняних банків у сфері інвестиційного

кредитування в регіональному розрізі, факторів, що гальмують розвиток інвестиційного кредитування та напрямів вдосконалення механізмів фінансування інвестиційної діяльності реального сектору економіки на основі банківських кредитів.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні для забезпечення сталого економічного зростання необхідне здійснення заходів зі збільшення обсягів фінансування інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств. У структурі джерел фінансування капітальних інвестицій (табл. 1) переважають власні ресурси підприємств (в 2010 р. – 60,8 %). Особливо частка власних коштів в інвестиційній діяльності зросла в період фінансової кризи (2009-2010 рр.) у зв'язку із зменшення обсягів банківського кредитування. Так частка кредитів у фінансуванні інвестицій склала в 2010 році лише 12,3 %. Для порівняння в США частка банківських кредитів досягає 40 %, в країнах ЄС – в середньому 42-45 %, в Японії – 65 % [5, с. 23].

Саме банки як фінансові інститути, що акумулюють значну кількість заощаджень, повинні здійснювати їх ефективну алокацію для фінансування реальних інвестицій, а не здійснення спекулятивних операцій на валютному ринку, вкладення коштів у фіктивний капітал тощо.

Забезпечення ефективного функціонування економіки України передбачає збалансований регіональний розвиток, у тому числі на основі раціональної алокації кредитних ресурсів. На сучасному етапі регіональна політика в Україні здійснюється на недостатньому рівні, про що свідчать значні диспропорції розвитку регіонів України. Хоча в 2007 році був створений центральний орган виконавчої влади, відповідальний за реалізацію державної регіональної політики – Міністерство регіонального розвитку та будівництва (з 2011 року Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України), чітка стратегія регіонального розвитку в Україні відсутня. Рамковий документ «Державна стратегія

Таблиця 1. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування*, %

Джерела фінансування	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Кошти державного бюджету	6,5	6,8	5,7	4,3	5,8
Кошти місцевих бюджетів	4,5	4,2	4,6	3,1	3,4
Власні кошти підприємств та організацій	59,8	58,6	59,3	66,1	60,8
Кредити банків та інші позики	14,3	15,2	15,8	13,3	12,3
Кошти іноземних інвесторів	3,4	3,3	3,0	4,2	2,1
Інші джерела фінансування	11,5	11,9	11,6	9,0	15,6

* Побудовано автором за даними [8, с. 199]

регіонального розвитку на період до 2015 року» затверджений Постановою Кабінету Міністрів України 21.07.2006 р., однак механізмів його реалізації фактично не створено. Так на сайті Міністерства відсутня інформація щодо державної політики в регіональному аспекті.

Необхідним елементом проведення аналізу регіонального розвитку інвестиційного кредитування є використання відповідної системи економічного районування. Відповідно до «Концепції державної регіональної політики» (Указ Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001) на другому етапі (з 2003 року) мала бути розроблена Генеральна схема економічного районування України, однак це не здійснено до сьогодні.

Спробу економічного районування здійснило Міністерство економіки і європейської інтеграції України, де економічні райони сформовані у такому складі: Карпатський (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька області); Подільський (Вінницька, Тернопільська, Хмельницька області); Поліський (Волинська, Житомирська, Рівненська, Чернігівська області); Східний (Полтавська, Сумська, Харківська області); Донецький (Донецька, Луганська області); Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області); Центральний (Київська, м. Київ, Черкаси); Південний (Миколаївська, Одеська, Херсонська, АР Крим, м. Севастополь) [6]. Однак сьогодні інформація про застосування цього підходу в якості базового в практичній діяльності урядовими структурами відсутня.

На нашу думку, на часі найбільш прийнятним є економічне районування, запропоноване групою вчених Національної академії наук України (академіки М. І. Долішній, М. М. Паламарчук, доктор географічних наук О. М. Паламарчук). Їх поділ базується на основі таких принципів [8]:

1) змістовність, а не формально-кількісний характер соціально-економічного районування, тобто соціально-економічний район є не статистично однорідною територією за якоюсь ознакою, а соціально-економічною єдністю, цілісністю, спільністю життєдіяльності;

2) перспективний характер районування;

3) диференціація соціально-економічних умов життєдіяльності населення на території;

4) принцип відповідності соціально-економічного районування і адміністративно-територіального устрою України.

Крім того, доцільно враховувати ознаки районів (які певною мірою можна визнати принципами районування), запропоновані проф. О. І. Шаблієм:

1. Тісний соціально-економічний, демографічний і культурний взаємозв'язок території району з головним ядром — її найбільшим за кількістю

населення містом.

2. Формування у великому регіоні територіальної соціально-економічної системи, тобто такого просторового поєднання населення, соціальної, економічної та екологічної сфер, у якому на основі їх взаємопов'язаності, збалансованості і взаємодоповнюваності створюються оптимальні умови для життєдіяльності суспільства.

4. Спеціалізація району в загальноукраїнському (загальнодержавному) поділі та інтеграції праці.

5. Можливість здійснювати в межах району територіальне регулювання та координацію соціальних, економічних і демографічних процесів на субукраїнському рівні [8].

На основі вказаних принципів для аналізу інвестиційного кредитування використаний наступний перелік економічних регіонів: Донеччина (Донецька, Луганська обл.); Придніпров'я (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська); Причорномор'я (Одеська, Миколаївська, Херсонська обл., АР Крим, м. Севастополь), Харківщина (Харківська, Полтавська, Сумська обл.), Центральний (м. Київ, Київська, Черкаська, Чернігівська, Житомирська, Вінницька, Хмельницька обл.), Західний (Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька).

В Україні спостерігається значна диспропорція обсягів інвестиційного кредитування в регіональному перерізі (табл. 2). Найбільший обсяг інвестиційних кредитів в 2011 році видано в Центральному регіоні (64,86 % від загального обсягу), що пов'язано із входженням до складу цього регіону м. Києва та Київської обл. (62,84 %). Друге місце за обсягом інвестиційних кредитів посідає Причорномор'я (10,56 %), де половина вкладень припадає на ядро району – м. Одесу та Одеську обл. (5,15 %). Зростання ролі вказаного регіону у 2011 році відбулося за рахунок АР Крим, обсяг інвестиційних кредитів у якій у 2011 році зріс на 160,6 %, а частка АР Крим у загальному обсязі інвестиційних кредитів зросла з 1,74 % до 4,23 %. Приблизно однакову частку в регіональному перерізі інвестиційних кредитів мають Донеччина (8,36 %) та Придніпров'я (7,12 %). Найменшу частку займає Харківщина – 2,88 %.

На обсягах інвестиційних кредитів відобразилися результати фінансової кризи. Так у 2010 році загалом по Україні обсяг кредитів в інвестиційну діяльність зменшився на 3,62 %. Лише у 3 областях у цей період спостерігалася позитивна динаміка – Одеській, Київській та Львівській обл. Хоча у 2011 році по Україні відбулося зростання інвестиційних кредитів, однак в регіональному перерізі тільки в 7 областях була позитивна динаміка.

Спостерігається суттєве зменшення частки Західного економічного регіону – за 2010-2011 рр. обсяг інвестиційних кредитів зменшився на 30,43 % (у

Таблиця 2. Динаміка розподілу обсягу інвестиційних кредитів нефінансовому сектору за економічними районами України*

Регіон	2009 р.		2010 р.			2011 р.		
	млн. грн.	Частка в заг. обсязі, %	млн. грн.	Темп приросту, %	Частка в заг. обсязі, %	млн. грн.	Темп приросту, %	Частка в заг. обсязі, %
Україна	88456	100	85255	-3,62	100	91302	7,09	100
Донеччина	7328	8,28	6335	-13,55	7,43	7629	20,43	8,36
Донецька	6421	7,26	5506	-14,25	6,46	6928	25,83	7,59
Луганська	907	1,03	829	-8,60	0,97	701	-15,44	0,77
Придніпров'я	6653	7,52	5877	-11,66	6,89	6499	10,58	7,12
Дніпропетровська	5260	5,95	4681	-11,01	5,49	5083	8,59	5,57
Запорізька	1041	1,18	924	-11,24	1,08	1074	16,23	1,18
Кіровоградська	352	0,40	272	-22,73	0,32	342	25,74	0,37
Причорномор'я	7669	8,67	8330	8,62	9,77	9640	15,73	10,56
Одеська	4251	4,81	5547	30,49	6,51	4702	-15,23	5,15
Миколаївська	730	0,83	590	-19,18	0,69	534	-9,49	0,58
Херсонська	883	1,00	710	-19,59	0,83	539	-24,08	0,59
АР Крим	1805	2,04	1483	-17,84	1,74	3865	160,62	4,23
Харківщина	3485	3,94	2695	-22,67	3,16	2625	-2,60	2,88
Харківська	2585	2,92	1900	-26,50	2,23	2114	11,26	2,32
Полтавська	545	0,62	485	-11,01	0,57	271	-44,12	0,30
Сумська	355	0,40	310	-12,68	0,36	240	-22,58	0,26
Центральний	55367	62,59	54838	-0,96	64,32	59214	7,98	64,86
Київська	52270	59,09	52704	0,83	61,82	57375	8,86	62,84
Чернігівська	329	0,37	213	-35,26	0,25	162	-23,94	0,18
Черкаська	1045	1,18	673	-35,60	0,79	623	-7,43	0,68
Житомирська	358	0,40	253	-29,33	0,30	243	-3,95	0,27
Вінницька	857	0,97	644	-24,85	0,76	494	-23,29	0,54
Хмельницька	508	0,57	351	-30,91	0,41	317	-9,69	0,35
Західний	7954	8,99	7181	-9,72	8,42	5694	-20,71	6,24
Львівська	2955	3,34	3031	2,57	3,56	2582	-14,81	2,83
Волинська	1443	1,63	1150	-20,30	1,35	956	-16,87	1,05
Рівненська	519	0,59	457	-11,95	0,54	256	-43,98	0,28
Тернопільська	603	0,68	587	-2,65	0,69	469	-20,10	0,51
Івано-Франківська	1416	1,60	1276	-9,89	1,50	746	-41,54	0,82
Закарпатська	480	0,54	195	-59,38	0,23	170	-12,82	0,19
Чернівецька	538	0,61	485	-9,85	0,57	515	6,19	0,56

* Побудовано автором за даними [3]

Закарпатській області – на 72,62 %).

Таким чином, динаміка і структура обсягу інвестиційних кредитів свідчить про значні диспропорції, які не сприяють ефективному регіональному розвитку України.

Така структура інвестиційного кредитування значною мірою пов'язана з нерівномірним соціально-економічним розвитком регіонів. Регіональна структура інвестиційних кредитів загалом збігається зі структурою регіонального валового продукту РВП (табл. 3), проте є певні диспропорції – частка РВП Центрального регіону складала у 2009 році 31,86 %, а питома вага в обсязі інвестиційних кредитів – 62,59 %. На основі іншого економічного індикатора підтверджується найбільший обсяг кредитів в інвестиційну діяльність у Центральному регіоні – інвестиції в основний капітал склали 64,32 % від загального обсягу у 2010 році.

Не має значного впливу на зростання обсягів інвестиційного кредитування і проведення Євро-2012. Так у 2010 році серед областей, де відбуватимуться

футбольні матчі, незначне зростання обсягу кредитів було лише у Київській обл. (+0,83 %). У 2011 році відбулося зростання обсягу кредитів у цих областях (крім Львівської).

Обсяг інвестиційного кредитування в загальній структурі кредитного портфеля банків України (табл. 4) складає незначну частку – 15,86 % у 2011 році. Для порівняння в Польщі питома вага інвестиційних кредитів підприємствам у сукупному кредитному портфелі складає 33,2 %, а їх обсяг у 2011 році перевищував у 2 рази величину інвестиційних кредитів вітчизняного банківського сектору (табл. 5).

Таким чином, інвестиційне кредитування в Україні розвинуте на недостатньому рівні порівняно з міжнародною практикою, в тому числі - у регіональному аспекті.

Основними причинами такої ситуації, на нашу думку, є:

1. Недосконалість регіонального розвитку банківського сектору України. Станом на листопад 2011 року майже 70 % банків-юридичних осіб

Таблиця 3. Параметри соціально-економічного розвитку в регіональному перерізі*

Регіон	Частка регіонального валового продукту в ВВП (2009 р.), %	Частка інвестицій в основний капітал в заг. обсязі (2010 р.), %	Середня частка збиткових підприємств у заг. кількості підприємств (2010 р.), %	Середній ступінь зносу основних засобів (2009 р.), %
Україна	100	100	36,8	60,0
Донеччина	15,57	7,43	38,9	59,1
Придніпров'я	15,78	6,89	34,9	64,1
Причорномор'я	12,73	9,77	36,8	60,4
Харківщина	11,89	3,16	37,1	70,5
Центральний	31,86	64,32	34,1	55,2
Західний	12,16	8,42	37,2	48,7

* Побудовано автором за даними [8, с. 48, 94, 201]

Таблиця 4. Структура інвестиційних кредитів в економічних районах України у 2011 році*

Регіон	Частка інвестиційних кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля, %	Частка кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості в загальному обсязі інвестиційних кредитів, %	Частка фінансового лізингу в загальному обсязі інвестиційних кредитів, %	Розподіл інвестиційних кредитів за термінами, %		
				до 1 року	від 1 до 5 р.	більше 5 років
Україна	15,86	11,30	0,50	9,22	46,45	44,33
Донеччина	19,67	5,15	0,03	17,22	39,61	43,19
Придніпров'я	5,45	8,83	0,19	2,86	64,52	32,62
Причорномор'я	24,75	15,94	0,34	8,71	47,98	43,33
Харківщина	11,44	19,73	0,49	9,52	64,05	26,47
Центральний	17,8	10,87	0,64	9,49	43,80	46,72
Західний	24,91	15,12	0,27	3,44	52,05	44,48

* Побудовано автором за даними [3]

Таблиця 5. Динаміка розвитку кредитування підприємств банківським сектором Польщі*

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Обсяг банківських кредитів, млн. грн. ¹	575681,1	548713,1	555481,3
Обсяг інвестиційних банківських кредитів, млн. грн.	169281,1	167242,0	184452,9
Частка інвестиційних кредитів у загальному обсязі банківських кредитів, %	29,4	30,5	33,2
Обсяг кредитів на нерухомість, млн. грн.	133406,7	122800,9	113975,4
Частка кредитів на нерухомість у загальному обсязі банківських кредитів, %	23,2	22,3	20,5

*Побудовано автором за даними [10];

¹ Розраховано на підставі курсу на 31.12.2011 р. – 1 злотий = 2,3247 грн.; на 31.12.2010 р. – 1 злотий = 2,6897 грн.; на 31.12.2009 р. – 1 злотий = 2,7756 грн.

зареєстровано в м. Києві та Київській обл., а в 11 областях не зареєстровано жодного банку- юридичної особи [2, с. 176].

2. Зміна стратегії банків щодо розвитку регіональної мережі – суттєве зменшення кількості філій та їх реорганізація у безбалансові відділення, повноваження і можливості яких щодо видачі кредитів суттєво обмежені. Так у 2008 році кількість банківських філій в Україні складала 1308, а в III кварталі 2011 року – лише 522 [2, с. 175]. Для порівняння в країнах ЄС кількість філій є значно вищою. Так, за даними Європейського центрального банку, у 2010 році в Німеччині було 39,5 тис. банківських філій, Франції – 38,9 тис., Польщі – 4,2 тис., Чехії – 1,9 тис. [11].

3. За результатами фінансової кризи значно

підвищилися вимоги банків щодо ризик-менеджменту кредитних операцій, а фінансовий стан підприємств погіршився. Так, якщо в 2007 році 67,5 % підприємств працювали прибутково, то в 2010 році – 59,0 % [8, с. 67]; рентабельність операційної діяльності в 2010 році склала 4,1 % (в 2007 р. – 6,8 %) [8, с. 70].

4. Недостатня інноваційна спрямованість діяльності підприємств. За підсумками 2010 року лише 13,8 % промислових підприємств були інноваційно активними [8, с. 323], обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2010 р. зменшився в 1,36 рази порівняно з 2008 р. [8, с. 325].

5. Відсутність чітко регламентованої державної політики регіонального розвитку. У 2005 році був прийнятий Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів», однак основні його положення

практично не реалізуються. Зокрема, у законі введено поняття депресивних територій та показників, що їх визначають. Це має особливо важливе значення щодо алокації ресурсів, у тому числі кредитних, для фінансування інвестицій. Однак в Україні до сьогодні немає офіційного переліку депресивних територій, фінансові та інші механізми стимулювання їх розвитку не використовуються. На думку М. Барановського, на статус депресивних претендують сім регіонів – Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька та Чернівецька області (величина валового регіонального продукту на одну особу становить менше 7940 грн.). До категорії депресивних відносяться 57 (32,3%) міст обласного підпорядкування [1].

Крім того, на розгляді У Верховній Раді України знаходиться законопроект «Про засади державної регіональної політики», яким передбачається створення низки додаткових державних структур щодо розвитку регіонів (спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань регіональної політики; Національної ради з питань державної регіональної політики; Ради регіонального розвитку; агенцій регіонального розвитку). Для участі у фінансуванні міжрегіональних та регіональних програм і проектів розвитку передбачається створення Національного фонду регіонального розвитку, ресурси якого будуть формуватися в тому числі за рахунок позик банків. Управління цим фондом має здійснювати спеціально створене Бюро.

На нашу думку, це лише ускладнить процес реалізації державної регіональної політики, збільшить бюрократичний апарат та сприятиме розвитку корупційних схем розподілу коштів.

Для ефективного розвитку інвестиційного кредитування в регіональному аспекті необхідно:

1. Прийняття оновленої Національної стратегії регіонального розвитку та визначення механізмів її реалізації відповідно до міжнародної практики.

2. Створення спеціалізованого банку інвестиційного розвитку на комерційній основі (на базі державного банку). Стандарти генерування та алокації фінансових ресурсів мають бути визначені на основі досвіду функціонування подібних банківських установ на міжнародних ринках капіталу, наприклад Європейського інвестиційного банку.

3. Здійснення банками заходів зі сприяння розвитку інвестиційної діяльності реальним сектором економіки. Так банки можуть надавати весь спектр консультаційно-інформаційних послуг з управління інвестиційними проектами (на основі міжнародних стандартів), які є об'єктами інвестиційного кредитування.

На сучасному етапі основними міжнародними стандартами управління проектами, які доцільно використовувати вітчизняним банкам у процесі співпраці з потенційними позичальниками інвестиційних ресурсів, є: 1) стандарти Інституту управління проектами PMI (Project Management Institute) «A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide)»; 2) стандарти P2M «A Guidebook of Project and Program Management for Enterprise Innovation».

PMBOK (США) – це найбільш популярні в міжнародній практиці стандарти управління проектами. Членами PMI є представники 125 країн. У

2008 році розроблена 4 редакція РМВОК, у якій розкривається методика ведення аналітичних робіт, прототипування, ітеративність, а також застосування штучного інтелекту для прогнозу завершення проекту за строками та терміном.

На державному рівні в Україні впроваджують стандарти P2M, розроблені в Японії. Так у грудні 2010 року затверджено стандарт Міністерства фінансів України «Управління інноваційними проектами та програмами. Методологія», що базується на P2M. У P2M закладена наступна логіка формування доданої цінності через використання програмного і проектного менеджменту: а) впровадження «креативного механізму» в «проекування виробничих або будівельних потужностей»; б) стандарт для «розвитку професіоналів, спрямованих на досягнення місії» з метою впровадження, розвитку і підтримки «креативного механізму»; в) запуск «реорганізованої організації» з «професіоналами, націленими на досягнення місії» [4, с. 16].

Таким чином, регіональний розвиток кредитування інвестиційної діяльності потребує реалізації двох груп заходів: 1) на макrorівні – розробка дієвої державної регіональної політики та механізмів її реалізації; 2) на мікрорівні – розвиток банками процедур інвестиційного кредитування на основі співпраці з контрагентами при управлінні проектами за міжнародними стандартами тощо.

У регіональному аспекті банківського інвестиційного кредитування потребують подальшого дослідження питання структури банками методів управління інвестиційними проектами клієнтів залежно від регіону та виду економічної діяльності та розробка на основі цих параметрів відповідного типу інвестиційного кредиту.

Список літератури

1. Барановський, М. Депресивні території України: особливості делімітації в умовах реформування законодавчої бази [Електронний ресурс] / М. Барановський. – 2012. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Chseg/2011_10/Baranovsky.pdf.
2. Бюлетень НБУ. – 2012. – № 1.
3. Додаток до Статистичного бюлетеня [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57898.
4. Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами організації: монографія / Переклад на українську мову під редакцією Ф. О. Ярошенка. – К.: Новий друк, 2010. – 160 с.
5. Концепція розвитку фінансового ринку Росії до 2020 года. Банковский сектор [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу: http://www.asros.ru/files/27-08-08_02.pdf.
6. Костиқ, Є. П. Концептуальні засади економічного районування в умовах трансформації національної економіки (методологічний аспект) [Електронний ресурс] / Є. П. Костиқ. – 2012. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Kostyk.pdf.
7. Соціально-економічне районування України / [М. І. Долішній, М. М. Паламарчук, О. М. Паламарчук, Л. Т. Шевчук]. – Львів, 1997. – 50 с.
8. Статистичний щорічник України за 2010 р. / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», - 2011. – 560 с.
9. Юрій, С. І. Фінансова думка України. Хрестоматія / За наук. ред. В. М. Федосова. – Київ: Кондор; Тернопіль: Економічна думка, 2010. – Т. 3. – Ч. 1. – 471 с.
10. Należności i zobowiązania monetarnych instytucji finansowych i banków [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу: <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/>

РЕЗЮМЕ

Кравчук Игорь, Юхимчук Виктор

Региональные аспекты банковского инвестиционного кредитования

В статье произведен анализ развития банковского кредитования в инвестиционной сфере в региональном разрезе (на основании экономических районов Украины). Проведен сравнительный анализ банковского сектора Украины и Польши относительно роли инвестиционного кредитования в банковской деятельности. Определены причины недостаточного развития инвестиционного кредитования в сравнении с международной практикой, и предложены меры его активизации в региональном аспекте.

РЕЗЮМЕ

Kravchuk Igor, Yukhymchuk Viktor

Regional aspects of banking investment lending

In the article there has been carried out the analysis of development of the bank crediting in an investment sphere in a regional cut (on the basis of economic districts of Ukraine). There has been conducted the comparative analysis of the bank sector in Ukraine and Poland concerning the role of the investment crediting in bank activity. Reasons of insufficient development of the investment crediting are defined. The measures of its activation in a regional aspect are offered.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2012 р.

ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ДОВІРУ КЛІЄНТІВ ДО БАНКІВ В УКРАЇНІ

У роботі запропоновано методичні рекомендації для оцінювання факторів впливу на рівень довіри клієнтів до банків в Україні.

Ключові слова: надійність, відкритість, довіра, взаємодовіра.

З настанням фінансової кризи в Україні особливо гостро постало питання довіри клієнтів до банків, яка в кожній державі є гарантією забезпечення ефективного функціонування національної економіки. Фахівцями в галузі соціальної психології довіра визначається як моральний вибір, що дозволяє одній із сторін ухвалювати певні рішення і діяти в умовах складної ситуації, навіть при наявності недостатньої інформації про неї. При цьому, як свідчить практика, часто рішення однією стороною приймаються, спираючись на сподівання, що інша сторона буде дотримуватись певних правил, тобто довіряє її майбутній поведінці.

У вітчизняних наукових виданнях питання відносин між банками та їх клієнтами розглядалися у роботах О. Кириченко, В. Кудрицького, О. Малахова, Л. Турчина тощо [3; 4; 6]. У своїх дослідженнях вони подають окремі аспекти довіри клієнтів до банківської системи. При цьому автори часто посилаються на рейтингові агентства, які оцінюють діяльність банків окремо за двома показниками: надійність та відкритість. Логічним, на наш погляд, є проведення досліджень про стан зв'язку між цими показниками, який і формує рівень довіри клієнтів до банків.

Мета дослідження – обґрунтування, визначення, аналіз наявності зв'язку між показниками надійності та відкритості банків, які формують довіру клієнтів до них.

Складність аналізу рівня довіри в економічному аспекті полягає в тому, що в її основі лежить абстрактна психологічна категорія, яка базується на факторах зовнішнього та внутрішнього середовища. І якщо базою для оцінки стану довіри банку до клієнта використовуються спеціально розроблені системи інтегрованих показників, одні з яких є загальними для всієї банківської системи загалом (метод оцінки на основі аналізу ділового ризику, грошових потоків, фінансових коефіцієнтів), а інші - специфічні для окремої країни (метод п'яти «сі» - для США, метод «PARTS» - для Англії), то фактори, за якими слід оцінювати рівень довіри клієнтів до банку, досі викликають багато суперечностей серед фахівців.

У результаті проведених досліджень ми дійшли до висновку, що найбільший вплив на свідомий вибір клієнтами банків є їх надійність та відкритість (рис. 1).

Для оцінювання надійності банків автори скористались рейтинговими оцінками таких

авторитетних агентств як Moody's та Dragon Capital. Для цього із 33 банків було обрано ті, на рахунках яких розміщено більше 80% грошових коштів у депозитних портфелях. При цьому до уваги брались наступні фактори, які повинні забезпечувати надійність банківських установ:

- довгостроковий приплив або відплив депозитів;
- відповідність капіталу активам; ліквідність банку;
- рівень іноземної чи державної підтримки;
- ефективність діяльності банку;
- рівень боргового навантаження;
- приріст або зменшення власного капіталу;
- довіра банків-партнерів;
- коефіцієнт системності;
- коригуючий понижуючий коефіцієнт.

У табл. 1. в якості ілюстрації представлено сумарний рейтинг надійності українських банків лідерів та аутсайдерів.

Як видно із даних табл. 1, перші позиції рейтингу надійності зайняли великі системні банки: «Укресімбанк», «ОТП банк» та «Ощадбанк». При цьому банки, які належать до групи А, мають найвищий рівень надійності і зуміли поєднати позитивну динаміку залучення коштів на депозитні рахунки, високі показники достатності власного капіталу і рентабельності, а також прийнятний рівень боргових тягар.

Нижню частину таблиці рейтингу посіли банки «Надра» та «Родовід», яким присвоєно рівень надійності D - "поганий". Це пояснюється тим, що останніми роками вкладники забрали з банку «Надра» 3,1 мільярда гривень, а з банку «Родовід» – понад 2 мільярди гривень. Обидві банківські установи демонструють вкрай низьку ліквідність та значний борговий тягар.

Для оцінки відкритості банків до уваги брались такі показники: відкритість фінансової звітності, якість менеджменту, відкритість інформації про власників, відкритість до запитів засобів масової інформації (табл. 2) [2].

Додатково було встановлено, що банки-лідери, окрім високого рівня розкриття фінансової звітності, вирізняються повним переліком умов надання послуг, вичерпними даними про освіту і кваліфікацію топ-менеджменту, відкритістю структури власності та

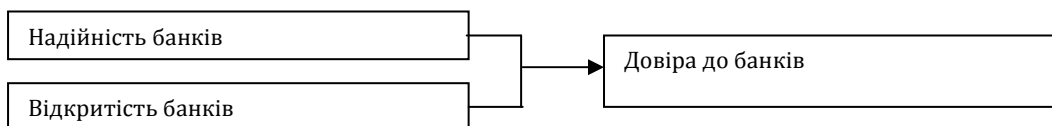


Рис. 1. Взаємозв'язок надійності, відкритості банків та довіри до них

Таблиця 1. Сумарний рейтинг надійності українських банків*

Банк	Сумарний рейтинг	Сумарний рейтинг і прогноз	Динаміка депозитів за 12 міс., %	Коефіцієнт проблемності
Лідери				
«Укрексімбанк»	4,02	A ++	38,9	1,1
«ОТП Банк»	3,94	A +	2,5	1,05
«Ощадбанк»	3,91	A +	29,8	1,1
«Приватбанк»	3,52	B +	59,6	1,1
«Райффайзен банк Аваль»	3,52	B ++	-6,8	1,1
Аутсайдери				
«Хрещатик»	2,45	C =	28,6	1
«Універсал Банк»	2,3	C =	8,7	1
«Фінанси та «Кредит»	2,2	C -	37,5	1
«Родовід Банк»	1,6	D - -	-44,2	0,8
«Надра»	1,48	D -	-30,3	0,8

*Побудовано за даними [2]

Таблиця 2. Оцінка відкритості українських банків*

Банк	Загальний рейтинг	Показники відкритості				
		фінансова звітність	банківські послуги	менеджмент	власники	запити ЗМІ
Лідери						
«VAB Банк»	3,74	3,5	3,9	3,5	3,9	4
«Хрещатик»	3,55	3,7	3,5	3,2	3,5	4
«ВТБ банк»	3,53	3,3	3,5	3,3	3,7	4
«Приватбанк»	3,52	3,4	3,8	3,1	3,5	4
«Альфа-банк»	3,51	3,4	3,5	3,5	3,4	4
Аутсайдери						
«Кредит Дніпро»	2,57	3,1	3,2	2,6	2,6	1
«Брокбізнес-банк»	2,48	2,4	3	2,4	3,3	1
«Імексбанк»	2,48	2,3	2,9	2,4	3,5	1
«Кредитором-Банк»	2,37	2,2	3,6	2,1	2,8	1
«Надра»	2,09	1,9	1,7	1,8	2,4	3

*Побудовано за даними [2]

кінцевих бенефіціарів, регулярним інформуванням про рішення і публікацією протоколів зборів акціонерів.

Найбільшими недоліками банків, які знаходяться у нижній частині табл. 3, виявилися відсутність даних про топ-менеджмент, обмеженість даних про банківські продукти, неякісна звітність за національними та її відсутність за міжнародними стандартами.

При цьому, за даними рейтингового агентства «Standard&Poor's» індекс прозорості найбільших банків України, який розраховується як середній бал, з 2006 року по 2010 рік знизився на 6,1 процентних пункти до рівня 42,7%. Сумарна позитивна динаміка індексу прозорості фактично зведена до незначної величини - 0,8 п.п. [8].

Логічною, як вказано вище, є гіпотеза про те, що між показниками надійності та відкритості повинна бути стійка залежність. Її можна перевірити, скориставшись двома методами: формальним – за даними рейтингових агентств, та статистичним – з використанням кореляційно-регресійного аналізу. На рис. 2 представлено результати формального зіставлення надійності та відкритості банків за даним рейтингових агентств за обраними для ілюстрації банками лідерами та аутсайдерами. Як видно з кореспонденції показників надійності та відкритості, вони не завжди збігаються для переважної більшості обраних банків.

Визначення зв'язків між аналізованими показниками з використанням статистичного кореляційно-регресійного аналізу представлено на

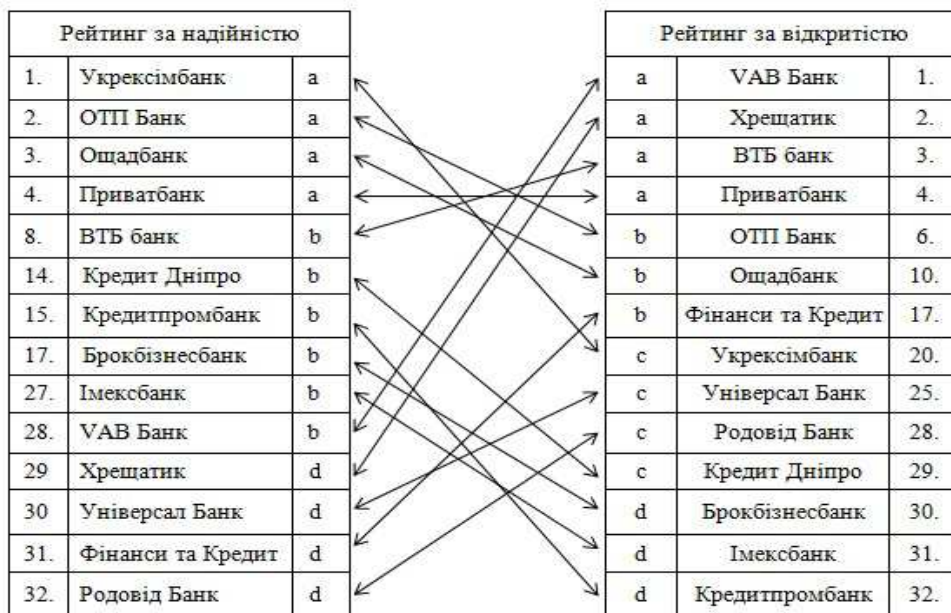


Рис. 2. Порівняльна характеристика рейтингів відкритості та надійності

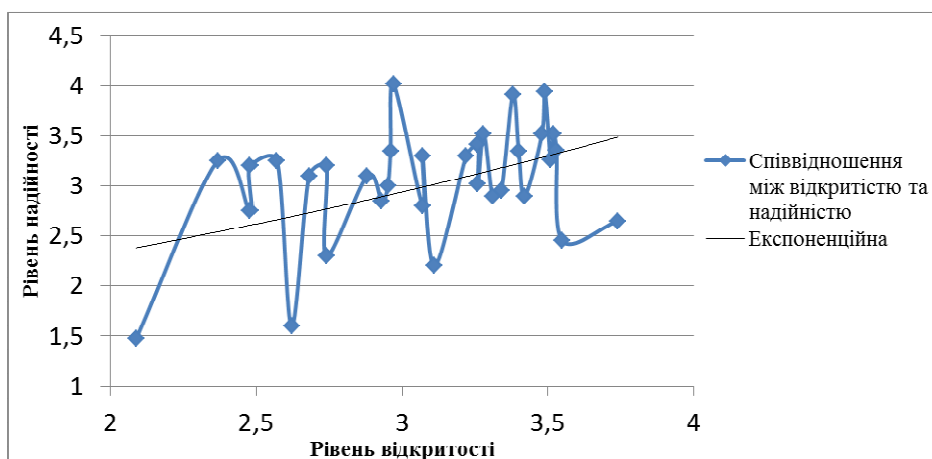


Рис. 3. Співвідношення між показниками відкритості та надійності банків

рис. 3.

Визначена щільність зв'язку між рейтинговими оцінками надійності та відкритості банків на основі коефіцієнта кореляції вказала на досить низький його рівень - 40,11%.

Такий стан взаємозалежності між аналізованими показниками відповідає і світовій практиці. Як свідчать численні дослідження західних вчених, банк з «прозорими стінами» може виявитися не надто стійким у фінансовому плані. Більше того, зафіксовані випадки, коли надмірна відкритість фінансової інформації при слабкому корпоративному управлінні призводила до банківських криз.

Не менш парадоксальним виявилися і результати ренкінгу, проведеного журналом „Банкір” на тему: «Банки, яким довіряють-2010». Ще одним логічним припущенням було те, що клієнти після виходу фінансової системи з кризи змістять свої акценти в співпраці з банками з відкритості та доступності інформації в бік надійності. Результати ж ренкінгу свідчать про зворотню тенденцію: так до ТОП-10 довіри окрім двох державних банків потрапили банки, що характеризуються невисокими показниками надійності, але водночас на сьогодні є лідерами в

рейтингу відкритості.

Однією з об'єктивних причин такого явища цілком може бути відносно низький рівень фінансової грамотності населення України, який підтвердила маркетингова дослідницька компанія «InMind», що за підтримки проекту USAID «Розвиток фінансового сектора» у 2010 році провела дослідження фінансової обізнаності громадян України.

Дослідження виявило, що 39% населення не мають банківського рахунка, а найбільш поширеними фінансовими послугами є оплата комунальних платежів через банк - 78%, користування банківським рахунком та пластиковою картою - 61%, проведення платежів через термінали платіжних систем - 38%, обмін валюти - 31%.

Згідно з опитуванням українці мало цікавляться новинами з фінансового сектору: понад 43% респондентів зовсім не слідкують за фінансовими новинами. Найбільш цікавими питаннями є динаміка індексу інфляції (20%), зміни у рівні пенсійного забезпечення (10%) та зміни цін на ринку нерухомості (10%). Найбільш популярними джерелами фінансової інформації є газети, журнали і ТБ (67%), знайомі (19%) та спеціалізовані сайти (17%). Однак коли йдеться про

вибір, на якому банку зупинити вибір для придбання фінансової послуги, кожен другий респондент звертається до порад своїх родичів або знайомих (рис. 4).

Однак, незважаючи на це, понад 60% українців вважають себе фінансово грамотними - 22% оцінили

себе на «добре» чи «відмінно», 41% - на «задовільно», однак лише 22% респондентів дали п'ять чи шість правильних відповідей на сім простих математичних запитань, без яких неможливо управляти фінансами. А 51% респондентів відповіли правильно не більше, ніж на три запропоновані питання [5].

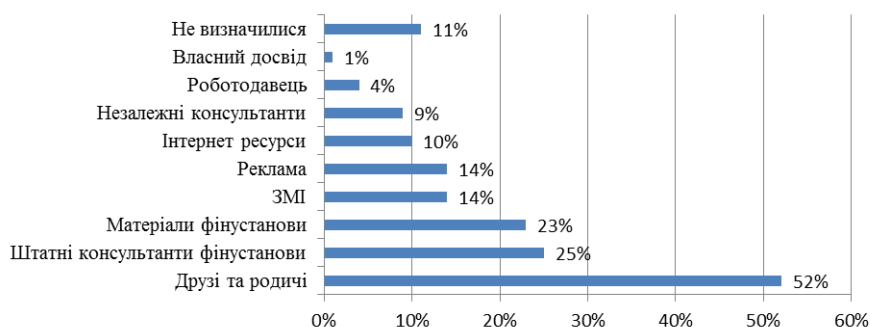


Рис. 4. Пріоритетні джерела інформації при виборі банку*

* Побудовано за даними [5]

Підсумовуючи результати досліджень, можна зробити загальний висновок, що довіра до банків з боку клієнтів все ще не ґрунтується на показниках надійності та відкритості банків. Очевидно, що особливе місце у визначенні рівня довіри до банків посідають особистісні пріоритети кожного клієнта, які не базуються чітко на економічних показниках. Основною причиною недовіри банків до клієнтів є високий рівень простроченої заборгованості клієнтів за отриманими кредитами, яка значно зросла в період 2008 – 2011 років. Такий стан речей вимагає, перш за все, підвищення рівня фінансової культури.

Список літератури

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.epravda.com.ua.
3. Кириченко О. А. Вплив зовнішніх боргів на економічну безпеку українських банків [Текст] / О. А. Кириченко, В. Д. Кудрицький // Механізм регулювання економіки. – 2010. – №1 – С. 160-169.
4. Малахова, О. Передумови розгортання кризи ліквідності банківської системи України та шляхи її подолання [Текст] / О. Малахова, В. Рудан // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №2 (8) – С. 112-118.
5. Презентація результатів дослідження «Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки» проекту USAID «Розвиток фінансового сектора», 2010 р.
6. Турчин, Л. Є. Роль довіри у стабілізації банківського сектору в післякризовий період [Електронний ресурс] / Л. Є. Турчин // Матеріали дев'ятої всеукраїнської науково-практичної конференції «Інноваційний потенціал української науки - XXI сторіччя» – Режим доступу: www.nauka.zinet.info.
7. Doing Business 2011 Making a difference for entrepreneurs [Text] // The International Bank for Reconstruction and Development. – 2010. – www.doingbusiness.org.
8. Standard&Poor's – міжнародне рейтингове агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.standardandpoors.com.

РЕЗЮМЕ

Мартюшева Лариса, Медвидь Сергей

Оценка факторов влияния на доверие клиентов к банкам в Украине

В работе представлены методические рекомендации оценки факторов, влияющих на уровень доверия клиентов к банкам в Украине.

RESUME

Martynusheva Larysa, Medvid' Sergiy

Evaluation of influencing factors on the customers' confidence in the banks of Ukraine

The evaluation of influencing factors on the level of customer confidence in banks of Ukraine are presented in this article.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Олеся МІРОШНИЧЕНКО

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми

Олена КРИКЛІЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

У статті досліджено фактори конкурентоспроможності за рівнями ієрархії: конкурентоспроможність банківського продукту, банку та банківської системи, а також систематизовано чинники, що визначають конкурентоспроможність банків, обґрунтовано їх типологію шляхом виділення основних ознак.

Ключові слова: банк, конкурентоспроможність банку, рівні конкурентоспроможності, фактори конкурентоспроможності банку.

Своєчасна та об'єктивна оцінка факторів формування конкурентоспроможності банку дозволяє розробити дієву систему управління нею. Необхідно зауважити, що кількість праць, присвячених обґрунтуванню складу факторів конкурентоспроможності банку, є недостатньою, водночас суттєві результати отримано для побудови системи факторів конкурентоспроможності підприємств, продукції та послуг виробничої та невиробничої сфери [1- 3]. З огляду на це метою статті є дослідження наявних підходів до класифікації факторів загалом та формування на цій основі їх множини, яка визначає конкурентоспроможність банку.

Перш ніж розглядати фактори конкурентоспроможності, визначимо, що означає цей термін. Фактор – «...умова, рушійна сила будь-якого процесу» [4]. Отже, факторами конкурентоспроможності банку є умови, що визначають його реальну й потенційну спроможність витримати конкуренцію на певному ринку у фіксований проміжок часу.

Фактори конкурентоспроможності пропонуємо розглядати за рівнями ієрархії: конкурентоспроможність банківського продукту, банку та банківської системи.

Найбільш комплексно фактори конкурентоспроможності продукту визначені Р. Фатхутдіновим [5], який поділив їх на внутрішні та зовнішні, навів їх перелік та визначив спрямованість впливу. На основі його підходу визначимо наступні зовнішні чинники для конкурентоспроможності банківських продуктів:

- рівень конкурентоспроможності країни;
- рівень конкурентоспроможності банківської системи та інтенсивність конкуренції в ній;
- рівень конкурентоспроможності банку.

Оскільки конкурентоспроможність банківського продукту нами визначена як його здатність витримати конкуренцію, фактори конкурентоспроможності будуть пов'язані з методами

конкуренції, які прийнято поділяти на цінові та нецінові.

Цінова конкуренція передбачає пропозицію продуктів за зниженими цінами або з нижчою вартістю обслуговування чи споживання, що може застосовуватися як засіб проникнення на ринки, як бар'єр проти входу на ринок нових конкурентів, як відповідь на дії конкурентів. Визначаючи ціну як фактор конкурентоспроможності банківського продукту, слід використовувати розширене її розуміння, коли, з точки зору банку, ціна є формою вияву його вартості, що встановлюється з урахуванням собівартості, планової норми прибутку та ринкових факторів, з точки зору споживача ціна є мірою корисності даного продукту з урахуванням вартості його споживання.

Ціна як фактор конкурентоспроможності може виступати не тільки в якості внутрішнього фактора, а й як інструмент впливу на зовнішнє середовище, особливо, якщо банк є лідером галузі або монополістом. У такому випадку зміна ним ціни призведе до перегляду цін іншими учасниками ринку і безумовно позначиться і на кінцевих споживачах.

Нецінова конкуренція базується на відмінних особливостях продуктів порівняно з конкурентами, пов'язаних з їх властивостями, умовами продажу, позиціонуванням на ринку. Нецінові фактори конкурентоспроможності банківського продукту пов'язані з використанням різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які прямо не стосуються зміни ціни: якість, реклама, поліпшений рівень обслуговування, розширення асортименту, комплексне обслуговування тощо.

Найбільш важливою властивістю продукту з точки зору нецінової конкуренції є його якість, причому, на думку окремих вчених, конкурентоспроможність продукту на 70-80 % залежить саме від неї, що виявляється через міру корисності споживчої вартості для споживача.

Якість визначають як відповідність поставленим вимогам та очікуванням, а також як відсутність у

певного предмета недоліків та вад. Якість банківських продуктів прийнято визначати за наступними критеріями:

- матеріальність (оснащеність банку, інтер'єр приміщення, зовнішній вигляд та поведінка персоналу, інформаційні матеріали тощо);
- надійність (гарантованість своєчасного та повного виконання окремих дій на користь клієнта з боку банку, строк роботи банку на ринку);
- чуйність (прагнення допомогти клієнту, рівень зацікавленості клієнтом, швидкість та зручність обслуговування);
- переконливість (компетентність, відповідальність, упевненість та ввічливість обслуговуючого персоналу банку);

– співчуття (вияв турботи про клієнта, реалізація індивідуального підходу) [6].

В умовах загострення конкурентної боротьби в банківській сфері слід звертати увагу саме на нецінові фактори конкурентоспроможності, оскільки маніпуляції з цінами мають низку обмежень до застосування. Ефективний вплив на нецінові фактори можливий за умови проведення маркетингових досліджень того сектора ринку, який обслуговується банком, вивчення потреб клієнтури, розробки нових продуктів, що пропонуються клієнтам.

За результатами проведеного дослідження склад та взаємозв'язки факторів конкурентоспроможності банківського продукту можна представити у вигляді рисунка 1.

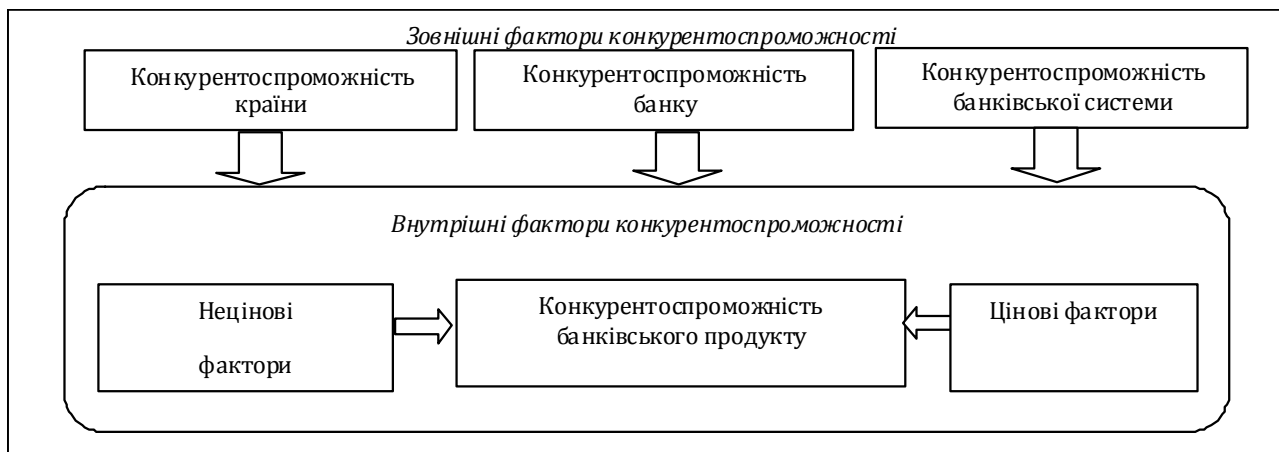


Рис. 1. Склад і взаємозв'язки факторів конкурентоспроможності банківського продукту

Первинним у визначенні конкурентоспроможності банківського продукту є конкурентоспроможність зовнішнього середовища. Базовим внутрішнім фактором є його якість, що визначає рівень ціни та нецінові характеристики. Структура факторів за ступенем їх впливу на конкурентоспроможність для продуктового ряду банку буде індивідуальною.

Наступним рівнем конкурентоспроможності є конкурентоспроможність банку, що залежить від конкурентоспроможності банківського продукту та водночас впливає на неї.

Більшість фахівців при дослідженні конкурентоспроможності банку виокремлюють дві групи факторів: внутрішні та зовнішні. Так Ю. О. Заруба пропонує наступний поділ факторів конкурентоспроможності банку [7]. Сукупність зовнішніх факторів автор поділяє на групи: «ефективність державно-правового механізму, загальноекономічна ситуація, стан фінансового ринку та розвиток світової економіки». До внутрішніх факторів Ю. О. Заруба відносить «якість менеджменту, розвиток технологій, організаційну структуру, продуктову та цінову політику, функціональну спрямованість, впровадження інновацій, інфраструктурне забезпечення, рівень капіталу та ресурсну базу, фазу еволюції банку, якість активів, конкурентну позицію, управління ризиками, комерційні зв'язки, рівень прибутковості».

Л. А. Тимошенко зазначає, що «с позицій зовнішньої середовища, то єсть клієнтів, на рівень конкурентоспроможності банку оказывають воздействие два основных фактора – надежность как индивидуальная характеристика банка, а также его

способность предложить клиенту весь спектр требуемых ему услуг на приемлемых для него условиях» [8]. На наш погляд, такий перелік факторів є неповним.

Д. Е. Галкін систематизував фактори, що визначають конкурентоспроможність кредитних структур та запропонував їх класифікацію: «внутренние и внешние (проводимая государством кредитно-денежная политика, характер глобализационных процессов, уровень внутрискрутурного менеджмента, эффективность организации деятельности и т. д.); экономические и неэкономические (уровень инфляции, надежность и имидж структуры и т. д.); субъективные и объективные (предпочтения потребителей, уровень развития технологий и т. д.)» [9].

Ураховуючи зазначене вище, ми пропонуємо наступний склад факторів конкурентоспроможності банку:

- 1) зовнішні відносно банку:
 - фактори прямого впливу: рівень конкурентоспроможності банківської системи та інтенсивність конкуренції;
 - фактори непрямого впливу: рівень конкурентоспроможності країни;
- 2) внутрішні відносно банку:
 - якість стратегічного управління (визначення стратегії розвитку банку та шляхів її досягнення);
 - якість організаційного забезпечення (ефективність організаційної, фінансової, регіональної структури та мережі дочірніх банків, кореспондентської мережі);

- якість управління персоналом (система управління персоналом, корпоративна культура, підвищення кваліфікації персоналу, поліпшення умов праці, життя працівників банку, наявність матриці розподілу відповідальності, наявність моделі компетенції і повноважень);
- якість технологічного забезпечення (наявні техніки і технології, наявність моделей, матриці моделей бізнес-процесів, моделі оточення бізнес процесів, технологічних карток);
- якість інформаційного забезпечення (наявність моделі бібліотеки документів, інформаційних систем та баз даних);
- якість маркетингової політики банку (організаційно-технічний рівень управління виробництвом і збутом банківських продуктів; ефективність цінової політики банку; ефективність управління клієнтською базою банку; удосконалення банківських технологій);
- якість управління формуванням та використанням ресурсів банку, у тому числі таке формування пасивів та розподіл активів, щоб забезпечувався достатній ступінь надійності, достатній ступінь ліквідності, достатній рівень рентабельності.

Внутрішні фактори формуються безпосередньо в банку, а інтенсивність й характер вияву залежать від ефективності управління ним. З позицій конкурентоспроможності саме ці фактори характеризують можливість та ефективність адаптації банку до умов зовнішнього середовища і є об'єктом

управлінського впливу в системі забезпечення конкурентоспроможності банку.

За можливістю управління внутрішні фактори є керованими.

Виникнення та інтенсивність вияву зовнішніх факторів (можливість чи загроза) не залежать від діяльності банку, оскільки вони вкрай неоднорідні за джерелами походження і є результатом впливу систем різного рівня.

З урахуванням сформованої ієрархічної системи конкурентоспроможності банку зовнішні фактори доцільно розподілити на фактори прямого впливу (фактори, що визначають конкурентоспроможність банківської системи) та фактори непрямого впливу (фактори, що визначають конкурентоспроможність країни).

За можливістю управління всі зовнішні фактори входять до групи некерованих, окремий банк на них впливати не може, але вони повинні обов'язково урахуватись при побудові системи управління конкурентоспроможністю та визначенні управлінських впливів.

За результатами проведеного дослідження склад та взаємозв'язки факторів конкурентоспроможності банку можна представити у вигляді рисунка 2.

За можливістю контролю фактори конкурентоспроможності банку поділяються на контрольовані (пов'язані з реалізацією планів і є результатом управлінських впливів) та неконтрольовані (пов'язані зі змінами в зовнішньому середовищі).

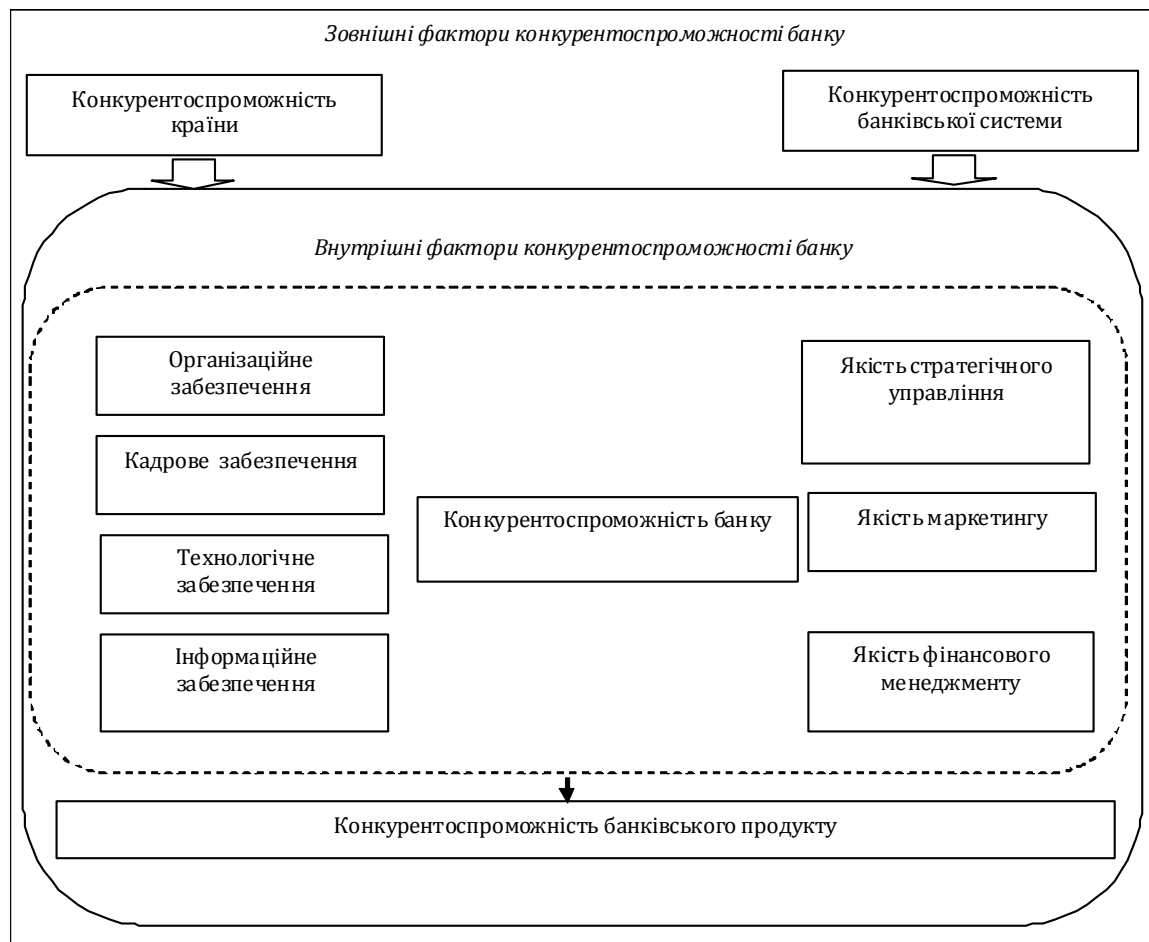


Рис. 2. Склад і взаємозв'язки факторів конкурентоспроможності банку

Залежно від ролі факторів у забезпеченні конкурентоспроможності банку вони поділяються на основні, вплив яких є визначальним, та другорядні, які створюють умови для функціонування банку.

Залежно від масштабу вияву фактори, що впливають на конкурентоспроможність банків, доцільно поділяти на загальні, специфічні та індивідуальні. Загальні фактори здійснюють вплив на конкурентоспроможність усіх національних суб'єктів господарювання (стан навколишнього середовища, політична та соціальна стабільність в країні, стан національної та світової економіки, досконалість нормативно-правової бази тощо). Специфічні фактори – це ті, які впливають винятково на конкурентоспроможність банків. Вони обумовлені насамперед станом фінансового ринку та ринку банківських послуг. Вплив індивідуальних факторів обумовлює зміни конкурентоспроможності окремого банку, спричинені можливостями системи управління конкурентоспроможністю адаптуватися до впливу загальних та специфічних факторів.

Залежно від характеру вияву в часі фактори конкурентоспроможності можна поділити на постійні (фактори, притаманні для всього періоду діяльності банку), тимчасові (фактори, що виникають на окремих етапах діяльності банку), випадкові (форс-мажорні обставини, виникнення яких достатньо важко або взагалі неможливо прогнозувати).

Залежно від ступеня корисності в одну групу виділяємо фактори, які зі збільшенням підвищують загальний рівень конкурентоспроможності (фактори-стимулятори), в іншу – фактори, які зі збільшенням зменшують загальний рівень конкурентоспроможності (фактори-дестимулятори).

Залежно від ступеня взаємообумовленості фактори, що впливають на конкурентоспроможність банку, поділяються на первинні, які є безпосередньою причиною зміни рівня конкурентоспроможності банку чи банківського продукту і є базовим об'єктом впливу, та вторинні, які становлять опосередкований результат впливу первинних факторів.

Фактори конкурентоспроможності доцільно поділяти на реальні (наявні в даний момент) та потенційні (можуть з'явитись і будуть використані в майбутньому).

Запропонована нами класифікація факторів конкурентоспроможності банку наведена на рисунку 3.

Зовнішнім фактором прямого впливу є конкурентоспроможність банківської системи. Слід зауважити, що системні дослідження останньої відсутні, увага науковців зосереджується переважно на механізмах забезпечення стійкості, стабільності банківських систем.

В. В. Зражевський визначає наступні фактори конкурентоспроможності на рівні банківської системи – загальний стан банківської системи, її збалансованість, інвестиційний клімат, кредитна політика тощо [10].

Е. В. Вавіловою доведено, що «централізація банківського капітала прямо і опосередковано впливає на рівень конкуренції. Пріжде всего, за счет уменьшения числа банков и их укрупнения возрастает доля объединенных банков в активах банковской системы, повышается уровень концентрации банківського капітала, в результате позиция банков и рыночная власть усиливаются, конкуренция

ослабляется. Централизация банковского капитала путем создания банковских групп усиливает возможность координации деятельности банков в целях проведения согласованной политики и олигополистической деятельности, ведущей к снижению уровня конкуренции» [11].

А. В. Верніковим у [12] визначено, що «иностранный капитал существенно повлиял на интенсификацию конкуренции и демополизацию рынков банковских услуг переходных стран. Для сектора банковских услуг большинства постсоциалистических экономик были характерны олигопольные структуры – на первые пять или даже трех участников рынка приходилось больше половины объема бизнеса. Вопреки ожиданиям, что приход крупного иностранного капитала приведет к усилению монополизма, степень концентрации совокупных банковских активов в большинстве случаев понизилась либо осталась на прежнем уровне».

О. Прімерова визначає наступні фактори конкурентоспроможності банківської системи: «висока капіталізація та високий рівень достатності капіталу, стійкість банківської системи до ризиків, ефективність діяльності банків, їх здатність забезпечувати інвестиціями подальший розвиток економіки, захист прав вкладників, а також вміння відстоювати національні інтереси в умовах глобалізації фінансових відносин» [13]. Автором увага акцентується на впливі внутрішніх факторів, незважаючи на зовнішнє середовище, що значною мірою обумовлює конкурентоспроможність банківської системи.

Вважаємо, що зовнішнім фактором непрямого впливу на конкурентоспроможність банківської системи є рівень конкурентоспроможності країни (зростання позитивно впливає на показники конкурентоспроможності банківської системи).

Внутрішні фактори конкурентоспроможності банківської системи можна представити у вигляді рисунка 4.

Базовим фактором забезпечення конкурентоспроможності банківської системи є конкурентоспроможність банків, фактори впливу на які розглянуті вище. Але при визначенні конкурентоспроможності банківської системи слід урахувати ефект емерджентності, що визначає, що певна її характеристика відрізняється від характеристик конкурентоспроможності банків, що її формують. Крім того, при об'єднанні елементів у систему у неї з'являються нові властивості, яких не має жоден елемент сукупності. Рівень системності тим вищий, чим вища інтенсивність взаємодії елементів системи один з одним, чим сильніше відрізняються властивості системи від властивостей елементів, що входять до неї, тобто, чим вищий системний ефект, тим значніше відрізняється система від об'єктів, що її формують.

Важливим фактором конкурентоспроможності є ефективність банківського регулювання та нагляду, що в Україні здійснюється Національним банком України (далі – НБУ), однією з функцій якого є створення конкурентного середовища у банківській сфері.

Аналіз умов конкуренції на ринку передбачає оцінку ступеня його чутливості до процесів конкуренції на основі аналізу факторів, що

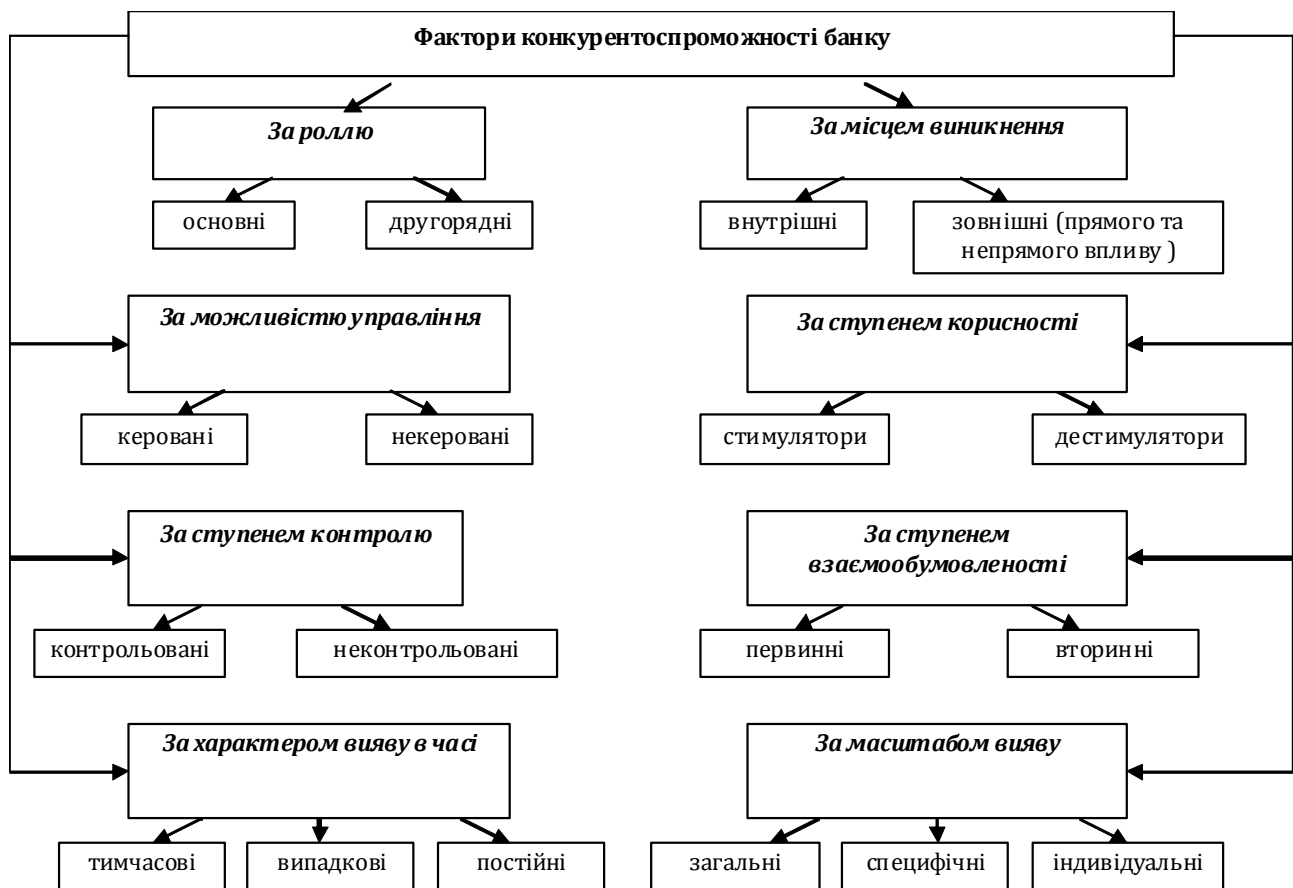


Рис. 3. Уточнена класифікація факторів конкурентоспроможності банку



Рис. 4. Внутрішні фактори, що обумовлюють конкурентоспроможність банківської системи

обумовлюють її інтенсивність. Узагальнивши підходи науковців, можемо визначити наступні фактори: кількість конкурентів на ринку та співвідношення їх сил; темпи зростання ринку; ступінь диференціації продуктового ряду; ступінь доступності ринкової інформації для конкурентів; стратегічна важливість ринку; значні вхідні та вихідні бар'єри; ступінь концентрації, який є опосередкованим показником інтенсивності конкуренції на ринку; наявність товарів-субститутів.

Зовнішнім фактором непрямого впливу є конкурентоспроможність країни, сучасні визначення якої базуються на теорії М. Портера та визначають її як спроможність нації створювати порівняно високим рівень доходів та заробітної плати, будучи відкритими до міжнародної конкуренції. Д. Доллар і Е. Вульф стверджують, що конкурентоспроможною є країна, що поєднує успіх у міжнародній торгівлі на базі високих технологій й продуктивності з високими доходами і

заробітною платою [14]. М. Данн під конкурентоспроможністю країни розуміє гнучкість, з якою національна економіка здатна передбачати структурні зміни та адаптуватися до них [15].

Конкурентоспроможність країн ОЕСР та країн, що розвиваються, відповідно до методики European management forum, здійснюється за наступними факторами: динамізмом економіки та ринку, ефективністю промислового виробництва, розвитком фінансової системи, станом людських та інших ресурсів та інфраструктури, роллю держави, готовністю стимулювати торгову діяльність, політикою країни відносно інновацій, соціально-політичного становища.

Л. Я. Міщенко та А. І. Хомутова зазначають, що «...многообразие конкурентных преимуществ можно свести к четырем основным видам: ресурсные, технологические, структурные и связанные с эффективностью экономической политики

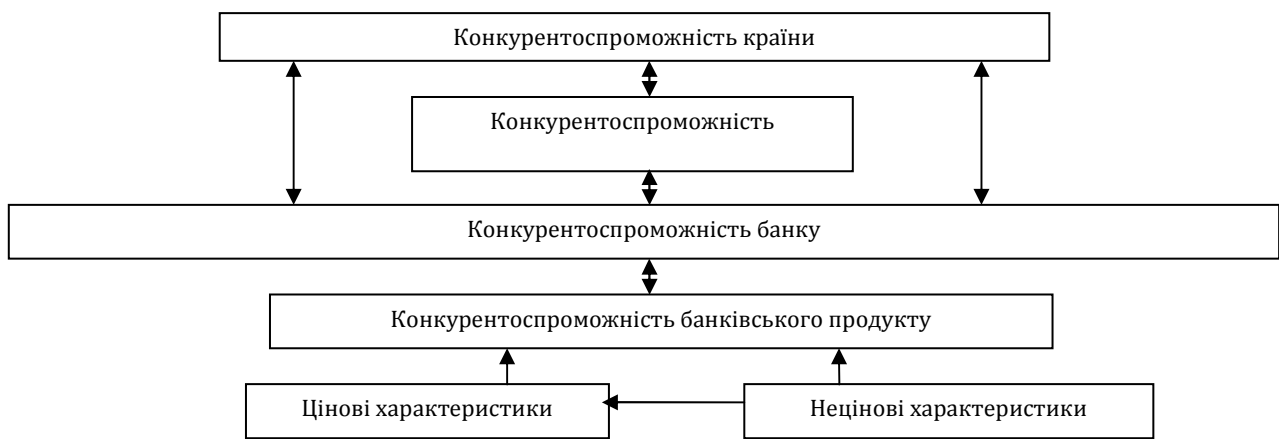


Рис. 5. Взаємозв'язок між рівнями понять «конкуренентоспроможність»

державства» [16].

За результатами проведеного дослідження з урахуванням зазначеного вище пропонуємо поділити фактори конкурентоспроможності країни на наступні основні групи:

- сукупність економічних факторів відображає стан економіки в країні (загальногосподарську кон'юнктуру, стан та динаміку платоспроможного попиту, механізми державного регулювання економіки, характеристики державного бюджету та платіжного балансу, наявність та рівень розвитку ринкової інфраструктури, характер грошово-кредитної політики, сформовану систему оподаткування, результати проведення економічних реформ тощо);
- сукупність політичних факторів налічує політичну стабільність в країні; частоту і тривалість політичних конфліктів; ефективність рішень державних органів влади та управління, які впливають на характер рішень, що приймаються суб'єктами господарювання загалом та банками зокрема (принципи грошово-кредитної політики; заявлені принципи формування бюджету і його пропорцій; принципи оподаткування; реалізовані на практиці принципи розвитку національного господарства та його окремих галузей, ставлення до підприємництва, до банківської діяльності, до відповідальності держави і бізнесу перед суспільством);
- державно-правові фактори - це чинне законодавство, що регламентує діяльність суб'єктів господарювання, в тому числі й банків, його відповідність умовам зовнішнього середовища. При цьому законодавство впливає на розвиток банківської системи особливими правилами регулювання тих або інших банківських операцій або угод, дозволяючи їх або забороняючи. Так, наприклад, у деяких країнах банкам забороняється виконувати певні операції із цінними паперами, вкладати свої кошти в капітали інших підприємств. У окремих державах банкам не дозволено займатися страхуванням і торгово-посередницькою діяльністю. Ще в інших центральні банки можуть займатися обслуговуванням господарства, в інших їх основна функція – емісійна;
- економічні, державно-правові та політичні чинники визначають комплекс соціально-

психологічних факторів, до яких відносять: впевненість більшості населення в правильності проведення економічних перетворень, у стабільності податкового, митного, валютного законодавства, в стабільному розвитку економіки загалом та її окремих галузей. Все перераховане вище в сукупності формує рівень довіри до банківської системи, готовність здійснювати банківські операції і користуватися банківськими послугами. У цьому випадку довіра до банківської системи визначає і більш ефективне виконання нею функцій забезпечення фінансування потреб економічного розвитку за рахунок залучення фінансових ресурсів населення та іноземних інвесторів;

- технологічні (новації та відкриття; пріоритетні напрями розвитку науки та техніки; техногенні катастрофи);
- екологічні (глобальні зміни в природі; стан екосистеми; ефективність природоохоронних заходів);
- ресурсні (наявність сировинних ресурсів).

Узагальнюючи зазначене вище, конкурентоспроможність банку та фактори, що її визначають, можемо зобразити у вигляді рисунка 5.

Отже, конкурентоспроможність у галузі банківської справи пропонуємо розглядати як ієрархічну систему, до якої належить конкурентоспроможність банківського продукту, банку, банківської системи загалом. Взаємозв'язки між рівнями ієрархії мають діалектичний характер - з одного боку, їм притаманна взаємообумовленість (забезпечення конкурентоспроможності об'єкта нижчого рівня ієрархії є необхідною, але недостатньою умовою забезпечення конкурентоспроможності об'єкта вищого рівня ієрархії), з іншого – можливість набуття певних характеристик незалежно один від одного.

Первинним у визначенні конкурентоспроможності банківського продукту є конкурентоспроможність зовнішнього середовища. Базовим внутрішнім фактором конкурентоспроможності банківського продукту є його якість, що визначає рівень ціни та нецінові характеристики. Структура факторів за ступенем їх впливу на конкурентоспроможність для лінійки продуктів банку буде індивідуальною.

Конкуренентоспроможність банківської системи визначається конкурентоспроможністю банків, у свою

чергу конкурентоспроможна банківська система створює додаткові переваги окремим банкам. Однак конкурентоспроможність банківської системи і банку розвивається не тільки у взаємозв'язку, але й незалежно один від одного через самостійний вибір банками варіантів їх ринкової поведінки.

З урахуванням сформованої ієрархічної системи, зовнішні фактори впливу на конкурентоспроможність банку у роботі розглядаються як фактори прямого впливу (фактори, що визначають конкурентоспроможність банківської системи) та фактори непрямого впливу (фактори, що визначають конкурентоспроможність країни).

Список літератури

1. Трубилин, А. Конкурентоспособность – главный фактор эффективного производства [Текст] / А. Трубилин // АПК: экономика, управление. – 2002. – №12. – С.39–46.
2. Кардаш, В. Я. Маркетингова товарна політика: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. [Текст] / В. Я. Кардаш. — К.: КНЕУ, 2003. — 250 с
3. Должанський, І. З. Конкурентоспроможність підприємства [Текст] / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: ЦНЛ, 2006. – 384 с.
4. Словник інішомовних слів За ред. О. С. Мельничука [Текст]. – Київ, 1974. – 776 с.
5. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : учебное пособие [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
6. Маркова, В. Д. Маркетинг услуг : учебное пособие [Текст] / В. Д. Маркова – М.: Финансы и статистика, 1996. – 128 с.
7. Заруба Ю. О. Конкурентоспроможність комерційного банку / [Текст] Ю. О. Заруба // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 119-124.
8. Тимошенко, Л. А. Факторы повышения конкурентоспособности банка : дис. канд. экон. наук : 08.00.10 [Текст] / Тимошенко Лариса Александровна. – Москва, 2005. – 158 с.
9. Галкин, Д. Э. Направления повышения конкурентоспособности предпринимательских структур : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (предпринимательство)» и 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» [Текст] / Галкин Дмитрий Эмилевич. — Тамбов, 2009. — 23 с.
10. Зражевский, В. В. Теоретические и методологические основы конкурентоспособности банковской системы Российской Федерации : монография [Текст] / Зражевский В. В. – М.: Изд-во РАКО. – 2007. – 423 с.
11. Вавилова, Е.В. Конкурентное поведение банков в условиях роста концентрации и централизации банковского капитала : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» [Текст] / Вавилова Елизавета Викторовна. – Самара, 2008. – 20с.
12. Верников, А. В. Иностраный банковский капитал в странах с переходной экономикой : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» [Текст] / Верников Андрей Владимирович. – Москва – 2005. – 22с.
13. Прімерова, О. Проблеми конкурентоспроможності української банківської системи на сучасному етапі [Текст] / О. Прімерова // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. – 2009. – Випуск 110. - С.46-50
14. Dollar, D. The Global Competitive / D.Dollar E.Wolf [Текст] // Journal of International Economics. 2003. № 27(3–4). Oxford university press. P. 199–220.
15. Dunn, M. The Economic of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization [Текст] / M. Dunn // American Economic Review. – 1990. – № 80. P. 511–528.
16. Мищенко, Л. Я. Оценка конкурентоспособности национальной экономики: теоретические и методические аспекты [Текст] / Л. Я. Мищенко, А. И. Хомутова // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета – 2006. – № 20 (04) [Электронный ресурс] — Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2006/04/02/>

РЕЗЮМЕ

Мирошниченко Алесь, Криклий Елена

Исследование факторов конкурентоспособности банка

В статье исследованы факторы конкурентоспособности по уровням иерархии: конкурентоспособность банковского продукта, банка и банковской системы, а также систематизированы факторы, определяющие конкурентоспособность банков, обосновано их типологию путем выделения основных признаков.

RESUME

Miroshnychenko Olesya, Krykliy Olena

Investigation of factors of the bank's competitiveness

The article investigates factors of the bank's competitiveness according to the hierarchy's levels: the competitiveness of banking products, of the bank and of the banking system. There have been systematized the factors that determine the competitiveness of banks. Their typology has been proved by allocation of the main features.

Стаття надійшла до редакції 09.04.2012 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ БЕЗВИЇЗНОГО БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ

У статті наведено авторський погляд на реалізацію безвиїзного банківського нагляду з точки зору системного підходу. Зокрема розглянуто цільову, організаційну, функціональну підсистеми та забезпечення реалізації дистанційного нагляду з урахуванням наявних взаємозв'язків.

Ключові слова: моніторинг, інструменти, банківський нагляд, безвиїзний нагляд, системний підхід.

Сучасні тенденції розвитку банківського бізнесу, а саме схильність до концентрації ризиків та здійсненні спекулятивних операцій, недобросовісної поведінки на ринку банківських послуг тощо, потребують чіткої регламентації цих процесів з боку державних органів. Результативність банківського нагляду, спрямованого на досягнення наглядовими органами фінансової стабільності, стає можливою лише за наявності необхідних для цього умов. Своєчасність виявлення не стільки вже існуючих, а скільки потенційних проблем в діяльності банків та, відповідно, пом'якшення соціально-економічних наслідків поширення негативних тенденцій банківського сектору країни повинно забезпечуватися відповідними інструментами та формами здійснення банківського нагляду, сконцентрованих на підтримці стабільності, надійності та безпеки національної банківської системи.

Серед вітчизняних науковців, роботи яких присвячені теоретико-методичним засадам функціонування безвиїзного банківського нагляду, слід відзначити В. Міщенко, І. Лютий, О. Дзюблюк, І. Д'яконова, С. Науменкова, С. Міщенко, О. Петрик, В. Кротюк, З. Васильченко, О. Хаб'юк [1-5]. Незважаючи на чисельні публікації з досліджуваної тематики, залишаються поза увагою комплексні дослідження реалізації безвиїзного нагляду з точки зору системного підходу, виявлення основних проблем їх застосування та подальших напрямів вдосконалення.

Метою статті є розкриття концептуальних засад реалізації безвиїзного банківського нагляду з точки зору системного підходу та виявлення основних взаємозв'язків.

З метою формування комплексного уявлення про концептуальні засади здійснення безвиїзного нагляду пропонуємо розглядати його з позиції системного підходу, а саме як сукупності цільової, організаційної, функціональної (інструментальної) підсистеми та підсистеми забезпечення, що знаходяться у тісному взаємозв'язку (рис. 1).

Досліджуючи безвиїзний нагляд як систему, слід відмітити ключову роль саме цільової підсистеми, від наявності та чіткої визначеності якої залежить результативність не лише безвиїзного нагляду, а й банківського нагляду в цілому.

В сучасних умовах впровадження ризик-орієнтованого банківського нагляду основною метою дистанційного нагляду є ідентифікація та

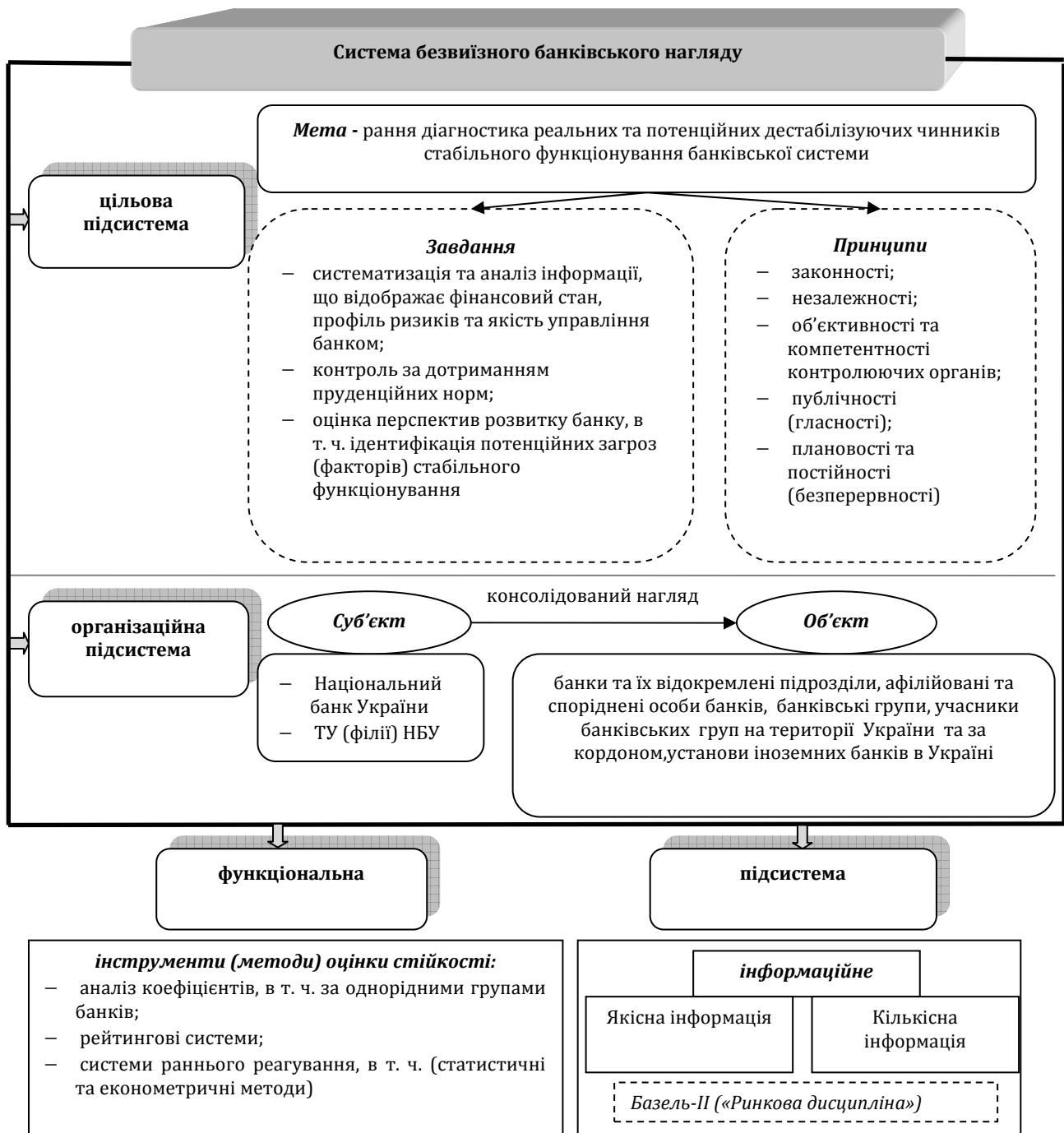
попередження проблем у розвитку банків, і банківської системи в цілому, та недопущення дестабілізаційного впливу банків в загальноекономічних масштабах. Іншими словами, цільова спрямованість безвиїзного нагляду має пруденційний характер та ґрунтується на ранній діагностиці реальних та потенційних дестабілізуючих чинників стабільного функціонування національної банківської системи.

Реалізація сформульованої мети знаходить своє відображення у завданнях, які виконує безвиїзний нагляд, та принципах, на основі яких він провадиться. Ґрунтуючись на роботі [6] до основних завдань безвиїзного банківського нагляду в умовах впровадження ризик-орієнтованого нагляду, на нашу думку, доцільно віднести:

- акумулювання, систематизація та аналіз інформації, що відображає фінансовий стан, профіль ризиків та якість управління банком як передумов стабільності банківської системи;
- контроль виконання банком пруденційних норм та обмежень;
- оцінка перспектив розвитку банку, в т. ч. ідентифікація потенційних загроз (факторів) стабільного функціонування;
- планування та вжиття подальших управлінських дій з боку наглядових органів, в т. ч. з метою сприяння ефективним інспекційним перевіркам як наступного етапу банківського нагляду.

Оскільки безвиїзний нагляд є конкретною формою реалізації банківського нагляду, то і принципи ефективного банківського нагляду є базовими для безвиїзного нагляду та такими, що визначають стандарти пруденційного нагляду та регулювання банківської діяльності [7]. Це стосується, в першу чергу, принципу законності (наявність відповідної законодавчої бази для здійснення наглядового процесу); незалежності (чітке закріплення прав та обов'язків наглядового органу); об'єктивності та компетентності контролюючих органів з метою належного розуміння операцій, що охоплюються наглядовим процесом; публічності/гласності як для наглядового органу (оприлюднення основних нормативно-правових актів), так і для суб'єкта, що перевіряється (опублікування фінансової звітності банків), плановості та постійності (безперервності) нагляду.

Організаційна підсистема охоплює суб'єктно-



**Рис. 1. Система безвізного банківського нагляду
(авторська розробка)**

об'єктні відносини, що виникають в процесі реалізації безвізного нагляду. Суб'єктом дистанційного нагляду є наглядовий орган та його спеціалізовані структурні підрозділи – в Україні це Національний банк України, зокрема Генеральний департамент банківського нагляду, та територіальні управління (філії) НБУ. Крім того, реалізація безвізного нагляду розподілена між структурними одиницями Національного банку України за групами банків (відповідно до класифікації НБУ). Зокрема, моніторинг діяльності банків 1 та 2 групи здійснюється Генеральним департаментом банківського нагляду (м. Київ), а банків 3 та 4 груп – територіальними управліннями НБУ [8, с.73].

В якості об'єкта безвізного нагляду виступає

діяльність банків (в т.ч. його структурних підрозділів) та банківських груп. Так, згідно ст. 67 Закону України «Про банки та банківську діяльність» [9] наглядова діяльність НБУ охоплює всі банки та їх відокремлені підрозділи (філії, відділення, представництва), афілійовані (юридичні особи, в яких банк має істотну участь або які мають істотну участь у банку) та споріднені (юридичні особи, які мають спільних з банком власників істотної участі) особи банків, банківські групи, учасники банківських груп на території України та за кордоном, установи іноземних банків в Україні. Поява банківських груп (у т. ч. транснаціональних банків), як об'єкту нагляду, викликана активними процесами фінансової

глобалізації та інтеграції ринків капіталів, розширенням ринків фінансового, та банківського бізнесу зокрема. Впровадження консолідованого підходу в наглядову практику обумовлена виникненням специфічних ризиків в межах банківської групи, учасники якої пов'язані між собою вкладенням в капітал та іншими механізмами впливу. Концепція консолідованого нагляду є одним з основних принципів ефективного банківського нагляду [7], застосування якої в сучасних умовах дозволяє мінімізувати ризики зловживань учасниками банківської групи через ідентифікацію та посилений контроль за особами та організаціями, які прямо чи опосередковано можуть контролювати діяльність банку.

З позиції системного підходу в основі функціональної підсистеми безвізного нагляду лежить інструментарій його здійснення, застосування якого забезпечує реалізацію мети та основних завдань дистанційної форми банківського нагляду. В контексті інструментарію, що застосовується безвізним наглядом, слід відмітити, що в економічній літературі предметом досліджень виступають переважно методи оцінки стійкості банків та банківської системи.

На наш погляд, заслуговує на увагу робота [10], в якій для поділу аналітичних методів, що використовуються в процесі документарного аналізу (основного в системі безвізного нагляду) обрано ступінь складності інструментарію. Перша («простий підхід») група методів охоплює коефіцієнтний аналіз, що дозволяє розрахувати сукупність показників діяльності банку з метою подальшого співставлення з нормативним значенням або показниками однорідних груп банків. Друга група методів – «просунутий підхід» – передбачає використання статистичного та економетричного аналізу для визначення ймовірності дефолту банку чи встановлення відповідного рейтингу.

Коефіцієнтний аналіз є основним та найбільш поширеним інструментом як документарного нагляду, так і безвізного банківського нагляду в цілому, з огляду на простоту застосування, низькі витрати часових та матеріальних ресурсів тощо. Сутність методу полягає у детальному дослідженні фінансової звітності банків шляхом техніки вертикального та горизонтального економічного аналізу, побудови системи аналітичних коефіцієнтів, які дають змогу оцінити основні сфери діяльності банку як предмету нагляду.

Слід зауважити, що центральне місце при використанні коефіцієнтного підходу посідає відбір показників, що виражають фінансовий стан банку, та єдиної системи яких наразі не існує. Серед основних напрямків наглядової діяльності країн ЄС виділяють оцінку результатів діяльності банку (прибутковість, ефективність, структура доходів, маржа), ризиків, резервів та структури балансу (кредитний ризик, капітал) та оцінку загальної динаміки діяльності банку [10]. Однієї з найбільш розвинутих систем коефіцієнтного аналізу вважається система BAKred Information System (BAKIS), що застосовується центральним банком Німеччини та містить в собі 47 коефіцієнтів, з яких 19 зосереджена на оцінці кредитних ризиках банку, 16 – ринкових, 2 – ліквідності, 10 – фінансових результатах діяльності банку. Наразі наглядовим органом проводяться дослідження щодо встановлення рівня пріоритетності

окремих груп коефіцієнтів.

Особливістю застосування коефіцієнтного підходу є його спрямованість на виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків економічних процесів, які прямо чи опосередковано впливають на діяльність банку, тобто ідентифікацію чинників реальної чи потенційної втрати фінансової стійкості. Важливого значення набуває формування та аналіз показників, які концентрують результати сукупності пасивних та активних операцій банку та дозволяють виявляти основні фактори впливу. Такий стан речей потребує теоретичної концепції аналізу діяльності банку, побудованої на принципах комплексності, узгодженості, економічної обґрунтованості природи банку дорівнюють залученому та власному капіталу. Орієнтація безвізного нагляду на подібну концепцію комплексного аналізу банківської діяльності дозволяє враховувати специфічні особливості роботи банку, зокрема домінування руху фінансового капіталу переважно у вигляді залученого капіталу, високої ризиковості діяльності, пов'язаної з існуванням дилеми «дохідність-ризик-ліквідність». Підсумовуючи слід зазначити, що коефіцієнтний аналіз є мінімально необхідним інструментом дистанційного банківського нагляду, слугуючи одночасно джерелом для застосування інших, більш складних інструментів. Серед проблемних аспектів застосування коефіцієнтного підходу доречно відмітити, по-перше, потребу у науковій обґрунтованості нормативних (граничних) значень коефіцієнтів з метою адекватного їх порівняння та постійному їх перегляді відповідно до умов зовнішнього середовища; по-друге, неможливість враховувати системні ризики, що особливо стає актуальним на сучасному етапі розвитку фінансових систем країн світу.

В умовах динамічного розвитку фінансового ринку та волатильності економічних процесів розрахунків багаточисельних коефіцієнтів, що відображають фінансовий стан і стійкість банків, є достатньо трудомістким та тривалим процесом, що в результаті суттєво знижує актуальність та оперативність аналітичного інструментарію безвізного нагляду. З метою забезпечення ефективності наглядового процесу важливого значення набуває задача спрощення методології аналізу фінансового стану банку при одночасному збільшенні кола оцінених параметрів. Подібна задача вирішується за допомогою рейтингової оцінки як комплексної характеристики стану банку. Крім того, потреба у здійсненні інтегральної оцінки виникає у зв'язку з труднощами окремих коефіцієнтів чи їх груп дати узагальнену оцінку стійкості окремого банку через суперечності отриманих значень.

Досліджуючи місце рейтингової оцінки в системі банківського нагляду слід зауважити можливість її отримання як дистанційним способом, так і безпосередньо в процесі інспекційних перевірок. Найбільш поширена рейтингова оцінка банку – CAMELS (Capital Adequacy – достатність капіталу, Asset Quality – якість активів, Management factors – фактори менеджменту (управління), Earnings – доходи, Liquidity – ліквідність, Sensitivity to market risk – чутливість до ринкового ризику) зазвичай використовується в наглядовій практиці на місцях, враховуючи неможливість оцінки певних компонентів дистанційним шляхом, наприклад, факторів

банківського менеджменту. Дистанційний варіант системи CAMELS розроблений ще в середині 80-х років під назвою CAEL та виключає оціночний компонент факторів менеджменту.

Отже, відрізняючись виключно колом досліджуваних аспектів діяльності банку, базовим методом побудови (агрегування) рейтингу (номерний, бальний чи індексний) та способом розрахунку показників, в основі рейтингові системи лежить інтегральна (узагальнююча) оцінка фінансового стану банку, яка забезпечує наглядові органи комплексним підходом до оцінки в контексті забезпечення стійкості банківської системи, та в подальшому яка може бути використана для групування банків за рівнем стійкості та виділення проблемних банків, прогнозування їх розвитку та застосування відповідних коригуючих заходів.

Слід також додати, що однією з сучасних тенденцій розвитку дистанційних рейтингових систем розвинутих країн стає поступове запровадження статистичних моделей з метою прогнозування майбутнього фінансового стану банків. Використання коефіцієнтного аналізу та рейтингових оцінок в якості інструментів дистанційного нагляду має суттєвий недолік у вигляді значного часового лагу між виникненням проблем в діяльності банків та застосуванням відповідних заходів з боку наглядового органу. Це зумовлено ретроспективним характером зазначених інструментів, які ґрунтуються на звітних даних банків на відповідну дату та не враховують потенційні динамічні зміни, які не завжди передбачають стійкий розвиток банку.

Як свідчить практика наглядового процесу в розвинутих країнах, застосування систем раннього реагування та попередження кризових явищ в діяльності банків є дієвим інструментом в системі дистанційного банківського нагляду, що базується на статистичному та економетричному апараті та дозволяє враховувати ймовірнісний характер сучасних фінансово-економічних процесів. Слід зауважити, що виникнення та розвиток подібних систем раннього діагностування набуло розвитку на базі антикризового менеджменту як невід'ємного атрибуту нестабільного фінансового середовища та високої ймовірності виникнення криз, у т. ч. і банківських.

Необхідною умовою результативності безвізного нагляду є економічно обґрунтоване поєднання цільової, організаційної та функціональної його складових, що неможливе без відповідних підсистем забезпечення – кадрової, технічної та інформаційної. Центральне місце в системі дистанційного моніторингу діяльності банків та забезпечення стійкості банківської системи належить інформації та раціональному її збору та обробці, що лежить в основі комунікаційного процесу між наглядовим органом та об'єктами нагляду.

Таким чином, авторський погляд на концептуальні засади реалізації безвізного банківського нагляду дозволив комплексно розглянути основні його складові та взаємозв'язки через сукупність підсистем. Крім того, слід додати, що необхідною умовою результативності та ефективності безвізного нагляду в цілому є економічно обґрунтоване поєднання цільової, організаційної та функціональної його складових, що неможливе без відповідних підсистем забезпечення – кадрової, технічної та

інформаційної тощо.

Список літератури

1. Хаб'юк, О. Вплив Базеля II на банки та економіку [Текст] / О. Хаб'юк // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 8 (126). – С. 10–13.
2. Д'яконова, І. І. До питання запровадження незалежного органу банківського нагляду [Текст] / І. І. Д'яконова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми. – 2009. – Т. 25. – С. 94–103.
3. Дзюблюк, О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках [Текст] / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20–30.
4. Науменкова, С. В. Розвиток фінансового сектора України в умовах формування нової фінансової архітектури [Текст] : монографія / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Університет банківської справи ; Центр наукових досліджень Національного банку України, 2009. – 384 с.
5. Кротюк В., Куценко О. Базель II: контроль з боку органу нагляду та ринкова дисципліна [Текст] / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 5 (135). – С. 3–8.
6. Быстрицкая, О. Развитие риск-ориентированного дистанционного банковского надзора [Текст] / О. Быстрицкая // Банкаўскі веснік. – 2010. – №34. – С. 53-58
7. Core Principles for Effective Banking Supervision : [Електронний ресурс] // Basle Committee on Banking Supervision. – Basel. – June. – 1999. – Режим доступу: www.bis.org.
8. Гудзь, Т. П. Банківський нагляд [Текст] : навчальний посібник / Т. П. Гудзь; Полтавський ун-т споживчої кооперації, Каф-ра грошового обігу і кредиту. - К.: Ліра-К, 2008. - 380 с.
9. Про банки і банківську діяльність: закон України від 07.12.2000 № 2121III: [Електронний ресурс] : / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
10. Олсен, М. Банковский надзор: европейский опыт и российская практика [Текст] : – пособие подготовленное в рамках проекта «Обучение персонала Центрального банка – Этап II», 2005. – 372 с.

РЕЗЮМЕ

Самсонов Максим

Концептуальные основы реализации дистанционного банковского надзора

В статье приведены авторский взгляд на реализацию дистанционного банковского надзора с точки зрения системного подхода. В частности рассмотрены целевой, организационной, функциональной подсистемы и обеспечения реализации дистанционного надзора с учетом имеющихся взаимосвязей.

RESUME

Samsonov Maksym

Conceptual Foundations of off-site supervisors

In this article the authors position for the implementation of off-site supervisors in terms of a systematic approach is shown. In particular there have been considered target, organizational, functional subsystems. The implementation of remote monitoring within existing relationships has been considered.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2012 р.

Ілона СЕМЕНЧА

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Євгенія СКВОРЦОВА

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД БАНКУ ДО УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ

Розглянуто взаємозв'язок окремих рівнів управління в банку, а також теоретичні основи побудови комплексної системи управління клієнтської базою банку і її головні складові. Запропоновано шляхи активізації маркетингової діяльності сучасних комерційних банків щодо розширення клієнтської бази.

Ключові слова: клієнтська база банку, клієнто-орієнтований підхід, маркетинг партнерських відносин, сегментація.

Значна залежність банку від власних споживачів підтверджує необхідність оптимізації обслуговування клієнтських груп з різними параметрами й оптимізації клієнтської бази загалом, підвищення якості обслуговування і ступеня задоволеності клієнтів банківськими послугами, важливість встановлення довготривалих партнерських відносин з кожним споживачем у сьогоdnішніх умовах. Усі ці заходи потребують цілеспрямованого впливу з боку банку та мають реалізуватися в межах системи управління клієнтською базою.

Окремі теоретичні, методологічні, методичні і практичні аспекти клієнтської бази банку знайшли відображення в роботах багатьох закордонних науковців, таких, як М. Бітнер, Н. Вудкок, П. Гембл, Я. Гордон, К. Гренроос, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М. Стоун. Серед російських вчених можна назвати К. Балашова, В. Вікулова, Н. Зайцеву, С. Куца, І. Лопатинську, С. Лосева, В. Романова, Н. Чижова, серед вітчизняних дослідників - Д. В. Гайдунько, С. Ілляшенка, С. Козьменка, С. Кубіва, Н. Б. Куршакову, І. В. Лопатинську, О. Штейн, В. В. Романова та ін.

Мета дослідження полягає у визначенні та аналізі базових економічних категорій і їх взаємозв'язку як окремих рівнів управління в банку в межах клієнторієнтованого маркетингового підходу щодо ведення банківського бізнесу, а також дослідження сутності системи управління клієнтською базою банку, виокремленні її структурних елементів (підсистем) та їх характеристики.

Сьогодні масовий та універсальний банківський сервіс поступився цільовому персоналізованому обслуговуванню, що базується на загальній стратегії банківської установи. Разом з упровадженням новітніх механізмів залучення, кваліфікованого обслуговування й утримання споживачів, банки прагнуть управляти їх сукупністю та будувати власну ефективну клієнтську базу.

Гайдунько Д. В. вважає, що клієнтура банку – це проста сукупність його клієнтів – юридичних і/або фізичних осіб, яка відповідає запропонованому вище критерію споживання послуг банку [1]. Іншими словами, клієнтура банку має лише кількісні

характеристики. Натомість, термін «клієнтська база банку», на думку автора, визначає, з одного боку, якісний стан клієнтури банку як не випадкової сукупності споживачів банківських послуг, а з іншого боку, якість роботи самого банку з власними клієнтами. Тобто, це опосередкований ринком стан клієнтів банку, що забезпечує необхідність споживання його послуг.

Романов В. В. дещо по-іншому інтерпретує категорію «клієнтська база банку» та визначає її як не випадкову сукупність реальних та потенційних споживачів послуг банку, яка обумовлює якісну характеристику системи взаємовідносин комерційного банку з клієнтами [2].

Важливо зазначити, що на практиці працівники банківських установ під поняттям «клієнтська база» зазвичай розуміють сукупність показників, що характеризують кількісний та якісний стан клієнтів банку, залежність рівня прибутковості банку від ефективності обслуговування його споживачів.

Поняття «клієнтська база банку» слід розглядати як обов'язковий нематеріальний елемент його ресурсів на рівні з капітальною базою, людськими ресурсами, матеріально-технічною базою, фінансовими ресурсами, інформацією, тощо, без якого банківська установа не може існувати та розвиватися. Тому пропонується виокремлювати клієнтську базу банку в якості додаткової окремої складової ресурсного потенціалу банку, головними елементами якого традиційно вважають фінансові, матеріальні, трудові, технічні, організаційні, інформаційні та просторові ресурси [3].

Як вважають Міщенко В. І. та Слав'янська Н. Г., «в умовах ринку банк і клієнт обирають один одного, а тому, на думку провідних банкірів, найважливішим активом, який не відображається в балансі банку, є довіра з боку його клієнтів. Вступаючи у взаємовідносини з банком, клієнт надає йому своєрідний «аванс» довіри, який банк повинен виправдати». З іншого боку, клієнти також є споживачами фінансових ресурсів банку або, іншими словами, його позичальниками; при цьому вони стають головним джерелом доходів і прибутку банку.

Окремої уваги заслуговує проблема залучення до складу клієнтської бази потенційних споживачів банківських послуг. Адже, якщо клієнтська база – це не просто перелік клієнтів, а така їх сукупність, що формується за певними критеріями та з якими банк співпрацює за визначеними принципами, отже і всі потенційні клієнти не повинні розглядатися складовими клієнтської бази банку. З іншого боку, якщо клієнтська база оцінюється в якості нематеріального елементу банківських ресурсів, то вона має перебувати в безпосередньому розпорядженні банківської установи, що одразу унеможливує зарахування потенційних споживачів банківської установи до складу клієнтської бази банку, тому що в такому випадку банк не має можливості прямо впливати на їх позицію і взаємовідносини. Таку думку має Гайдунько Д. В., який, аналізуючи категорію «клієнт банку», приходять до висновку, що поняття «потенційний клієнт» слід використовувати лише в аналітичних розрахунках з метою прогнозування майбутнього стану клієнтської бази банку і в планових документах, де ставляться задачі залучення нових споживачів.

Федірко В. В. пропонує виокремлювати у межах упровадження клієнторієнтованого маркетингового підходу в банках три рівні управління [4]:

I рівень – управління відносинами з клієнтами (управління лояльністю, утримання клієнтів);

II рівень – управління клієнтською базою банку;

III рівень – управління взаємодією з клієнтами.

Процес управління клієнтською базою банку є комплексною діяльністю та передбачає наявність об'єкта (клієнтська база банку) та суб'єкта управління (керівництво та спеціальні структурні підрозділи банку), інструментів управління, системи цілей, на досягнення яких орієнтується управління клієнтською базою банку тощо.

Слід зазначити, що основним об'єктом в межах системи управління клієнтською базою організовані й систематизовані сегменти споживачів та їх характеристики (групи клієнтів з їх запитамі і вимогами, інформація про покупців банківських послуг, потенціал клієнтів, яких обслуговують, та безпосередньо процес їх поділу на вказані сегменти).

Щодо основних суб'єктів управління, що мають забезпечувати управління клієнтською базою банку, то до них належить служба маркетингу банку, у якій особливе значення мають відділи з координації роботи з наявними клієнтами банку й відділ клієнтських відносин, члени правління та ради директорів банку, керівники його філій, тобто представники команди вищого менеджменту, що здійснюють загальне стратегічне управління банком.

Організаційна структура управління клієнтською базою банку, наведена на рис. 1., налічує два рівні – загальнобанківська система роботи з клієнтами та система роботи з клієнтами професійних клієнтських підрозділів. Основою першого рівня є комітет по роботі з клієнтами при правлінні банку. До другого рівня належать клієнторієнтовані підрозділи (відділ клієнтських відносин, відділ оцінки якості обслуговування клієнтів, функціональні підрозділи банківських послуг, операційні зали та офіси) і підрозділи забезпечення (інформаційно-аналітичний центр, управління банківськими бізнес-процесами, група маркетингових досліджень ринку, відділ підтримки і прийняття рішень, відділ розробки нових продуктів, фінансовий відділ) [5].

Технологія клієнтського бізнесу містить наступні найважливіші завдання: успішне залучення нових клієнтів, утримання наявних надійних клієнтів, постійний розвиток клієнтської бази, звільнення банку від недобросовісних клієнтів. Залучення нових клієнтів необхідне для поживлення діяльності банку, всіх його структур та співробітників.

Головним принципом роботи з клієнтами виступає клієнторієнтований підхід. Робота по втриманню клієнтів у банку повинна бути спрямована на створення продуктів, що відповідають профілю споживання та заощадження клієнта. Однак розробка стратегій і тактик роботи з клієнтами недоцільна, поки не будуть вивчені поточні та потенційні потреби споживачів банківських послуг. При проведенні політики втримання та заохочення важливим є принцип сегментації, що спрямований на розвиток клієнтської бази та її капіталізацію. Основна мета сегментації – це точкові адресні пропозиції для клієнтів.

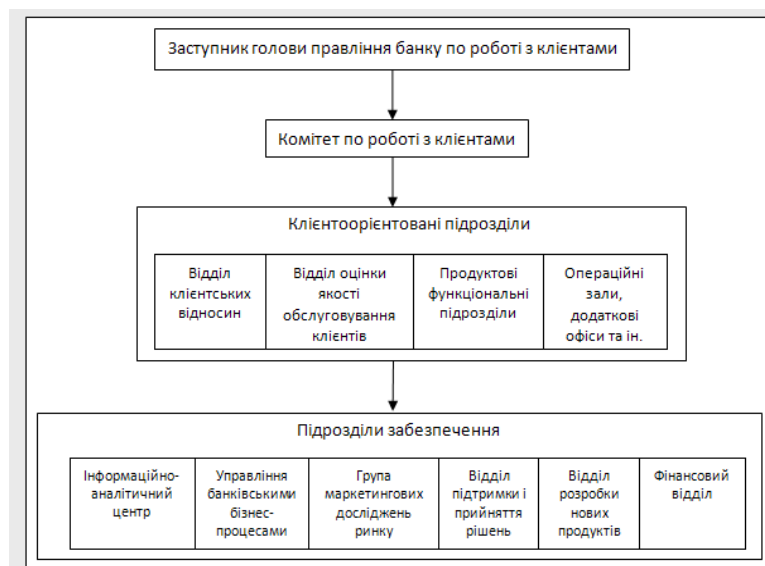


Рис. 1. Організаційна структура управління клієнтською базою банку

Вважаємо, що при сегментації важливо визначити: принципи та критерії, за якими клієнтів відносять до того чи іншого сегменту; пріоритетні сегменти для банку; стратегії співробітництва з різними групами клієнтів. На думку [6], чим більшою є сегментація клієнтської бази та вищими професійні вміння

працювати з кожною категорією клієнтів, тим ефективнішими є взаємовідносини банку з клієнтами.

Визначити для кожного сегмента найбільш вигідний продукт, виявити «слабкі місця» і перспективні продукти можливо шляхом побудови матриці «продукти / клієнти»:

Таблиця 1. Матриця «продукти / клієнти» [7]

Продукт	Групи клієнтів (споживачів)				Всього
	1 (a)	2 (b)	...	m (z)	
1	S11/K11	S12/K12	...	S1m/K1m	S1 ⁰ /K1 ⁰
2	S21/K21	S22/K22	...	S2m/K2m	S2 ⁰ /K2 ⁰
...
n	Sn1/Kn1	Sn2/Kn2	...	Snm/Knm	Sn ⁰ /Kn ⁰
Всього	S1/K1	S2/K2	...	Sm/Km	IS/IK
де n – кількість видів банківських продуктів; m – кількість груп споживачів; a, b, ..., z – кількість клієнтів в 1-й, 2-й, ..., m-й групі споживачів відповідно; S11 – кількість продуктів першого виду; K11 – кількість клієнтів першої групи споживачів;			S1 ⁰ – кількість продуктів першого виду, які придбали клієнти першої групи споживачів; K1 ⁰ – кількість клієнтів всіх груп споживачів, що користуються продуктами першого виду; IS – загальна кількість придбаних продуктів усіх видів за певний період; IK – загальна кількість клієнтів, придбаних продуктів усіх видів за певний період.		

Для оцінки цієї матриці застосовуються нерівності (1) та (2):

$$a \leq K1 \leq n \times a, \quad (1)$$

при цьому, чим ближче значення K1 до (n × a), тим більше задовольняються запити споживачів першої групи; значення K1 не може бути меншим a, оскільки передбачається, що кожен представник групи споживачів користується хоча б одним банківським продуктом;

Теж саме можна сказати про значення пока-зника IK, який повинен задовольняти нерівності (2):

$$(a + b + \dots + z) \leq IK \leq n \times (a + b + \dots + z) \quad (2)$$

Аналіз матриці «продукти / клієнти» дозволяє:

- визначити потенціал ринку, що вивчається, розподіленого на сегменти для кожного

банківського продукту;

- розпочати розробку бюджету «знизу-вверх»;
- визначити комерційні дії по впровадженню специфічних продуктів;
- виявити однорідні продукти для кожного сегмента клієнтури, що значно спростить роботу працівників фронт-офісу, що безпосередньо контактують з клієнтами.

Цінність банківських послуг для клієнта визначається як різниця між сумою сукупних вигід і витратами на користування конкретної банківської послуги. Зі зростанням цінності клієнта для банку повинна відповідно здійснюватись переоцінка споживчої цінності банківських послуг, що йому пропонуються. Зазначимо, що сучасні CRM-системи дозволяють відстежувати поточний стан та історію взаємовідносин з клієнтами, що дає можливість визначити набір засобів маркетингового впливу на



Рис. 2. Схема взаємодії банку з клієнтами та напрямком маркетингових зусиль [8]

клієнта залежно від стадії взаємодії з ним (рис. 2).

Збереження наявної банківської клієнттури ґрунтується на формуванні та підвищенні її лояльності.

Необхідно зауважити, що проведенню ефективного управління клієнтською базою банку нерідко перешкоджають наступні недоліки: основний акцент банки роблять на традиційних методах і схемах обслуговування клієнтів; організаційна структура значною мірою орієнтована на надання різних видів послуг, а не на їх споживачів, тобто клієнтів; відсутній системний підхід до формування ефективної технології обслуговування клієнтів; не вироблено єдиних професійних і особистих вимог до працівників-персональних менеджерів клієнтів; персонал банку недостатньо підготовлений для індивідуальної роботи з клієнтами; складність впровадження полягає у відборі і підготовці персоналу; відсутні практичні рекомендації з техніки продажу банківських продуктів і послуг; відсутні правила проведення переговорів з клієнтами і пропонування їм продуктів і послуг; не вироблено рекомендацій щодо формування попиту у клієнтів на банківські продукти і послуги; слабо використовуються маркетингові дослідження для вивчення потреб клієнтів у банківському обслуговуванні та якості банківських продуктів і послуг; недостатня увага звертається на вивчення задоволення клієнтів якістю обслуговування; триває практика розроблення банківських продуктів без урахування реальних потреб клієнтів; повільно запроваджується система маркетингового планування, орієнтованого на розвиток довгострокових відносин з клієнтами.

На нашу думку, необхідними є такі форми маркетингу партнерських відносин: розроблення та реалізація програми заходів, спрямованих на формування та покращення взаємин з клієнтами з метою збереження наявних і залучення нових; формування комунікативної політики банку; розроблення правил побудови взаємин з клієнтами; розроблення заходів зі збереження і залучення клієнтів; формування відповідного іміджу банку; створення зовнішньої і внутрішньої бізнес-культури банку, яка б відповідала сучасному рівню розвитку банківського бізнесу; здійснення маркетингових досліджень з метою виявлення задоволеності клієнтів рівнем банківського обслуговування; розроблення маркетингового плану банку – головного інструменту прийняття управлінських рішень вищим керівництвом банку, інструменту підтримки діяльності бізнес-підрозділів, філіалів та відділень. Цей план об'єднує стратегічні, маркетингові і фінансові завдання продажу банківських продуктів і послуг, координує основні маркетингові види діяльності; розроблення та запровадження нових банківських продуктів і послуг, зорієнтованих на потреби клієнтів.

Новизна наукового дослідження полягає у розвитку відомих та обґрунтуванні нових теоретичних положень, а також розробці практичних пропозицій щодо управління клієнтською базою в системі банківського маркетингу.

Для цього було проаналізовано та узагальнено наявні теоретичні підходи щодо визначення сутності клієнтської бази банку та особливостей управління нею. Була визначена оптимальна організаційна структура банку в системі маркетингового

клієнторієнтованого підходу. Запропоновано аналіз клієнттури банку на основі попередньої сегментації та відповідної точкової пропозиції банківських продуктів. Для формування і підтримання необхідного рівня лояльності клієнтів до банку необхідна певна взаємодія банку з клієнтами за наведеною схемою та відповідним напрямком маркетингових зусиль.

Подальші дослідження продовжать вивчення чинних методів оцінки ефективності застосування маркетингових заходів банку щодо управління його клієнтською базою.

Список літератури

1. Гайдунько Д. В. *Маркетинговий аналіз клиентской базы банка: Спец. 08. 00. 10: Диссертация на соискание научной степени кандидата эконом. наук / Государственный университет управления.* – М.: РГБ, 2002. – 157 с.
2. Романов В. В. *Система взаимоотношений российского коммерческого банка с клиентами: Спец. 08. 00. 10: Диссертация на соискание научной степени кандидата эконом. наук / Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации.* – М.: РГБ, 2005. – 164 с.
3. Д'яконов К. М. *Термінологічні проблеми побудови системи управління клієнтською базою банку [Електронний ресурс] / К. М. Д'яконов, В. В. Федірко. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/662/1/Statya_1.pdf*
4. Федірко В. В. *Взаємозв'язок економічних категорій у рамках клієнторієнтованого маркетингового підходу в банках [Електронний ресурс] / В. В. Федірко. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/664/1/Statya_2.pdf*
5. Ткач А. Ю. *Экономико-организационные основы и технология создания и управления клиентской базой банка [Електронний ресурс] / А. Ю. Ткач. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvek/2008_4/index.html*
6. Платонова Ю. Ю. *Современные аспекты удержания клиентов в банке [Електронний ресурс] / Ю. Ю. Платонова, С. Е. Зайченко // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – №76 (02). – Режим доступу: <http://ej.kubagro.ru/2012/02/pdf/18.pdf>*
7. Шкаровский С. *Изучение клиентуры как этап маркетингового анализа банковского филиала / С. Шкаровский // Банковский менеджмент. – 2008. – №4 – С. 42-48.*
8. Банкет И. В. *Технология управления взаимоотношениями с клиентами в сфере розничных банковских услуг / И. В. Банкет // Банковские услуги. – 2009. – №3. – С. 19-25.*
9. Кльоба Р. Л. *Маркетинговий підхід до вдосконалення управління банківською діяльністю / Р. Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – №19 – С. 196-204.*

РЕЗЮМЕ

Семенча Илона, Скворцова Евгения Маркетинговий підхід банку к управлению взаимоотношениями с клиентами

Рассмотрена взаимосвязь отдельных уровней управления в банке, а также теоретические основы построения комплексной системы управления клиентской базой банка и ее основные составляющие. Предложены пути активизации маркетинговой деятельности современных коммерческих банков по поводу расширения клиентской базы.

RESUME

Semencha Ilona, Skvortsova Evgenia

Marketing approach of the bank for clients relationship management

There have been considered the interrelation of certain levels of management in the bank, and theoretical bases of comprehensive management of client base of the bank and its main components. There have also been proposed the ways of activation of marketing activity of modern commercial banks in relation to the expansion of client base.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

**МОДЕЛЮВАННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ
УЗАГАЛЬНЕНИХ ЛІНІЙНИХ МОДЕЛЕЙ**

У статті розглядається модель логістичної регресії, яка належить до класу узагальнених лінійних моделей. У межах цього підходу аналізується байєсівський підхід щодо оцінки кредитного ризику банку (а саме: комплексна оцінка методом Лапласа). На прикладі конкретного банку розглядається доцільність застосування цього класу моделей до оцінки кредитного ризику та визначення ймовірності дефолту.

Ключові слова: кредитний ризик, дефолт, узагальнені лінійні моделі.

Необхідною умовою успішного розвитку будь-якої фінансової установи є розробка внутрішніх (власних) моделей оцінки фінансових (зокрема кредитних) ризиків. Такі моделі використовуються для розрахунку мінімально-необхідного регуляторного капіталу та внесені до Поправки щодо кредитного ризику Нової Базельської угоди щодо достатності капіталу (Market Risk Amendment – MRA) [1, с. 4]. Надзвичайно важливим питанням є застосування адекватних моделей для прогнозування втрат від кредитного ризику у довгостроковому періоді.

Найпростішим визначенням кредитного ризику є окреслення його як можливості невиконання позичальником або протилежною стороною взятих на себе зобов'язань відповідно до встановлених умов [2, с. 17]. Український законодавець визначає кредитний ризик як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [3, с. 39]. За аналогією з ринковим ризиком, кредитний ризик можна також визначити як максимальний очікуваний збиток, який може статися із заданою ймовірністю протягом певного періоду часу в результаті падіння вартості активів (портфеля кредитів) через нездатність контрагентів (позичальників) своєчасно погасити кредити. Зазвичай для оцінки кредитного ризику довірчий інтервал вибирається на рівні 99%, а часовий горизонт може охоплювати від 1 до 5 років.

Проблему моделювання, оцінки та управління кредитним ризиком досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Г. І. Берегова, Р. Галлаті, В. М. Горбачук, А. Б. Камінський, Б. Ю. Кишакевич, А. А. Лобанов, О. Хаб'юк, А. В. Чугунов та інші.

Моделювання кредитного ризику – надзвичайно важлива та актуальна проблема. Адже застосування дієвої моделі оцінки кредитного ризику дозволяє фінансовій організації зекономити час та гроші, вберегтися від небажаних втрат або навіть дефолту, а також допомагає у прийнятті управлінських рішень щодо уникнення або мінімізації негативного впливу, спричиненого схильністю до ризику. Тому в сучасному мінливому середовищі невирішеною проблемою залишається вибір оптимальної моделі для оцінки

кредитного ризику, а також застосування таких нових методів, як байєсівський підхід, до його оцінки та моделювання.

Метою статті є висвітлення основних положень комплексної оцінки кредитного ризику методом Лапласа (КОМЛ) у рамках байєсівської теорії. Це потребує вирішення таких завдань:

- розкриття сутності поняття кредитний ризик та дефолт;
- визначення основних положень комплексної оцінки кредитних ризиків методом Лапласа;
- наведення алгоритму цього методу для оцінки та моделювання кредитного ризику;
- надання практичних рекомендацій щодо застосування алгоритму.

Важливість кредитного ризику та зростання кількості та масштабності дефолтів сприяли тому, що Базельський комітет з банківського нагляду активно залучає та стимулює банки у своїй діяльності контролювати та оцінювати ймовірність дефолтів у своїй діяльності [4, с. 56]. Зростаюча потреба у точній оцінці спонукає учених та практиків розробляти нові моделі кредитного ризику. Кредитним ризиком називається ризик збитків у випадку, коли боржник не може виконати свої зобов'язання за контрактом (угодою), у виконанні якого зацікавлені треті особи (фінансові інститути) або органи регулювання та нагляду.

Застосування байєсівського підходу до моделювання кредитного ризику є порівняно новим. Перші праці зарубіжних вчених з'явилися у 2005 році. Наприклад, Льофлер запропонував застосовувати емпіричний байєсівський підхід до банків, які мають невеликі обсяги даних про дефолт та інформацію про які можна отримати з відкритих джерел (публічна фінансова звітність, звіти регулюючих органів) [5, с. 111]. Його застосування до моделювання кредитного ризику також можна знайти у працях Мак Нейла, Ведіна та Андо.

У межах байєсівського підходу розглянемо комплексну оцінку методом Лапласа щодо моделювання кредитного ризику (КОМЛ).

Розглянемо логістичну регресійну модель, яка належить до класу узагальнених лінійних моделей. Залежна змінна у логістичній регресійній моделі має біноміальний розподіл, а ймовірність моделюється за

допомогою логіт-функції [6, с. 520].

Для нашої моделі введемо таку змінну, як індикатор дефолту Y_i . Нехай $Y_i = 1$ у випадку, якщо клієнт (позичальник) i оголосив дефолт, та $Y_i = 0$ у іншому випадку. Тобто $Y_i \in \{0, 1\}, i = 1, \dots, N$.

Тоді лінійний прогноз матиме вигляд:

$$\eta_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^M \beta_j x_{ij} + \varepsilon_i, \quad (1)$$

де x_{ij} – пояснювальна змінна, характеристика позичальника.

Цей прогноз пов'язаний з ймовірністю дефолту через логіт-функцію таким чином:

$$\log \text{it}(p_i) = \log \left\{ \frac{p_i}{1-p_i} \right\} = \eta_i \quad (2)$$

Тоді ймовірність дефолту матиме такий вигляд [7, с. 45]:

$$p_i = \frac{e^{\beta_0 + \sum_{j=1}^M \beta_j x_{ij}}}{1 + e^{\beta_0 + \sum_{j=1}^M \beta_j x_{ij}}} \quad (3)$$

Запропонована нами байєсівська модель базується на апріорному розподілі коефіцієнтів регресії:

$$\beta_j \sim \pi(\beta_j | \theta_j), j = \overline{0, \dots, M}, \quad (4)$$

де $\pi(\cdot | \theta_j)$ – це відповідна функція щільності; θ_j – вектор параметрів.

Інтерпретація параметрів моделі залежить від вибору розподілу. Задаючи різні значення θ_j коефіцієнти регресії також будуть різними, навіть при одній і тій же функції розподілу [8, с.12].

У нашому випадку розглядається індикатор дефолту Y_i , який може набувати значення 1 (у випадку дефолту) та 0 (у іншому випадку).

Незалежні змінні моделі наведені у таблиці 1.

Таблиця 1. Незалежні змінні моделі

Скорочена назва	Повна назва	Значення	Категорія
X1	Операційний прибуток	[0, 10]	Дохід
X2	Операційні збитки	[0, 10]	Дохід
X3	Запаси	[0, 10]	Дохід
X4	Величина доходу	[0, 10]	Дохід
X5	Відсоток капіталу	[0, 10]	Споживання
X6	Платіжні кошти	[0, 10]	Споживання
X7	Ступінь ліквідності	[0, 10]	Споживання
X8	Можливість овердрафту	[0, 10]	Споживання
X9	Історія компанії та її репутації	[0, 10]	Поведінка
X10	Надійність платежів та ключових показників	[0, 10]	Поведінка
X11	Точність бухгалтерських звітів	[0, 10]	Поведінка
X12	Вчасність розрахунків	[0, 10]	Поведінка
X13	Вік	[0, 10]	Вік

Розглянемо застосування моделі КОМЛ на прикладі «Першого Українського Міжнародного Банку» («ПУМБ») та його кредитний портфель за 2008-2011 рр.

«ПУМБ» входить до групи найбільших в Україні і є універсальним банком, діяльність якого зосереджена на комерційних, роздрібних та інвестиційно-банківських операціях. Банк заснований у 1991 році. «ПУМБ» входить до ТОП-10 українських банків за ключовими фінансовими показниками, таким, як обсяги активів і зобов'язань, розміри власного та статутного капіталу. Всеукраїнська регіональна

мережа «ПУМБ» налічує 11 філій і 160 відділень. Основним акціонером Банку є компанія «СКМ Фінанс» (89,87% акціонерного капіталу), частина групи СКМ, одна з провідних українських промислових холдингових компаній, що грають ключову роль в економіці України та Східної Європи. У травні 2011 року рейтингове агентство «Moody's» підвищило прогноз щодо фінансовій стійкості «ПУМБ» до Е+ (прогноз стабільний).

Портфель банку поділено на 10 секторів за видами економічної діяльності (таблиця 2).

Таблиця 2. Кредитний портфель банку за секторами економіки, тис. грн.

Сектор економіки	Рік			
	2008	2009	2010	2011
Торгівля та агентське обслуговування	3 395 390	4 290 643	3 768 516	3 980 670
Фізичні особи	2 911 745	3 840 620	3 351 200	3 360 465
Харчова промисловість та сільське господарство	2 236 576	1 380 748	1 724 644	1 870 534
Металургія	835 265	1 030 993	861 090	990 587
Машинобудування	515 545	508 025	537 216	559 346
Хімічна галузь	244 715	275 020	303 603	325 809
Транспорт, послуги зв'язку та інфраструктура	152 920	125 672	836 046	1 090 567
Гірничо-видобувна промисловість	88 455	112 513	85 322	90 456
Будівництво / Нерухомість	1 250 564	1 370 667	1 553 827	1 670 540
Інше	605 605	625 334	598 875	615 250
Усього кредити клієнтам (валова сума)	11 398 064	13 560 235	13 620 339	14 554 224

Серед усіх даних по контрагентах (7080 записів) можна виділити експертним шляхом 126 на рівні дефолту, тобто ймовірність дефолту складає приблизно 1,8%. Ймовірність виникнення дефолту для кожного контрагента визначалася за 13-ма ключовими показниками, наведеними у Таблиці 1. Для порівнюваності показників усі їх значення перетворювалися та розглядалися у проміжку від 0 до 10. Чим вище значення показника, тим більше він пов'язаний з факторами, які знижують дефолт, і навпаки. Наприклад, для змінної «Вік» значення 10 було найкращим, яке можна було отримати. Усі змінні

були поділені на 4 групи: дохід (4 показники), споживання (4 показники), поведінка (4 показники), вік (1 показник).

З метою вивчення впливу апіорної інформації на ймовірність дефолту розглянемо спочатку результати, отримані за допомогою байєсівського підходу, у якому апіорні значення є невизначеними або неінформативними. У таблиці 3 наведені коефіцієнти регресії з невизначеними апіорними значеннями, отримані за допомогою методу КОМЛ. Значення математичного сподівання 0, дисперсії – 1000.

Таблиця 3. Значення середнього, стандартного відхилення, нижньої (2,5%) та верхньої (97,5%) межі для моделі КОМЛ

Змінна	Математичне сподівання	Стандартне відхилення	Нижня межа	Верхня межа
X1	-0.0539	0.0907	-0.2302	0.1284
X2	-0.1696	0.0974	-0.3628	0.0218
X3	-0.0798	0.0307	-0.1396	-0.0181
X4	-0.1167	0.0499	-0.2145	-0.0174
X5	-0.0504	0.0476	-0.1432	0.0448
X6	0.0626	0.0474	-0.0319	0.1552
X7	-0.0771	0.0457	-0.1694	0.0111
X8	-0.2195	0.0441	-0.3086	-0.1342
X9	-0.2277	0.0298	-0.2863	-0.1686
X10	-0.1252	0.0268	-0.1770	-0.0709
X11	-0.0028	0.0264	-0.0545	0.0498
X12	-0.0615	0.0247	-0.1095	-0.0118
X13	-0.0882	0.0357	-0.1603	-0.0190

Наведемо результати, отримані за допомогою моделі КОМЛ, з відомими апіорними значеннями (дані ПУМБ з 2008 по 2011 рік). Значення математичного сподівання та дисперсії для

незалежних змінних наведено у Таблиці 4. Математичне сподівання дорівнює 0, дисперсія – $\sqrt{1000}$ для усіх коефіцієнтів.

Таблиця 4. Апіорні значення математичного сподівання та стандартного відхилення для незалежних змінних

Змінна	Математичне сподівання	Стандартне відхилення
X1	-0.096	0.042
X2	-0.127	0.104
X3	-0.045	0.022
X4	-0.069	0.024
X5	-0.102	0.023
X6	-0.103	0.023
X7	-0.032	0.019
X8	-0.078	0.048
X9	-0.268	0.021
X10	-0.102	0.017
X11	-0.105	0.017
X12	-0.068	0.015
X13	-0.062	0.017

У таблиці 5 наведено апостеріорний розподіл із застосуванням моделі КОМЛ. Щільність апостеріорного розподілу є щільністю нормального розподілу з апостеріорним математичним сподіванням та стандартним відхиленням.

Результати, отримані за допомогою інформативних та невизначених апіорних значень, відрізняються за значенням більшості показників. Якщо апіорні та емпіричні дані відрізняються між собою, то апостеріорні є комбінацією двох, як і зазначалося у байєсівському підході [9, с. 130].

Отже, можна зробити висновок про те, що модель КОМЛ є дієвим інструментом у рамках байєсівської теорії для визначення дефолту у випадку кредитного ризику. Це твердження було перевірено на реальних даних.

Байєсівський підхід дозволяє використовувати апіорні значення для визначення коефіцієнтів регресії [10, с. 340]. Наприклад, у нашому випадку точна апіорна інформація про ймовірність дефолту була трансформована для визначення коефіцієнтів регресії у логістичній регресійній моделі. Перевагою

Таблиця 5. Апостеріорні значення математичного сподівання, стандартного відхилення, нижньої (2,5%) та верхньої (97,5%) межі для моделі КОМЛ у випадку точних апріорних значень

Змінна	Математичне сподівання	Стандартне відхилення	Нижня межа	Верхня межа
X1	-0.0847	0.0371	-0.1581	-0.0114
X2	-0.0945	0.0617	-0.2166	0.0271
X3	-0.0593	0.0179	-0.0945	-0.0240
X4	-0.0799	0.0211	-0.1216	0.0384
X5	-0.0903	0.0199	-0.1297	-0.0510
X6	-0.0730	0.0207	-0.1139	-0.0322
X7	-0.0307	0.0171	-0.0646	0.0029
X8	-0.1369	0.0308	-0.1983	-0.0768
X9	-0.2445	0.0167	-0.2775	-0.2115
X10	-0.1039	0.0143	-0.1320	-0.0757
X11	-0.0686	0.0137	-0.0957	-0.0415
X12	-0.0598	0.0125	-0.0844	-0.0352
X13	-0.0705	0.0152	-0.1005	-0.0405

моделі КОМЛ є однакові результати для однакових даних при повторному обчисленні.

Кредитний ризик є важливою складовою будь-якого портфеля банку та потребує постійного контролю та управління. Для зменшення кредитного ризику та знаходження основних його показників (ймовірності дефолту, схильності до кредитного ризику тощо) варто використовувати новітні підходи, такі як, наприклад, байесівський.

Вибір найкращого методу розрахунку залежить від повноти даних та специфіки банківського портфеля. Описана модель пропонує застосовувати комплексну оцінку кредитного ризику методом Лапласа з використанням ймовірнісного підходу та логіт-функції.

Варто зазначити, що ця модель має певні обмеження щодо застосування. Основними труднощами при використанні комплексної оцінки методом Лапласа є: недостатність або повна відсутність історичних даних; відсутність або невідповідність статистичних даних у зв'язку зі специфікою діяльності банку чи особливостями кредитної політики. Проте це не повинно заважати банкам у розробці та застосуванні байесівських моделей, дані для яких на першому етапі можуть ґрунтуватися на інформації відкритих джерел або на експертних висновках. Надзвичайно важливим кроком для вітчизняних банків є розвиток власних методик, які дозволять надалі збирати необхідні дані для побудови та вдосконалення моделей оцінки кредитного ризику.

Список літератури

1. *Credit Risk Modeling: Current Practices and Applications*. – Basle Committee on Banking Supervision. – Basel, april 1999. – P.4.
2. *Принципи управління кредитними ризиками*. – Базельський комітет з банківського нагляду. – Базель, вересень 2000 р. – С.17.
3. *Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : постанова Правління Національного банку України № 361 від 2 серпня 2004 р. – Офіц. вид. – К.: Офіційний вісник України, 2004. – 46 с.*
4. *Basel II: International convergence of capital measurements and capital standards: A revised framework, comprehensive version. Technical report, Bank for international settlements*. – Basel, 2006. – p. 56-58.

5. *Beaver, W. H. Financial ratios as predictors of failure / W. H. Beaver // Journal of accounting research*. – 2002. – № 4. – P. 111.
6. *Лобанов, А. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / А. Лобанов, А. Чугунов*. – М.: 2003. – 786 с.
7. *Embrechts, P. Modeling Extreme Events for Insurance and Finance / P. Embrechts, C. Kluppelberg, T. Mikosch. // Applications of Mathematics. Stochastic Modeling and Applied Probability*. – Berlin: 1997. – №. 33. – P. 45.
8. *Longin, F. From Vaue-at-Risk to Stress Testing: The Extreme Value Approach / F. Longin. // Financial report*. – New York: 1997. – № 5. – P. 12.
9. *Гумбель, Э. Статистика экстремальных значений / Э. Гумбель*. – М.: 1965. – 452 с.
10. *Кендалл, М. Теория распределений / М. Кендалл, А. Стьюарт*. – М.: 1966. – Том 1. – 566 с.

РЕЗЮМЕ

Урсуленко Анна

Моделирование кредитного риска банка при помощи обобщенных линейных моделей

В статье рассматривается модель логистической регрессии, которая относится к классу обобщенных линейных моделей. В рамках данного подхода анализируется Байесовский подход к оценке кредитного риска банка (а именно: комплексная оценка методом Лапласа). На примере конкретного банка рассматривается целесообразность применения данного класса моделей к оценке кредитного риска и определения вероятности дефолта.

RESUME

Ursulenko Ganna

Modeling of credit risk with the help of generalized linear models

The article deals with logistic regression model, which belongs to a class of generalized linear models. Under this approach the article depicts the Bayesian approach to assess the credit risk of the bank (ie: integrated netscape Laplace approximation). The article shows the expediency of this models to credit risk assessment and default likelihood.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.

АНАЛІЗ ІНДЕКСНИХ МЕТОДИК ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВ

Досліджено сутність та механізм рейтингового оцінювання фінансового стану банків за індексним підходом. Розглянуто вихідні положення рейтингової методики Кромонава та методики Ширинської. Виявлено переваги та недоліки, які притаманні зазначеним та індексним методикам загалом. Визначено основні напрями удосконалення методик рейтингового оцінювання фінансового стану банків.

Ключові слова: банк, фінансовий стан банку, рейтинг банку, оцінювання фінансового стану банку, рейтингова методика, показники діяльності банку.

Визначення рівня фінансового стану банків є одним із головних завдань органів банківського нагляду, банків та професійних учасників фінансового ринку, яке допомагає запобігти низці серйозних проблем і значною мірою сприяє зміцненню економічної безпеки та стабільності банківської системи. У світовій практиці фінансовий стан банків оцінюють через рейтингові методики, які будують за різними принципами. Індексні методики набули поширення внаслідок простоти їхнього застосування, але їм притаманні суттєві недоліки, які призводять до викривлення оцінок банків, унаслідок чого загострюються проблеми не тільки у фінансовій сфері, а й в економіці загалом. Проблеми якісного оцінювання фінансового стану банків у сучасних умовах постали особливо актуально, а тому потребують глибокого наукового опрацювання.

Велике значення рейтингового оцінювання фінансового стану банків зумовило постійну увагу наукових кіл до різних її аспектів. Важливий внесок у вирішення низки завдань зроблено працями Г. Азаренкової, В. Батковського, О. Головка, І. Гумен, В. Кочеткова, Р. Тиркало, Н. Шелудько, З. Щибоволока та інших. Вивчення здобутку вищеперелічених вчених дає змогу ґрунтовно підійти до з'ясування сутності поставленого наукового завдання, а також виявити проблеми, які досі залишаються невирішеними.

У сучасній економічній літературі все ще недостатньо критичних аналітичних праць, присвячених оцінці ефективності методик рейтингового оцінювання фінансового стану банків. Потребують доопрацювання наукові пропозиції, які можуть бути реально застосовані на практиці задля удосконалення рейтингових методик. Є й інші недоліки. У зв'язку з цим виникла об'єктивна необхідність подальшого дослідження проблем оцінювання фінансового стану банків з метою зміцнення економічної безпеки та підвищення стабільності функціонування банківської системи.

Наше дослідження має на меті виявити реалістичність оцінок фінансового стану банків, які отримуються у результаті застосування індексних методик їх рейтингування. Для реалізації зазначеної мети у роботі вирішуються такі головні завдання:

– з'ясувати сутність індексного підходу при

оцінюванні фінансового стану банків;

- дослідити вихідні засади рейтингової методики оцінювання фінансового стану банків Кромонава;
- розглянути особливості методики оцінювання фінансового стану банків Ширинської;
- визначити основні переваги та недоліки, які притаманні методикам Кромонава і Ширинської та індексним методикам загалом;
- визначити напрями удосконалення методик рейтингового оцінювання фінансового стану банків.

Дедалі більшого поширення в Україні набуває застосування індексних методик оцінювання фінансового стану банків, за якими визначаються головні оціночні показники діяльності банків та присвоюються вагові коефіцієнти кожному з них. Індексні методики дають змогу комплексно враховувати різні аспекти банківської діяльності, а їхній остаточний результат (загальний рейтинг банку) визначається шляхом перемноження оціночних показників на їх вагові коефіцієнти та додаванням отриманих результатів. Ці методики є достатньо точними, проте головна проблема полягає у виборі найважливіших фінансових показників, що їх потрібно враховувати, і які максимально би відображали усі аспекти діяльності банків. Вибрати їх не завжди вдається правильно.

З усіх індексних методик оцінювання фінансового стану банків в Україні учасники фінансового ринку та науковці найчастіше використовують методики Кромонава та Ширинської. Рейтингова методика Кромонава ґрунтується на використанні семи абсолютних параметрів: статутний капітал; власний капітал; зобов'язання "до запитання"; сумарні зобов'язання; ліквідні активи; ризикові (робочі) активи; розмір "захищеного" капіталу. На підставі цих даних, які беруться з балансу, розраховується шість критеріальних коефіцієнтів, за якими й визначають фінансовий стан банків. Серед них: k1 – генеральний коефіцієнт надійності, k2 – коефіцієнт миттєвої ліквідності, k3 – крос-коефіцієнт, k4 – генеральний коефіцієнт ліквідності, k5 – коефіцієнт захищеності капіталу та k6 – коефіцієнт фондової капіталізації прибутку.

Генеральний коефіцієнт надійності (k1)

визначається як відношення власного капіталу банку до його ризикованих (робочих) активів. Він показує ступінь забезпеченості ризикованих вкладень банку його власним капіталом, за рахунок якого будуть оплачуватися можливі збитки у разі неповернення того чи іншого працюючого активу. Оптимальне значення цього коефіцієнта визначено на рівні 1. Це означає, що банк повинен розмістити в робочі активи кошти у розмірі власного капіталу [6, с. 150]. Але оскільки власний капітал банку здебільшого становить лише близько 10% від загального капіталу, такий банк не зможе вести прибуткову діяльність і швидко збанкрутує. Тому визначено оптимальне значення показника – “1” викликає сумнів.

Коефіцієнт миттєвої ліквідності (k2) визначається як відношення ліквідних активів банку до його зобов'язань “до запитання”. Оптимальне значення цього показника визначено на рівні 1. K2 показує, чи використовує банк кошти клієнтів на рахунках “до запитання” як власні кредитні ресурси і якою мірою ці кошти задіяні в активних операціях. Окрім того, коефіцієнт миттєвої ліквідності показує і здатність банку повертати надані йому у розпорядження грошові ресурси за першою вимогою, що є надзвичайно важливим першочергово для тих клієнтів, які перебувають у банку на розрахунково-касовому обслуговуванні та мають “щоденну” потребу в коштах.

Крос-коефіцієнт (коефіцієнт k3) визначеним оптимальним значенням має “3” і розраховується як співвідношення усіх зобов'язань банку до робочих активів. Проте, якщо сумарні зобов'язання банку втричі перевищуватимуть його робочі активи, такий банк не зможе ефективно функціонувати і стане збитковим, адже абсолютна більшість залучених коштів не буде задіяна, а виплачувати за ними процент треба. Тому визначена оптимальна величина цього коефіцієнта на рівні “3”, як і деяких інших коефіцієнтів, поданих у методиці, не викликає довіри. Запропонована оптимальна величина коефіцієнта k3 у розмірі “3” не може такою вважатися.

Генеральний коефіцієнт ліквідності (k4) визначається як відношення ліквідних активів і захищеного капіталу до сумарних зобов'язань банку та відображає забезпеченість грошових коштів клієнтів ліквідними активами, нерухомістю і цінностями. Іншими словами, цей коефіцієнт характеризує спроможність банку задовольнити вимоги кредиторів. Рекомендоване значення коефіцієнта k4 – “1”. Це означає, що банк повинен тримати у ліквідній формі та у вигляді капітальних вкладень кошти обсягом, який дорівнює обсягу сумарних зобов'язань [6, с. 150]. Проте така діяльність є неприпустимою, вона швидко призведе до збитковості банку, оскільки високоліквідні кошти майже не приносять доходу.

Коефіцієнт захищеності капіталу (k5) розраховується як відношення захищеного капіталу до усього власного капіталу, і він показує, якою мірою банк враховує інфляційні процеси та яку частку своїх активів розміщує в нерухомість, цінності й устаткування. Цей коефіцієнт доцільно використовувати також як непрямий показник надійності банку, оскільки банки, що розраховують на короткостроковий термін своєї діяльності, зазвичай не вкладають кошти у розвиток [5, с. 156]. Тому з коефіцієнта захищеності капіталу необхідно судити й про стратегічні наміри банку щодо його діяльності на

ринку. Рекомендоване оптимальне значення цього показника дорівнює “1”.

Коефіцієнт фондової капіталізації прибутку (k6) обчислюється як співвідношення власних ресурсів банку до коштів, внесених засновниками. Він досить чітко показує ефективність роботи банку і певною мірою характеризує його незалежність від окремих засновників. Рекомендоване значення цього показника автор визначив на рівні коефіцієнта “3”, що свідчить про необхідність трикратного перевищення власного капіталу банку над його статутним фондом. Саме таке співвідношення автор методики вважає оптимальним, і воно свідчить, що власники не “вимивають” отриманого прибутку, а вкладають його у розвиток банківської установи.

Після визначення усіх цих коефіцієнтів (k1-k6) вони нормуються шляхом ділення кожного з них на критерії, умовно кажучи, “ідеального” банку, який, як уже зазначалося, має: k1 = 1, k2 = 1, k3 = 3, k4 = 1, k5 = 1, k6 = 3. Тобто цей банк повинен: вкладати у ризикові (робочі) активи кошти обсягом, що дорівнює власному капіталу; тримати у ліквідній формі кошти в обсязі зобов'язань “до запитання”; мати зобов'язань утричі більше, ніж робочих активів; тримати у ліквідній формі та у вигляді капітальних вкладень кошти в обсязі сумарних зобов'язань; мати капітальні активи в обсязі власного капіталу; мати власний капітал, який утричі перевищує статутний фонд [4, с. 57].

Комплексна (узагальнена) рейтингова оцінка фінансового стану банків за методикою Кромонава визначається з урахуванням “вагомості” кожного коефіцієнта, тобто їх значущості, яку визначено експертним методом і встановлено на рівні: k1 – 45%, k2 – 20%, k3 – 10%, k4 – 15%, k5 – 5%, k6 – 5%. Отже, кінцева формула визначення рівня фінансового стану банків виглядає так (формула 1). Якщо отримане сумарне значення за методикою Кромонава становить вище 40-50 балів, такий банк, згідно з авторським підходом, необхідно вважати достатньо надійним, а якщо нижче 25-30 балів, то надійність банку є сумнівною [9, с. 200].

$$N = 45 k1 + 20 k2 + 10 k3 / 3 + 15 k4 + 5 k5 + 5 k6 / 3 \quad (1)$$

Суттєвим недоліком методики Кромонава є те, що за нею можна розрахувати рейтинг не усіх банків, адже у ній використовується система відсікання, так званий “фільтр Кромонава”. Не підлягають рейтингуванню: банки, сума власного капіталу яких не відповідає встановленим центральним банком нормативам; банки, співвідношення власного капіталу і сумарних зобов'язань яких перевищує 1; банки, 90% і більше власного капіталу яких вилучено в резерв за активними ризикованими операціями, що фактично допускає можливість втрати цих 90% і більше власного капіталу у разі реалізації ризиків; а також банки, які функціонують на ринку менше 5 років.

Незважаючи на її популярність, у методиці Кромонава наявна також низка інших упущень, які не дають їй змоги об'єктивно оцінити фінансовий стан банків. Про деякі з них вказано у процесі аналізу самих коефіцієнтів, але крім того, методика враховує показники лише на конкретну дату, і тому упускає тенденцію їх змінюваності, тобто не враховується чинник часу. Тому банк, у якого з кожним днем погіршується фінансовий стан, за однакових показників у певний момент часу матиме такий же рейтинг, як і банк, що активно розвивається, але до цього був посереднім. Фактично ці банки повинні

мати різну рейтингову оцінку, адже один розвивається, а в іншого погіршується фінансовий стан.

Методика Кромонава абсолютно не враховує особливостей структури активів та пасивів банку, яка має надзвичайно великий вплив на реальний фінансовий стан кожного з банків без винятків. Не враховано ризикованість кредитного портфеля й структуру прибутку, не враховано кваліфікацію та особисті якості вищого керівництва і персоналу, повністю упущено вплив акціонерів та їх здатність підтримувати банк. Підсумовуючи, хочемо зазначити, що ця методика визначає лише фінансовий стан банку на конкретну дату без урахування тенденції – погіршується далі фінансовий стан банку чи покращується. Усе це є її суттєвими недоліками, які негативно позначаються на реалістичності оцінки фінансового стану банків.

Як видно з проведеного аналізу, методика Кромонава потребує удосконалення. Саме над цим працювала О. Б. Ширинська, яка створила свою методику рейтингової оцінки банків. Методика Ширинської враховує низку вихідних положень Кромонава, але додатково передбачено використання показників рентабельності активів і капіталу та їх структури. Для “відсікання” банків використано частку прострочених кредитів у кредитному портфелі. Це є суттєвим нововведенням, адже саме відсутність показників прибутковості та якості кредитного портфеля є одним з головних недоліків методики Кромонава. Проте застосування принципу відсікання, як і в Кромонава, є недоречним, адже рейтингування потребують усі банки, навіть проблемні. Інвестори повинні знати реальний фінансовий стан банків, у які вони вклали кошти.

У методиці Ширинської наявне дворазове збільшення коефіцієнтів і ранжування їх в окремі групи. Дослідниця використала деякі параметри методики Кромонава (власний капітал – ВК, зобов'язання “до запитання” – ЗЗ, сумарні зобов'язання – СЗ, ліквідні активи – ЛА, захищений капітал – ЗК), а також додала свої: прибуток – П, термінові депозитні інструменти – ТД, корпоративні кредити – КК, дохідні активи – ДА, державні цінні папери – ЦП, кошти на поточних і кореспондентських рахунках – К. Новаторством її рейтингу є також присвоєння коригувальних ваг не лише коефіцієнтам, а й групам, до яких вони зараховані. Розглянемо усе це детальніше (формули 2-12) [4, с. 58].

I група – коефіцієнти надійності (вага – 15%):

$$K_{н1} = \frac{ВК}{ДА} \quad (\text{вага} - 50\%); \quad (2)$$

$$K_{н2} = \frac{ЗК}{ВК} \quad (\text{вага} - 50\%). \quad (3)$$

II група – коефіцієнти ліквідності (вага – 35%):

$$K_{л1} = \frac{ЛА}{ЗЗ} \quad (\text{вага} - 35\%); \quad (4)$$

$$K_{л2} = \frac{ЛА + ЗК}{СЗ} \quad (\text{вага} - 35\%); \quad (5)$$

$$K_{л3} = \frac{ЛА}{ДА} \quad (\text{вага} - 30\%).$$

III група – коефіцієнти рентабельності (вага – 15%):

$$K_{р1} = \frac{П}{ВК} \quad (\text{вага} - 50\%); \quad (6)$$

$$K_{р2} = \frac{П}{ДА} \quad (\text{вага} - 50\%). \quad (7)$$

IV група – коефіцієнти якості активів (вага – 20%):

$$K_{я1} = \frac{ТД + ВК}{КК} \quad (\text{вага} - 50\%); \quad (8)$$

$$K_{я2} = \frac{ЦП}{ДА} \quad (\text{вага} - 50\%). \quad (9)$$

V група – коефіцієнти ресурсної бази банку (вага – 15%):

$$K_{рб1} = \frac{ВК}{СЗ} \quad (\text{вага} - 50\%); \quad (10)$$

$$K_{рб2} = \frac{К}{СЗ} \quad (\text{вага} - 50\%). \quad (11)$$

Після присвоєння коригувальних ваг для кожної групи обчислюються їх коефіцієнти шляхом перемноження наведених вище коефіцієнтів на встановлену для кожного з них вагу з подальшим підсумовуванням добуток. Отже, загальний рейтинг банків за методикою Ширинської визначається з урахуванням вагової ролі кожного окремого коефіцієнта та вагової ролі загалом групи, до якої вони належать. Кінцева формула визначення рівня фінансового стану банків (їх рейтингу) розраховується способом, який тут подаємо у стислому та розгорнутому вигляді (формула 13) [4, с. 59].

$$\begin{aligned} R &= 15 K_{н1} + 35 K_{л1} + 15 K_{р1} + 20 K_{я1} + 15 K_{рб1} = \\ &= 15 (0,5 K_{н1} + 0,5 K_{н2}) + 35 (0,35 K_{л1} + 0,35 K_{л2} + \\ &\quad 0,3 K_{л3}) + \\ &+ 15 (0,5 K_{р1} + 0,5 K_{р2}) + 20 (0,5 K_{я1} + 0,5 K_{я2}) + \\ &+ 15 (0,5 K_{рб1} + 0,5 K_{рб2}) = 7,5 K_{н1} + 7,5 K_{н2} + \\ &\quad 12,25 K_{л1} + \\ &\quad + 12,25 K_{л2} + 10,5 K_{л3} + 7,5 K_{р1} + 7,5 K_{р2} + 10 \\ &\quad \quad \quad K_{я1} + \\ &\quad + 10 K_{я2} + 7,5 K_{рб1} + 7,5 K_{рб2} \end{aligned} \quad (13)$$

Як окремий критерій, на додачу до вищеподаних, визначається заборгованість на ринку міжбанківських кредитів, яка обчислюється як співвідношення розміщених та залучених міжбанківських кредитів. Якщо залучені міжбанківські кредити наполовину перевищують надані, то коефіцієнт якості активів перемножується на збільшену вагу – 25%. Відсікання у методиці Ширинської проводиться через показник якості кредитного портфеля, зокрема питому вагу прострочених кредитів. Банк, у кредитному портфелі якого частка простроченої заборгованості перевищує 3%, вилучається з рейтингу [4, с. 59]. На відміну від методики В. Кромонава, О. Ширинська застосовує лише один критерій відсікання, хоча і він є недоцільним.

Таким чином, методика Ширинської є кращою порівняно з методикою Кромонава, але і їй притаманні суттєві недоліки. Серед них: неврахування тенденцій та напряму змінюваності показників фінансового стану банку; неврахування відкритої

валютної позиції, внаслідок якої систематично банкрутують банки (упущено й у Кромонава); система відсікання штучно відкидає з рейтингу банки, які за іншими показниками можуть бути успішними й інформацію про які все одно треба подати (це характерно і для методики Кромонава); структуру активів і пасивів враховано надто поверхово (хоча індексні методики взагалі не здатні якісно врахувати структури активів та пасивів, прибутку і витрат тощо).

Індексні методики оцінювання фінансового стану банків дають змогу комплексно враховувати різні аспекти банківської діяльності і базуються на математичному обрахунку визначених оціночних показників. Здебільшого до них зараховують показники достатності капіталу, показники обсягу і структури зобов'язань, показники ліквідності, прибутковості, структури активів та інші. Незважаючи на поширеність індексних методик, їм притаманні суттєві недоліки, серед яких головними є неврахування напряду зміни показників (покрощення чи погіршення) фінансового стану банків, не враховується вплив зовнішнього середовища, поверхово оцінюється структура активів, капіталу, зобов'язань, прибутку і витрат тощо. Загалом, якісні показники в індексних методиках враховуються побіжно.

Список літератури

1. Азаренкова, Г. Новий підхід до визначення оцінки фінансової стабільності розвитку банку / Г. Азаренкова, О. Головка // Вісник НБУ. – 2009. – №9. – С. 18-21.
2. Бабкіна, І. Державне регулювання ринку рейтингових послуг / І. Бабкіна // Вісник НБУ. – 2012. – №3. – С. 30-33.
3. Батковський, В. А. Рейтингова оцінка діяльності банків / В.А. Батковський // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 145-150.
4. Гумен, І. Складові банківських рейтингів: науково-практичний аспект / І. Гумен // Вісник НБУ. – 2000. – №1. – С. 57-60.
5. Кочетков, В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти : [монографія] / В.М. Кочетков. – К. : КНЕУ, 2002. – 238 с.
6. Кочетков, В. М. Організаційно-методологічні основи управління фінансовою стійкістю банку : дис. ... доктора економічних наук : 08.06.01 / Кочетков Володимир Миколайович. – К., 2004. – 378 с.
7. Самородов, Б. Особливості математичної обробки даних при використанні експертних підходів для визначення рейтингів банків / Б. Самородов, О. Тридід, В. Самородов // Вісник НБУ. – 2012. – №1. – С. 18-21.
8. Смерічевський, С. Удосконалення сучасних методик банківського регулювання оцінки кредитоспроможності фізичних осіб / С. Смерічевський, О. Клімова // Вісник НБУ. – 2012. – №2. – С. 28-32.
9. Туркало, Р. І. Фінансовий аналіз комерційного банку: основи теорії, експрес-діагностика, рейтинг : [навч. посібник] / Р. І. Туркало, З. І. Щибоволок. – К. : Слобожанщина, 1999. – 236 с.
10. Шелудько, Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку / Н. Шелудько // Вісник НБУ. – 2000. – №3. – С. 40-43.

РЕЗЮМЕ

Фалюта Андрей

Анализ индексных методик оценивания финансового состояния банков

Исследована сущность и механизм рейтингового оценивания финансового состояния банков за индексным подходом. Рассмотрены исходные положения рейтинговой методики Кромонава и методики Ширинской. Обнаружены преимущества и недостатки присущие методикам Кромонава и Ширинской в частности, и индексным методикам в общем. Определены главные направления усовершенствования методик рейтингового оценивания финансового состояния банков.

RESUME

Falyuta Andriy

Analysis of index methods of evaluating of financial condition of banks

This paper examines the nature and mechanism of rating evaluation of the financial condition of banks while using the index approach. It looks at initial positions of the rating methodology devised by Kromonov and Shyryn's'ka and shows advantages and drawbacks of these two methodologies as well as other index methodologies in general. The paper also defines the main spheres in which the methodologies of rating evaluation of the financial condition of banks can be improved.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2012 р.

РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ ЯК МЕТОД РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ВИХОДУ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті досліджено вплив рефінансування Національного банку України як інструменту грошово-кредитного регулювання рівнем ліквідності банківських установ і банківської системи загалом.

Ключові слова: рефінансування банків, грошово-кредитне регулювання, ліквідність.

Зростання економіки залежить від ефективної банківської системи. Банківськими послугами користуються всі суб'єкти економіки. Невід'ємною рисою ринкової економіки є банківські кризи, які можуть вплинути на діяльність економічних суб'єктів.

В умовах світової фінансової кризи перед українськими банками вкрай гостро постала проблема ліквідності. У такій ситуації вирішальною стає роль рефінансування банківського сектору, тобто найважливішим завданням Національного банку України на цьому етапі є забезпечення достатнім обсягом кредитів рефінансування банків з метою стимулювання економіки та недопущення втрати банками ліквідності.

Значний внесок у розробку питання рефінансування банківських установ Національним банком України, облікової політики зробили вітчизняні вчені, зокрема О. В. Дзюблюк [3], В. В. Коваленко [4], А. М. Мороз [9], М. Ф. Пуховкіна [9; 12], О. Є Шаринська [13] та ін.

Однак актуальним сьогодні є виявлення переваг і недоліків рефінансування банківських установ

Національним банком України в умовах виходу з фінансової кризи та розробка теоретичних пропозицій і рекомендацій з удосконалення політики рефінансування та облікової ставки як інструментів грошово-кредитного регулювання економіки, широке практичне використання котрих допоможе банківській системі України підвищити ефективність діяльності банків.

Метою статті є дослідження впливу рефінансування Національного банку України як інструменту грошово-кредитного регулювання на рівень ліквідності банківських установ і банківської системи загалом.

За визначенням Міжнародного банку розрахунків можна вважати, що банківська криза відбулася, якщо у країні спостерігається вияв, зокрема, такого чинника, коли проблемні активи банків складають більше 2% ВВП країни [4, с.9].

За нашими підрахунками в Україні тільки проблемні кредити банків складають більше 2% ВВП країни (табл. 1).

Таблиця 1. Частка простроченої заборгованості за кредитами банків у валовому внутрішньому продукті України*

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Обсяг валового внутрішнього продукту, млн. грн.	720731	948056	913345	1082569	1316600
Зростання номінального ВВП, %	32,5	31,5	-3,7	18,5	21,6
3. Прострочена заборгованість за кредитами, млн. грн.	6357	18015	69935	84851	79292
4. Ріст простроченої заборгованості за кредитами, %	42,7	183,4, 2,8 раза	288,2, 3,9 раза	21,3	-6,6
5. Частка простроченої заборгованості за кредитами у ВВП, %	0,9	2,8	7,7	7,8	6,0

* Основні показники діяльності банків на 1 січня 2012 року // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 2. – С. 39; Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 4. – С. 44.

На нашу думку, банківська криза – це сукупність проблем функціонування банківської системи, які виникають у зв'язку з ризиковою неефективною діяльністю окремих банківських установ і вимагають антикризового втручання з боку центрального банку та зусиль самих банків.

Це свідчить про те, що банківську кризу потрібно аналізувати комплексно, враховуючи основні

проблеми в системі.

Проаналізуємо проблеми банківської системи України.

У 2008-2009 роках відбувалося зменшення частки коштів суб'єктів господарювання і фізичних осіб у банківських зобов'язаннях (табл. 2).

За підсумками 2008 року зобов'язання банків зменшились на 41696 млн. грн., з 806823 млн. грн. на

01.01.2008 року до 765127 млн. грн. на 01.01.2009 року (див. табл. 2). Зокрема, кошти суб'єктів господарювання зменшилися на 28724 млн. грн., а кошти фізичних осіб – на 3213 млн. грн.

Оскільки багато вітчизняних банків залежать від депозитів юридичних осіб і вкладів населення, то така ситуація негативно вплинула на їх діяльність. За таких умов банки неспроможні відповідати за своїми зобов'язаннями. Це обернулося для більшості з них кризою ліквідності.

За 2009 рік збитки у банківській системі України становили 38450 млн. грн., за 2010 рік – 13027 млн. грн., а за 2011 рік – 7708 млн. грн. (табл. 3).

Таким чином, прогнози експертів, які на початку 2011 року говорили про можливість виходу банківської системи за підсумками 2011 року на прибуткову діяльність, не збулися [1, с. 34].

Основною причиною збиткової діяльності банків України є різке погіршення якості кредитного портфеля через неспроможність багатьох позичальників повертати свої кредити та сплачувати проценти, що обумовило високі відрахування в резерви за активними операціями.

За станом на 01 грудня 2011 року прострочена заборгованість за кредитами становила 9,61% суми кредитів наданих (табл. 4).

Коефіцієнт забезпечення резервами кредитних вкладень характеризує якість кредитного портфеля банку, а також необхідний середній розмір резервів на кожну одиницю виданих кредитів. Позитивною є динаміка зниження показника.

За результатами 2011 року коефіцієнт забезпечення резервами кредитних вкладень знизився на 0,6 п.п. та становив 14,4% станом на 01 січня 2012 року (табл. 4), що свідчить про збереження низької якості кредитного портфеля банківської системи України.

Продовження зростання резервів за кредитними вкладеннями без випереджаючого нарощення кредитного портфеля є стримуючим фактором розвитку банківської системи України, яка продовжує характеризуватись низьким рівнем кредитування клієнтів. Причому проблема полягає в зниженні схильності до кредитного ризику не лише з боку банків, а й позичальників.

У разі наявності негативних тенденцій все це може призвести до серйозних проблем у діяльності банків, а несвоєчасно вжиті заходи – до реорганізації або до банкрутства. Станом на 01 січня 2012 року 21 банківська установа перебуває у стадії ліквідації.

Одним із інструментів здійснення механізму грошово-кредитного регулювання є рефінансування банківських установ – це надання Національним банком України кредитів банкам під відповідне забезпечення. Цей інструмент базується на функції Національного банку України як «кредитора в останній інстанції».

У 2007 році, до фінансової кризи, Національний банк України не так активно рефінансував банківські установи. Загальний обсяг рефінансування у 2007 році становив всього 2,5 млрд. грн. [10 с. 46].

У 2008 році з метою зменшення впливу зовнішньої фінансової кризи та забезпечення стабільності банків Національний банк України активно кредитував банки, використовуючи механізм підтримки ліквідності на основі програм фінансового оздоровлення. Загальний обсяг рефінансування у 2008

році становив 169,5 млрд. грн. [10, с. 46].

У 2009 році спрямованість політики Національного банку України з рефінансування банків визначалася з огляду на ситуацію на грошовому ринку. Так більша частина операцій з рефінансування була проведена у першому півріччі – 55,8 млрд. грн. (86,7 %), коли на грошовому ринку внаслідок відпливу коштів з банків виник дефіцит ліквідності. У другому півріччі 2009 року Національний банк України проводив більш стриману політику рефінансування банків (обсяг рефінансування склав 8,6 млрд. грн. – 13,3 % річного обсягу [5]). Загальний обсяг операцій рефінансування банків у 2009 році становив 64,4 млрд. грн. (табл. 5).

Виконання Основних засад грошово-кредитної політики на 2010 рік відбувалося в умовах посткризового відновлення економіки та створення надійної бази для економічного зростання в середньостроковій перспективі [7].

НБУ, здійснюючи регулювання грошового ринку в умовах негативного впливу світової фінансово-економічної кризи, у 2010 році проводив грошово-кредитну політику, спрямовану, з одного боку, на нівелювання інфляційного та девальваційного тиску, а з іншого – на підтримку ліквідності банківської системи на рівні, достатньому для виконання нею своїх функцій [9, с. 151].

Загальний обсяг операцій із рефінансування банків у 2010 році становив 5,2 млрд. грн. (див. табл. 5) [6, с. 38].

Однак політика рефінансування Національного банку України була непрозорою. У процесі рефінансування спостерігалось неоднакове ставлення до різних банків. Банки значну частину кредитів рефінансування спрямовують для спекулятивних валютних операцій на валютний ринок, зокрема для купівлі іноземної валюти, що призвело до девальвації гривні. З боку Національного банку України був відсутній належний контроль за використанням банками коштів рефінансування [9, с. 150]. Це негативно відображається на банківському кредитуванні реальної економіки.

Інструментом грошово-кредитного регулювання є облікова ставка, яка взаємодіє з політикою рефінансування Національного банку України. Динаміку облікової ставки Національного банку України, рівня процентних ставок банків за кредитами в національній валюті з урахуванням кредитів овердрафт та індексу інфляції у 2005-2011 рр. зображено на рис. 2.

Облікова ставка протягом 2005-2007 рр. поступово знижувалась, що спричинило зниження процентних ставок банківських установ за кредитами. У 2008 році облікова ставка Національного банку України підвищилася до 12%.

На початку 2009 року процентна політика Національного банку України мала на меті створення стимулів до повернення коштів вкладників у банківську систему. Зі стабілізацією ситуації з ліквідністю та для активізації кредитування банками реального сектору економіки процентні ставки поступово зменшувалися. Зокрема, облікова ставка Національного банку України протягом 2009 року знижувалась двічі: у червні – з 12 до 11% річних, у серпні – до 10,25% річних, залишаючись на цьому рівні до кінця 2009 року (див. рис. 2).

У 2010 році процентна політика Національного банку України була спрямована на підтримання

Таблиця 2. Динаміка і структура зобов'язань банків за 2007 – 2011 роки*

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1. Зобов'язання банків, млн. грн.	529818	806823	765127	804363	898793
У тому числі:	111995	143928	115204	144038	186213
1.1. Кошти суб'єктів господарювання, млн. грн.:					
1.1.1. Частка коштів суб'єктів господарювання у зобов'язаннях, %	21,1	17,8	15,1	17,9	20,7
1.2. Кошти фізичних осіб, млн. грн.	163482	213219	210006	270733	306205
1.2.1. Частка коштів фізичних осіб у зобов'язаннях, %	30,9	26,4	20,3	33,7	34,1
1.3. Інші зобов'язання, у тому числі міжбанківські кредити, млн. грн.	254341	449676	439917	389592	406375
1.3.1. Частка інших, у тому числі міжбанківських кредитів, у зобов'язаннях, %	48,0	55,7	57,5	48,4	45,2

* Основні показники діяльності банків на 1 січня 2012 року // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 2. – С. 39.

Таблиця 3. Результати діяльності банків України за 2007-2011 роки*

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1. Доходи, млн. грн.	68185	122580	142995	136848	142778
2. Витрати, млн. грн.	61565	115276	181445	149875	150486
3. Результат діяльності, млн. грн.	6620	7304	-38450	-13027	-7708
4. Рентабельність активів, %	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76
5. Рентабельність капіталу, %	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-3,64
6. Чиста процентна маржа, %	5,03	5,30	6,21	5,79	5,32

* Основні показники діяльності банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

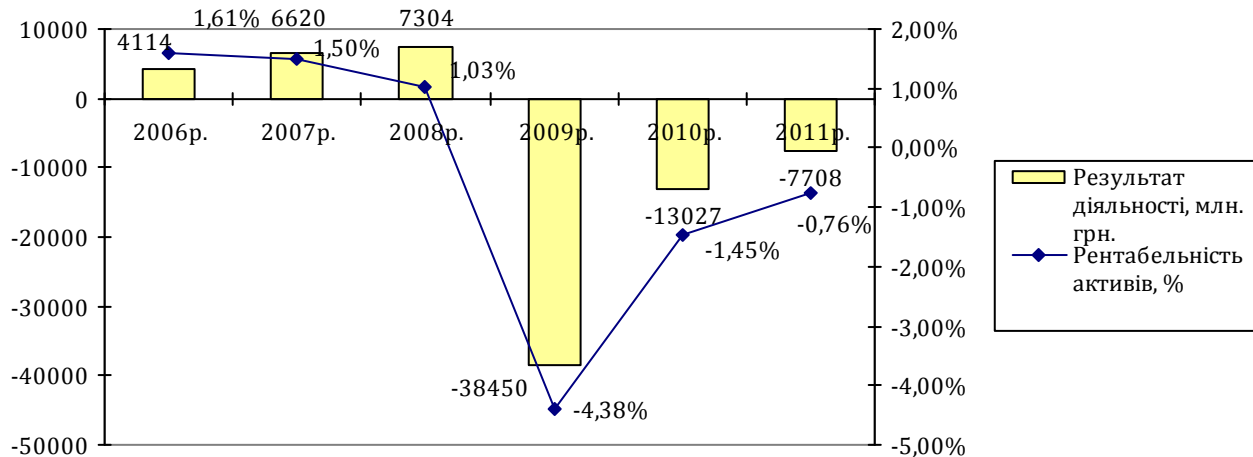


Рис. 1. Результат діяльності та рентабельність активів банків

Таблиця 4. Динаміка структури заборгованості за кредитами банків України за 2007-2011 роки*

Показники	2007 р.	2008 р.	2009р.	2010 р.	2011р.
1. Кредити надані, млн. грн.	485368	792244	747348	755030	825320
2. Прострочена заборгованість за кредитами, млн. грн.	6357	18015	69935	84851	79292
3. Частка простроченої заборгованості за кредитами у кредитах наданих, %	1,31	2,27	9,36	11,24	9,61
4. Резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, млн. грн.	18477	44502	99238	112965	118941
5. Коefіцієнт забезпечення резервами кредитних вкладень, %	3,8	5,6	13,2	15,0	14,4

* Основні показники діяльності банків на 1 січня 2012 року // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 2. – С. 39.

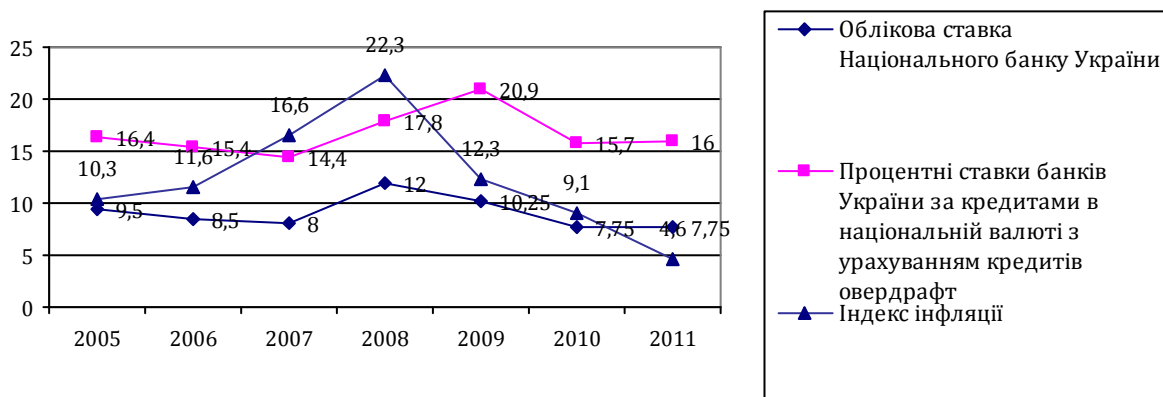


Рис. 2. Динаміка облікової ставки Національного банку України, процентних ставок банків за кредитами в національній валюті з урахуванням кредитів овердрафт та індексу інфляції у 2005-2011 рр. [2, с. 45, 50, 135]

оптимального рівня процентних ставок щодо рівня інфляції. Протягом 2010 року Національний банк України поступово знижував облікову ставку для активізації кредитування банками реального сектору економіки. Зокрема, облікова ставка Національного банку України протягом 2010 року знижувалася тричі: у червні – з 10,25 до 9,5% річних, у липні – до 8,5% річних, у серпні – до 7,75% річних, залишаючись на цьому рівні до кінця 2010 року (див. рис. 2).

Облікова політика Національного банку України є ефективною у періоди, коли значення облікової ставки є позитивним відносно індексу інфляції.

У 2005-2010 роках не було забезпечено позитивного реального значення облікової ставки стосовно рівня інфляції. У цей період індекс інфляції перевищував значення облікової ставки. У 2011 році цей основний методологічний принцип визначення облікової ставки був дотриманий. Так середньорічна облікова ставка становила 7,75%, а рівень інфляції – 4,1%.

У 2005-2008 і у 2010-2011 роках зміна облікової ставки адекватно впливала на рівень процентних ставок банківських установ за кредитами (див. рис. 2).

У 2007-2008 роках спостерігалася тенденція, коли процентні ставки за кредитами в національній валюті з урахуванням кредитів овердрафт мали негативне значення відносно рівня інфляції (див. рис. 2).

На підставі проведеного дослідження можна виділити переваги і недоліки механізму рефінансування банків та облікової ставки Національного банку України.

До переваг слід зарахувати:

- підвищення рівня ліквідності банків;
- зниження облікової ставки Національного банку України;
- стабілізацію ситуації на міжбанківському кредитному ринку.

Недоліками механізму рефінансування банків з боку Національного банку України та зміни облікової ставки є:

- непрозорість і часта зміна умов політики рефінансування та облікової ставки;
- недовіра кредитів рефінансування Національного банку України та облікової ставки;
- неоднакове ставлення Національного банку України до різних банків;

- відсутність належного контролю Національного банку України за використанням банками коштів рефінансування;
- спрямування кредитів рефінансування на валютний ринок.

Одним із основних чинників відновлення і підтримання економічного зростання в Україні є виважена грошово-кредитна політика Національного банку України. Однак станом на 9 травня 2012 року не розроблено Основних засад грошово-кредитної політики на 2012 рік.

Вихід з фінансово-економічної кризи є можливим тільки за умови нормального функціонування банківської системи. Одне з її головних завдань – це кредитування реального сектору економіки. Водночас слід зазначити, що позитивні тенденції щодо кредитування банками реального сектору економіки відновлюються дуже повільно.

Перспективи активізації кредитної діяльності банків передбачають подальшу лібералізацію умов рефінансування з використанням зарубіжного досвіду, зокрема, поступове зниження облікової ставки, рефінансування різних банків з метою іпотечного кредитування, кредитування малого і середнього бізнесу. Основні принципи, на яких повинна базуватися політика рефінансування, – це виваженість, прозорість і контроль з боку Національного банку України.

Перспективи активізації кредитної діяльності банків передбачають подальшу лібералізацію умов рефінансування з використанням зарубіжного досвіду, зокрема, поступове зниження облікової ставки, рефінансування різних банків з метою іпотечного кредитування, кредитування малого і середнього бізнесу. Основні принципи, на яких повинна базуватися політика рефінансування, – це виваженість, прозорість і контроль з боку Національного банку України.

Список літератури

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2011 рік [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – 2012. – 50с. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_IV_kv_2011.pdf
2. Бюлетень Національного банку України [Текст] / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2012. – № 4. – 190 с.
3. Дзюблюк О. В. Грошово-кредитний механізм регулятивного впливу Національного банку України на динаміку економічного розвитку [Текст] / О. В. Дзюблюк // Журнал європейської економіки. – 2007. – Том 6 (№3). – С.294-311.
4. Коваленко В. В. Антикризисне управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи [Текст] : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
5. Монетарний огляд за 2009 рік [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60908>.

6. Основні засади грошово-кредитної політики на 2011 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://static.zn.ua/img/st_img/osnovni-zasadi2011.doc.pdf.
7. Основні показники діяльності банків на 1 січня 2012 року [Текст] // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 2. – С. 39.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : <http://www.bank.gov.ua>.
9. Пуховкіна М. Ф. Еволюція політики рефінансування в Україні [Електронний ресурс] / М. Ф. Пуховкіна // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – №16. – С. 146-153. – Режим доступу: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/214/1/Рух.pdf>
10. Річний звіт Національного банку України за 2008 рік. – К. – Національний банк України. – 2009. – 208 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.bank.gov.ua/publication/an_rep/A_report_2008.pdf.
11. Річний звіт Національного банку України за 2010 рік. – К. – Національний банк України. – 2011. – 238 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77106>.
12. Центральний банк та грошово-кредитна політика: підручник [Текст] / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук, та ін. ; за заг. ред. А. М. Мороза і М. Ф. Пуховкіної. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с.
13. Шаринська О. Є. Облікова політика як інструмент грошово-кредитного регулювання цінової стабільності [Електронний ресурс] / О. Є. Шаринська // Вісник Української академії банківської справи. – 2005. – № 1 (18). – С. 13-21. – Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Visnik_1_%2818%29_2005.pdf.

РЕЗЮМЕ

Чайковский Ярослав

Рефинансирование банков как метод регулирования Национальным банком Украины банковской системы в условиях выхода из финансового кризиса

В статье исследовано влияние рефинансирования Национального банка Украины как инструмента денежно-кредитного регулирования уровнем ликвидности банковских учреждений и банковской системы в целом.

RESUME

Chaykovs'kyi Yaroslav

Refinancing of banks as the method of regulation by the National Bank of Ukraine of banking system in the conditions of exit of financial crisis

This article explores the impact of refinancing of National Bank of Ukraine as an instrument of monetary liquidity levels of banks and the banking system as a whole.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.1.012.1

Михайло БОЛДУЄВ

доктор з державного управління, професор
Класичний приватний університет,
м. Запоріжжя

Людмила СЕРГЄЄВА

доктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет,
м. Запоріжжя

ВРАХУВАННЯ ФРАКТАЛІВ ПРОСТОРУ ТА ЧАСУ ПРИ СКЛАДАННІ ПОХІДНОГО БАЛАНСОВОГО ЗВІТУ

У статті пропонується методика побудови фрактального балансового звіту, що є алгоритмом з 11 ітерацій. Обґрунтовано структуру фрактального балансового звіту, який повинен містити такі розділи: бухгалтерський баланс; бухгалтерські записи коригувань; скоригований баланс; фрактальні бухгалтерські записи за даними територіальних фракталів; фрактальний аналітичний баланс за даними територіальних фракталів; фрактальні бухгалтерські записи за даними часових фракталів; фрактальний аналітичний баланс за часовими фракталами; фрактальний балансовий звіт.

Ключові слова: управлінський облік, стратегічне управління, підприємство, фрактал, баланс.

В основі організації стратегічного управлінського обліку лежить використання системи похідних балансових звітів у практичній діяльності промислових підприємств з метою управління власністю, грошовими потоками, платоспроможністю, резервною системою, ризиками, ресурсним потенціалом у комплексі, організації контролю і прогнозування.

Відомий німецький економіст-бухгалтер, професор кафедри економіки і директор Інституту аудиторів Мюнстерського університету Йорг Бетге зазначає, що баланси – це не «суха» бухгалтерська тема, навпаки – це вічно юна тема, що хвилює людей вже більше 500 років, протягом яких навіть поняття «баланси» зазнавало значних змін [1].

Дані традиційного бухгалтерського балансу, що складений в історичній вартості, не відповідають потребам зацікавлених користувачів, і, в першу чергу, інвесторів, власників і осіб, що безпосередньо ухвалюють управлінські рішення [2]. Тому бухгалтерський баланс не придатний для управління і підлягає трансформації у напрямі визначення реальної вартості власності підприємства на базі показника чистих пасивів, для чого необхідне використання інструментів фінансової інженерії в бухгалтерському обліку.

Проблемам теоретичної розробки і питанням розвитку управлінського і стратегічного обліку і аналізу в підприємствах України присвятили свої роботи О. С. Височан, Н. В. Гладчак, С. Ф. Голов, О. В. Дудкевич, П. Є. Житний, Т. О. Коноваліхіна, К. Є. Нагірська, І. М. Парасій-Вергуненко, С. В. Рилєєв, В. З. Семанюк, В. Є. Труш, В. Р. Шевчук та ін.

Серед зарубіжних фахівців, що займаються цією проблематикою, слід назвати І. Ансоффа, К. Друрі,

Р. Коха, Т. Лімперга, М. Портера, К. Уорда та ін.

Проте багато питань стратегічного управлінського обліку як у вітчизняній, так і у світовій бухгалтерській науці не вирішені дотепер. До основних з них належать обліково-аналітичне забезпечення стратегічного менеджменту, моделювання і організація стратегічного управлінського обліку на підприємствах, методичні й практичні аспекти складання і використання похідних балансових звітів, організація обліку у фракталах простору і часу.

Мета статті – обґрунтувати методику побудови та структурні складові фрактального балансового звіту підприємства.

Організація стратегічного управлінського обліку передбачає отримання і використання багаторівневої інформації за територіальними фракталами і часовими горизонтами.

Розробка стратегії промислового підприємства і її реалізація здійснюються на основі побудови і використання системи похідних балансових звітів, і, у першу чергу, стратегічних і фрактальних похідних балансових звітів, що забезпечують точне визначення стану і перспектив його розвитку [7].

Концепція використання стратегічних і фрактальних похідних балансових звітів була розроблена професором Крохичевою Г. і представлена матрицею (рис. 1). Матриця представляє три фрактальних похідних балансових звіти і стратегічний похідний балансовий звіт залежно від набору і комбінації стратегічних цілей і засобів:

– фрактальний похідний балансовий звіт з наявністю багатоаналітичних фракталів часу і простору дає можливість прогнозувати і одержувати фактичну вартість чистих пасивів при різних стратегічних цілях і засобах їх досягнення;

		Стратегічні засоби	
		Однакові	Різні
Стратегічні цілі	Однакові	Стратегічний похідний балансовий звіт	Фрактальний похідний балансовий звіт (фрактали простору)
	Різні	Фрактальний похідний балансовий звіт (фрактали часу)	Фрактальний похідний балансовий звіт (фрактали часу і простору)

Рис. 1. Концепція використання стратегічних і фрактальних похідних балансових звітів [3, с. 141]

- фрактальний похідний балансовий звіт, орієнтований на багатогоризонтальні фрактали часу, дає можливість прогнозувати і відобразити реальну вартість чистих активів при вирішенні різних стратегічних завдань однаковими засобами;
- фрактальний похідний балансовий звіт із застосуванням багатоаналітичних фракталів простору використовується для досягнення однієї стратегічної мети різними стратегічними засобами;
- стратегічний похідний балансовий звіт відображає результати досягнень однієї мети за допомогою одного стратегічного засобу [3, с. 142].

За допомогою фрактального похідного балансового звіту можуть бути відображені події і явища мережевої економіки і фрактального ринку. Основна ідея зводиться до отримання інформації за територіальними фракталами і часовими горизонтами з метою управління результатами діяльності промислового підприємства у багатоаналітичному режимі.

Використання фрактальних похідних балансових звітів створює можливості для ухвалення ефективних стратегічних рішень, оскільки дає можливість відобразити в обліку багатоваріантність подій у різних територіальних і часових фракталах з урахуванням стратегії, що реалізовується, з метою вибору з множини варіантів дій, що є найбільш оптимальними для цього варіанту.

Складання фрактального похідного балансового звіту дає можливість урахувати вплив зовнішніх чинників на потенціал підприємства в перерізі різної територіальної структури і часових інтервалів.

Для фрактальних похідних балансових звітів характерним є одночасне використання усіх зовнішніх мережевих чинників на найрізноманітніших часових горизонтах, тобто повне використання мережевої інформації [3, с. 157]. Фрактальний похідний балансовий звіт призначений для управління ресурсним потенціалом промислового підприємства у фракталах простору і часу на базі показників

фрактальних чистих активів і чистих пасивів. Він дає можливість визначити можливі варіанти реалізації стратегії у фракталах простору і часу на базі розрахунку зміни фрактального потенціалу промислового підприємства.

В умовах ринкової економіки багатоваріантність побудови фрактального похідного балансу визначає його корисність при ухваленні стратегічних рішень з розширення продажів, виходу на нові ринки, займанню прибуткових ринкових ніш. Відповідно до гіпотези фрактальності будь-який ринок має територіальне (різні сегменти глобального, національного або регіонального характеру) і часове (інвестиційні, інноваційні і стратегічні горизонти різної тривалості) ділення.

Незважаючи на постійний рух, ринок зберігає свою фрактальну структуру, здатність пристосовуватися, що дає можливість відобразити явища, що відбуваються, в бухгалтерському обліку через фрактальні похідні баланси. Справедливо, що ведення фрактальних похідних балансових звітів з передбачуваної господарської діяльності, на підставі яких формується конкретна структура чистих бухгалтерських пасивів, а також ідентифікація інформації у перерізі фракталів часу (різних часових горизонтів) і фракталів простору (багатосегментарних і багатоаналітичних), вирішують проблему розкриття інформації, яка характеризує економічну природу об'єктів в інтерактивних комп'ютерних системах [3, с. 143].

Мережева організація економіки забезпечує можливість широкого використання фрактальних похідних балансових звітів у стратегічній бухгалтерії. Так на основі фрактальних похідних балансів можливе проведення SWOT-аналізу (рис. 2) з метою визначення зовнішніх загроз, потенційних обмежень і можливостей бізнесу в багатоваріантному численні.

SWOT-аналіз є оцінкою зовнішнього ділового середовища підприємства і його внутрішнього потенціалу з огляду на фрактали простору і часу:

- Strengths - оцінені у справедливій вартості сильні сторони територіального фракталу;

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори	Сильні сторони	Слабкі сторони
	Зовнішні фактори	Можливості	Загрози

Рис. 2. SWOT-аналіз [8, с. 32]

- Weaknesses - оцінені у справедливій вартості слабкі сторони;
- Opportunities - можливості та перспективи в прогнозованому оцінені;
- Threats - можливі загрози із вказівкою вірогідності їх виникнення і розміру передбачуваних втрат.

Складання фрактального похідного балансового звіту дає можливість відобразити сильні сторони (активи), слабкі сторони (зобов'язання), потенційні можливості і загрози (у прогнозній оцінці) в територіальному і часовому розрізах і визначити показник фрактальних чистих активів.

За даними SWOT-аналізу здійснюється управління діяльністю підприємства у фракталах простору і часу.

Фрактальний похідний балансовий звіт використовується для моделювання різних варіантів рішень, апробації, аналізу і впровадження оптимального варіанту за заданих умов відносно управління власністю, грошовими потоками, платоспроможністю, резервною системою у фрактальному перерізі.

В умовах жорсткої конкуренції важливо одержати максимально вичерпну інформацію про стратегії конкурентів, а потім сформувати моделі потенційних результатів різних ситуацій [8, с. 150], на основі складання фрактального похідного балансового звіту.

Таблиця 1. Позитивні (+ / ++) або негативні (- / --) результати ціни, що змінюється, на ринку закупівель і збуту [1, с. 178]

		Ціна ринку, на якому здійснюється закупівля		
		підвищується	не змінюється	знижується
Ціна ринку збуту	підвищується	±	+	++
	не змінюється	-	±	+
	знижується	--	-	±

Складання і використання в стратегічній бухгалтерії фрактальних похідних балансових звітів забезпечує ухвалення обґрунтованих стратегічних рішень в умовах ризику і невизначеності зовнішнього середовища.

Очікуване значення вартості широко застосовується в умовах ризику і невизначеності й характеризується зіставленням розвитку різних сценаріїв з їх вірогідністю у перерізі відповідних фракталів часу і простору [6, с. 319].

В основу побудови макету фрактального балансового звіту лягли концепція і бухгалтерський механізм складання фрактального балансу, розроблені професором Крохичевою Г. [4, с. 25-44].

Пропонується наступна методика побудови фрактального балансового звіту, що є алгоритмом з 11 ітерацій:

- 1) вводяться дані бухгалтерського балансу як початковий оператор;
- 2) визначаються чисті активи в балансовій оцінці;
- 3) активи і зобов'язання відображаються в очікуваній справедливій вартості у відомості бухгалтерських записів коригувань;
- 4) складається скоригований балансовий звіт і визначаються скориговані за ціновим чинником чисті активи підприємства;
- 5) визначається очікувана зміна потенціалу підприємства на основі матриці рішень за даними територіальних фракталів;
- 6) визначається очікувана зміна потенціалу підприємства на базі матриці рішень за даними

Фрактальні похідні балансові звіти мають дві відмінні риси:

- складаються в очікуваній справедливій ціні;
- враховують очікувані результати за даними фракталів часу і простору [5, с. 52].

Побудова фрактального балансового звіту передбачає відображення прогнозованих подій і явищ фрактального характеру у відомості фрактальних бухгалтерських записів і отримання «очікуваних» чистих активів при реалізації вибраної підприємством стратегії у фракталах простору і часу.

Фрактальний похідний балансовий звіт дає можливість визначити як чисті активи і пасиви прогнозного характеру, так і необхідне зростання чистих активів (пасивів) у фракталах часу (інвестиційні, інноваційні, стратегічні горизонти) і простору (внутрішні і зовнішні сегменти діяльності, сегменти ринку у ланцюжку створення вартості продукту, стратегічні майданчики тощо).

При складанні фрактального похідного балансового звіту необхідно визначити, який ринок є істотним для оцінювання, для чого може бути використана така схема (табл. 1). Ця таблиця демонструє, в яких випадках зміни цін на ринках призводять до позитивного (+ / ++), негативного (- / --) або незмінного (±) фінансового результату [1, с. 178].

часових фракталів;

7) у відомості фрактальних бухгалтерських записів відображаються результати матриці рішень за даними територіальних фракталів;

8) складається фрактальний аналітичний баланс за даними територіальних фракталів і визначаються фрактальні чисті активи;

9) у відомості фрактальних бухгалтерських записів відображаються результати матриці рішень за даними часових горизонтів;

10) складається фрактальний аналітичний баланс за часовими горизонтами і визначаються фрактальні чисті активи;

11) складається загальний фрактальний балансовий звіт, що враховує вплив територіальних і часових фракталів, і визначається показник чистих активів.

Фрактальний балансовий звіт повинен містити такі розділи:

- бухгалтерський баланс;
- бухгалтерські записи коригувань;
- скоригований баланс;
- фрактальні бухгалтерські записи за даними територіальних фракталів;
- фрактальний аналітичний баланс за даними територіальних фракталів;
- фрактальні бухгалтерські записи за даними часових фракталів;
- фрактальний аналітичний баланс за часовими фракталами;

- фрактальний балансовий звіт.

Фрактальний баланс - це побудова балансу на певну дату в декількох вимірюваннях часу і простору. Необхідно зазначити, що в умовах використання фундаментального і технічного аналізу і можливостей цифрових інформаційних систем фрактальні похідні балансові звіти можуть ефективно застосовуватися в управлінні [4, с. 43-44].

На основі фрактального похідного балансового звіту виробляються відповідні стратегічні рішення шляхом визначення можливих варіантів подій і їх результатів у фракталах простору і часу.

Фрактальний баланс може служити основою проведення детального стратегічного аналізу, що орієнтований на перспективу і враховує високу невизначеність.

Складання фрактального похідного балансового звіту передбачає комп'ютерну обробку інформації і використання інформаційних технологій і систем, що дають можливість обчислювати будь-яку інформацію багаторівневого характеру.

Розроблена методика складання балансового звіту дозволяють:

- одержувати показники, що характеризують власність підприємства, у фрактальному розрізі;
- визначати очікувану зміну фрактального потенціалу промислового підприємства у вигляді зміни фрактальних чистих активів;
- аналізувати можливі результати реалізації вибраної підприємством стратегії у фракталах простору і часу.

Список літератури

1. Бетге, Й. Балансоведение / Й. Бетге; пер. с нем. / науч. ред. В.Д. Новодворской. – М.: Бухгалтерский учет, 2000. – 454 с.
2. Гуцайлюк, З. Прогнозний (стратегічний) облік і сучасні проблеми розвитку теорії бухгалтерського обліку / З. Гуцайлюк. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 2. – С. 14-19.
3. Крохичева, Г. Е. Виртуальная бухгалтерия: концепция, теория и практика / Г. Е. Крохичева. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 176 с.
4. Крохичева, Г. Е. Учетно-аналитическое обеспечение виртуальной бухгалтерии / Г. Е. Крохичева. - Ростов-н/Д: РГСУ, 2002. - 65 с.
5. Кузьмін, О. Є. Дегресивні і прогресивні витрати в економічному оцінюванні виробничо-господарської діяльності підприємств та інжинірингу / О. Є. Кузьмін, У. І. Козут. // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 48–62.
6. Неженцева, О. К. Застосування стратегічного підходу управління витратами підприємства / О. К. Неженцева. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 2. – С. 318-320.
7. Труш, В. Є. Стратегічний аналіз: місце і роль в обліково-аналітичній системі підприємства / В. Є. Труш // Інвестиційно-інноваційний розвиток економіки регіону. – К., 2010. – С. 229–239.
8. Уорд, К. Стратегический управленческий учет / К. Уорд; пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. - 448 с.

РЕЗЮМЕ

Болдуев Михаил, Сергеева Людмила

Учет фракталов пространства и времени при составлении производного балансового отчета

В статье предлагается методика построения фрактального балансового отчета, которая является алгоритмом с 11 итераций. Обоснована структура фрактального балансового отчета, который должен включать следующие разделы: бухгалтерский баланс; бухгалтерские записи корректировок; скорректированный баланс; фрактальные бухгалтерские записи по данным территориальных фракталов; фрактальный аналитический баланс по данным территориальных фракталов; фрактальные бухгалтерские записи по данным временных фракталов; фрактальный аналитический баланс по временным фракталами; фрактальный балансовый отчет.

RESUME

Bolduyev Mykhailo, Sergyeyeva Lyudmyla

Consideration of fractals space and time derivatives in drawing up the balance sheet

In the article the method of construction fractal balance sheet, which is the algorithm with 11 iterations has been proposed. There has been analysed the structure of fractal balance sheet that includes the following sections: balance sheet, accounting records adjustments, adjusted balance, fractal accounting records according to local fractals, fractal analytical balance according to local fractals, fractal accounting records according to Time fractals, fractal analytical balance at time fractals, fractal balance sheet.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ВПЛИВ ОСОБЛИВОСТЕЙ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ НА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

У статті досліджено вплив особливостей будівельної галузі на порядок побудови системи бухгалтерського обліку нематеріальних активів на будівельних підприємствах.

Ключові слова: будівництво, особливості будівництва, нематеріальні активи в широкому розумінні, інтелектуальний капітал, земельний сервітут.

Усі підприємства будівельної галузі мають однакову функцію – забезпечувати розширене відтворення суспільного продукту при ефективному використанні капітальних інвестицій. Реалізація цієї функції в сучасних ринкових умовах господарювання є можливою, якщо здійснюється адекватне управління наявним ресурсним потенціалом, наявна максимальна гнучкість при здійсненні виробничо-ринкової діяльності та адаптації до змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі будівельних підприємств.

З настанням світової фінансової кризи стан будівельної галузі можна визнати критичним. Єдиним фактором, який дозволяє підвищити ефективність функціонування таких підприємств, є його нематеріальні активи в широкому розумінні (інтелектуальний капітал), зокрема підвищення колективної роботи працівників будівельних підприємств, стимулювання їх інноваційної та інтелектуальної активності, широке впровадження технологічних інновацій, створення системи професійної компетенції, які сприятимуть вирішенню проблем підвищення ефективності управління будівельними підприємствами.

Водночас відсутність нематеріальних активів у балансі будівельних підприємств призводить до того, що власники не мають інформації про вартість підприємства загалом.

Як зазначає з цього приводу Н. Н. Петухова, вартість будівельної компанії, відображена в балансі, є далекою від ринкової, ми не бачимо всіх цінностей підприємства, які належать йому на правах власності. Як правило, до балансу не вносять такі нематеріальні активи, як товарні знаки, емблеми, якими володіє підприємство, і які можуть бути найважливішими активами. Через так звані "приховані резерви" при оцінці підприємств за чистою балансовою вартістю можуть виникнути проблеми, пов'язані з оцінкою основних засобів по балансу. Тільки з урахуванням всіх необхідних поправок усі ці неточності в оцінці активів можна буде усунути [1, с. 13].

Враховуючи вищенаведене, вважаємо, що сьогодні найважливішими питаннями, що потребують вирішення в будівельній галузі стосовно нематеріальних активів, є наступні:

- необхідність побудови класифікації нематеріальних активів у широкому розумінні, що дозволить встановити взаємозв'язки між

окремими видами нематеріальних активів будівельних підприємств;

- деталізація процесу створення людських активів на будівельних підприємствах як однієї зі складових нематеріальних активів;
- виявлення основних конкурентних переваг підприємства на ринку та побудови на їх основі системи бухгалтерського обліку ринкових активів будівельних підприємств як однієї зі складових нематеріальних активів;
- створення організаційних передумов для підвищення інтенсивності впровадження внутрішньостворених інновацій та нематеріальних активів в основні господарські процеси будівельних підприємств;
- побудова дієвої системи економічного аналізу ефективності використання нематеріальних активів будівельних підприємств у широкому розумінні.

Розв'язання вищенаведених питань може стати основою для вирішення завдань збереження ресурсного потенціалу будівельних підприємств у вітчизняних умовах розвитку ринкової економіки, а також передумовою для подальшого прогресивного розвитку всієї будівельної галузі України.

Для вирішення всіх вищенаведених питань необхідно передусім встановити галузеві особливості функціонування будівельних підприємств, які впливають на порядок побудови системи обліку нематеріальних активів на таких підприємствах.

Питанням бухгалтерського обліку нематеріальних активів на будівельних підприємствах присвячували увагу Ф. Ф. Бутинець, А. Ю. Грибков, В. А. Єрофєєва, З.-М. В. Задорожний, Я. Д. Крупка, Б. М. Литвин, С. А. Принцева, І. Чалий та ін.

Проведений аналіз позицій дослідників, які займаються вивченням проблем бухгалтерського обліку в будівництві [2; 3; 4; 5; 6; 7], дозволив встановити, що більшість фахівців не враховується специфіка використання нематеріальних активів у цій сфері. Внаслідок цього наявні в проаналізованих працях підходи до бухгалтерського відображення нематеріальних активів у будівництві майже нічим не відрізняється від обліку нематеріальних активів в інших сферах, що не дозволяє здійснювати ефективне управління ними в сучасних умовах господарювання.

Як показав проведений аналіз діяльності

будівельних підприємств, існують значні проблеми, які зумовлюють необхідність проведення досліджень як специфіки використання нематеріальних активів на таких підприємствах, так і розробки методик їх адекватного відображення в системі бухгалтерського обліку, що забезпечувало б прийняття ефективних управлінських рішень стосовно таких активів.

Існування проблем у сфері обліку нематеріальних активів на будівельних підприємствах також підтвердило дослідження А. А. Тараруєва, яким було виокремлено проблеми, що безпосередньо стосуються облікового відображення нематеріальних активів:

- кількість будівельних підприємств, звітність яких містить відомості про використання інтелектуальних активів, у 2000-2006 рр. не перевищувала 50%, що вказує на те, що переважна їх частина використовувала протягом вказаного періоду неліцензійне програмне забезпечення;
- для більшості груп характерне зростання кількості підприємств, які мають інтелектуальні активи. При цьому найбільший рівень розповсюдження інтелектуальних активів – близько 80-90 % – спостерігається серед проектних установ, що пояснюється специфікою їх діяльності;
- для більшості груп будівельних підприємств, за винятком проектних установ, властиве зростання показників зношення інтелектуальних активів, що свідчить про те, що підприємства цих груп не схильні до оновлення належних їм активів;
- низький рівень вартості об'єктів промислової власності, товарних знаків та інтелектуальних активів інших груп, що не є поширеними серед будівельних підприємств, пояснюється специфікою будівельної галузі;
- у процесі розгляду сутності й призначення інтелектуальних активів, що входять до складу груп "Авторські та суміжні з ними права" та "Інші нематеріальні активи", було встановлено, що будівельними підприємствами до вказаних груп відносяться відповідно програмні продукти (разом з базами даних) і ліцензії на проведення будівельної діяльності;
- за результатами аналізу динаміки загальної вартості програмних продуктів виявлено, що вона у 2000-2002 і 2005-2006 рр. на більш ніж 90-96% складалася з активів, які належали проектним установам, що пояснюється необхідністю широкого застосування ліцензійних програмних продуктів (у тому числі баз даних) у процесі здійснення проектної діяльності в будівництві; порушення цього співвідношення у 2003-2004 рр. пояснюється помилковим віднесенням вартості гудвілу монтажних та пусконаладжувальних установ до групи "Авторські та суміжні з ними права";
- у процесі використання таких активів, як об'єкти промислової власності, права користування товарними знаками й природними ресурсами будівельними підприємствами порушувався порядок амортизації об'єктів, що входять до згаданих груп, про що свідчить незмінність величин їх вартості протягом окремих років періоду, що розглядається;
- широке розповсюдження активів групи "Інші" серед проектних підприємств і таких, що

здійснюють лінійне будівництво та інші будівельні роботи, пояснюється необхідністю отримання ліцензій на проведення таких робіт [8, с. 8-9].

Існування вищенаведених проблем, які не дозволяють здійснювати ефективне управління використанням нематеріальних активів на будівельних підприємствах та управління підприємством загалом, на нашу думку, зумовлено відсутністю адекватних вимогам часу методик бухгалтерського відображення та оцінки нематеріальних активів. Лише за умови побудови дієвої системи обліку нематеріальних активів під час наростання кризових явищ в економіці зможе бути повною мірою реалізований інтелектуальний потенціал будівельних підприємств, що сприятиме розвитку галузі.

Розглянемо особливості будівельних підприємств, які впливають на порядок використання нематеріальних активів.

В. А. Ерофеева та С. А. Принцева виділяють такі особливості будівельного виробництва:

- прикріпленість будівельних об'єктів до землі;
- тривалий виробничий цикл;
- вплив кліматичних умов, метеорологічних показників та інших природних факторів;
- необхідність попередньої переробки первинних матеріалів;
- індивідуальний характер будівництва, що передбачає створення одиничних об'єктів, які є неповторними або не дуже повторюваними [2, с. 16-17].

М. І. Гізатуллін виокремлює такі характерні особливості будівельного виробництва:

- нерухомість і територіальну розпорошеність будівельної продукції;
- мобільність виконавців і знарядь праці, ускладнення координації діяльності на майданчиках;
- значна тривалість виробничого циклу;
- різноманіття створюваних об'єктів, багатоваріантність технологічних та управлінських рішень, що приймаються;
- значний вплив природних умов, що збільшує імовірнісний характер системи, необхідність прийняття специфічних управлінських рішень [9, с. 23-24].

Н. І. Бакушева та ін. виділяють такі техніко-економічні особливості капітального будівництва:

- вплив фактору часу на техніко-економічні показники (значна тривалість будівництва);
- вплив природного середовища (кліматичних, інженерно-екологічних, та топографічних умов);
- багатоманітність зв'язків (беруть участь десятки або більше фізичних та юридичних осіб (проектних організацій, заводів, виробників, постачальників матеріалів та обладнання, будівельно-монтажних підприємств, енергетики, банки, інвестиційні компанії тощо)) [10, с. 8-9].

Таким чином, усі особливості діяльності будівельних підприємств пояснюються такими причинами:

- особливим характером продукції будівництва, на процес створення якої впливають природнокліматичні умови, сезонність

виробництва тощо;

- умовами інвестування грошових коштів у діяльність будівельних підприємств та їх повернення;
- методами управління будівництвом та особливостями технології будівельного виробництва;
- значним впливом макросередовища, що породжує невизначеність, та ризиків, пов'язаних з результатами функціонування будівельних підприємств.

Вищенаведені причини визначають особливості використання нематеріальних активів у процесі функціонування будівельних підприємств.

Розглянемо безпосередній вплив найбільш важливих причин на порядок організації системи бухгалтерського обліку нематеріальних активів на будівельних підприємствах.

1. Однією із особливостей діяльності будівельних підприємств є прикріпленість будівельних об'єктів до землі. Остання зумовлює необхідність використання такого об'єкта нематеріальних ресурсів, як земельний сервітут.

Відповідно до ст. 395 Цивільного кодексу України [11], сервітут є речовим правом на чуже майно. Згідно зі ст. 401 Цивільного кодексу України [11] визначено, що право користування чужим майном (сервітут) може бути встановлене щодо земельної ділянки, інших природних ресурсів (земельний сервітут) або іншого нерухомого майна для задоволення потреб інших осіб, які не можуть бути задоволені іншим способом. Сервітут може належати власнику сусідньої земельної ділянки, а також іншій, конкретно визначеній особі (особистий сервітут).

Сервітут не підлягає самостійному відчуженню окремо від майна, для забезпечення користування яким його встановлено (ч. 4 ст. 403 ЦКУ [11]). Отже, він не може бути самостійним предметом купівлі-продажу, застави тощо. Водночас він може передаватись будь-яким способом спільно з нерухомим майном, стосовно якого було встановлене право на чужу річ. Таким чином, сервітут має додатковий характер щодо первинного права власності на річ, стосовно якої встановлено сервітут.

Вищенаведена особливість зумовлює питання: чи можна за таких умов відносити земельний сервітут до складу нематеріальних активів підприємства? На нашу думку, враховуючи вимоги П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” (п. 9) [12], земельний сервітут не може бути визнаний нематеріальним активом. На цьому також наголошує М. П. Городиський, який зазначає з цього приводу, що “сервітут не відповідає критеріям віднесення активів до нематеріальних активів, а отже не може відображатися у їх складі. У зв'язку з цим запропоновано для суб'єкта господарювання, що є замовником робіт за договором підряду (капітальне будівництво, ремонт, модернізація тощо), відображати вартість встановлення сервітуту у складі відповідних витрат (витрат на капітальне будівництво чи поточних витрат залежно від об'єкту договору підряду) з одночасним їх відображенням у складі позабалансових об'єктів бухгалтерського обліку” [13, с. 8].

Застосування вищенаведеного підходу, що не передбачає визнання земельного сервітуту в якості нематеріального активу, є правильним з позиції

чинного бухгалтерського законодавства. Однак чи дозволяє такий підхід забезпечити надання необхідної інформації управлінському персоналу для управління такими активами? На нашу думку, не дозволяє. А запропоновані М. П. Городиським пропозиції відображення земельних сервітутів у складі об'єктів позабалансового обліку більше спрямовані на здійснення контролю за такими активами, однак не створюють можливості для ефективного управління ними.

Враховуючи необхідність розробки адекватної інформаційної бази для управління земельними сервітутами на основі системи обліку, пропонуємо розглядати їх у якості нематеріальних активів, що зумовлює необхідність уточнення переліку вимог, які визначаються П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” (п. 9) [12] для визнання активів нематеріальними. Зокрема потребує уточнення такий критерій визнання об'єкта ресурсом, як здатність його контролю.

Для того, щоб визнавати земельний сервітут нематеріальним активом, на нашу думку, активами повинні також вважатись і такі, від використання яких очікується надходження майбутніх економічних вигод при їх спільному (нероздільному від інших активів) використанні. При цьому два вищенаведені об'єкти (земельна ділянка та земельний сервітут) дозволяють одержати сукупність економічних вигод від їх використання. Подібний підхід також реалізовано в П(С)БО 7 “Основні засоби”: “Якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт основних засобів (п. 4)” [14].

Таким чином, за аналогією, в бухгалтерському обліку земельний сервітут може бути визнаний як окремий об'єкт нематеріальних активів, що дозволяє створити ефективні передумови для управління земельними сервітутами на підприємствах будівельної галузі.

2. Впровадження нових видів інвестування в діяльність будівельних підприємств та необхідність забезпечення їх відображення в системі обліку. З метою удосконалення умов інвестування в діяльність будівельних підприємств слід застосовувати нові форми і види інвестування, зокрема в частині інвестицій в нематеріальні активи та інноваційну діяльність.

Одним із таких видів інвестування є венчурне інвестування, яке передбачає здійснення купівлі професійними інвесторами акцій будівельного підприємства, що реалізує інвестиційний проект. Слід зазначити, що здійснення венчурних інвестицій не орієнтоване на здійснення інвестицій у високотехнологічні будівельні підприємства, ні в підприємства, що знаходяться на початковій стадії розвитку. Беручи на себе високий порівняно із іншими інвесторами ризик, венчурні фонди прагнуть задовольнити очікування інвесторів та потребують високої доходності від здійснених інвестицій. Таку доходність може забезпечити здійснення венчурних інвестицій у ті будівельні підприємства, які вкладають інвестиції в розробку інноваційних будівельних технологій, розвиток інноваційного капіталу підприємств, розвиток людського капіталу працівників будівельних підприємств тощо.

Розвиток людського капіталу стає визначальним

фактором створення нового продукту, оскільки в розвиненій системі інвестиційних проектів у якості основної конкурентної переваги виступають знання, акумульовані в підприємстві.

Дослідження показали, що вкладення в інформаційні технології, а також в інші складові інтелектуального капіталу стали основним фактором успішної реалізації багатьох інвестиційних проектів. Відповідно, останніми роками все частіше конкурентні переваги функціонування будівельних підприємств зумовлені властивостями персоналу, який працює на таких підприємствах, а також ефективністю використання наявного на підприємстві інтелектуального капіталу. В результаті одним із основних напрямів інвестування в будівельну компанію чи в інвестиційний проект повинно стати навчання. Практично всі провідні світові компанії створюють у себе розвинену систему розвитку персоналу, його навчання і підвищення кваліфікації. Здійснення інвестицій у людський капітал будівельного підприємства шляхом його навчання та підвищення кваліфікації виступає критерієм розмежування між успішними підприємствами та підприємствами-аутсайдерами. З часом навчання персоналу стає самостійним фактором формування сприятливого соціального клімату на підприємстві, створює передумови для адаптації до змін зовнішнього середовища та загалом підвищує конкурентоспроможність будівельних підприємств.

Також одним із додаткових управлінських факторів, що забезпечує конкурентоспроможність будівельного підприємства, є формування і реалізація інвестиційної стратегії розвитку будівельного підприємства, спрямованої на залучення таких інвестицій, які сприятимуть встановленню її домінуючого становища на будівельному ринку і підвищення її конкурентоспроможності за рахунок здійснення інвестицій у розробку і адаптацію передових технологій на основі бенчмаркінгового інструментарію (механізмів використання досвіду передових компаній будівельного ринку).

З огляду на вищенаведені нові напрями інвестування, які слід здійснювати для підвищення ефективності діяльності будівельних підприємств, вважаємо, що необхідною є розробка адекватних методик їх відображення в системі бухгалтерського обліку. Лише створивши теоретико-методологічні передумови для бухгалтерського обліку венчурного інвестування, інвестування в людський капітал підприємства, інвестування в розробку і адаптацію передових технологій на основі бенчмаркінгового інструментарію, ці напрями інвестування можна без перешкод упроваджувати в практичну діяльність будівельних підприємств.

3. Зростання ролі людського капіталу при управлінні будівництвом та в процесі будівельного виробництва, що зумовлює необхідність його визнання як об'єкта бухгалтерського обліку. Одним із визначальних факторів прогресивного розвитку будівельних підприємств у сучасних умовах господарювання є зосередження особливої уваги на людському капіталі їх працівників.

Це також підтверджує І. С. Маліков [15, с. 3-4], на думку якого будівельна індустрія є однією із найбільш багатоманітних і складних галузей із позиції впровадження сучасних методів управління людськими ресурсами, а людський капітал будівельної

організації є основою її динамічного і конкурентного потенціалів, що робить його джерелом можливостей для стійкого розвитку будівельної організації і головним фактором впливу в системі забезпечення її конкурентоспроможності.

Існування такої ситуації пов'язано з тим, що в сучасній вітчизняній практиці успішні будівельні підприємства все більш активно переходять від реалізації індивідуальних будівельних проектів, до формування динамічної системи інвестиційних проектів, яка постійно розвивається та удосконалюється. За таких умов наявні знання, що зберігаються в інформаційній системі будівельного підприємства, стають основним джерелом досягнення позитивних результатів функціонування будівельного підприємства. Основним генератором і носієм такого знання є людина, здатність якої до праці, її вміння і навички, професійна кваліфікація, повинні бути визнані в якості нематеріальних активів, зокрема людських активів.

У сучасних умовах господарювання посилення ролі людського капіталу в діяльності підприємств та активізація інвестування в нього є характерними рисами управління інноваційними процесами на підприємствах будівельної галузі. Унаслідок цього нематеріальні активи, зокрема інтелектуальний капітал, стає одним із найважливіших факторів підвищення ефективності функціонування будівельних підприємств та зростання його вартості.

З цього приводу А. А. Кохан наголошує, що «в сучасних умовах рівень розвитку економіки, її конкурентні переваги визначаються накопиченим і реалізованим людським капіталом. Пріоритетним джерелом економічного зростання стають інвестиції в людський капітал, у рівень його освіти, кваліфікацію, здоров'я і соціальну відповідальність [16, с. 305]. У результаті чого автор доходить до думки, що різноманітні варіанти інтелектуальної діяльності будівельного комплексу України загалом тісно пов'язані із основними напрямками його виробничо-ринкової діяльності, одним із яких є розвиток людського капіталу працівників будівельних підприємств.

Подібної думки також дотримується О. А. Тарасевич, яка вважає, що інтелектуальний капітал будівельної фірми як унікальна комбінація інтелектуальних ресурсів є основою для її динамічного потенціалу і здійснює вплив на формування її конкурентних переваг [17, с. 10]. Виходячи з того, що однією із визначальних складових інтелектуального капіталу будівельної фірми автор виділяє людський капітал, для ефективного управління будівельними підприємствами та забезпечення їх конкурентоспроможності необхідним є створення системи інформаційного забезпечення управління цим видом капіталу, зокрема забезпечення його відображення та оцінки в системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

4. Вплив мікро- і макросередовища на функціонування підприємств будівельної галузі, що визначає необхідність відображення в обліку ринкових активів як складових нематеріальних активів підприємства. У результаті переходу до ринкової моделі господарювання відбулись істотні зміни у виробничій структурі будівельної галузі. На сьогодні для неї характерний розвиток різних організаційно-правових форм будівельних

підприємств. Основним фактором, що викликав трансформації у функціонуванні будівельної галузі, стали визначальні зміни обсягів і джерел фінансування будівельних робіт, першочергове залучення приватних інвестицій.

В умовах формування ринкової економічної системи в будівельній галузі значно зросли вимоги до будівельних підприємств з точки зору їх конкурентоспроможності та ефективності функціонування. Це стало однією із передумов для підвищення рівня організації технологічного циклу при будівництві середніх та великих будівельних об'єктів рівного призначення на основі використання сучасних принципів і методик управління.

Однією із основних вимог, що висувуються до будівельних підприємств у вітчизняних умовах розвитку ринкової економіки, є гнучкість і можливість швидкої і адекватної адаптації до умов мікро- і макросередовища. Саме це викликає необхідність формування нової стратегії розвитку будівельних підприємств, визначальне місце в реалізації якої займають нематеріальні активи.

Для адекватної реакції на зміни, що відбуваються в мікро- і макросередовищі, до складу бухгалтерського обліку мають бути залучені ринкові активи у вигляді внутрішньо створених торгових марок, що не підтримується П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" (п. 9) [12].

Будівельними підприємствами досить часто використовуються торгові марки (знаки для послуг), для оцінки яких у системі обліку необхідно враховувати техніко-економічні показники та особливості передачі прав на нього, однак, через обмеження вітчизняного законодавства, це лише торгові марки, одержані зі сторони. Для ефективного управління будівельними підприємствами значну увагу також слід звернути на внутрішньо створені торгові марки, які є основним індикатором змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі.

Унаслідок цього система бухгалтерського обліку будівельних підприємств повинна надавати інформацію не лише про внутрішнє середовище будівельного підприємства, а й про зовнішнє. Необхідність виділення у складі системи обліку об'єктів, які виступатимуть індикаторами зовнішнього середовища, зумовлюється також специфікою діяльності будівельних підприємств. Зокрема, багатоманітність підприємств, задіяних у будівництві одного об'єкта, наявність суворих взаємозв'язків і чіткої послідовності операцій, пов'язаних з будівництвом, наявність невизначеності та ризиків, зумовлених довготривалістю будівництва, потребують удосконалення чинної методики бухгалтерського обліку нематеріальних активів шляхом внесення до їх складу ринкових активів (внутрішньо створених торгових марок та конкурентних брендів, взаємовідносин з клієнтами та партнерами, клієнтських баз даних, ділової репутації підприємства тощо).

Впровадження таких видів активів у систему бухгалтерського обліку будівельних підприємств дозволить побудувати систему управління такими підприємствами на основі концепції інтелектуального капіталу. А це, як зазначає Д. А. Губкіна [18, с. 434], дозволяє дещо по іншому подивитись на прибуток підприємства. Зокрема, з огляду на такий підхід передбачається, що прибуток створюється не лише на

будівельному підприємстві, а вже разом із його клієнтами. Таким чином, розвиток системи бухгалтерського обліку на основі впровадження до її складу ринкових активів також дозволяє задовольнити інформаційні потреби менеджерів, які здійснюють управління взаємодією із клієнтами будівельних підприємств.

Висновки та пропозиції.

1. У дослідженні доведено, що специфіка будівельної галузі впливає на порядок побудови системи бухгалтерського обліку нематеріальних активів на будівельних підприємствах. Цей вплив відбувається через існування наступних специфічних рис, якими характеризується діяльність будівельних підприємств:

- особливий характер продукції будівництва;
- умови інвестування грошових коштів у діяльність будівельних підприємств;
- методи управління будівництвом та особливостями технології будівельного виробництва;
- вплив середовища, що породжує виникнення невизначеності та ризиків, пов'язаних з результатами функціонування будівельних підприємств.

2. Основними специфічними рисами бухгалтерського обліку нематеріальних активів у будівельних підприємствах, існування яких пов'язано із особливостями їх функціонування, є:

- необхідність відображення в системі обліку земельних сервітутів як нематеріальних активів будівельних підприємств;
- впровадження нових видів інвестування в діяльність будівельних підприємств та необхідність забезпечення їх відображення в системі обліку;
- зростання ролі людського капіталу при управлінні будівництвом та в процесі будівельного виробництва, що зумовлює необхідність його визнання як об'єкта бухгалтерського обліку;
- вплив мікро- і макросередовища на функціонування підприємств будівельної галузі, що визначає необхідність відображення в обліку ринкових активів як складової нематеріальних активів підприємства.

Список літератури

1. Петухова, Н. Н. *Инвестиционная привлекательность в системе стоимостной оценки организаций строительного комплекса: дис. на соискание ученой степени к.э.н. специальность: 08.00.05- Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями и инвестиционной деятельностью* / Петухова Н. Н. – Ставрополь, 2004. – 170 с.
2. Ерофеева, В. А. *Бухгалтерский учет в строительстве (с элементами налогообложения)* / В. А. Ерофеева, С. А. Принцева. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – 517 с.
3. Чалий, І. *Будівельний облік для профі: секрети майстерності*. – Х.: Фактор, 2006. – 424 с.
4. Серета, К. Н. *Бухгалтерский учет в строительстве* / К. Н. Серета / Серия «Библиотека бухгалтера и аудитора». – Ростов н/Д: «Феникс», 2004. – 448 с.
5. *Бухгалтерский учет в строительстве* / В. В. Голубев, В. М. Никитин, Д. А. Никитина, И. М. Ряхов.: Курс лекций. – М.: РГОТУПС, 2003. – 120 с.
6. Грибков, А. Ю. *Бухгалтерский учет в строительстве: практ. пособие* / А. Ю. Грибков. – 5-е изд., испр. – М.: Омега-

- Л, 2007. – 406 с.
7. Асаул, А. Н. Управление затратами в строительстве: учеб. пособие / А. Н. Асаул, Е. Г. Никольская. – СПб.: СПбГАСУ; М.: Изд-во АСВ, 2007. – 299 с.
 8. Тараруєв, Ю. О. Удосконалення механізму оцінки інтелектуальних активів будівельних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к.е.н., спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (економіка будівництва) / Ю. О. Тараруєв. – Харків, 2008. – 22 с.
 9. Гизатуллин, М. И. Бухгалтерский и налоговый учет в строительных организациях / М. И. Гизатуллин. – М.: "ГроссМедиа", 2005. – 288 с.
 10. Экономика строительной отрасли : учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений / [Н. И. Бакушева и др.]. – М.: Издательский центр "Академия", 2006. – 224 с.
 11. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року. № 435-IV, зі змінами та доповненнями.
 12. Нематеріальні активи : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 із змінами і доповненнями від 25.09.2009 року № 1125.
 13. Городиський, М. П. Бухгалтерський облік і внутрішній контроль операцій за договорами підряду: організація та методика: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к.е.н., спеціальність 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / М. П. Городиський. – Житомир, 2011. – 19 с.
 14. Основні засоби : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92.
 15. Маликов, И. С. Оценка компетентности руководителей: проблемы и решения развития интеллектуального капитала организаций: на примере строительных организаций концерна "Алтайпромстрой": дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / Иван Сергеевич Маликов. – Барнаул, 2006. – 153 с.
 16. Кохан, А. А. Формирование интеллектуального потенциала в строительной отрасли региона / А. А. Кохан // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – 2010. – № 92. – С. 303-317.
 17. Тарасевич, Е. А. Разработка концепции диагностирования интеллектуального капитала строительной организации как условия обеспечения ее конкурентоспособности: автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н. специальность: 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – строительство) / Е. А. Тарасевич. – СПб., 2009. – 22 с.
 18. Губкина, Д. А. Роль интеллектуального капитала в эффективности инвестиционных проектов / Д. А. Губкина // Коммунальное хозяйство городов : Научно-технический сборник. – № 85. – 2008. – С. 433-438.

РЕЗЮМЕ

Вакун Оксана

Влияние особенностей строительной отрасли на бухгалтерской учет нематериальных активов

В статье исследовано влияние особенностей строительной отрасли на порядок построения системы бухгалтерского учета нематериальных активов на строительных предприятиях.

RESUME

Vakun Oksana

Influence of features of the construction industry on the accounting of intangible assets

The paper investigates the influence of features of the construction industry on the order of the system of accounting of intangible assets in construction enterprises.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2012 р.

Світлана ВОЛОШИНА

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки підприємств,
Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»

Вікторія КАМЕНЄВА

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»

АНАЛІЗ СТАНУ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ТА УМОВ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються сучасні тенденції розвитку системи професійного навчання в Україні, проблеми її функціонування та перспективи розвитку.

Ключові слова: потреби, людський капітал, професійне навчання, підготовка кадрів, підвищення кваліфікації, фінансування, державна підтримка.

Входження України в європейський економічний простір потребує реалізації концепції людського капіталу, в основі якої лежить вивчення і задоволення потреб людини у спосіб, який максимально відповідає би інтересам бізнесу у поєднанні із суспільними інтересами.

Основою діяльності людей виступають економічні потреби, серед яких чільне місце належить потребі в навчанні. Останнє становить певним чином організований процес засвоєння та подальшого застосування навчального матеріалу у практичній діяльності.

Професійне навчання є потребою, що виникає у всіх суб'єктів господарських відносин. Перш за все, у роботодавця, якому необхідні носії певних знань і навичок як для виконання поставлених завдань діяльності, так і для створення нових знань, що є підґрунтям для подальшого економічного розвитку організації. З іншого боку, така потреба об'єктивно виникає у працівника, який прагне до максимального достатку і духовного розвитку, що апріорі є можливим за умов пропозиції робочої сили вищої якості.

Однак розуміння об'єктивності процесу професійного навчання ніяк не пов'язується із практичними його результатами. Так нині в Україні періодичність підвищення кваліфікації навчання є критичною і досягає 16 років, тоді як у країнах Західної Європи і Японії – 3-5 років, в Росії – 7 років [3, с. 34].

Частка некваліфікованих працівників збільшилася за останні п'ять років удвічі при наростанні дефіциту компетентності і майстерності. У країні продовжується домінування робочих місць із вкрай низькою продуктивністю праці при зношеності основних засобів у промисловості понад 60%.

Соціально-економічні результати розвитку України підтверджують дію ефекту «кваліфікаційної петлі», коли недостатність кадрів необхідної кваліфікації та уповільнення процесів оновлення знань призводить до стримування економічного зростання, а недостатній економічний розвиток не дає змоги збільшувати витрати суб'єктів господарювання

на професійний розвиток співробітників.

Отже, існує практична нагальність дослідження професійного навчання в сучасних умовах розвитку країни та розробка рекомендацій щодо поліпшення справ у цій предметній області.

Різним аспектам професійного розвитку кадрів загалом і системи професійної освіти зокрема присвячували увагу багато як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед них: Адаменко Е., Богиня Д. П., Вовканич С., Гаврилук І. В., Грішнова О. А., Задорожнюк Н. І., Заюков І. В., Казановський А. В., Карпінський Б. А., Коваль Н. О., Колот А. М., Красношарпа В. В., Крушельницька О. В., Кучменко Е. М., Мельничук Д. П., Мухіна О. О., Найменко А. М., Ничкало Н. Г., Петюх В. М., Подра О. П., Савченко В. А., Семів Л., Сіненко Н., Шелега О. О., Цимбал О. І. та інші. Між тим зміна умов господарювання та наростання проблем зумовлює необхідність продовження наукових досліджень подібного характеру.

Метою статті є аналіз сучасного стану професійного навчання працівників та його фінансування в Україні, а також визначення напрямків покращення ситуації у цій сфері.

Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, що викликає загострення світової конкуренції серед товаровиробників, об'єктивно вимагає постійного розвитку персоналу кожного суб'єкта господарювання. Особливо актуальною є ця вимога в нестабільні періоди розвитку економіки, які змушують підприємства оптимізувати витрати і водночас підвищувати вимоги до якості робочої сили.

Розвиток персоналу досягається завдяки інвестуванню в професійне навчання, яке здійснюється за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, сімейних доходів, а також на основі формування підприємствами бюджетів на навчання. Вітчизняна статистика свідчить про наявність значних проблем у цій галузі життєдіяльності на усіх економічних рівнях, наслідком чого виступає не конкурентоспроможність робочої сили, практична неможливість вільної мобільності носіїв одних і тих

самих професій, відставання підприємств за рівнем інноваційного розвитку тощо.

У загальному розумінні професійний розвиток – це набуття працівником нових компетенцій, знань, умінь і навичок, які він використовує чи буде використовувати у своїй професійній діяльності. Професійне навчання персоналу дозволяє вирішувати основні завдання його розвитку як в інтересах підприємства – підвищення ефективності і якості праці, так і в інтересах людини. В останньому випадку йдеться про підвищення рівня життя, створення можливостей для реалізації працівниками своїх здібностей [4, с. 101].

Кожне підприємство самостійно обирає форму професійного навчання відповідно до умов і цілей навчання та чисельності осіб, яких необхідно навчати. Для професійного навчання кадрів на виробництві застосовуються такі його види:

- первинна професійна підготовка працівників;
- перепідготовка працівників;
- підвищення кваліфікації робітників;

– підвищення кваліфікації керівників та фахівців.

Таким чином за допомогою спеціального навчання особи, які не мали професійної освіти до початку роботи на підприємстві, отримують відповідні знання і навички. Працівники з досвідом роботи на певному підприємстві, які мають можливість змінити посаду і професію одночасно, отримують освіту за новою професією. Водночас особи, у яких ускладнюються професійні завдання діяльності, здійснюють підвищення своєї кваліфікації. Причому зазначені види професійного навчання слід розглядати в системі, оскільки мова йде про забезпечення функціонування єдиної економіко-соціальної системи, якою виступає кожне підприємство. І в кінцевому випадку навчання різних видів і різними методами спрямоване на підготовку умов для успішного виконання персоналом довгострокових і короткострокових завдань діяльності підприємства.

Про стан професійного навчання в Україні за 2008-2010 рр. свідчать статистичні дані, наведені в табл. 1 [7].

Таблиця 1. Динаміка підготовки та підвищення кваліфікації кадрів в Україні у 2008-2010 рр.

Навчено новим професіям за роками, тис. осіб			Відхилення, %			Підвищили кваліфікацію за роками, тис. осіб			Відхилення, %		
2008	2009	2010	2009/2008	2010/2009	2010/2008	2008	2009	2010	2009/2008	2010/2009	2010/2008
290,1	209,3	216,5	-27,85	3,44	-25,37	1022,7	890,4	943,9	-12,94	6,01	-7,71

Представлена інформація відображає нестійкі процеси щодо професійного розвитку кадрів в Україні. Так чисельність працівників, що були навчені новим професіям протягом 2008-2010 рр., знизилася більш ніж на ¼, а осіб, які підвищили кваліфікацію, – на 7,71%. Причому найменші значення було зафіксовано у 2009 р. У 2010 р. процеси професійного навчання дещо активізувалися за різними його видами, але рівні 2008 р. не були досягнуті.

Структура персоналу за видами навчання демонструє переважання частки осіб, які підвищували кваліфікацію зі стійкою тенденцією до її збільшення за роками: у 2008р. – 77,9%, у 2009 р. – 81,0%, 2010 р. –

81,3%. Співвідношення динаміки персоналу, що вдосконалювалися за різними видами навчання, свідчить про значне уповільнення процесу відносно первинної професійної підготовки працівників.

Загалом ця ситуація свідчить про занепад системи організації професійного навчання українських працівників, що, безумовно, призводить до зниження конкурентоспроможності робочої сили та до стримування соціально-економічного розвитку підприємств загалом.

Більш детально ситуація щодо підготовки кадрів окреслена в табл. 2 [7].

Таблиця 2. Підготовка кадрів за місцем і видами навчання

	Роки			Відхилення, %		
	2008	2009	2010	2009/2008	2010/2009	2010/2008
Навчено новим професіям: - усього, тис. осіб; - у % до облікової чисельності штатних працівників.	290,1 2,6	209,3 1,9	216,5 2,0	-27,85 -0,7	3,44 0,1	-25,37 -0,6
З них у % до облікової чисельності працівників, які пройшли:						
- навчання на виробництві;	75,8	76,2	77,7	0,4	1,5	1,9
- навчання у навчальних закладах;	24,2	23,8	22,3	-0,4	-1,5	-1,9
- первинну підготовку;	36,3	33,2	34,1	-3,1	0,9	-2,2
- перепідготовку.	63,7	66,8	65,9	3,1	-0,9	2,2

Так протягом 2008-2010 рр. склалася негативна тенденція до зниження частки працівників, що були навчені новим професіям, яка є незначною з коливанням у межах 1,9-2,6%. Отже, процес первинної професійної підготовки кадрів протікає в країні надто повільно попри вимоги розвитку НТП і загострення світової конкуренції.

Переважно навчання відбувається на

підприємствах, що підтверджується часткою навчання на виробництві, яка зросла з 75,8% у 2008р. до 77,7% у 2010р. На жаль статистика не дає інформації щодо стану та розвитку навчальної бази на вітчизняних підприємствах, що не дозволяє оцінити ефективність цих процесів.

Аналіз співвідношення видів навчання свідчить про переважання перепідготовки над первинною

підготовкою кадрів з пониженням частки останньої. Це є виправданим з огляду на стан національного ринку праці, де пропозиція значно перевищує попит на робочу силу. За таких умов залучення є економічним вже підготовленої робочої сили економічно виваженим рішенням задля економії витрат операційної діяльності. Первинна підготовка

здійснюється в тих сферах господарювання, де відчуваються дефіцит необхідної робочої сили, зокрема стосовно робітничих кадрів машинобудування, будівництва тощо.

У табл. 3 [7] подано інформацію щодо динамічних змін у процесі підвищення кваліфікації працівників, що є одним із видів професійного навчання персоналу.

Таблиця 3. Підвищення кваліфікації працівників за місцем навчання

	Роки			Відхилення, %		
	2008	2009	2010	2009/ 2008	2010/ 2009	2010/ 2008
Усього, тис. осіб	1022,7	890,4	943,9	-12,94	6,01	-7,71
У % до облікової чисельності штатних працівників	9,0	8,3	8,6	-0,7	0,3	-0,4
У тому числі на виробництві:						
тис. осіб;	533,3	451,7	468,6	-15,30	3,74	-12,13
у % до загальної кількості навчених.	52,1	50,7	49,6	-1,4	-1,1	-2,5
У тому числі у навчальних закладах:						
тис. осіб;	489,4	438,7	475,3	-10,36	8,34	-2,88
у % до загальної кількості навчених.	47,9	49,3	50,4	1,4	1,1	2,5

Попри переважання цього виду професійної підготовки в сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств і відносно «м'якого» погіршення ситуації порівняно із первинною підготовкою кадрів, проблему утворює низьке охоплення ним штатних працівників. Так частка осіб, що підвищували кваліфікацію, коливається в межах 8,3-9% з найбільшим значенням на початку досліджуваного періоду. При збереженні цього показника на рівні 2010 р. (8,6%) періодичність підвищення кваліфікації становить в Україні майже 12 років.

Аналіз структури осіб, що підвищували кваліфікацію, за місцями навчання свідчить про зміну пріоритетів роботодавців щодо процесу. Так у 2008-2009 рр. підвищення кваліфікації переважно відбувалося у межах підприємств, а у 2010 р. – поза ними. Отже, з деяким припущенням можна зробити висновок, що керівництво підприємств надає перевагу високому рівню професіоналізму у навчанні, яке відбувається у спеціалізованих закладах.

Основними проблемами, що нині ускладнюють організацію підприємствами професійного навчання персоналу, на думку багатьох дослідників, у зазначеній сфері є:

1. Обмеженість фінансування витрат на проведення професійного навчання на виробництві з боку підприємств. Так провідні зарубіжні компанії витрачають на професійний розвиток персоналу і підготовку персоналу на підприємстві значні кошти – від 2 до 10% фонду оплати праці. Зокрема, витрати на професійне навчання кадрів у США перевищують \$100 млрд. щороку. Приблизно 76% американських корпорацій з числом зайнятих 500 і більше осіб мають програми у сфері підготовки і перепідготовки робочої сили і розглядають витрати на освітні програми як неодмінний компонент своєї довгострокової економічної стратегії.

В Україні витрати на навчання у 2010 р. становили близько 2% від фонду оплати праці [7]. Зазначені обсяги фінансування будуть зростати дуже повільно, а враховуючи нестабільність фінансово-економічного становища країни, можуть навіть впасти, що призведе до подальшого зменшення обсягів навчання

працівників, зниження якості робочої сили, а відповідно, і конкурентоспроможності вітчизняної продукції, негативно позначитися на обсягах її реалізації та результатах господарської діяльності суб'єктів господарювання.

До того ж в Україні обов'язки щодо фінансування професійного навчання покладаються тільки на роботодавця. Так згідно з пунктом 8.1 наказу «Про затвердження Положення про професійне навчання кадрів на виробництві» фінансування професійного навчання кадрів на виробництві здійснюється за рахунок коштів суб'єкта господарювання, а також за рахунок залучення внесків спонсорів, міжнародної технічної допомоги та інших джерел, передбачених чинним законодавством [2].

Результати досліджень показують, що серед найманих працівників підприємств, організацій та установ державної форми власності, які проходили професійну підготовку або підвищували кваліфікацію у 2010 році, переважна більшість (78%) навчалися повністю за рахунок підприємства чи організації, ще 10% – частково за рахунок підприємства або організації, близько 11% – за власний рахунок, незначна решта (0,5%) – за рахунок технічної допомоги організації-спонсора. У структурі джерел оплати навчання працівників колективних підприємств дещо менша частка повного фінансування з боку підприємств (близько 74%), помітнішу роль відіграє підвищення кваліфікації за власний рахунок (16%). Працівники приватного сектору, хоч і можуть певною мірою розраховувати на оплату профнавчання за рахунок роботодавця (на таких фінансових засадах навчалося 40% найманих працівників), однак мають бути готові вирішувати проблему профпідготовки за рахунок власних коштів (у 40 % випадків) або ж частково за рахунок роботодавця (18%) [7].

Причинами такої ситуації є як збиткова і малоприбуткова діяльність значної кількості вітчизняних підприємств, так і недосконала політика управління їхніми витратами, яка останнім часом більше спрямована на урізання виробничих і соціальних витрат. Оскільки витрати на навчання збільшують собівартість виробленої продукції, в чому

не зацікавлені власники підприємств, ці витрати максимально скорочуються. Саме тому значна кількість підприємств (особливо малих і середніх) не мають можливості підвищувати кваліфікацію персоналу відповідно до вимог сучасного виробництва.

2. Недостатня зацікавленість роботодавців щодо вкладання коштів у професійне навчання, причинами чого виступає велика мобільність робочої сили та існування ризику втрати працівників після їх навчання на виробництві; відсутність надійних методик оцінювання ефективності коштів на навчання; недостатня підтримка на державному рівні.

Про ефективність інвестицій у навчання свідчать результати аналітичних досліджень у США, згідно з якими їх зростання на 10% підвищує продуктивність праці на 8%, тоді як збільшення капіталовкладень у виробництво на ті ж 10% підвищує продуктивність праці лише на 4%. Тому в сучасних умовах розвитку економіки знань у США на кожний долар, вкладений в розвиток виробництва, 85 центів спрямовується на розвиток робочої сили.

3. Незацікавленість працівників вкладати кошти у свою професійну підготовку через відсутність для цього достатніх стимулів. Вищий рівень професійної майстерності не завжди супроводжується підвищенням рівня заробітної плати. Ця проблема пов'язана із відсутністю прозорості щодо професійного зростання працівників на підприємстві і невідповідності практики отримання більш високої посади теоретичним умовам формально мати більш високий кваліфікаційний рівень.

4. Практична відсутність відповідних структурних підрозділів (штатних посад) безпосередньо на підприємствах; недостатній рівень володіння спеціалістами, які залучаються в якості викладачів до професійного навчання персоналу на підприємстві, новими сучасними технологіями та методиками навчання; відсутність типових навчальних планів та програм для навчання персоналу на підприємстві, що відповідали б сучасним вимогам розвитку економіки.

5. Розпад у країні системи профтехосвіти та спеціальних середніх навчальних закладів, яка забезпечувала підготовку техніків і висококваліфікованих робітників, без яких неможливо організувати сучасне виробництво.

6. Відсутність єдиної системи професійних кваліфікацій і стандартів із професійної підготовки.

7. Брак цілеспрямованої державної стратегії і політики у сфері професійної підготовки кадрів. Наприклад, державна політика Іспанії спрямована на сприяння підвищенню ефективності професійної освіти і навчання на регіональному рівні, узгодження її з потребами розвитку економіки в автономіях. Тут створено Національний інститут кваліфікацій, який аналізує стан ринку праці, а отримані дані використовує для розробки професійних кваліфікацій, забезпечує їх апробацію, здійснює методологічні дослідження чинних професійних кваліфікацій тощо. Цікавим, зокрема, є рішення щодо створення державного резервного фонду, який через Національний інститут працевлаштування фінансує навчання зайнятих працівників з особливо важливих професій різних галузей економіки. Для підприємств, що навчають свій персонал, діє система пільг і бонусів.

З огляду на наявні проблеми в системі професійного навчання та світовий досвід її розвитку,

основними напрямками вдосконалення в Україні слід вважати наступні:

- основним напрямком є перехід до безперервної підготовки кадрів на основі інтеграції освіти, науки та виробництва, ядром якої є створення при провідних університетах навчально-науково-виробничих центрів, які забезпечують координацію діяльності наукових організацій, вищих навчальних закладів і підприємств по підготовці, перепідготовці та підвищенню кваліфікації спеціалістів для сфери розробок і реалізації високих технологій, залучення спеціалістів підприємств і наукових організацій до безпосередньої участі в підготовці кадрів, забезпечення змістової та організаційної наступності між рівнями і ступенями освіти, закріплення молодих спеціалістів на вітчизняних підприємствах і профільних науково-дослідних організаціях;
- удосконалення законодавчого забезпечення процесів професійного навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки кадрів. Початком цього процесу можна вважати прийняття у січні 2012 р. Закону України «Про професійний розвиток працівників», яким визначені правові, організаційні та фінансові засади функціонування системи професійного розвитку працівників, конкретизовано порядок атестації працівників, підтвердження їх кваліфікації, а також поняття «професійне навчання працівників». Цим Законом розширено повноваження профспілок щодо питань професійного навчання та закріплена максимальна періодичність цього процесу у 5 років [1];
- розширення джерел фінансування професійного навчання із запозиченням досвіду економічно розвинутих країн. Так у Японії розвиток персоналу є пріоритетним напрямом розвитку виробництва й користується державною підтримкою (бюджетні субсидії). У Данії фінансування здійснюється на основі законодавчо зумовленої тристоронньої процедури, що передбачає участь держави, організації роботодавців і профспілок у фінансуванні навчання персоналу шляхом розподілу витрат між усіма суб'єктами професійного навчання. У Німеччині відповідно до базової структури фінансування професійного навчання компанії, що здійснюють навчання, беруть на себе витрати на професійний розвиток працюючого населення, а держава несе витрати на навчання у професійних училищах. У Нідерландах навчальні заклади початкової професійної освіти здебільшого фінансуються з державного бюджету. Витрати на навчання зайнятого населення головним чином покриваються компаніями, які в деяких випадках отримують від держави податкові пільги. У Швеції питаннями навчання працівників та корпоративного розвитку займаються фонди сприяння зайнятості, які організовані в межах колективного договору між Конфедерацією роботодавців Швеції та Шведською конфедерацією профспілок. Фінансування фондів сприяння зайнятості здійснюється переважно за рахунок внесків компаній – членів фондів. У Чилі запроваджено пільги на оподаткування підприємств промисловості та сфери послуг, сільського господарства, які фінансують

- професійне навчання персоналу [5, с. 128];
- розробка системи сертифікації щодо навчання персоналу;
 - підвищення зацікавленості роботодавців у зростанні професійного рівня персоналу;
 - розробка системи стимулювання працівників до навчання;
 - удосконалення організації професійного навчання кадрів;
 - поліпшення якості професійного навчання на виробництві та т. ін.
- Для сприяння підприємствам в організації професійного навчання працівників треба:
- відновити систему професійної орієнтації молоді, що вчиться, об'єднавши зусилля влади різного рівня, навчальних закладів і роботодавців;
 - максимально спростити умови ліцензування підприємств, що здійснюють професійне навчання працівників на робочих місцях;
 - змінити підходи і вимоги до розробки учбових планів і програм для професійного навчання на виробництві (з урахуванням особливостей навчання дорослих);
 - забезпечити підприємства навчальними посібниками, аудіо- і відео матеріалами тощо;
 - розробити і розповсюдити ефективну і зручну методику оцінки ефективності навчання персоналу підприємств;
 - розробити механізм стимулювання працівників до безперервного підвищення професійного рівня;
 - запропонувати на законодавчому рівні відповідний дієвий механізм заохочення роботодавців (зменшення податків, надання пільгових кредитів і т. п.).

Водночас слід підкреслити, що розвиток персоналу вітчизняних підприємств до вимог світових стандартів можливо забезпечити лише при поєднанні ефективного навчання персоналу та дієвої і прозорої трудової мотивації, що об'єднає інтереси соціальних партнерів на ринку праці.

Отже, особливістю сучасної діяльності значної кількості українських підприємств є відсутність чіткої стратегії розвитку людського капіталу, а відповідно і стратегії інвестування коштів на ці цілі. Існує ціла низка проблем у сфері професійного навчання, для вирішення яких потрібне значне матеріальне забезпечення як з боку підприємств, так і з боку держави. Зарубіжний досвід щодо організації заходів з професійного розвитку може бути корисний для України.

Таким чином, сучасна система професійного розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах має бути гнучкою, здатною змінювати зміст, методи та організаційні форми згідно з потребами виробництва і ситуацією, яка складається на ринку праці. У зв'язку з цим управління розвитком персоналу повинно сконцентрувати свої зусилля на вирішення таких проблем, як розробка стратегії з питань формування кваліфікованого персоналу; визначення потреб у навчанні працівників з огляду на спеціальності та професії; вибір форм і методів професійного розвитку персоналу; вибір програмно-методичного та матеріально-технічного забезпечення процесу навчання як важливої умови його якості; фінансове забезпечення всіх видів навчання в потрібній

кількості.

Список літератури

1. Про професійний розвиток працівників [Текст] : закон України від 12.01.2012 № 4312-VI. // zakon.rada.gov.ua/go/4312-17.
2. Про затвердження Положення про професійне навчання кадрів на виробництві [Електронний ресурс] : наказ Міністерства праці і соціальної політики України від 6 квітня 2001 р. № 315/5506 // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0315-01>
3. Заюков І. В. Розвиток професійного навчання кадрів на виробництві [Текст] / І. В. Заюков, Н. О. Коваль // *Економічні науки*. – 2006. – №5. – С. 34-39.
4. Крушельницька, О. В. Управління персоналом [Текст] : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296с.
5. Науменко, А. М. Деякі аспекти доцільності підготовки спеціалістів в умовах ринкової економіки [Текст] / А. М. Науменко // *Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: Збірник наукових праць: Випуск XV, №2*. – 2009. – С. 124-135
6. Синенко, Н. Організація професійного навчання кадрів на виробництві [Електронний ресурс] / Н. Синенко. – Режим доступу до статті: <http://hrliqa.com/index.php?module=profession&op=view&id=786>
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

РЕЗЮМЕ

Волошина Светлана, Каменева Виктория

Анализ состояния профессионального обучения и его развития в Украине

В статье рассматриваются современные тенденции развития системы профессионального обучения в Украине, проблемы ее функционирования и перспективы развития.

RESUME

Voloshyna Svitlana, Kamyenyeva Viktoria

Analysis of conditions of professional post-graduating training and its development in Ukraine

The modern trends of professional post-graduating educational system and some problems of its functioning and development in Ukraine have been considered in the article.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ВИНАГОРОДИ, ПЕРЕДАНОЇ ПОКУПЦЕМ ПРИ ПРИДБАННІ ТА ОБ'ЄДНАННІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто різні види винагороди, переданої покупцем у якості оплати за контроль над об'єктом придбання під час здійснення процесів придбання та об'єднання. Досліджено основні аспекти оцінювання переданої винагороди та її відображення в бухгалтерському обліку з урахуванням вітчизняного досвіду та міжнародної практики.

Ключові слова: придбання та об'єднання підприємств, метод придбання, передана винагорода, справедлива вартість, передані активи, прийняті зобов'язання, передані власні інструменти капіталу.

Питання оцінки, обліку та розкриття у фінансовій звітності процесів придбання та об'єднання підприємств в Україні регулюються положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» та міжнародним стандартом фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу», що передбачають застосування методу придбання. Відображення в бухгалтерському обліку процесів придбання та об'єднання підприємств із використанням методу придбання здійснюється у декілька етапів. Одним з них є визначення і оцінювання переданої винагороди, який суттєво впливає на кінцевий результат угоди – виникнення гудвілу при об'єднанні або доходу від вигідного придбання, та показники фінансової звітності.

Отже, дослідження різних аспектів та особливостей відображення в бухгалтерському обліку переданої винагороди під час здійснення процесів придбання та об'єднання підприємств є актуальним та необхідним з наукової точки зору та для потреб практики обліку та фінансової звітності.

Питання оцінки та розкриття в бухгалтерському обліку інформації про винагороду, передану при придбанні та об'єднанні підприємств за об'єкт придбання покупцем, висвітлено в науковій літературі лише в загальних рисах як один із етапів застосування методу придбання у працях вітчизняних науковців, таких, як: Голова С. Ф., Костюченко В. М., Лучко М. Р., Пересада А. А., Сопко В. В., Томашевська І. Л., Уманців Г. В., а також іноземних: Бонем М., Брегг Ст., Епштейн Б., Кетті Дж., Маккензі Б. та ін. Проте деякі аспекти оцінювання та особливості відображення на рахунках бухгалтерського обліку різних видів винагороди все ще залишається поза увагою.

Основною метою є розгляд підходів до відображення в бухгалтерському обліку операцій з передачі винагороди під час об'єднання та придбання підприємств, а також виявлення недоліків та пошук напрямків їх вирішення.

Згідно з П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» та МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу» придбання та об'єднання підприємств може відбуватись за допомогою сплати винагороди за об'єкт придбання або без передачі винагороди.

Так винагорода може бути сплачена покупцем

шляхом:

- передачі грошових коштів та інших активів,
- прийняття зобов'язань,
- передачі власних інструментів капіталу,
- надання більш ніж одного виду винагороди [2].

Найпростішою формою винагороди є грошові кошти у національній валюті. Набагато складніше визначити вартість угоди, якщо застосовується більш ніж один вид винагороди. Окрім того, від моменту передачі останньої залежить дата встановлення відносин контролю над об'єктом придбання.

Томашевська І. Л. пропонує облік винагороди відображати на аналітичному рахунку «Витрати на придбання контролю» балансового рахунку 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» [10, с. 192].

Оскільки момент передачі винагороди і прийняття об'єкта придбання на баланс покупця можуть не збігатись, то для накопичення інформації про вартість винагороди доцільно застосовувати наявний у плані рахунків субрахунок 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» з можливим використанням декількох рівнів аналітики (рис. 1).

Слід зазначити, що застосування рівнів аналітики для відображення переданої винагороди на рахунках бухгалтерського обліку надає можливість чітко структурувати інформацію про вартість угоди з об'єднання та придбання підприємств з огляду на способи об'єднання, об'єкти придбання, види винагороди загалом та за складові елементи кожного виду винагороди.

Передані активи. У якості винагороди покупцем можуть бути передані активи: нематеріальні активи, основні засоби, інші необоротні активи, незавершені капітальні інвестиції, біологічні активи, фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість, виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари, інші оборотні активи, грошові кошти та їх еквіваленти.

Отже, передача кожного із видів активів потребує відповідного відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

На дату придбання вартість винагороди повинна бути оцінена за справедливою вартістю [2; 6, с.106]. Якщо вартість винагороди містить активи покупця, балансова вартість яких відрізняється від

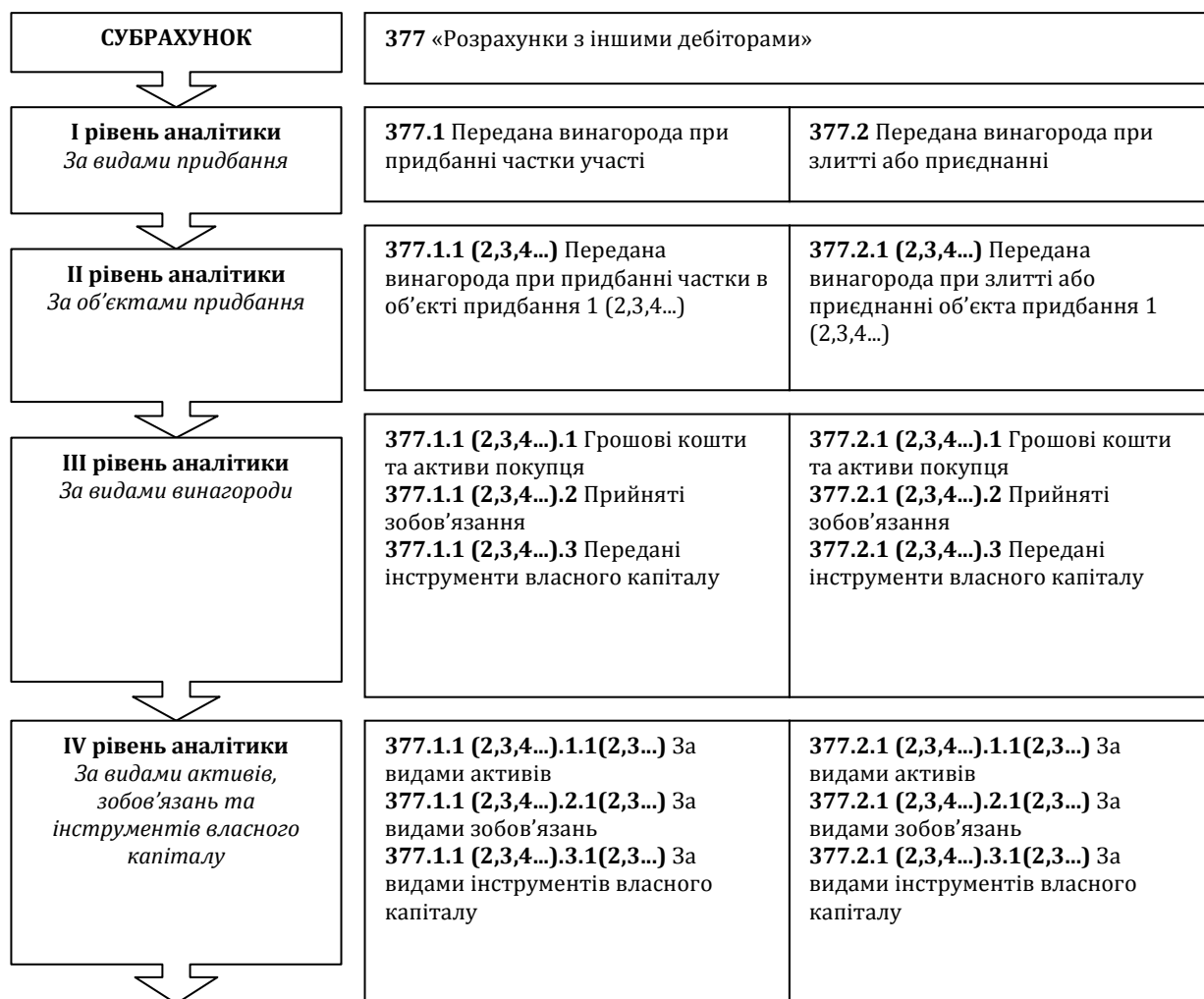


Рис. 1. Схема аналітичних рахунків для обліку переданої винагороди під час здійснення процесів придбання та об'єднання підприємств

справедливої вартості, то різниця між вартостями списується на доходи або витрати [2].

Проте у вітчизняній практиці бухгалтерського обліку оцінювання об'єктів обліку за справедливою вартістю застосовується достатньо спрощено та пов'язується, в першу чергу, із зазначеними у договорах вартостями. Однак вартість активів та зобов'язань на відкритому ринку в подібних операціях обміну між обізнаними незалежними сторонами на дату підписання угоди про придбання та об'єднання підприємств і на дату передачі винагороди може відрізнятися.

Особливої уваги щодо відображення в бухгалтерському обліку операцій з передачею винагороди під час здійснення процесів придбання та об'єднання підприємств заслуговує відмінність вітчизняного та міжнародного підходів. Відповідно до МСФЗ винагорода є оплатою незалежно від того, в якій формі вона здійснюється. І таким чином, якщо покупець передає активи в обмін на контроль в об'єкті придбання, на рахунках бухгалтерського обліку відображається операція обміну активами. Згідно з нормативними актами України та вітчизняним досвідом передавання активу у якості винагороди обліковується як продаж, тому необхідним є відображення списання справедливої вартості активу

на відповідний рахунок доходів (залежно від виду активу), а балансової вартості на рахунок витрат.

Під час здійснення процесів придбання та об'єднання підприємств з оплатою такими необоротними активами, як: основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові біологічні активи, інші необоротні активи в бухгалтерському обліку покупця передбачається їх переведення до категорії необоротних активів, утримуваних для продажу, та відображення на рахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу».

Проте слід погодитись із думкою С.Хоми, яка вважає некоректним віднесення необоротних активів, утримуваних для продажу, до складу оборотних засобів та відображати їх на рахунку 286, мотивуючи свою думку тим, що такі непоточні активи за економічною сутністю мають довгостроковий характер і пов'язані з інвестиційною діяльністю [11, с. 20].

Відповідно до П(С)БО 27 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» на дату балансу необоротний актив, утримуваний для продажу, оцінюється за найменшою з двох величин: за балансовою вартістю або чистою вартістю реалізації [6, с. 141].

Згідно з МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані

для продажу, та припинена діяльність» такі активи оцінюються за балансовою або за справедливою вартістю з вирахуванням витрат на продаж [14, с. 192].

Можливим є застосування покупцем поточних та довгострокових фінансових інвестицій у якості винагороди за об'єкт придбання. Відповідно до вітчизняної практики бухгалтерського обліку передача фінансових інвестицій відображається як їх продаж. Згідно з МСФЗ для того, щоб передати довгострокові фінансові інвестиції, необхідно перекласифікувати їх у наявні для продажу [13, с. 533].

Окремої уваги заслуговує передавання у якості винагороди частини або повної частки участі у дочірньому підприємстві. У такому випадку підприємству слід визначити, чи відбудеться втрата контролю, яка частина інвестиції передається тощо. Якщо відбувається втрата контролю над дочірнім підприємством, необхідно класифікувати усі його активи та зобов'язання в якості призначених для продажу.

У якості винагороди покупцем під час здійснення процесів придбання та об'єднання підприємств можуть бути передані раніше придбані лише для цієї мети частки участі у іншому дочірньому підприємстві [7, с. 230].

При передаванні запасів: виробничих запасів, поточних біологічних активів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, напівфабрикатів, готової продукції, продукції сільськогосподарського виробництва, товарів – у якості винагороди у покупця виникає дохід від реалізації оборотних активів, який є операційним доходом. Запаси передаються за вартістю, погодженою сторонами.

Відповідно до МСФЗ дебіторська та кредиторська заборгованості є фінансовими інструментами, визнаються як актив або зобов'язання, оскільки підприємство є стороною договору і має юридичне право отримати або сплатити грошові кошти [7, с. 2199]. Передача винагороди у якості дебіторської заборгованості передбачає укладання договору про відступлення права вимоги. При здійсненні такої операції відбувається заміна кредитора, про що необхідно письмово повідомити боржника. Якщо інше не передбачено законодавством або основним договором, одержання згоди боржника на відступлення права вимоги не є необхідним.

Можливим також є укладання договору купівлі-продажу права вимоги. Для того, щоб операція не вважалась факторингом (що передбачає участь банку або іншої фінансової установи, яка має право на здійснення факторингових операцій), відповідно до законодавства України вона має проводитись за номінальною вартістю та без оплати за здійснення такої операції і тому не буде розглядатись як фінансова послуга.

При передачі дебіторської заборгованості укладається договір про відступлення права вимоги, підписуються акти приймання-передачі вимог та акти звірки розрахунків з боржником, має зберігатись основний договір (який свідчить про виникнення заборгованості).

Предметом договору про відступлення права вимоги може бути не тільки погашення грошової заборгованості, але і виконання поставки продукції (товару), виконання певної роботи тощо.

Отже, при здійсненні процесів придбання та об'єднання підприємств покупець при передачі

винагороди у вигляді дебіторської заборгованості здійснює уступку права вимоги як кредитор іншому майбутньому кредитору (яким є продавець об'єкта придбання). І бухгалтерський облік ґрунтується на передачі дебіторської заборгованості.

Скоробогата Л. В. розглядає два підходи до відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій з заміною кредитора: як реалізації права вимоги боргу (вітчизняна практика) та відступлення права вимоги боргу (міжнародний досвід) [11, с. 189].

Операції з відступлення права вимоги можуть також здійснюватись стосовно сумнівної та безнадійної заборгованості. Так підприємство-покупець класифікує дебіторську заборгованість як сумнівну або безнадійну, керуючись переважно власними очікуваннями та баченням. Проте покупець відповідно до своїх критеріїв може мати інший погляд стосовно такої дебіторської заборгованості і погодитись на прийняття її у складі винагороди за об'єкт придбання [12, с. 22].

Прийняті зобов'язання. Покупець може прийняти від продавця об'єкт придбання та у якості винагороди не сплачувати грошовими коштами і не передавати активи, а натомість прийняти зобов'язання продавця. Таким чином разом із збільшенням активів відбудеться збільшення зобов'язань у підприємства-покупця.

Прийняття зобов'язань відбувається шляхом операції з переведення боргу, під час якої здійснюється передача лише наявної кредиторської заборгованості між боржниками (старим та новим). У випадку придбання та об'єднання підприємств старим боржником є продавець, а новим – підприємство-покупець.

Зобов'язання, що передаються, можуть бути грошовими, товарними або права на виконання певних дій (поставка товару, надання послуги, виконання робіт). Для здійснення операції з переведення боргу необхідно отримати згоду кредитора (лист або угода).

Оскільки прийняті покупцем зобов'язання під час здійснення процесів придбання та об'єднання підприємств є видом винагороди, то відповідно до П (С)БО 19 та МСФЗ 3 такі зобов'язання повинні бути оцінені за справедливою вартістю на дату придбання [2; 6, с. 106]. Необхідними є коригування раніше погодженої вартості прийнятих зобов'язань покупцем, якщо їх справедлива вартість на дату придбання відрізняється.

Передані власні інструменти капіталу. В П(С)БО 19 надання у якості винагороди під час придбання та об'єднання підприємств власних інструментів капіталу (акцій, часток, паїв) покупця не передбачається [6, с. 106]. МСФЗ визначає можливість застосування випущених власних інструментів капіталу покупця [2]. Таким чином, необхідним є збільшення статутного капіталу підприємства-покупця, а для акціонерних товариств здійснення додаткової емісії акцій. Власні інструменти капіталу, які передаються покупцем у якості винагороди, повинні бути оцінені за справедливою вартістю на дату придбання.

Слід зазначити, що підприємство-покупець може здійснити операцію викупу власних часток участі з метою наступної передачі продавцю за об'єкт придбання, при цьому збільшення статутного

капіталу не відбудеться.

Сопко В. розглядає особливості збільшення статутного капіталу та викупу власних часток капіталу господарських товариств акціонерного та неакціонерного типу з урахуванням положень МСФЗ, а також підкреслює необхідність оцінювання суми збільшення статутного капіталу за справедливою вартістю з відображенням двох частин вартості: номіналу частки та різниці між справедливою вартістю і номіналом частки [9, с. 95].

Надання більш ніж одного виду винагороди. Покупець під час придбання та об'єднання підприємств може сплатити винагороду, яка передбачає передачу активів, прийняття зобов'язань та передачу власних інструментів капіталу. Таким чином, оцінювання та відображення в бухгалтерському обліку здійснюється як і у випадку, якби усі ці види винагороди були здійснені окремо. Оскільки різні види оплати можуть бути передані в різні моменти внаслідок юридичних причин, то дата придбання визначається за найбільш вагомим видом винагороди.

Витрати, пов'язані з придбанням. Однією з суттєвих розбіжностей у застосуванні методу придбання відповідно до П(С)БО 19 та МСФЗ 3 є бухгалтерський облік витрат, пов'язаних з придбанням та об'єднанням підприємств, які здійснює покупець. Такі витрати поділяються на:

- прямі витрати по угоді (витрати на консультації юристів, інвестиційних компаній, банків, інших третіх сторін, також витрати, пов'язані з випуском боргових інструментів та інструментів участі у капіталі, які використовуються для об'єднання підприємств);
- непрямі витрати по угоді (періодичні внутрішні витрати).
- П(С)БО 19 визначає, що сума витрат, безпосередньо пов'язаних із придбанням та об'єднанням, збільшує справедливую вартість винагороди, переданої покупцем [6, с.106]. Відповідно до МСФЗ 3 покупець повинен відображати в обліку витрати, пов'язані з придбанням, як витрати тих періодів, в яких вони були здійснені. Винятком є витрати на випуск боргових інструментів та інструментів участі у капіталі) [2].

І прямі, і непрямі витрати не є частиною обміну придбаного підприємства за справедливою вартістю між продавцем та покупцем. Відповідно вони не є частиною винагороди, переданої за об'єкт придбання. Витрати, які здійснює покупець, за своєю сутністю є сплаченою справедливою вартістю за послуги, і таким чином залишаються окремими операціями. Тому покупець визнає такі витрати відокремлено від процесу придбання та об'єднання підприємств.

Також слід наголосити, що внесення витрат, пов'язаних з придбанням та об'єднанням підприємств, до складу винагороди призведе до збільшення вартості визаного і оціненого гудвілу та спричинить викривлення інформації про об'єднання підприємств у фінансовій звітності.

Винагорода при поетапному придбанні. Процес придбання та об'єднання підприємств може бути здійсненим не за одну операцію обміну, а у декілька етапів. У такому випадку відбувається сплата винагороди під час кожного придбання часток участі (акцій, паїв) об'єкта придбання.

Особливість поетапного придбання полягає в тому, що, незважаючи на кількість операцій з придбання часток участі (акцій, паїв) об'єкта придбання, до уваги беруть неконтрольовану частку (яка придбана раніше) і частку, яка надає покупцю право та можливість контролю над придбаним підприємством. Відповідно до МСФЗ 3 покупець повинен переоцінити вартість попередньо придбаної неконтрольованої частки на дату придбання (тобто на дату одержання контролю) за справедливою вартістю. Незалежно від кількості операцій з придбання часток участі та передачі винагороди за кожну з них, сукупна винагорода буде оцінена саме на дату придбання.

Підприємство-покупець повинне переглянути усі попередні відносини і договори, укладені з об'єктом придбання до початку переговорів стосовно придбання та об'єднання підприємств, а також не має відносити будь-які оплати, пов'язані з такими договорами, до складу переданої винагороди [7, с.712].

У результаті проведеного аналізу поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків стосовно основних аспектів бухгалтерського обліку переданої винагороди під час здійснення процесів придбання та об'єднання підприємств слід зазначити наступне:

- використання різних видів винагороди (передача активів, прийняття зобов'язань, передача власних інструментів капіталу та передача «змішаної» винагороди) потребує залучення висококваліфікованих фахівців, здатних здійснити ретельний та неупереджений аналіз і оцінювання з метою адекватного розкриття інформації в обліку та звітності покупця;
- вимога оцінювання усіх видів переданої винагороди за справедливою вартістю на дату придбання в Україні є достатньо складною у застосуванні, тому виникає багато розбіжностей у розумінні та відображенні різниць між справедливими вартостями, визначеними на дату угоди та на дату придбання, що викликає необхідність подальшого дослідження питань застосування оцінок за справедливою вартістю та їх відображення в обліку;
- доцільним є застосування наявного в плані рахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» для накопичення інформації про передану винагороду із застосуванням декількох рівнів аналітики, які допомагають оцінити результати придбання та об'єднання підприємств більш якісно;
- вирішення проблеми наявних відмінностей у вітчизняних та міжнародних підходах до відображення в обліку операцій з передачі різних видів винагороди поребує подальшого розвитку.

Список літератури

1. Про затвердження Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 станом на 10.01.2012 [Електронний ресурс] / Законодавство України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу»: [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України: [сайт]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/file/link/320316/file/IFRS%](http://www.minfin.gov.ua/file/link/320316/file/IFRS%3)

- 2003.pdf.
3. Єрмак О. Бухгалтерський облік розрахунків векселями / О. Єрмак, О. Басенко // *Бухгалтерський облік та аудит*. – 2010. – №6. – с.29-33
 4. Костюченко В. М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України: [навчально-практичний посібник] / В.М. Костюченко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.
 5. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність: теоретична концептуалізація побудови: Монографія / Лучко М.Р. – К.: Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана, 2007. – 263 с.
 6. Назарбаєва І. О. Бухгалтерський облік. Хрестоматія [Текст]: збірник систематизованого законодавства / укл. І.О. Назарбаєва, Н. М. Тарасова; засн. ПрАТ «Блік-Інформ». Вид.5-е, перероб. – К.: Блік-Інформ, 2012. – Вип.1. – 192 с.
 7. Применение МСФО: в 3 ч. / Пер. с англ. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнайтед Пресс, 2010. – 3171 с.
 8. Скоробогата Л. В. Концепція облікової оцінки по заміні кредитора у зобов'язанні / Л. В. Скоробогата // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2009. – Т.1. – №6. – с.184-191
 9. Сопко В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): [навч. посібник] / В. Сопко – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
 10. Томашевська І. Л. Особливості бухгалтерського обліку операцій з придбання підприємства як цілісного майнового комплексу / І. Л. Томашевська // *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. – 2010. – Ч.1. – №3 (53). – с.191-193
 11. Хома С. Особливості обліку необоротних активів, утримуваних для продажу / С. Хома // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2009. – №4. – С. 20-24
 12. Якимашенко В. Уступаем сомнительную и безнадежную задолженности: Учет и налогообложение / В. Якимашенко // *Баланс*. – 2011. – №97 (1135). – с.22-25
 13. Bragg Steven M. Interpretation and Application of GAAP 2011 / Steven M. Bragg. – John Wiley & Sons, Inc. – 2010. – 1351 p.
 14. Mackenzie Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards 2012 / Bruce Mackenzie, Danie Coetsee, Blaise Colyvas, Tapiwa Njikizana, Raymond Chamboko, Brandon Hanekom. – John Wiley & Sons, Inc. – 2012. – 995 p.
 15. Nandakumar A. Understanding IFRS Fundamentals / Nandakumar A., Dr. Ghosh T.P., Kalpesh J. Mehta, Dr. Yass A. Alkafaji. – John Wiley & Sons, Inc. – 2010, 414 p.

РЕЗЮМЕ

Галькевич Алла

Особенности отражения в учете вознаграждения, переданного покупателем при приобретении и объединении предприятий

В статье рассмотрены различные виды вознаграждения, переданного покупателем в качестве оплаты за контроль над приобретаемым предприятием во время объединения предприятий. Исследованы основные аспекты оценивания переданного вознаграждения и его отражения в бухгалтерском учете, принимая во внимание отечественного опыта и международной практики.

RESUME

Gal'kevych Alla

The features of accounting of consideration transferred in business combinations

The article deals with the different kinds of consideration transferred for the acquired entity during business combination. The main aspects of the estimation and accounting of consideration transferred in correspondence with the domestic and foreign theory and practice are investigated.

Стаття надійшла до редакції 13.04.2012 р.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті досліджено і систематизовано чинні у зарубіжній та вітчизняній практиці класифікації витрат підприємства. Розроблено класифікацію витрат, яка здатна забезпечувати інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління з урахуванням його функцій.

Ключові слова: витрати, підприємства торгівлі, критерії класифікації, функції управління.

Розуміння економічної сутності і ролі витрат у торговельному процесі має важливе значення для ефективного управління ними і є основою науково-обґрунтованої класифікації витрат за певними критеріями.

Слід зазначити, що питання класифікації витрат підприємств торгівлі до тепер залишається дискусійним у дисертаційних дослідженнях, наукових та навчальних виданнях, у спеціальній літературі економічного напрямку. Теоретична база з цього питання є достатньо опрацьованою, але різноманітні підходи фахівців до класифікації витрат та різні критерії їх розмежування викликають певні труднощі для організації ефективного управління ними. Відтак науковий та практичний інтерес викликає узагальнення наявних у зарубіжній та вітчизняній практиці класифікацій витрат підприємств торгівлі з метою виявлення найбільш типових класифікаційних ознак.

Вивчаючи наведені дослідниками класифікації витрат у підприємствах торгівлі, ми можемо стверджувати, що вони відрізняються за ступенем охоплення. Докладну класифікацію витрат наведено у працях Вериги Ю. А. [3], Керимова В. Е., Іванової Е. В., Сухова Р. А. [8, с.10], Кудінова Е. [7, с. 411], Мазаракі А. А. [10, с. 376], Поливанової Л. А. [13, с. 7]. Їх класифікації найбільш повно відображають сучасні потреби окремих функцій управління й відповідають вимогам організації ефективної системи управління витратами.

Чітка класифікація витрат сприяє вирішенню завдань, що стоять перед підприємством. Виділення економічно однорідних видів витрат повинно сприяти реалізації завдань оперативного управління, побудови раціональної організації бухгалтерського обліку, слугувати інформаційною базою для всебічного аналізу.

Мета статті полягає в удосконаленні класифікації витрат. Для досягнення визначеної мети передбачені наступні завдання:

- дослідити і систематизувати чинні класифікації витрат на основі наукового і творчого осмислення досягнень зарубіжних та вітчизняних вчених і практики;
- обґрунтувати перелік класифікаційних ознак витрат та окреслити можливі напрями щодо їх удосконалення.

Проведений аналіз дозволив зробити висновок, що міжнародна та вітчизняна теорія і практика передбачають різні ознаки класифікації, що залежить від поставлених завдань, наявності чинних нормативно-правових документів, організаційно-технологічних особливостей підприємства.

З наведених фахових джерел класифікацій найбільш часто виокремлюються ознаки за економічним змістом, за ступенем реагування (еластичності) на зміну обсягів діяльності (товарообороту), за ступенем однорідності (за складом), за можливістю (ступенем) контролю в конкретному структурному підрозділі, за ступенем доцільності (раціональності) понесених витрат, за способом віднесення витрат на об'єкти калькулювання витрат, за участю у створенні вартості.

Так усі автори єдині у думці, що за економічним змістом витрати слід поділяти, спираючись на економічні елементи та статті витрат [1-15].

За економічними елементами склад витрат визначається Методичними рекомендаціями [11] та П(С)БО 16 «Витрати» [12], згідно з якими витрати операційної діяльності підприємств торгівлі поділяються на матеріальні витрати, витрати на оплату праці, амортизацію, відрахування на соціальні заходи та інші операційні витрати. Ми вважаємо, що групування витрат за економічними елементами допомагає знайти відповідь на запитання, що витрачено на конкретний об'єкт у процесі операційної діяльності і має важливе значення для аналізу ефективності витрат. Разом з тим це групування не характеризує цільовий напрямок витрат. Визначити призначення, місце їх виникнення, організувати контроль за процесом формування витрат, виявити якісні показники господарської діяльності підприємства та його структурних підрозділів, установити напрями дії щодо їх зниження дозволяє групування витрат за їх статтями. Перелік номенклатури статей витрат у розрізі видів діяльності регламентується Методичними рекомендаціями [11] та П(С)БО 16 «Витрати» [12]. Вважаємо, що регламентоване групування за статтями витрат не може задовольняти різноманітні потреби управління. Враховуючи, що внутрішнє інформаційне забезпечення управлінських рішень з витрат залежить від індивідуальних умов господарської діяльності

підприємства, вважаємо за доцільне з метою підвищення ефективності внутрішньої системи управління рекомендувати кожному підприємству самостійно формувати номенклатуру статей витрат, спираючись на відповідні нормативно-правові акти.

Важливим питанням для організації обліку, аналізу, прогнозування і контролю в торгівлі є розподіл витрат за ступенем їх еластичності до товарообороту на змінні та постійні. Однак на практиці виникають труднощі, бо цей розподіл залежить від тривалості періоду та розміру зміни обсягу товарообороту. Тому рідко можна зустріти витрати, які за своєю суттю є винятково постійними або змінними. У своїй більшості витрати є умовно-постійними або умовно-змінними, бо містять як постійні, так і змінні складові. Такий розподіл витрат вважається дуже ефективним не тільки в практиці фінансового планування, а й у теорії фінансового менеджменту. Застосування групування витрат на умовно-постійні та умовно-змінні дозволяє використати систему «директ-кост», яка дозволяє оптимізувати фінансові результати діяльності підприємства.

За ступенем однорідності більшість авторів [4, с. 42; 10 с. 378; 3; 13, с. 9] виділяють одноелементні (прості) та комплексні (складні) витрати. Водночас інші автори такі витрати пропонують виокремлювати за складом [14, с. 177]. Таку позицію можна вважати доцільною лише з точки зору формування інформації про витрати, оскільки одноелементні витрати складаються з одного елемента і не підлягають розкладанню (витрати на заробітну плату, амортизацію основних засобів тощо), а комплексні містять декілька економічних елементів (адміністративні витрати, витрати на збут та ін.). Через це вказаний критерій розподілу, на наш погляд, має називатися за характером формування.

Згідно з Методичними рекомендаціями [11] та поглядами науковців [4, с. 42; 8, с. 24; 10, с. 379; 3] важливим для контролю діяльності окремих підрозділів є поділ витрат за можливістю (ступенем) контролю на контрольовані та неконтрольовані. Це групування має за мету, насамперед, виокремити ті види витрат, які дозволяють контролювати діяльність окремих підрозділів і давати оцінку роботи їх керівників.

Вважаємо, що поділ витрат на контрольовані і неконтрольовані залежить від сфери повноважень менеджера конкретного центру відповідальності і обумовлює можливість альтернативних рішень з управління витратами. Відтак ця класифікаційна ознака логічно пов'язується з іншою кваліфікаційною ознакою, яка наводиться у багатьох дослідженнях – це поділ витрат за ступенем управління на керовані та некеровані [2, с. 192; 6, с. 81; 13, с. 9]. З нашої точки зору, як і у випадку розподілу витрат за ступенем залежності від товарообороту, неможливо чітко визначити ті чи інші витрати, які є повністю керованими. Вважаємо, що більш коректно за ознакою ступеня управління витрати розподіляти на повністю керовані, обмежено керовані та некеровані. Запропонований поділ має значення для ефективного реалізації окремих функцій управління витратами (організація, аналіз, стимулювання зменшення витрат) і обґрунтовує розмежування витрат за ступенем регульованості на повністю регульовані, частково регульовані, слабо регульовані,

нерегульовані [6, с. 817; 8, с. 25; 13, с. 9].

За ступенем доцільності (раціональності) понесених витрат науковці [1, с. 207; 4, с. 42; 6, с. 81; 10, с. 379; 3] виокремлюють корисні та безкорисні (марні) витрати. Таке угруповання перш за все залежить від ступеня використання ресурсного потенціалу підприємства і має вагоме значення, на наш погляд, для визначення напрямків усунення марних витрат у межах побудови ефективної системи управління витратами.

За способом віднесення витрат на об'єкти калькулювання найчастіше виділяють прямі і непрямі [6, с. 81; 7, с. 413; 10, с. 377; 5, с. 195; 13, с. 9; 14, с. 178]. При цьому об'єктами калькулювання можуть бути витрати, що формуються загалом по підприємству, за структурними підрозділами, комерційними угодами та товарними групами [10, с. 377].

Окремі дослідники пропонують класифікацію витрат за участю у створенні вартості, згідно з якою вони розподіляються на чисті та додаткові [6, с. 81; 7, с. 413; 5, с. 195; 13, с. 9].

Поряд з вищевикладеними критеріальними ознаками розподілу витрат у науковій літературі зустрічається ще безліч класифікаційних ознак. Так наводиться розподіл витрат на поточні та одноразові [11; 2, с. 192; 4, с. 44; 13, с. 9], планові та непланові [2, с. 192; 6, с. 81; 7, с. 413; 5, с. 195], продуктивні та непродуктивні [13, с. 9], релевантні та нерелевантні [7, с. 414; 8, с. 11; 13, с. 9], явні та альтернативні [13, с. 9], короткострокові та довгострокові [2, с. 193; 4, с. 44; 6, с. 81]. Інші автори класифікацію витрат доповнюють за потребами аналізу (планові, фактичні, прогнозні, кошторисні, стандартні, загальні, структурні, нормативні, повні і часткові) [6, с. 81; 8, с. 26]. Поливана Л. А. виокремлює такі класифікаційні ознаки витрат: за швидкістю усунення відхилень, за етапами торговельної діяльності, за обсягом нормування, залежно від характеру повернення [13, с. 9]. Сопко В. В. визначає, що в основу будь-якої класифікації повинен бути покладений принцип: різні витрати для різної мети [15 с. 494].

На наш погляд, усі ці класифікації мають право на життя як у практичному плані, так і в науковому, бо чим більше виділено ознак класифікації, тим вище ступінь пізнання об'єктів. Вони дозволяють більш докладно представити витрати та більш детально проводити аналіз з метою підвищення ефективності управління ними. Але жодна класифікація не відповідає потребам усіх підприємств. Тому завдання полягає в розробці такої класифікації, яка відповідала б діяльності цієї галузі бізнесу, організаційній структурі самого підприємства та забезпечувала б інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень з урахуванням функцій управління.

Узагальнення практичного досвіду та поглядів вітчизняних і зарубіжних науковців щодо складу функцій управління витратами в різних системах управління дозволило не лише виявити найбільш типові з них, але й встановити їх логіку і визначити хронологію реалізації, а саме: прогнозування, планування, нормування, організація, облік, регулювання, координація, калькулювання виробленої та реалізованої продукції, економічний аналіз, контроль, стимулювання зменшення витрат.

На думку Г. В. Козаченко, Г. А. Макухіна, Ю. С. Погорелова, Л. Ю. Хлап'юнова, усі функції управління витратами можна поділити залежно від

Критерії класифікації витрат підприємств розділено відповідно до функцій управління витратами

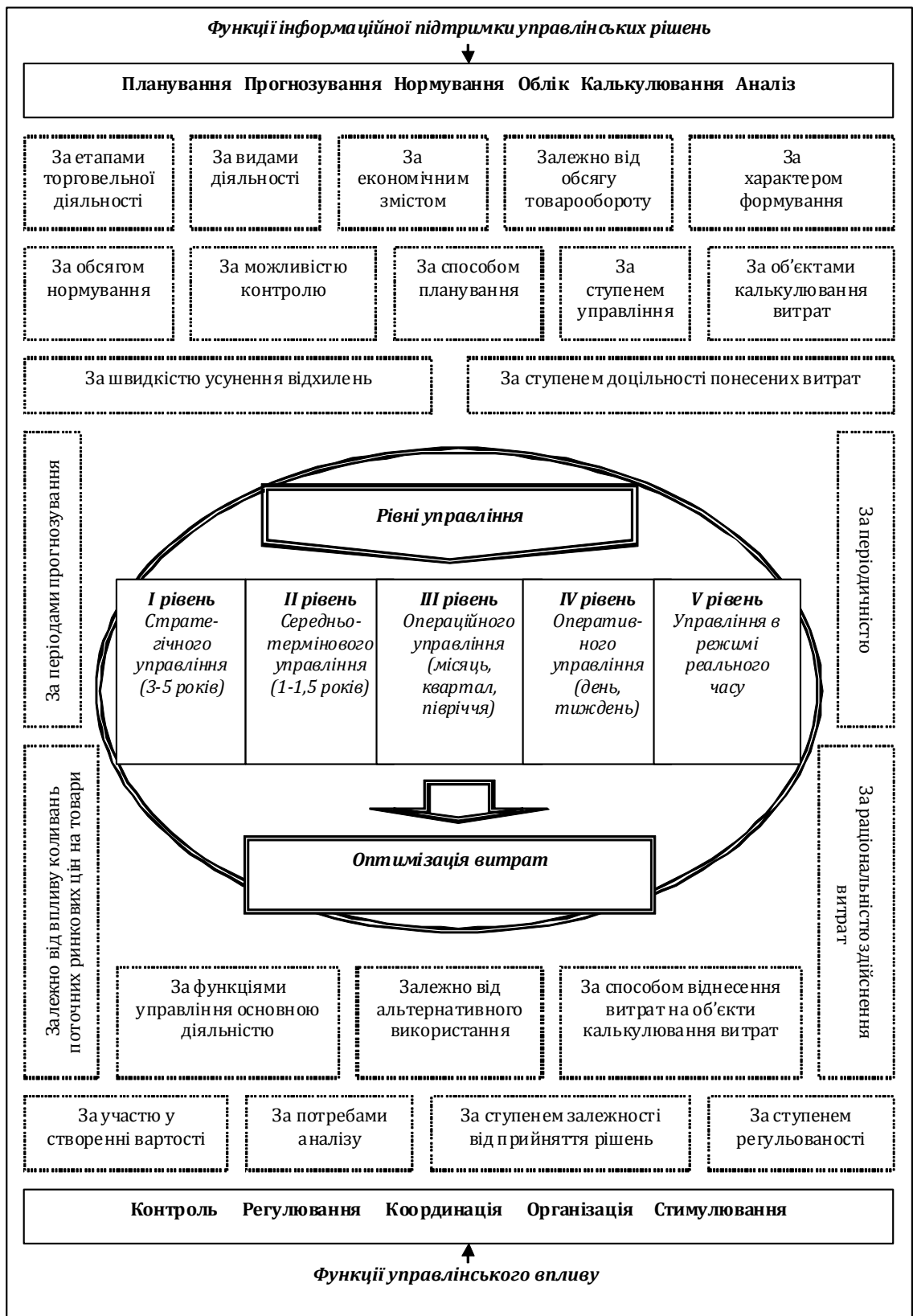


Рис. 1. Структурно-логічна схема взаємозв'язку класифікації витрат за функціями управління

характеру функцій (загальні та часткові), сутності функцій (управлінського впливу та інформаційної підтримки) та значення для систем управління витратами (першого і другого порядку) [9, с. 28]. Ми цілком згодні з такою думкою і вважаємо, що для побудови ефективної системи управління витратами на підприємствах роздрібно торгівлі їх класифікація має бути узгоджена відповідно до сутності функцій управління витратами, а саме - управлінського впливу та інформаційної підтримки.

З'ясування сутності кожної з функцій управління витратами та видів витрат за їх класифікаційними ознаками надало можливість розробити класифікацію витрат, яка здатна забезпечувати інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління з урахуванням його функцій (рисунок 1).

При побудові цієї класифікації пріоритетними принципами їх формування були:

- виокремлення функцій управління витратами;
- забезпечення управлінського персоналу своєчасною, повною та логічно згурпованою інформацією щодо витрат;
- простота практичного застосування та реалізованості функцій і цілей управління витратами.

Запропонована системна класифікація видів витрат, на відміну від розглянутих вище групувань витрат, сприятиме глибшому розумінню призначення та функціональної ролі в управлінні діяльністю підприємства різних видів витрат, надаючи можливість розглядати їх з позицій системного підходу для цілісного розуміння задля реалізації кожної з функцій управління.

Перевагами запропонованої класифікації витрат підприємств роздрібно торгівлі відповідно до функцій управління витратами слід вважати інтегрованість функцій інформаційної підтримки управлінських рішень та функцій управлінського впливу на всіх рівнях управління щодо окремих видів витрат.

Насамкінець зазначимо, що класифікація витрат впливає не лише на вибір і подальше застосування методів управління витратами як інструментів управлінського впливу, але й сприяє більш глибокому вивченню факторного впливу чинників, які обумовлюють їх зміну. Саме їх дослідження і планується на перспективу.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление торговым предприятием [Текст] / И. А. Бланк. - М. : Ассоциация авторов и издателей ТАНДЕМ. Издательство ЭКСМОС, 1998. - 416 с.
2. Ващенко, Н. М. Удосконалення класифікації витрат торгівлі [Текст] / Н. М. Ващенко // Регіональні перспективи. - 2003. - № 4-5 (29-30) - С. 192-193.
3. Верига Ю. А. Сутність та класифікація витрат підприємств торгівлі: теорія і практика [Електронний ресурс] / Ю. А. Верига. - Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_2/statti/25.htm>.
4. Гаркуша, Н. Н. Экономический анализ в предприятиях питания и торговли [Текст]: уч.-метод. пособие / Н. Н. Гаркуша, Н.Б. Кацена, О.В. Цуканова. - Харьков. гос. ун-т. пит. и торговли. - Харьков, 2007. - 200 с.
5. Головінов, М. І. Поточні затрати або витрати обігу в торговельній діяльності [Текст] / М. І. Головінов, К. С. Хараман // Торговля і ринок України: тематичний

збірник наукових праць. Випуск 19 Том 3. - Донецьк: ДонДУЕТ, 2005 - С. 195-202.

6. Глубокова, Л. Г. Классификация видов издержек обращения в торговле [Текст] / Л. Г. Глубокова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - № 11(49), 2008. - С. 81.
7. Кудінов, Е. Удосконалення класифікації витрат підприємств торговельної галузі [Текст] / Е. Кудінов // Торговля і ринок України: тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування. Випуск 13 Том II. - Донецьк: ДонДУЕТ, 2002 - С. 411-417.
8. Керимов В. Э. Управленческий учет на предприятиях розничной торговли потребительской кооперации [Текст]: учебное пособие / В. Э. Керимов, Е. В. Иванова, Р. А. Сухов ; под ред. В. Э. Керимова. - М.: Издательство «Экзамен», 2002. - 160 с.
9. Козаченко, Г. В. Управління затратами підприємства [Текст]: монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлап'юнов, Г. А. Макухін. - К. : Лібра, 2007. - 320 с.
10. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства [Текст]: підручник для вузів / А. А. Мазаракі; під ред. Н. М. Ушакової - К. «Хрещатик», 1999. - 800 с.
11. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності Затверджено наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22.05.2002 № 145 (із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства економіки № 226 від 02.03.2010) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.110.2&nobreak=1>
12. Витрати : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року N 318 (із змінами і доповненнями), [електронний ресурс] - режим доступу <http://bukhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO16.aspx>
13. Поливана, Л. А. Облік і аналіз фінансових результатів підприємств роздрібно торгівлі [Текст]: автореф. Дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Л. А. Поливана. - К. - 2010. - 20 с.
14. Саталкіна, Н. И. Экономика торговли [Текст]: учебное пособие / Н. И. Саталкіна, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. - М.: Форум, 2010 - 232 с.
15. Сопко, В. В. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посібник - [3-е вид., перероб. і доп.] / Сопко В. В. - К.: КНЕУ 2000. - 578 с.

РЕЗЮМЕ

Гаркуша Наталя

Классификация расходов как информационная база для принятия управленческих решений

В статье изучены и систематизированы существующие в зарубежной и отечественной практике классификации расходов предприятия. Разработана классификация расходов, которая способна обеспечивать информационную поддержку принятия управленческих решений на всех уровнях управления с учетом его функций.

RESUME

Garkusha Natalia

Classification of expenses as information basis for making economic decisions

The classifications of assets of the enterprise are studied and systematized in this article. The classification of assets has been worked out. This classification can give the informational support in making the managing decisions in all the levels of the management with the account of its functions.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ІННОВАЦІЙНИХ ЗРУШЕННЯХ

Розглянуто особливості ведення обліку та аудиту інноваційного оновлення кадрів, насамперед його соціально-професійної складової на рівні підприємства

Ключові слова: облік персоналу, аудит персоналу.

Протягом існування людства завжди існувала мрія про гармонійне, справедливе суспільство, де пріоритетною метою існування будуть потреби кожної особистості, кожного прошарку населення. Гуманізація постіндустріального суспільства призводить до суттєвих зрушень у поглядах на роль праці у житті кожної людини з одного боку, та значення людського капіталу у різних виявах підприємницької ініціативи.

Методичними аспектами та практичними рекомендаціями обліку та аудиту трудової діяльності у зарубіжних країнах на мікрорівні економіки займаються окремі внутрішньофірмові підрозділи – менеджмент персоналу, до функцій яких належать організація трудової діяльності персоналу підприємства, а також оцінка ефективності цієї діяльності, тобто вони значно ширші, ніж функції традиційних відділів кадрів українських підприємств, зосереджених переважно на контролі за дотриманням законодавства при найманні, звільненні, використанні відпусток [2, с. 317].

У країнах СНД вчені, які займаються проблематикою обліку та аудиту в трудовій сфері на рівні фірми, вивчають різноманітні напрямки аудиту людського капіталу, наприклад облік та аудит плинності кадрів [9, с. 324], заробітної плати [6, с. 145], ефективності системи мотивації [7, с. 320], робочого місця [7, с. 218] та інше. Попри наявність значного доробку у розвитку різноманітних напрямків економічної думки, залишається слабко дослідженим облік та аудит інноваційного оновлення кадрів, насамперед його соціально-професійної складової.

Облік персоналу — важлива складова кадрового менеджменту та кадрового діловодства. На практиці дані зазначеного обліку широко використовуються під час розроблення поточних і перспективних планів розвитку персоналу, а також при обчисленні стажу роботи для призначення пенсій, оформленні дубліката трудової книжки в разі її втрати, видачі довідок працівникам тощо.

Документи, за якими здійснюється облік персоналу, визначено нормативно-правовими актами, зокрема Переліком типових документів, що використовуються в діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, інших установ, організацій і підприємств із зазначенням термінів зберігання документів, затвердженого наказом Головного архівного управління при Кабінеті

Міністрів України від 20 липня 1998 р. № 41 (далі — Перелік). Відповідно до Переліку обов'язковими обліковими документами є, зокрема, особові картки типової форми П-2, затвердженої наказом Мінстату України від 27 жовтня 1995 р. № 277, і типової форми П-2 ДС, затвердженої наказом Мінстату України від 26 грудня 1995 р. № 343 (для державних службовців), та особова справа.

Аудит людського капіталу на рівні фірми повинен вивчати насамперед ефективну реалізацію трудового потенціалу кожного окремого робітника та сукупного трудового потенціалу персоналу всього підприємства у наступних підсистемах трудового потенціалу:

Професійно-кваліфікаційна складова трудового потенціалу – необхідно провести аудит у наступних напрямках:

- аудит професійної структури персоналу кожного внутрішньогосподарчого підрозділу (відповідності ієрархічного рівня кадрів та існуючих вакансій на підприємстві, пропорційної структури «синіх», «білих» та «золотих» «комірців», відповідність професій людського капіталу сучасним виробничо-господарським потребам підприємства);
- аудит кваліфікаційного рівня персоналу (відповідно до «хвиль» науково-технічного прогресу, інноваційного оновлення, вимог до кваліфікаційного рівня персоналу; необхідності отримання професійної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікаційного рівня);
- аудит трудової мобільності (бажання персоналу мобільно змінювати робочі місця в межах одного підприємства – серед підрозділів, територіальних місць розташування, ієрархічних рівнів).

Демографічна підсистема трудового потенціалу персоналу – вік, стать, сімейний стан. Якщо раніше, коли накопичений досвід був головним чинником ефективності праці, високо цінувалися, насамперед, працівники «найбільш виробничого віку» (35-45 років), то в умовах високотехнологічного виробництва, коли на перший план висуваються вимоги постійного відновлення і поповнення знань, пріоритет одержують працівники того віку, що найбільш сприйнятливий до знань (25-35 років), і з гарним станом здоров'я. Але для українських підприємств залишається проблема невідповідності світовим вимогам гендерної рівності – підприємства, особливо приватні, не мають бажання брати на роботу

вагітних жінок, жінок з дітьми дошкільного віку.

Соціально-культурна підсистема трудового потенціалу:

- аудит стану здоров'я працівників – з прискоренням темпу життя і прискоренням виробництва, підвищення навантаження на організм підвищується значущість таких якостей, як швидкість реакції, швидкість ухвалення рішення, зосередженість, уважність, стресостійкість, відповідальність, що значною мірою визначаються станом здоров'я людини. Тому не дивно, що ті підприємства (фірми), які широко впроваджують нові технології, одночасно витрачають значні засоби на заходи щодо зміцнення здоров'я своїх працівників, затвердження здорового способу життя. З'являються також нові критерії визначення професійної придатності. Оскільки зменшується частка місць переважно ручної праці, для якої велике значення мали фізична сила і витривалість, з'являється можливість зняття обмежень для осіб зі зниженою працездатністю (інвалідів). З іншого боку, оскільки повсюдно зростають вимоги до стану нервово-психічної системи працівника, його стресостійкості, усе більшого значення набуває соціальні фактори формування психічного здоров'я нації;
- аудит мотиваційних чинників – професійна придатність працівника тісно пов'язана з його мотивами. Науково-технічний прогрес, як відомо, є найважливішим чинником зростання продуктивності суспільної праці, а, відповідно, і рівня життя працівників. Практика показує, що зі збільшенням розміру доходів істотно змінюється структура споживання, а разом з нею і структура мотивів і стимулів до праці. Все більш цінним стає вільний час, зміст і умови праці, морально-психологічний клімат у колективі й інші негрошові фактори;
- аудит освітнього рівня персоналу (здатність працівника виконувати певну роботу залежить від освітнього рівня).

Відповідальне ставлення до роботи, задоволення нею викликають бажання поліпшувати свій професійно-кваліфікаційний рівень. Один із найоб'єктивніших підходів щодо одержання даних для проведення організаційних змін (стосовно розглянутих вище моделей) – це проведення опитувань про ставлення зайнятих до роботи. Такі опитування, як правило, проводяться в масштабі всієї фірми, і при цьому респондент самостійно заповнює питальники чи анкети. Як свідчить досвід зарубіжних спеціалістів з менеджменту персоналу, опитування зайнятих з приводу їхнього ставлення до роботи особливо результативне для оцінки взаємовідносин у колективі, мотивації до праці, професійного навчання і перенавчання, ефективності діяльності керівництва і системи винагород та компенсації.

Але довічне наймання у сучасній Україні зустрічається дуже рідко, особливо у приватному секторі економіки. Тому при звільненні робітника починається третій етап аудиту у трудовій сфері – аудит при звільненні персоналу. Аудит професійно – кваліфікаційної якості колишнього працівника фірми треба проводити у два етапи. Перший етап – протягом двох останніх тижнів роботи працівника (це обумовлено українським законодавством – наприклад,

при звільненні за власним бажанням – регулює стаття 38 Кодексу законів про працю, де вказано, що необхідно попередити у письмовій заяві роботодавця про бажання покинути посаду за 2 тижні до моменту звільнення). При цьому необхідно визначити, що показники плінності кадрів та оновлення кадрового складу повинні містити не тільки кількісні дані, але насамперед якісні характеристики працівників, які покидають підприємство, їхній трудовий стаж, досвід, кваліфікація. Це говорить про те, наскільки стійке кадрове ядро фірми, які резерви поліпшення трудової мотивації працівників і підвищення конкурентоспроможності певного підприємства в залученні та збереженні висококваліфікованих кадрів.

Найпоширенішим засобом отримання інформації для проведення аудиту виступає „вихідне” інтерв'ю та анкети. Але на цьому етапі аудиту він повинен здійснюватися спеціалістами з відділу менеджменту через декілька причин: вони більш кваліфіковані, та найголовніше – більш об'єктивні, ніж безпосереднє оточення працівника, що звільняється. При проведенні вихідного інтерв'ю той, хто звільняється, розглядається як людина, яка знайшла в роботі організації недоліки, з якими вона не могла упоратись, а тому її відповіді на запитання стають важливішим джерелом інформації про резерви, які, можливо, не помічає керівництво. Але отримана інформація має суб'єктивний характер – людина, яка звільняється, ще залежить від керівництва з одного боку (насамперед, якщо необхідно отримати від керівництва рекомендацію), а з другого – можливе спотворення ставлення через образи.

Цих недоліків можна уникнути за допомогою четвертого етапу аудиту у трудовій сфері – через «пост вихідного інтерв'ю», проведеного особисто чи телефоном через 2-3 місяці після звільнення працівника. За цей період працівник більше не залежить від колишнього керівництва, вже має можливість порівняти своє становище на колишній роботі з новим. Ці та інші чинники роблять отриману інформацію для аудиту трудових ресурсів більш об'єктивною.

Але кожен етап аудиту персоналу повинен насамперед використовуватись для необхідних кадрових реформ у колективі. Якщо фірма бажає залишитися конкурентоспроможною, вона повинна періодично проводити перестановку кадрів. Аудит у трудовій сфері допомагає керівництву виявити приховані достоїнства і недоліки персоналу, визначити резерви для підвищення трудових показників. Таким чином, перевірка стає науково обґрунтованим стимулом кадрових змін, вона не тільки готує ґрунт для змін, але може стати їх інструментом. Також це поліпшить психологічний клімат на підприємстві, бо кожен працівник буде знати, що він сам, його робота не байдужа керівництву фірми, і всі чинники призведуть до бажання удосконалити свій трудовий потенціал, насамперед його професійно-кваліфікаційну підсистему. Отже, аудит у трудовій сфері як елемент виявлення резервів підвищення ефективності і прибутковості фірми є одним із дієвих чинників економічної політики підприємства, зокрема, в українській економіці.

Але аудит трудових ресурсів повинен не тільки перевіряти наявний стан професійно-кваліфікаційної якості персоналу підприємства, а й допомогти розкрити «прихований» трудовий потенціал кожного

робітника, насамперед творчі, інтелектуальні та інші здібності. Це обумовлено сучасним етапом постіндустріального суспільства, його інформаційної ери: щоб залишитися конкурентоздатним, підприємство повинно рухатися до інноваційного оновлення всієї сукупності капіталу, зокрема людського.

Особливість сучасного та перспективного розвитку полягає в тому, що необхідними і продуктивними в народному господарстві та в економіці взагалі стають гуманітарні, суспільні та особисті якості людини. Ця тенденція посилюється і набуває різного втілення. Передусім у теорію і практику економічного життя входять і одержують якісну і кількісну народногосподарську оцінку конкретні якісні характеристики людського фактору: освіта, знання, кваліфікація, навички, накопичений досвід, особисті якості (розум, здібності, різнобічний розвиток, активність, відповідальність, характер тощо). Продуктивного значення набувають такі гуманітарні та суспільні якості, як моральність, чесність, совісність, колективізм, комунікабельність та ін. Тому аудит трудового потенціалу фірми, кожного працівника повинен розкривати все найкраще у людському капіталі та розвивати його якісні сторони.

Інноваційні зрушення у якісному складі кадрів підприємства ведуть до підвищення професійно-кваліфікаційних розрядів чи категорій, що зумовлює:

- збільшення основної заробітної плати (згідно із Законом України «Про оплати праці» [4, с. 15]), що призведе до збільшення нарахувань зборів у фонди державного соціального страхування та податків у бюджет (згідно з Податковим Кодексом України [2, с. 40], Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [3, с. 40]);
- збільшення валових витрат та відповідно надалі зменшення суми бухгалтерського прибутку, які підлягають оподаткуванню (згідно з Податковим Кодексом України [2, с. 120]);
- збільшення собівартості виготовленої продукції, робіт, послуг (багатьох законодавчих та нормативних документів, наприклад П (С) БО № 16 «Витрати» [5, с. 7]), а це призведе до зміни ціни продажу та зміни у відносинах з покупцями;
- на період окупності проектів з удосконалення якісного складу персоналу зменшення виплати дивідендів та інших виплат власникам підприємства;
- інші зміни у фінансово-економічному стані підприємства [9, с. 240].

Трудові ресурси є основою потенціалу виробництва і визначають його якість і розмір залежно від якості й розміру наявної у них робочої сили. Крім того, на якість цієї характеристики людського капіталу галузі впливають зовнішні чинники - економічна і соціальна політика держави, рівень розвитку економіки, демографічні процеси. Особливість сучасного та перспективного розвитку полягає в тому, що необхідними і продуктивними в народному господарстві та в економіці взагалі стають гуманітарні, суспільні та особисті якості людини. Ця тенденція посилюється і набуває різного втілення. Передусім, у теорію і практику економічного життя входять і одержують якісну і кількісну народногосподарську оцінку конкретні якісні

характеристики людського фактору: освіта, знання, кваліфікація, навички, накопичений досвід, особисті якості (розум, здібності, різнобічний розвиток, активність, відповідальність, характер тощо).

Оскільки сьогодні проблема удосконалення обліку та аудиту персоналу підприємства в інноваційних зрушеннях є надзвичайно актуальною, а база методик визначення цих трансформацій досить невелика і опрацьована мало, перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямку значні, а самі дослідження необхідні.

Список літератури

1. Кодекс законів про працю. – К.: Либідь, 2004. – 844 с.
2. Податковий Кодекс України. – К.: Національний книжковий проєкт, 2011 – 512 с.
3. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : закон України, 2011. – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17-Назва з екрана>.
4. Про оплату праці [Електронний ресурс] : закон України № 108/95-ВР, редакція діє з 19.05.11, 2011. – Режим доступу до закону: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17-Назва з екрана>.
5. Витрати [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19 січня 2000 р. за № 27/4248, (зі змінами і доповненнями, останні з яких унесено наказом Міністерства фінансів України від 31 травня 2011 року № 664). – Режим доступу до закону: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu16/>- Назва з екрана.
6. Корнієнко, Т. Н. Податковий кодекс і стратегія розвитку економіки України / Т. Н. Корнієнко, С. А. Корнієнко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. – 2010. – № 2(24). – С. 145-149.
7. Лишилєнко, О. В. Фінансовий облік / О. В. Лишилєнко. – К.: ЦУЛ, 2008. – 556 с. – ISBN: 978-966-364-442-4.
8. Завгородній, В. П. Бухгалтерський учет, контроль и аудит в системе управлением предприятием / В. П. Завгородній. – К.: Изд-во „ВАКЛЕП“, 2008. – 976 с. – ISBN: 968-964-254-441-7.
9. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Изд.18 / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. – М.: Инфра-М, 2011. – 983 с. – ISBN: 978-5-16-004310-4.

РЕЗЮМЕ

Гильорме Татьяна

Усовершенствования учета и аудита персонала предприятия в инновационных сдвигах

Рассмотрены особенности введения учета и аудита инновационного обновления кадров, в первую очередь его социально - профессиональной составляющей на уровне предприятия.

RESUME

Gilyorme Tetyana

Improvement of account and audit of personnel of enterprise in innovative changes

The features of introduction of account and audit of the innovative updating of shots are considered, primarily its socially - professional constituent at the level of enterprise.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЯК ТЕОРЕТИЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

У статті розглядаються дискусійні аспекти теорії фінансових інструментів з урахуванням національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, а також правового змісту досліджуваної фінансової категорії.

Ключові слова: фінансові інструменти, фінансові активи, фінансові зобов'язання, фінансовий ринок, цінні папери.

На сьогодні господарська діяльність підприємств неможлива без використання фінансових інструментів, що є запорукою її успіху, стабільності та ефективності. До фінансових інструментів зараховують різноманітні види ринкового продукту фінансової природи, які є засобом перерозподілу фінансових ресурсів.

Теоретичні аспекти сутності фінансових інструментів досліджувалися у працях багатьох вітчизняних науковців, найбільш відомими серед яких є публікації І. Бланка, М. Войнаренка, О. Данілова, В. Ходаківської, В. Шелудько та ін. Утім залишається дискусійним питання тлумачення економічної сутності фінансових інструментів. Тож, метою статті власне і є окреслення такого визначення категорії "фінансові інструменти", яке б найбільш повно відповідало їхній економічній сутності.

Для досягнення цієї мети варто розглянути питання в історичній ретроспективі. Ті чи інші форми торгівлі фінансовими зобов'язаннями, на думку вчених, виникли щонайменше до часів Римської імперії. Фінансові зобов'язання, які можна вважати прообразом сучасних фінансових інструментів, існували ще в середні віки, і найвідоміший приклад – зобов'язання італійських міст-держав. Серйозним аргументом на користь ринку фінансових інструментів як додаткового каналу мобілізації коштів є наявність багатьох можливостей фінансування різноманітних проектів, вибору шляхів і способів прибуткового вкладання, а також динамічність переміщення фінансових ресурсів відповідно до поточних потреб господарства.

Згідно з тлумаченням, наведеним у фінансовому словнику, фінансовий інструмент – це будь-який контракт, результатом якого стає поява певної статті в активах однієї його сторони та статті в пасивах іншої. Розрізняють інструменти грошового ринку та інструменти ринку капіталів [2]. Також фінансові інструменти визначаються як різноманітні види ринкового продукту фінансової природи; цінні папери, грошові зобов'язання, валюта, ф'ючерси, опціони та ін.

Відповідно до іншого визначення фінансові інструменти – це збірне поняття, яке позначає будь-які документи в письмовій формі, що мають грошову вартість або засвідчують грошові операції [4]. Застосування фінансових інструментів є основою діяльності фінансових інституцій.

У вітчизняному законодавстві категорії "фінансовий інструмент" присвячено порівняно небагато уваги. Серед усіх видів законодавчих актів та нормативних документів варто виділити Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" (далі – П(С)БО 13), яке визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інструменти та її розкриття у фінансовій звітності [1].

Норми цього стандарту в обов'язковому порядку застосовують підприємства, організації та інші юридичні особи незалежно від форми їх власності (крім бюджетних установ). Згідно з П(С)БО 13, фінансовий інструмент – це контракт, який одночасно зумовлює виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу в іншого [1].

Фінансові інструменти в бухгалтерському обліку України поділяються на фінансові активи, фінансові зобов'язання, інструменти власного капіталу і похідні фінансові інструменти.

До фінансових активів належать: грошові кошти, не обмежені для використання, та їх еквіваленти; дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу; фінансові інвестиції, що утримуються до погашення; фінансові активи, призначені для перепродажу; інші фінансові активи. Згідно з П(С)БО 13, до фінансових активів, призначених для перепродажу, належать фінансові активи, придбані з метою подальшого продажу для отримання прибутку від короткотермінових змін їхньої ціни та/або винагороди посередника.

Фінансові зобов'язання включають ті, які призначені для перепродажу, та інші фінансові зобов'язання. Відповідно до П(С)БО 13, фінансове зобов'язання – контрактне зобов'язання: а) передати грошові кошти або інший фінансовий актив іншому підприємству; б) обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно не вигідних умовах. Фінансове зобов'язання, призначене для перепродажу, – таке, яке виникає внаслідок випуску фінансового інструменту з метою подальшого продажу для отримання прибутку від короткотермінових коливань його ціни та/або винагороди посередника.

До інструментів власного капіталу належать прості

акції, частки та інші види власного капіталу.

Похідний фінансовий інструмент – це фінансовий інструмент, розрахунки за яким провадитимуться у майбутньому; його вартість змінюється внаслідок змін відсоткової ставки, курсу цінних паперів, валютного курсу, індексу цін, кредитного рейтингу (індексу) або інших змінних, що є базисними; який не потребує початкових інвестицій. Похідні фінансові інструменти включають ф'ючерсні контракти, форвардні контракти та інші похідні фінансові інструменти.

Проте, як відомо, стандарти обліку в Україні і світі мають певні розбіжності, які поширюються також і на поняття фінансових інструментів, їх класифікацію, методи обліку. Так транснаціональні компанії та компанії, що залучають іноземне інвестування у своїй діяльності, використовують так звані Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ). Передумовою виникнення МСФЗ стало активне зародження і розповсюдження у ХХ ст. транснаціональних корпорацій, коли з'явилася необхідність складати звітність (об'єднуючи показники бухгалтерських балансів компаній з різних країн світу), зрозумілу всім іноземним інвесторам. Тому основна ідея МСФЗ має слугувати уніфікації звітності таких компаній.

У 1973 р. громадські бухгалтерські й аудиторські організації провідних країн світу (зокрема Австралії, Великобританії, Німеччини, Канади, США, Франції) створили міжнародну професійну, неурядову організацію – Комітет з Міжнародних стандартів фінансової звітності (КМСФЗ) (International Accounting Standards Committee, IASC), який почав розробляти і пропагувати принципово нову систему документів, що регламентують бухгалтерську звітність. Уже в середині 1990-х років МСФЗ відіграють дедалі важливішу роль на найбільших світових ринках. Так Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO) рекомендувала використовувати МСФЗ для міжнародного лістингу. Активно підтримав впровадження стандартів Базельський комітет з банківського нагляду. До грудня 1998 р. була завершена робота зі створення “основного комплекту” стандартів (наразі їх діє 37).

В основу МСФЗ покладено теорію англо-американської школи обліку, ідея якої полягає у віддзеркаленні насамперед економічного змісту фактів господарського життя і стану підприємства загалом. Саме це визначає підходи МСФЗ до кваліфікації основних облікових категорій: активів, зобов'язань, доходів, витрат, прибутку, капіталу, а також до оцінки елементів звітності. Україна ж історично належить до так званої континентально-європейської школи, теоретичну основу якої складає орієнтація на правовий зміст фактів, що відображає звітність. Цій школі властива залежність облікової методології від правових норм. Такі відмінності легко пояснити на простому прикладі. Так в Україні критерієм визнання активу виступає об'єм юридичних прав на нього. Якщо майно належить підприємству на основі права власності, воно автоматично входить до складу активів, а з економічного погляду основним критерієм визнання активу є його здатність принести підприємству доходи (або скорочувати витрати), незалежно від наявності права власності на нього.

Основними МСФЗ, що регулюють облік та обіг фінансових інструментів, є МСФЗ 32 “Фінансові інструменти: розкриття і подання” та МСФЗ 39

“Фінансові інструменти: визнання та оцінка”. За визначенням, сформульованим у §11 МСФЗ 32, фінансовий інструмент (financial instrument) – це будь-який договір, у результаті якого одночасно виникають: фінансове зобов'язання або пайовий інструмент в однієї сторони і фінансовий актив – у іншої. При цьому варто зауважити, що йдеться про договірні відносини і, що важливо, – про активи та зобов'язання саме фінансові. Адже договірні відносини встановлюються за будь-якої угоди, але далеко не кожна передбачає зобов'язання фінансового характеру, – вони можуть бути і нефінансовими. А якщо немає фінансових зобов'язань в однієї сторони угоди, то немає і фінансових активів у іншої. Отже, предмет операції – актив у однієї сторони і зобов'язання на балансі іншої – фінансовим інструментом не є. Договірні відносини і фінансова складова в розрахунках – це ознаки, за якими розпізнається фінансовий інструмент.

Так, наприклад, акція є фінансовим активом на балансі інвестора і водночас – пайовим інструментом (фінансовим зобов'язанням) на балансі емітента. Облігація – це фінансовий актив на балансі утримувача і фінансове зобов'язання – на балансі емітента. Вексель – фінансовий актив на балансі його утримувача і фінансове зобов'язання – на балансі особи, яка його підписала. У всіх цих випадках наявні договірні відносини, на яких ґрунтується фінансове право однієї сторони і фінансове зобов'язання або капітал – іншої сторони, а отже, йдеться про фінансові інструменти.

Дебіторська заборгованість як право на отримання грошових коштів є фінансовим активом, адже на балансі дебітора у результаті операції виникло відповідне фінансове зобов'язання. У цьому випадку дебіторська заборгованість на балансі кредитора і кредиторська заборгованість (зобов'язання) на балансі дебітора – це фінансові інструменти.

Не є фінансовим інструментом золоті, платинові й інші зливки з дорогоцінних металів, незважаючи на їхню високу ліквідність, бо вони не несуть у собі договірного права, принаймні поки рахуються на балансі як такі.

Матеріальні активи (основні засоби, запаси тощо) і нематеріальні активи, попри те, що ті й інші потенційно несуть у собі економічні вигоди (і навіть цілком імовірно – фінансові), не можуть визнаватися фінансовими інструментами з тієї самої причини: відсутність на цей момент договірних відносин. Тобто компанія, що контролює ці активи, не має права на отримання грошових коштів чи інших фінансових активів, доки права на володіння ними не будуть передані будь-якій іншій стороні, в якій, як наслідок, виникне відповідне фінансове зобов'язання.

Ті самі обставини (відсутність договірних відносин) не дають змоги зарахувати до фінансових інструментів податкові зобов'язання та податкові активи, бо виникають вони з чинного законодавства, а не з договору суб'єктів, які діють у цьому законодавчому полі. Проте податки, що повинна сплатити компанія через свого постачальника або іншого контрагента, з яким її пов'язують договірні відносини, цілком відповідають визначенню фінансового інструменту.

Усі облікові елементи, що кваліфікуються як фінансові інструменти і підпадають під дію МСФЗ 32 та МСФЗ 39, поділяються згідно з МСФЗ 32 на три

класи:

- фінансові активи (financial assets);
- фінансові зобов'язання (financial liabilities);
- інструменти власного капіталу, або у термінах МСФЗ – пайові інструменти (equity instruments).

Очевидною відмінністю від П(С)БО 13 є те, що похідні фінансові інструменти не виокремлюють, вони входять до складу фінансових активів підприємства.

Фінансові активи варто розглянути детальніше. До них, згідно з §11 МСФЗ 32, належать:

- а) грошові кошти;
 - б) пайові інструменти інших компаній, що утримуються на балансі компанії (такі акції та договори про участь у капіталі інших компаній є фінансовими активами на балансі інвестора, а на балансі емітента – інструментами власного капіталу);
 - в) договори, що дають право:
- на отримання грошових коштів чи інших фінансових активів від іншої компанії;
 - на обмін фінансових активів чи фінансових зобов'язань з іншою компанією на потенційно вигідних для цієї компанії умовах.

Так дебіторська заборгованість, від погашення якої компанія отримує грошові кошти, цінні папери тощо, є фінансовим активом, а дебіторська заборгованість, що утворена в процесі бартерного обміну внаслідок перерахування авансів і попередньої оплати, фінансовими активами не вважається.

Фінансовим активом також є дебіторська заборгованість, яка утворилася внаслідок видачі іншій стороні позики, що очікується у грошовій або будь-якій іншій формі, яку можуть мати фінансові активи.

д) договір, виконати який компанія повинна наданням іншій стороні власних пайових інструментів і який при цьому є:

- непохідним інструментом, за яким у компанії може виникнути обов'язок отримати змінну кількість власних пайових інструментів. Одним із прикладів є обов'язок компанії-емітента викуповувати власні привілейовані акції на першу вимогу їх утримувачів. Оскільки викуповуються вони за поточною ринковою ціною, то кількість привілейованих акцій, які на момент здійснення такої операції будуть викуплені, заздалегідь не обумовлюється. Фінансовим активом у такому разі може бути дебіторська заборгованість, яка утворюється, якщо гроші на рахунки акціонерів вже перераховані, а передача від них акцій ще не відбулася. Але йдеться не про вже викуплені акції, які фінансовими активами не є;
- похідним інструментом, розрахунок за яким буде чи може бути здійснений у будь-який спосіб, відмінний від обміну фіксованої суми грошових коштів або певної кількості будь-яких інших фінансових активів на фіксовану кількість власних пайових інструментів. Похідний інструмент є фінансовим активом утримувача, але не емітента. У ньому вони (похідні інструменти, що передбачають передачу фіксованої суми грошових коштів або інших фінансових активів за фіксовану кількість власних пайових інструментів компанії) не відображаються. Але емітент відображає на своєму балансі лише інструменти, від яких ті є похідними: емітовані ним акції та облігації. Тому що похідні інструменти (ф'ючерси, опціони) не мають номіналу, а вартість виникає лише, коли вони

реалізуються. Після чого і стають фінансовими активами сторони, що їх придбала.

Фінансовий актив визнається тоді і лише тоді, коли компанія стає стороною за договором щодо такого інструменту. При цьому зовсім не обов'язково, щоб договір укладався у письмовій формі або таку форму мав сам інструмент [1].

Якщо розглядати категорію “фінансовий інструмент” з точки зору функціонування власне фінансового ринку, то слід зауважити певні особливості щодо її тлумачення. За визначенням вітчизняних дослідників В. Ходаківської та О. Данилової, фінансові інструменти – це різноманітні фінансові документи, які обертаються на ринку, мають грошову вартість і за допомогою яких здійснюються операції на фінансовому ринку [4].

До товарів фінансового ринку належать грошові кошти та цінні папери. Головним критерієм, відповідно до якого певні грошові документи вважають цінними паперами, а інші – ні, є законодавче закріплення переліку цінних паперів. У більшості країн існують нормативні правові переліки цінних паперів, тобто переліки грошових документів, які мають юридичний статус цінного папера.

Основним законом, що регулює відносини, які виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку, є Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” [3].

Цей закон містить визначення категорії “фінансові інструменти”, яке також ототожнює поняття “фінансові інструменти” та “цінні папери”: “фінансові інструменти – це цінні папери, строкові контракти (ф'ючерси), інструменти грошового обігу, відсоткові строкові контракти (форварди), строкові контракти на обмін (на певну дату в майбутньому) у разі залежності ціни від відсоткової ставки, валютного курсу чи фондового індексу (відсоткові, курсові чи індексні свопи), опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених фінансових інструментів, у тому числі тих, що передбачають грошову форму оплати (курсіві та відсоткові опціони)”.

Стаття 3 Закону дає таке трактування цінних паперів: “Цінні папери – це документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цих документів, іншим особам” [3].

В Україні у цивільному обороті можуть перебувати як пайові, так і інші види цінних паперів. Зупинимось на них більш докладно.

Пайові цінні папери посвідчують участь їх власника у статутному капіталі (крім інвестиційних сертифікатів), надають йому право на участь в управлінні емітентом і отримання частини прибутку, зокрема у вигляді дивідендів, та частини майна у разі ліквідації емітента. До пайових цінних паперів належать: а) акції; б) інвестиційні сертифікати.

Боргові цінні папери – цінні папери, що посвідчують відносини позики і передбачають зобов'язання емітента сплатити у визначений термін кошти відповідно до зобов'язання. До боргових цінних паперів належать: а) облігації підприємств; б)

державні облигації України; в) облигації місцевих позик; г) казначейські зобов'язання України; г) ощадні (депозитні) сертифікати; д) векселі.

Іпотечні цінні папери – цінні папери, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів. До іпотечних цінних паперів належать: а) іпотечні облигації; б) іпотечні сертифікати; в) заставні; г) сертифікати ФОН.

Приватизаційні цінні папери – це цінні папери, які посвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду.

Похідні цінні папери – цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом терміну, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів.

Товаророзпорядчі цінні папери – цінні папери, які надають їхньому держателю право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах.

Отже, можна зробити висновок, що фінансові інструменти – це певною мірою права на ресурси (активи), які повинні відповідати таким вимогам: вільний обіг (здатність купуватися та продаватися на ринку, виступати як самостійний платіжний інструмент, що полегшує обіг інших товарів); доступність (можливість бути об'єктом усіх видів угод (позики, дарування, зберігання тощо)); стандартність (випуск однорідними серіями, класами тощо); документальність (повинні містити передбачені законодавством реквізити, відсутність будь-якого з них вказує на їх недійсність); регулювання і визнання державою (мають регулюватися та бути визнані державою як передумова довіри до них); ліквідність (здатність бути швидко реалізованими без істотних втрат для тримача); ризик (можливість втрат, що пов'язані з інвестиціями у фінансові інструменти).

Список літератури

1. Войнарченко, М. П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту [Текст] / М. П. Войнарченко. – К. : ЦУЛ – 2010. – 488 с.
2. Загородній А. Г. Фінансовий словник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-те видання, випр. та доповн. – К.: Т – во „Знання”, КОО; Л.: Вид – во Львів. банк. ін – ту НБУ, 2008 р. – 566 с.
3. Про цінні папери та фондовий ринок [Текст] : закон України від 23.02.2006 № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 31. – Ст. 268.
4. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг [Текст] : навч. посіб. / В. П. Ходаківська, О. Д. Данілов. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2005. – 501 с.

РЕЗЮМЕ

Говорушко Тамара

Проблемные аспекты сущности финансовых инструментов как теоретической категории

В статье рассматриваются дискуссионные аспекты теории финансовых инструментов с учётом национальных и международных стандартов бухгалтерского учёта и правового содержания исследуемой категории.

RESUME

Hovoruchko Tamara

Problematic aspects of the nature of financial instruments as a theoretical category

The article deals with controversial aspects of the theory of financial instruments in accordance with national and international standards of accounting and legal content of the studied categories.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.

ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ СТАТИСТИЧНИХ СЛУЖБАХ

У статті досліджено підходи до забезпечення якості статистичної інформації в міжнародних організаціях та національних статистичних службах. Виокремлено три рівні організацій, що займаються діяльністю у сфері забезпечення якості статистичної інформації: світовий, міжнародний регіональний та національний. Оцінено стан розробок щодо забезпечення якості статистичної інформації в українській статистичній службі порівняно із іншими країнами.

Ключові слова: забезпечення якості, статистична служба, якість статистичної інформації.

Відкритість та прозорість є важливими передумовами демократичного суспільства. Незалежність та висока якість статистики є, відповідно, важливою компонентою відкритості та прозорості. Статистична інформація є обов'язковою складовою інформаційного середовища розвиненого соціуму. Вона орієнтована на певні зобов'язання перед суспільством, клієнтами, респондентами, споживачами.

У 40-50-х рр. минулого сторіччя почали здійснюватись змістовні дослідження щодо оцінювання якості статистичної інформації. Найбільш помітними були праці щодо похибок М. Хансена та У. Горвіца. Дослідження У. Демінга були спрямовані на пошук компромісу між вартістю обстеження та його похибками.

Протягом наступних 30 років значним досягненням стала публікація наукових досліджень, які стосувалися якості, таких відомих вчених, як Е. Демінг, зокрема його «чотирнадцять принципів менеджменту», та Дж. Джуран, який був видатним дослідником соціальних відносин. Завдяки їм поняття «гарантування якості» розширилось і переросло в «повне управління якістю».

Із досліджень у 70-х рр. варто згадати Т. Даленіуса, а також роботу, виконану Управлінням федеральної статистичної політики і стандартів США (1978 р.), яка містила відомі робочі документи щодо статистичної політики, зокрема «Словник термінів невибіркових похибок».

На початку 80-х рр. найбільший внесок був зроблений статистиками Швеції та Канади, особливо це стосувалось якості інформації та досліджень щодо задоволеності користувачів (наприклад, Хартія якості Статистики Канади).

Серед науковців, які займалися цією проблематикою у 80-х рр. ХХ ст., варто назвати Р. Грувза, а в 90-х рр. – М. Купера, який звернув увагу на похибки, що виникають при опитуванні. У публікаціях з якості часто згадуються такі фахівці, як Л. Ліберг, П. Бімер, К. Діппо та ін.

Значна кількість вказаних робіт була виконана в міжнародних та національних статистичних організаціях. Наразі постає питання систематизації

досвіду щодо забезпечення якості статистичної інформації.

Метою статті є дослідження еволюції підходів до забезпечення якості статистичної інформації в міжнародних статистичних організаціях та національних статистичних службах розвинених країн світу. Для цього було окреслено такі завдання: виділити рівні, на яких відбувається діяльність організацій у галузі забезпечення якості статистичної інформації; дослідити зусилля, яких докладають ці організації для забезпечення останньої; розглянути основні нормативні документи, передусім міжнародних організацій; дослідити питання обміну досвідом організацій, що займаються питаннями забезпечення якості статистичної інформації, оцінити стан розробок в українській статистичній службі порівняно зі статистичними службами інших країн.

Можна визначити три рівні, на яких відбувається діяльність у галузі забезпечення якості статистичної інформації (табл. 1):

- світовий;
- міжнародний регіональний, зокрема європейський;
- національний.

На міжнародному світовому рівні працює Організація Об'єднаних Націй (ООН). У її складі є дві основні статистичні агенції: Статистичне бюро ООН у складі Секретаріату та Статистична комісія у складі Економічної та Соціальної Ради [1]. Крім цього, статистичні служби створено також у всіх регіональних комісіях та спеціалізованих органах.

Статистична комісія ООН розробила два основні документи, які стосуються якості статистичної інформації:

- «Фундаментальні принципи офіційної статистики ООН» для національних статистичних систем, ухвалені 14 квітня 1994 р. та прийняті Європейською економічною комісією на 47-й сесії в Женеві 15 квітня 1992 р. Таких принципів десять, і хоча жоден з них безпосередньо не стосується якості, усі вони мають фундаментальне значення для створення системи управління якістю. [2]
- «Керівні принципи міжнародної статистичної діяльності ООН», прийняті Комітетом з координації

Таблиця 1. Основні організації та їхні підрозділи, що провадять діяльність у галузі забезпечення якості статистичної інформації

Рівень	Організації	Підрозділ, відповідальний за статистичну діяльність
Світовий	Організація Об'єднаних Націй	Статистичне бюро, Статистична комісія, Інститут статистики ЮНЕСКО
	Організація економічного співробітництва і розвитку	Статистичний директорат
	Міжнародний інститут статистики	Різні підрозділи
	Міжнародний валютний фонд	Статистичний департамент
	Світовий банк	Департамент розвитку економіки
Міжнародний регіональний	Європейська економічна комісія ООН	Статистичні відділи
	Економічна комісія ООН для Африки	
	Економічна і соціальна комісії ООН для країн Азії та Тихого Океану	
	Економічна і соціальна комісія ООН для Латинської Америки і Карибського басейну	
	Економічна комісія ООН для Західної Азії	
	Європейський центральний банк	Підрозділ статистики у Генеральному директораті
	Статистичне бюро Європейського Союзу (Євростат)	Різні підрозділи
Національний	Національні статистичні агенції	Різні підрозділи

статистичної діяльності у 2005 р. У першому принципі зазначено, що доступна для всіх міжнародна статистика високої якості є фундаментальним елементом глобальних інформаційних систем. [3]

Організація економічного співробітництва і розвитку (Organisation for Economic Cooperation and Development, далі – OECD) займається аналізом і надає рекомендації з вироблення політики для допомоги владним структурам країн у підвищенні якості життя їхніх громадян. У її складі працює Статистичний директорат, який займається порівняльним аналізом економічної статистики для аналітичних потреб OECD, розробляє та розвиває міжнародні статистичні стандарти та координує статистичну діяльність як усередині OECD, так і інших міжнародних агенцій. Крім розповсюдження статистичної інформації Статистичний директорат розробляє політику щодо збирання та розповсюдження ключових даних та метаданих OECD, бере участь у розробленні міжнародних статистичних стандартів та посібників, разом із статистичними словниками, і проводить наукові дослідження щодо методів вимірювання продуктивності, паритету купівельної спроможності, необстежуваної економіки тощо. [4]

Міжнародний інститут статистики (International Statistical Institute, далі – ISI) є єдиним закладом подібного типу для статистиків та усіх тих, хто працює у галузі статистики. Це асоціація, яка пов'язана із національними статистичними товариствами і зосереджена на розвитку регіонів світу. ISI є неприбутковою неурядовою організацією і має статус консультативної для Економічної та Соціальної Ради ООН з 1949 р. Офіційно ISI був заснований у 1885 р., хоча фактично почав працювати значно раніше – ще з 1853 р. Тому це одна з найстаріших асоціацій, що активно працює на сьогодні. [5]

Серед європейських міжнародних статистичних органів варто назвати Європейську економічну комісію ООН (далі – ЕЕК ООН), у складі якої відповідальним за статистичну діяльність є Статистичний відділ, а також головну статистичну організацію Європейського Союзу – Статистичне бюро Європейського Союзу (Євростат).

Європейська статистична система (далі – ЄСС) має два рівні: національний рівень, що містить національні статистичні офіси у межах кожної держави-члена, в якій Національний статистичний інститут відіграє керівну роль, та європейський рівень, до якого належать підрозділи Євростату. Основними процесами на національному рівні є трансформація цих індивідуальних даних в агреговані, тобто статистичні, та їх перетворення в національні статистичні продукти. Основними процесами на європейському рівні є подальша агрегація й трансформація цих даних та їх перетворення в статистичні продукти європейського рівня.

Діяльність Євростату стосовно якості базується на п'ятнадцяти принципах «Кодексу діяльності європейської статистики» (далі – CoP) [6], який забезпечує концептуальну основу для стандартів та оглядів якості. Кодекс діяльності поділяється на три частини: принципи, що стосуються інституційного середовища (1-6), статистичних процесів (7-10) та вихідних статистичних даних (11-15). Для кожного принципу Кодекс діяльності визначає низку індикаторів, що відображають відповідні норми та забезпечують основу для оцінювання. «Кодекс діяльності європейської статистики» був оприлюднений Європейською комісією у 2005 р. та став логічним продовженням «Декларації якості ЄСС».

«Декларацію ЄСС з якості» було прийнято у 2001 р. [7] Цей документ містить півтори сторінки тексту, що містить програмну заяву ЄСС, виклад її концепції та десять принципів з вищезазначених «Фундаментальних принципів офіційної статистики ООН», поданих у контексті ЄСС.

«Базові рамки щодо гарантування якості Євростату» містять опис методів і процедур для забезпечення високої якості статистичної інформації в межах загального управління якістю [8]. Ці Рамки зосереджені на статистичних процесах та вихідних статистичних даних, тобто охоплюють принципи 7-15 Кодексу діяльності.

Документ під назвою «Як скласти звіт з якості» було презентовано на засіданні Робочої групи ЄСС у жовтні 2003 р. з метою забезпечення керівництва для звітування з якості статистичних даних в ЄСС. Крім

керівництва, в ньому розглядаються концепції якості, витрати та законодавство ЄС щодо якості статистичної інформації. Він містить багато прикладів стосовно держав-членів ЄС та значну бібліографію. У 2009 р. цей документ було замінено іншим, а саме - «Посібником ЄСС щодо звітів з якості».

«Стандартний звіт з якості ЄСС», також представлений на засіданні Робочої групи з якості у жовтні 2003 р., є стандартом ЄСС щодо звітування з якості. Він відповідав документу «Як скласти звіт з якості» та був його частиною. Замість нього у 2009 р. було підготовлено «Стандарт зі складання звітів з якості ЄСС». Він призначений насамперед для виробників статистичних даних, тобто для внутрішнього використання, але він містить усі

заходи, необхідні для підготовки звітів з якості для користувачів.

«Термінологічний словник з якості» було запропоновано на тому ж самому засіданні Робочої групи з якості у жовтні 2003 р. як додатковий до документу «Як скласти звіт з якості». Він містить коротке визначення багатьох технічних термінів з посиланням на джерела. Цей документ має переглядатися, оскільки, по-перше, він не містить деякі ключові терміни та, по-друге, після нього з'явилося декілька інших словників.

Крім того, існують інші посібники та керівництва ЄСС, описані нижче (табл. 2), а більшість національних статистичних інститутів мають свої власні стандарти та керівництва щодо якості.

Таблиця 2. Основні нормативні документи щодо забезпечення якості в ЄСС

Назва оригіналу	Назва
Checklist Quality of Statistical Output	Контрольний перелік якості вихідних статистичних даних
Checklist for the Quality evaluation of Administrative Data Sources	Контрольний перелік для оцінювання якості джерел адміністративних даних
EFQM Excellence Model	Модель досконалості EFQM
ESS Handbook for Quality Reports	Посібник ЄСС щодо звітів з якості
ESS Quality Declaration	Декларація якості ЄСС
ESS Quality Definition	Визначення якості ЄСС
ESS Standards for Quality Reporting	Стандарти складання звітів з якості ЄСС
ESS Standard for Quality Reports	Стандарт звітів з якості ЄСС
ESS Standard Quality Indicators	Стандартні індикатори якості
European Self-Assessment Checklist for Survey Managers	Європейський контрольний перелік з самооцінювання для керівників спостережень
Eurostat Statistical Processes Assessment Checklist	Контрольний перелік Євростату з оцінювання статистичних процесів
European Statistics Code of Practice	Кодекс діяльності європейської статистики
Eurostat Quality Assurance Framework	Базові рамки щодо гарантування якості Євростату
Glossary of Quality terms	Термінологічний словник з якості
Guidelines for Quality Reporting	Керівництво ЄСС зі складання звітів з якості
Guidelines for the Use of the Checklist (DESAP)	Керівництво для користувача щодо контрольного переліку DESAP
Handbook on Data Quality Assessment Methods and Tools	Посібник з інструментарію та методів оцінювання якості даних
Handbook on Improving Quality by Analysis of Process Variables	Посібник з покращення якості шляхом аналізу процесних змінних
QAF	Базові рамки щодо гарантування якості Євростату
Quality Measures for Economic Indicators	Виміри якості для економічних індикаторів

Одним з важливих документів у сфері якості, підготовлених у межах ЄСС, є «Європейський контрольний перелік з самооцінювання для керівників спостережень» – інструмент для керівників спостережень в ЄСС, який дає можливість проводити швидко, систематичне й вичерпне оцінювання якості статистичних процесів та вихідних статистичних даних і визначати шляхи для необхідних удосконалень. Існують також «Стисла версія контрольного переліку», яка містить тільки відібрані ключові запитання, та «Електронна версія контрольного переліку менеджерів спостережень» з «Електронною версією контрольного переліку для користувача».

«Посібник з покращення якості шляхом аналізу змінних процесу» окреслює загальний підхід та інструменти для визначення, вимірювання та аналізу основних процесних змінних, а також містить практичні приклади використання цього підходу для різних статистичних процесів.

У «Посібнику з інструментарію та методів оцінювання якості даних» є детальний опис усього діапазону методів оцінювання якості процесів виробництва та їхніх вихідних статистичних даних, а також відповідних інструментів. Крім того, він надає рекомендації щодо їх використання. Слід зауважити, що національними статистичними установами країн-членів ЄС також розробляються стандарти та інструменти у сфері якості для власного вжитку.

«Стандартні індикатори якості» були запропоновані в травні 2005 р. на засіданні Робочої групи з якості. Метою цього документу є надання стандартного переліку індикаторів для використання виробниками при аналізі якості їхніх статистичних продуктів. Він повністю відповідає показникам, що містяться в документі «Як скласти звіт з якості». Його було замінено «Посібником ЄСС щодо звітів з якості».

Оцінювання якості в Євростаті проводиться на основі «Контрольного переліку Євростату з оцінювання статистичних процесів», який перевіряє

послідовно кожен етап виробництва статистичних даних.

Розробниками нормативних документів та рекомендацій у Євростаті є переважно робочі групи. У 1994 р. створено внутрішню групу з корпоративного планування «Якість статистики», яка стала наступницею (спадкоємицею) внутрішньої Цільової групи з якості. У 1995 р. вона почала називатись Групою хартії якості. У липні 1996 р. Група хартії якості подала свою першу пропозицію щодо офіційного визначення якості статистики, проекту звіту з якості і структури щодо управління якістю у статистиці. У вересні 1996 р. почалась друга стадія корпоративного планування, на якій особлива увага зверталася на методи повного управління якістю. Група хартії якості, яка стала Групою гарантування якості, дослідила можливості використання стандартів ISO 9000 і внесла у жовтні 1997 р. у Керівний комітет Євростату другу пропозицію. У результаті затвердження Керівним комітетом пропозицій щодо якості статистики (визначення, звітування й управління) було призначено керівника з якості, а Євростат отримав єдині базові рамки для визначення та звітування з якості.

Паралельно з цим у 1995 р. створено Робочу групу «Оцінювання якості у статистиці підприємств», яка складалася з методологів європейських національних статистичних служб. Ця група в процесі роботи досягла згоди щодо визначення якості, змісту глосарію та проекту стандартного звіту з якості у структурній статистиці. Аналогічну роботу у короткотерміновій статистиці підприємств було виконано у 1998 р.

У 1998 р. створено Робочу групу з якості (Working Group on Quality), яка розвинула й узгодила багато аспектів щодо досягнення високих показників якості, таких, як визначення якості ЄСС та документи щодо стандартів складання звітів з якості. До того ж створена у 1999 р. Керівна експертна група з якості (Leadership Expert Group on Quality, далі – LEG) виробила рекомендації для покращення якості в ЄСС, які почали використовуватись національними статистиками країн за підтримки Євростату. У результаті цього було створено кілька посібників і керівництв та інших засобів оцінювання якості

статистичних процесів виробництва даних та вихідних статистичних даних, наприклад, «Керівництво щодо покращення якості шляхом аналізу процесних змінних», «Розвиток програми самооцінювання DESAP», «Методи та засоби оцінювання якості даних DatQAM» тощо.

Розвитку методології забезпечення якості статистичної інформації значною мірою сприяє обмін ідеями та досвідом, зокрема на науково-практичних конференціях.

Традиційним для ЄС стало проведення конференцій з питань якості у статистиці. Першу таку конференцію, організовану статистичною службою Швеції разом з Євростатом, проведено у 2001 р. Протягом конференції обговорювались результати досліджень, проведених LEG, метою яких було вивчення питань удосконалення ЄСС та її компонентів завдяки управлінню якістю та іншим роботам. Завдяки роботі групи LEG на конференції в Стокгольмі було прийнято рішення щодо впровадження в статистичну практику Євростату та національних статистик стратегії постійного покращення якості. На початку цього шляху було усвідомлено потребу покращення співпраці та обміну досвідом щодо питань якості у статистиці та організації регулярних європейських зустрічей з питань методології.

Конференція 2004 р. у Майнці (Німеччина) була організована як перша у серії конференцій, що проводяться раз на два роки, та охоплювала важливі методологічні питання, пов'язані з якістю ЄСС. Вона містила такі три важливі компоненти:

- презентація результатів, отриманих завдяки застосуванню рекомендацій групи LEG;
- демонстрація результатів європейського проекту «Якість даних у складних спостереженнях у новому європейському інформаційному суспільстві»;
- три повні дні навчальних курсів, що охоплюють важливі теми, пов'язані з якістю.

Загалом з 2001 р. відбулось п'ять науково-практичних конференцій з питань якості (табл. 3). Кількість учасників щоразу налічувала близько 400 осіб, кількість представлених країн – 30-40. Традиційно наукова програма має близько сорока секцій.

Таблиця 3. Європейські конференції з питань якості у статистиці

№	Місто	Країна	Рік
1	Стокгольм	Швеція	2001
2	Майнц	Німеччина	2004
3	Кардіф	Велика Британія	2006
4	Рим	Італія	2008
5	Гельсінкі	Фінляндія	2010
6	Афіни	Греція	2012

Треба сказати, що на національному рівні останнім часом також проводиться надзвичайно інтенсивна робота з питань забезпечення якості статистичної інформації. Діяльність фахівців національних статистичних органів щодо розв'язання питань управління якістю розпочалася в середині 90-х рр. минулого століття. Першою з ініціативою щодо управління якістю статистичної інформації виступила офіційна статистика Великої Британії. У межах цієї програми були розповсюджені документи CoP та «Контрольний перелік з якості».

Водночас статистична служба Австралії

профінансувала роботи з впровадження повного управління якістю та задекларувала перед своїми користувачами детальну політику щодо якості [9]. Слідом за нею здійснила спробу впровадження повного управління якістю Нова Зеландія. Статистична служба Нідерландів також представила власний проект. Варто також згадати діяльність щодо повного управління якістю у США [10].

Свідченням намірів виконання робіт щодо забезпечення якості є, на нашу думку, виокремлення в структурі національних статистичних служб підрозділу, відповідального за ці питання. Нами було

проаналізовано структури статистичних служб європейських країн станом на початок 2010 р. щодо наявності у них статистичного підрозділу, відповідального за якість. Виявилось, що практично в

усіх європейських національних статистиках такий підрозділ є, а в десяти з них він містить у назві слово «якість» (табл. 4).

Таблиця 4. Структурні підрозділи з питань якості статистичних служб деяких країн-членів Євросоюзу

№	Країна	Статистична служба	Підрозділ, відповідальний за якість
1	Австрія	Статистика Австрії	Відділ управління якістю
2	Андорра	Департамент національної статистики	Відділ якості
3	Болгарія	Національний інститут статистики	Відділ планування та управління якістю
4	Ірландія	Центральний статистичний офіс	Відділ адміністративних даних, статистичних методів та якості
5	Іспанія	Національний інститут статистики	Департамент методології, якості та інформаційний і телекомунікаційних технологій
6	Литва	Національна статистика	Відділ методології та якості
7	Нідерланди	Національна статистика	Відділ методології та якості
8	Німеччина	Федеральний статистичний офіс	Секція організації, управління якістю, оцінювання персоналу
9	Швеція	Національна статистика	Відділ управління якістю
10	Чеська Республіка	Статистичний офіс	Секція математичних та статистичних методів та статистичної якості

Цікавим, на нашу думку, є дослідження, виконане ще у 1993 р. шведськими статистиками Б. Свенсоном та К.-Е. Сарндалом [11]. Вони відвідали вісім статистичних служб у різних частинах світу з метою дослідження їхньої діяльності щодо забезпечення якості статистичної інформації: Австралійське бюро статистики (АВС), Бюро статистики праці США (БСП), Національну сільськогосподарську статистичну службу США (НССС), Новозеландський департамент зі статистики (НЗДС), Статистику Канади (СК), Відділ статистики доходів Внутрішньої фінансової служби США (ВДСД), Статистику Швеції (СШ), Бюро переписів США (БП). Фахівці цих служб відповідали на наступні запитання:

1. Чи існує законодавчий акт про статистику або інший подібний документ, що регулює діяльність вашої статистичної служби? Чи пов'язаний він із забезпеченням якості?
- 2а. Чи має ваша служба документ щодо загальних цілей організації?
- 2б. Чи має ваша служба документ, що стосується якості зокрема?
3. Чи має ваша служба стратегічний план?
4. Чи має ваша служба задокументовану стратегію управління якістю (чітко виражене зобов'язання вищого керівництва щодо управління якістю)?
- 5а. Чи має ваша служба власну раду з якості на вищому рівні?
- 5б. Чи має ваша служба призначеного службовця, відповідального за управління якістю?
- 5с. Чи має ваша служба власні ради з якості на нижчому рівні?
6. Чи має ваша служба цілі щодо якості у майбутньому?
- 7а. Чи має ваша служба визначення якості?
- 7б. Чи має ваша служба політику якості?
- 7с. Чи має ваша служба опублікований словник з якості?
- 8а. Чи має ваша служба опублікований інший документ, що характеризується як Керівництво з якості (документ, насамперед призначений для

фахівців з планування, та керівника, який визначає шляхи досягнення якості на різних стадіях процесу виробництва статистичної інформації)?

8б. Чи має ваша служба посібники з документування якості даних?

8с. Чи має ваша служба критерії у вигляді кількісних правил для заборони статистичних даних низької якості?

8д. Чи має ваша служба документ щодо політики інформування користувачів про якість даних та методологію?

9. Чи розпочала ваша служба певні проекти (діяльність) щодо реалізації загальних цілей, які відіграють важливу роль у забезпеченні якості?

10а. Чи має ваша служба чітко визначену формальну процедуру наймання персоналу зі спеціальними навичками (математичних статистиків, економістів)?

10б. Чи має ваша служба значну кількість кваліфікованих статистиків?

10с. Чи має ваша служба регулярні курси навчання персоналу?

У табл. 5 наведено результати опитування фахівців цих служб з питань якості (відповіді «так» позначені як «+», «ні» як «-» та «не завершено» як «=»). Крім того, у таблицю було додано відповіді на ці ж запитання за даними української статистики у 2011 р. (ДССУ).

З огляду на вищенаведене можна зробити висновок, що питання забезпечення якості статистичної інформації як у міжнародних організаціях, так і в національних статистичних службах наразі активно розвиваються, про що свідчить значна кількість розроблених нормативних документів, проведення науково-практичних конференцій тощо. Українська статистика у цих питаннях дещо відстає від європейських. Деякі розробки ще досі не набули офіційного статусу і тому формально відсутні, хоча вони вже ефективно використовуються у роботі статистичної служби України. Очевидною є відсутність необхідних посібників з якості та підвищення кваліфікаційного

Таблиця 5. Результати опитування деяких статистичних служб щодо зусиль із забезпечення якості статистичної інформації у 1993 р. та ДССУ у 2011 р.

Запитання	АБС	БСП	НССС	НЗДС	СК	ВСД	СШ	БП	ДССУ
1	+ =	+ -	+ -	+ -	+ -	+ -	+ -	+ -	+ +
2a	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2b	-	-	-	+	-	=	-	+	+
3	+	-	+	+	-	+	-	+	+
4	-	-	-	+	-	+	-	-	+
5a	-	+	-	-	-	+	+	=	+
5b	-	-	-	+	-	-	-	+	+
5c	-	+	-	-	-	-	-	=	-
6	-	-	-	+	-	+	-	+	-
7a	-	+	-	+	-	-	-	+	=
7b	+	+	-	+	-	+	-	+	-
7c	-	-	-	-	-	+	-	-	-
8a	+	-	-	-	+	+	-	-	-
8b	=	-	-	-	+	+	+	-	+
8c	=	-	-	+	+	-	-	-	-
8d	=	-	-	-	+	+	-	-	=
9	=	=	=	+	+	+	+	-	=
10a	=	-	-	-	+	+	-	+	-
10b	=	-	+	-	+	+	-	...	-
10c	=	-	+	+	+	+	+	+	-
Всього +	5	6	5	12	10	15	6	9	9

рівня фахівців Держстату.

Список літератури

1. Офіційний сайт ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/aboutun/>
2. Основні принципи офіційної статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unstats.un.org/unsd/methods/statorg/FP-Russian.htm>.
3. Principles Governing International Statistical Activities [Electronic resource]. – Access mode: http://unstats.un.org/unsd/methods/statorg/Principles_stat_activities/principles_stat_activities.htm –
4. Офіційний сайт OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>
5. Офіційний сайт Міжнародного інституту статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isi-web.org/>
6. European Statistics' Code of Practice [Electronic resource]. – Access mode: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/quality/code_of_practice
7. Декларація ЄС з якості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/quality>
8. Eurostat Quality Assurance Framework. – Eurostat – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/quality/or_our_intranet_pages.Eurostat
9. Linacre S.J. Approaches to quality assurance in the Australian Bureau of Statistics / Business Surveys, Bulletin of the International Statistical Institute: Proceedings of the 48th Session. – Cairo, 1991.– Book 2. – PP. 297-321.
10. Colledge M. Quality policies, standards, guidelines and recommended practices at national statistical agencies / M. Colledge, M. March // Survey measurement and process quality. – New York: John Wiley & Sons, 1997. – P. 501-522.
11. Quality Work and Quality Assurance within Statistics. – European Commission, Eurostat, 1998. – 115 p.

РЕЗЮМЕ

Гончар Оксана

Подходы к обеспечению качества статистической информации в международных организациях и национальных статистических службах

В статье исследованы подходы к обеспечению качества статистической информации в международных организациях и национальных статистических службах. Выделено три уровня организаций, занимающихся деятельностью в сфере обеспечения качества статистической информации: мировой, международный региональный и национальный. Оценено состояние разработок по обеспечению качества статистической информации в украинской статистической службе по сравнению со статистическими службами других стран.

RESUME

Honchar Oksana

Approaches to statistical information quality assurance in international organizations and national statistical services

In the paper approaches to statistical information quality assurance in international organizations and national statistical services are investigated. Three levels of organization engaged in statistical information quality assurance activity are selected: world, international regional and national. The state of working out on statistical information quality assurance in Ukrainian statistical service comparing with statistical services of other countries is estimated.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2012 р.

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Розглянуто сутність та особливості проведення лізингової діяльності в Україні, досліджено методику її організацію обліку операцій лізингу в учасників цього процесу та визначено основні напрями їх удосконалення.

Ключові слова: лізинг, облік лізингових операцій, лізингодавець, лізингоодержувач.

Становлення ринкових відносин в Україні визначає нові напрями реформування бухгалтерського обліку і системи аналітичного забезпечення, яке покликане сприяти підвищенню обґрунтованості управлінських рішень щодо розвитку підприємств і пошуку можливостей нарощування інвестування їх діяльності, зокрема за рахунок лізингу. Це підсилює увагу до вибору методик обліку і аналізу лізингових операцій, які з одного боку повинні ґрунтуватися на принципах апробованих міжнародною практикою, а з іншого - враховувати сучасний стан національної економіки, специфіку і особливості фінансування вітчизняних підприємств.

Одним з найпоширеніших у світовій практиці способів технічного оснащення і оновлення основних засобів господарюючого суб'єкта виступає лізинг. Це складна синтетична форма господарських зв'язків, що містить у собі елементи купівлі-продажу, кредиту, оренди, прокату, продажу на виплат. Популярність лізингу як форми посередництва на ринку об'єктів капітального інвестування пояснюється можливістю для лізингоотримувача відмовитися від банківського кредитування з одночасною економією обігових коштів підприємства, розширенням сфери діяльності, освоєнням нових сегментів ринку для виробника (постачальника) предмета лізингу та розвитком інфраструктури ринку за рахунок мережі обслуговуючих підприємств.

Дослідженню проблем обліку лізингової діяльності присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних економістів: Р. Адамса, О. Амата, Е. А. Аренса, Н. П. Баришнікова, Дж. Блейка, М. Ф. Ван Бреда, Ф. Ф. Бутинця, Н. Внукової, В. Д. Газмана, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, Н. М. Грабової, А. Гропелі, В. М. Джухи, А. Г. Загороднього, З. В. Задорожного, М. В. Карпа, Л. М. Кіндрацької, Г. Г. Кірейцева, Я. Д. Крупки, Дж. К. Лоббека, Н. М. Малюги, В. І. Міщенко, Р. Монтгомері, Е. Нікбахта, В. І. Подольського, Л. Н. Прилуцького, М. С. Пушкаря, З. Рахмана, Н. Г. Слав'янської, Н. М. Ткаченко, Б. Ф. Усача, Г. Хемела, Є. С. Хендріксена, Н. В. Чебанової, Е. Н. Чекмарьова, А. Шермега. Незважаючи на суттєві здобутки у дослідженні цієї проблеми, низка питань щодо організації та методики бухгалтерського обліку

лізингових операцій залишається невирішеною та потребує подальших наукових досліджень.

Метою нашої роботи є дослідження стану та перспективи розвитку лізингової діяльності в Україні та інших країнах світу, поглиблення розуміння соціально-економічної суті поняття лізингу з урахуванням його особливостей і переваг перед іншими формами інвестування, оцінка сучасного стану обліку лізингових операцій в усіх учасників лізингових відносин і окреслення напрямків їх удосконалення.

Виходячи з мети, ми поставили перед собою наступні завдання:

- дослідити сучасні методичні підходи до обліку лізингових операцій;
- запропонувати напрями вдосконалення обліку складових елементів лізингового платежу.

Лізинг використовується для швидкого та ефективного оснащення підприємств новою технікою та технологіями. На сьогодні ринок лізингових послуг охоплює близько 100 країн світу, переважна частина яких – ті, які розвиваються, де лізинг поширюється прискореними темпами, особливо при придбанні промислового обладнання, транспортних засобів тощо. Розширення лізингового ринку є об'єктивним за умов інтернаціоналізації виробництва і фінансової сфери, дає можливість імпортувати обладнання багатьом країнам з доволі обмеженими ресурсами. Лізинг є більш вигідний при виконанні фінансових зобов'язань порівняно з іншими формами фінансових інвестицій. Він не лише полегшує інвестування імпорту промислового обладнання, але і дозволяє забезпечити передавання технологій з промислово розвинених країн до країн, що розвиваються.

Український ринок лізингових послуг займає лише 0,1% від європейського. Максимальний показник припадає на 2008 р., коли він становив близько 8 %, протягом 2009 року й цей показник скоротився більш ніж удвічі. У 2010 році спостерігаються позитивні зрушення на ринку лізингу — кількість укладених договорів фінансового лізингу за 2010 рік збільшилась на 2088 (69,4%) порівняно з 2009 роком і склала 5095 договорів [6, с. 125].

Проведений аналіз наукових і практичних джерел, у яких розглядається економічна суть лізингу,

показав, що окреслене поняття є дискусійним, про це свідчить значна кількість концепцій, які пропонують представники різних наукових шкіл. Тлумачення терміну „лізинг” свідчить про його складність та недостатнє теоретичне вивчення. Вчені та практики зазначають, що з одного боку лізинг – це залучення оборотних коштів в основний капітал на визначений у угоду термін на умовах повернення або з правом викупу (ототожнюють лізинг з орендою, відносинами купівлі-продажу, кредитом), а з іншого – наголошують на його здатності бути формою інвестування в основні засоби підприємств (ототожнюють з фінансуванням капітальних вкладень, інвестиціями).

Проте ми дійшли висновку, що найбільш доцільним є визначення лізингу як сфери інвестицій та вивчення його як форми інвестування на різних рівнях структурної організації економічної системи:

- лізинг як система зв'язків між конкретними учасниками лізингових відносин – продавцем (виробником) і покупцем, а в окремих випадках – установою, яка фінансує виробництво чи придбання об'єкта лізингу;
- лізинг як форма перетворення капіталу з грошової на речову форму та у зворотному напрямі через здійснення амортизаційних відрахувань, на якому він є однією з форм здійснення обігу;
- лізинг як форма інвестування в основні засоби підприємств, на якому останній виконує функцію стимулювання процесу розширеного відтворення на основі запровадження інновацій, що дає можливість враховувати вплив макроекономічної ситуації на тенденції його розвитку.

Якщо питання економічної та юридичної природи лізингу, залишаючись дискусійними, достатньо широко висвітлюються в працях спеціалістів, то на проблематику адекватного відображення лізингових операцій відповідно до їх суті у системі бухгалтерського обліку звертають надзвичайно мало уваги. Разом із тим теоретичні засади праць вітчизняних і зарубіжних учених, а також практика діяльності підприємств свідчать, що облік лізингових операцій вимагає подальшого вдосконалення з метою забезпечення ефективного управління лізинговою діяльністю як у країні загалом, так і в окремих суб'єктів господарювання. Особливо значних змін повинна зазнати методика обліку лізингу основних засобів, хоча сьогодні в Україні вона є достатньо розробленою, проте не враховує специфіки функціонування промислово-фінансових груп, адже всі учасники лізингових відносин та кожен з них поза ними функціонують не ізольовано, а в тісній взаємодії з іншими ланками економічної системи на всіх рівнях її структурної організації аж до макроекономічного.

Дослідження свідчать, що роль бухгалтерського обліку лізингових операцій як функції управління визначається завдяки використанню його даних в економічному аналізі та плануванні. Вивчення наукових праць та практика організації лізингових операцій дали змогу встановити, що при здійсненні аналізу лізингової діяльності найменш вивченими є питання методики оцінки їх ефективності. На основі результатів досліджень та оцінки наявних методик аналізу ефективності інвестиційних проєктів ми дійшли висновку, що використання їх у практиці лізингової діяльності є недостатньо обґрунтованим.

Проведений ґрунтовний аналіз чинних

законодавчих, нормативних актів і практичного досвіду здійснених лізингових операцій свідчить про значні проблеми в правовому і обліковому аспектах. У цій статті зупинимось більш детально на організації обліку останніх, яка має низку недоліків, насамперед компаній, для яких лізингова діяльність є основною:

1. Ототожнення П(С)БО 14 лізингових операцій з орендними, відображення основної діяльності лізингової компанії у фінансовій звітності як інвестиційної;
2. Відсутність єдиної схеми обліку основної діяльності лізингової компанії;
3. Неузгоджене внесення змін до усіх пов'язаних стандартів та вимога П(С)БО 14 відобразити передачу предмета фінансового лізингу лізингоотримувачеві з визнанням іншого доходу (від реалізації необоротних активів) та інших витрат (собівартості реалізованих необоротних активів), у той час, як рахунки для відображення таких операцій (згідно із старою редакцією типового плану рахунків субрахунків 742 «Дохід від реалізації необоротних активів» та субрахунок 972 «Собівартість реалізованих необоротних активів») було виключено, а П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу та припинена діяльність» – змінено схему обліку реалізації необоротних активів, з визнанням вже не інших (інвестиційних) доходів та витрат, а іншого операційного доходу та інших операційних витрат [4]; в обох випадках не враховується той факт, що для лізингової компанії така передача є основною діяльністю, а не іншою операційною (згідно з П(С)БО 27), і тим більше – не інвестиційною (згідно з П(С)БО 14 та П(С)БО 4);
4. Вимога відповідно до П(С)БО 14 «Оренда» визнавати найбільш суттєвою статтею доходів лізингової компанії дохід у складі лізингових платежів за договорами фінансового лізингу – як фінансовий дохід, а дохід від іншого напрямку основної діяльності – послуг оперативного лізингу – як дохід від іншої операційної діяльності, собівартість же наданих лізингових послуг – як інші витрати операційної діяльності [4];
5. Відсутність механізму обліку витрат виробництва (надання) послуг лізингу лізинговими компаніями і позбавлення останніх можливості проводити калькулювання їх собівартості, аналіз і контроль витрат за напрямками діяльності (фінансовий, оперативний лізинг та послуги додаткового сервісу);
6. Відсутність схем обліку повернення, викупу предметів фінансового лізингу в обліковому законодавстві;
7. Неузгодженість П(С)БО 14 та МСБО 17 в аспектах оцінки дебіторської заборгованості при передачі предметів фінансового лізингу лізингоотримувачеві (міжнародний стандарт передбачає використання в обліку для оцінки дебіторської заборгованості суми валових інвестицій в оренду, національний – передбачає оцінку за чистими інвестиціями) [4].

Крім цього, на практиці лізинговою компанією будується своя модель обліку основної діяльності, яка усуває ті або інші недоліки порядку обліку згідно з національними П(С)БО повністю або частково, породжує інваріантність розкриття інформації у фінансовій звітності. Отже, порушується ще одна

якісна характеристика останньої – зіставність.

Підсумовуючи дослідження, ми дійшли висновку, що при веденні договірної роботи не варто обмежуватися рекомендаціями, викладеними в національних стандартах щодо розрахунку лізингових платежів. Вважаємо за необхідне застосовувати також інші методики, які дозволять враховувати вплив інфляційних процесів, банківських відсотків і різних інших чинників, що забезпечить досягнення оптимальних договірних положень, які будуть задовольняти обидві сторони.

Проведене дослідження основних етапів здійснення лізингової угоди дозволило зробити висновок про те, що порядок їх документального оформлення є основою для подальшої реалізації лізингового проекту. Проте оптимізація зазначеного порядку передбачає розробку нових форм облікової документації та вдосконалення вже наявних в обліковому процесі, вони становлять певний обсяг інформації про події, що призводять до змін у структурі активів, зобов'язань та у власному капіталі підприємства, що сприяє своєчасному прийняттю ефективних і обґрунтованих управлінських рішень.

Задля удосконалення обліку основної діяльності лізингової компанії вважаємо за необхідне виокремити два варіанти вирішення проблем – поточний і перспективний.

Поточне вирішення облікових проблем полягає у наступному:

1. Відмова від схем обліку операцій фінансового лізингу, запропонованих національною обліковою системою, реалізація яких призводила до порушення принципу превалювання сутності над формою та якісних характеристик зрозумілості, доречності та зіставності показників фінансової звітності.
2. Впровадження альтернативної схеми обліку лізингових операцій, основними рисами якої є: облік предметів фінансового лізингу як товарів, відображення доходу від реалізації предметів фінансового лізингу при їх передачі як доходу від реалізації робіт, послуг, відображення лізингових платежів за договорами оперативного лізингу та доходу в складі лізингових платежів за договорами фінансового лізингу як доходу від реалізації робіт, послуг, відображення вартості переданого у фінансовий лізинг об'єкта та інших витрат у зв'язку з виконанням договорів оперативного та фінансового лізингу як витрат виробництва.

На майбутнє пропонуємо внести до плану рахунків наступні зміни:

1. Рахунок 70 перейменувати на «Доходи від основної діяльності» з уведенням додатково субрахунків «Відсотки одержані» (для відображення частини незаробленого фінансового доходу, що визнається в якості доходу від надання лізингових послуг у відповідному звітному періоді) та «Інші доходи основної діяльності» (для відображення доходу від надання послуг оперативного лізингу, компенсації лізингодержувачем понесених лізингодавцем витрат, інших доходів від основної діяльності, що не можуть бути віднесені до жодного з наявних субрахунків рахунку 70).
2. Ввести до рахунку 90 «Собівартість реалізації» субрахунок 905 «Виконання договорів лізингу» для включення до складу витрат звітного періоду

собівартості наданих лізингових послуг.

Отже, характеризуючи сучасний стан розвитку обліку лізингових операцій, можна зауважити, що його значення як важливої функції управління останніми на підприємстві зростає, але в той же момент він потребує поточного та перспективного удосконалення для кращого виконання завдань, покладених на нього.

Список літератури

1. Про лізинг [Електронний ресурс] : закон України від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/documents/newdocs/723-97.htm>.
2. Оренда [Електронний ресурс] : міжнародний (стандарт) бухгалтерського обліку № 17. – Режим доступу: http://dipifr.info/lib_files/standards/ukr/standards_010109/IAS_17.pdf.
3. Основні засоби [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7. – Режим доступу: <http://www.buhgaltero911.com/Res/PSBO/PSBO7.aspx>.
4. Оренда [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 14. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO14.aspx>.
5. Грабова, Н. М. Облік господарських операцій в бухгалтерських проводках [Текст] : навч. посіб. / Н. М. Грабова, Ю. Г. Кривоносов. – К. : А.С.К., 2006. – 416 с.
6. Купалова, Г. І. Розвиток лізингу в Україні: обліково-аналітичні та фінансово-економічні аспекти [Текст] / Г. І. Купалова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 1. – С. 120-126.

РЕЗЮМЕ

Градова Елена, Кутузов Михаил

Предпосылки развития и особенности бухгалтерского учета лизинговых операций в Украине

Рассмотрены сущность и особенности проведения лизинговой деятельности в Украине, исследованы методику и организацию учета операций лизинга у участников этого процесса и определены основные направления их совершенствования.

RESUME

Gradova Olena, Kutuzov Mykhaylo

Background and features of the accounting of leasing operations in Ukraine

The essence and features of leasing activity in Ukraine is considered. The technique and the organization of leasing operations in the participants of this process and identified key areas for improvement are studied.

Стаття надійшла до редакції 01.02.2012 р.

ЗАПАСИ У РЕАЛІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

У статті розкрито суть та значення облікової політики підприємств. Обґрунтовано основні елементи, що відображаються у складі запасів облікової політики підприємств ресторанного бізнесу. Уточнено зміст дефініції «запаси» та запропоновано системне визначення виробничих запасів, запасів виробництва, збутових запасів. Досліджено переваги та недоліки методів оцінки запасів при їх вибутті, що наявні в обліковій політиці підприємств. Зазначено, що у бухгалтерському обліку важливим є не кількість методів оцінки запасів, а їх безперечно позитивний вплив при прийнятті рішень щодо ціноутворення на вироблену продукцію та оцінку фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: облікова політика, запаси, виробничі запаси, запаси виробництва, збутові запаси, готова продукція, напівфабрикати, товари, методи оцінки.

Ринкова трансформація економіки України висуває підвищені вимоги до інформації, що подається у фінансовій звітності підприємств. На сьогодні бухгалтерський облік і підготовка фінансової звітності повинні здійснюватися підприємствами відповідно до принципів та методів, зазначених у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» [1] та розроблених національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Важливою бухгалтерською складовою є облікова політика, що розробляється індивідуально кожним підприємством і покликана забезпечувати надійність та достовірність їх фінансової інформаційної системи.

Питання формування та реалізації облікової політики підприємств знайшли відображення в працях таких вчених, як Бутинець Ф. Ф. [1], Голов С. Ф. [2], Житній П. Є. [3], Пушкар М. С. [4] тощо. Незважаючи на значні наукові напрацювання, доводиться констатувати невідповідність теоретичних та практичних розробок реаліям української дійсності. У сучасних умовах на процес формування облікової політики звертається недостатня увага як з боку працівників бухгалтерської служби, так і з боку власників, адміністрації підприємства. Тому проблема формування та реалізації облікової політики підприємств потребує подальшого вивчення та дослідження.

У нашій статті визначено основні елементи облікової політики, які належать до складу обліку запасів підприємств ресторанного господарства, уточнено зміст дефініції «запаси» та обґрунтовано методи оцінки вибуття запасів.

Облікова політика в Україні офіційно почала застосовуватися з 01.01.2000 р. – з дати введення в дію положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Зміст терміну «облікова політика» розкривається Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Ними визначається, що «облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової

звітності» [5, с. 3; 6. с. 4]. Такий же зміст закладено і в балансовій політиці, розповсюдженій у бухгалтерському обліку країн Західної Європи [7, с. 29].

Міжнародні стандарти обліку визначають облікову політику як «сукупність принципів, основ, домовленостей та процедур, які приймаються керівництвом при

складанні та поданні фінансових звітів» [7, с. 170].

При формуванні облікової політики не існує якихось чітких вимог щодо її складових. У наказі про облікову політику підприємствам ресторанного господарства доцільно зосередити увагу на тім, які методи й процедури із запропонованих національним законодавством альтернатив вибрати. У комплексі напрямків із вдосконалення бухгалтерського обліку особливої уваги вимагає формування повної та достовірної інформації про наявність, рух і використання запасів. Від побудови обліку запасів залежить значення таких показників діяльності підприємства, як собівартість і прибуток.

До основних елементів, що відображаються у складі запасів облікової політики підприємств ресторанного бізнесу, на наш погляд, доцільно зарахувати:

- визначення запасів;
- методи оцінки вибуття запасів;
- визнання й відображення в бухгалтерському обліку та звітності за регламентацією у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 9 «Запаси» [8].

Відповідно до П(С)БО 9 запаси - це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [8]. Зауважмо, що визначення запасів містить три чітко відокремлені елементи, які характеризують сферу участі запасів у господарській діяльності підприємства.

Конкретизуючи наведене визначення, у П(С)БО вказують, що до запасів належать:

- сировина, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;
- незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів;
- готова продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом;
- товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу;
- малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року;
- поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за П(С)БО 9, а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання.

На основі визначення запасів, наведеного в П(С)БО 9, вважаємо доцільним для формування облікової політики підприємства вказати на участь запасів в усіх основних господарських процесах підприємства ресторанного господарства: постачання, виробництва та збуту. Таке твердження будується на дослідженні змісту вищенаведеного визначення запасів, яке надається у П(С)БО 9.

Дійсно, виходячи із визначення запасів, запропонованого згадуваним обліковим стандартом, бачимо, що запаси, які утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством, є запасами процесу постачання. Саме в ході здійснення та завершення процесу постачання як сукупності господарських операцій із забезпечення підприємства предметами праці у нього виникає можливість утримувати запаси для наступного їх використання переважно для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг. Таку групу запасів традиційно називають виробничими.

Процес виробництва, що з позицій бухгалтерського обліку становить сукупність господарських операцій із виготовлення продукту виробництва, ґрунтується на використанні запасів у якості предметів праці. Запаси, які (за їх визначенням відповідно до П(С)БО 9) перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, за економічним змістом є запасами виробництва. Саме таку назву вважаємо доцільним присвоїти запасам, які піддаються процесу виробництва з метою отримання продукту, призначеного для збуту.

Насамкінець зазначимо, що запаси, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, належать до процесу збуту, що складає сукупність господарських операцій з реалізації продукту виробництва. Таку групу запасів вважаємо доцільним називати збутовими.

Орієнтуючись на здійснене уточнення змісту дефініції «запаси», вважаємо доцільним

запропонувати їх системне визначення, наведене в таблиці 1.

За змістом таблиці 1 до складу запасів нами введено напівфабрикати власного виробництва. Мотивацією слугує чинне винесення вказаного виду запасів виробництва у окремих об'єкт обліку, що засвідчує наявність рахунку 25 «Напівфабрикати» у Плані рахунків бухгалтерського обліку [9].

Таким чином, вищевикладене свідчить, що метою здійсненої конкретизації сутності та складу запасів є підвищення ефективності реалізації облікової політики на сучасному етапі підприємств ресторанного бізнесу.

Наступним елементом обліку запасів, що зазначається в обліковій політиці підприємств ресторанного бізнесу, є їх оцінка. Остання відіграє значну роль при формуванні облікової політики. Важливим при цьому є принцип обачності, який передбачає застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки запасів, що повинні запобігти завищенню оцінки активів, а також забезпечувати точність фінансових результатів підприємства.

За даними п. 16 П(С)БО 9 при відпуску у виробництво, реалізації та іншому вибутті їх оцінка здійснюється за наступними методами:

- ідентифікованої собівартості одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних витрат;
- ціни продажу.

Методи оцінки вартості вибуття запасів досліджуються різними вченими, які висвітлюють їх переваги і недоліки. Проте, на нашу думку, не акцентується увага на доцільності використання цих методів у конкретних галузях економіки [1- 4].

Сутність методу нормативних витрат полягає у тому, що для оцінки запасів застосовують норми витрат на одиницю продукції, які установлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей, діючих цін. Вважаємо, що метод доцільно використовувати підприємствами ресторанних послуг, зазначене обґрунтовується тим, що останні мають налагоджене нормативне господарство. Використання методу нормативних витрат на підприємстві ресторанного господарства, з одного боку, дає змогу спростити процедуру обліку й оцінку запасів, а з іншого – для встановлення нормативних цін відділом закупівель або відповідальною особою потрібно постійно відстежувати коливання ринкових цін на сировину. Періодичний перегляд норм витрат і зміни ринкових цін у нормативній базі спричиняє додаткові витрати підприємства.

Зауважимо, що вибір постачальників запасів ускладнюється через різноманітність джерел їх надходження. Отже, до застосування цього методу на підприємствах ресторанного господарства слід ставитись виважено, і, як вважає К. Друрі, враховувати, чи окупляться витрати на розробку і впровадження тими результатами, які плануються отримати від використання нормативного методу, чи сумісний він з іншими методами та системами, які використовуються на підприємстві [10, с. 51]. Проте Р.Ентоні і Дж. Ріс вважають, що метод нормативних

Таблиця 1. Систематизація змісту та складу запасів за їх визначенням за П(С)БО 9

Група запасів	Визначення запасів групи	Склад запасів групи	Рахунок обліку
Виробничі запаси	Запаси, що утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством	Сировина, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб	20 «Запаси»
		Малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року	22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»
Запаси виробництва	Запаси, що перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва	Незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів	23 «Виробництво»
		Напівфабрикати власного виробництва у вигляді закінчених обробкою і складанням вузлів, виробів, призначених як для подальшої обробки, так і для продажу	25 «Напівфабрикати»
Збутові запаси	Запаси, що утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності	Готова продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом	26 «Готова продукція»
		Товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу	28 «Товари»

витрат є подібним до методу середньозваженої собівартості [11, с. 97], але, на відміну від нормативного методу оцінки вартості виробничих запасів, використання методу середньозваженої собівартості не вимагає додаткових витрат.

Метод середньозваженої ціни (вартості) запасів припускає списання на витрати купівельної вартості реалізованих запасів за середньою ціною придбання. За цим методом оцінюється кількість запасів конкретного найменування, що вибули за місяць або кількість запасів за кожною окремою операцією з їх вибуття. Оцінка запасів за допомогою методу середньозваженої собівартості здійснюється за кожною одиницею запасів діленням сумарної вартості залишку цих запасів на початок звітної місяця і вартістю аналогічних запасів, отриманих у звітному місяці, на їх сумарну кількість на початок звітної місяця і одержаних у звітному місяці.

Аналіз наукового дослідження окремих підприємств ресторанного господарства показав, що на деяких підприємствах харчування застосовується метод середньозваженої собівартості одиниці запасів. Запаси кожної окремої одиниці витрачаються і поповнюються упродовж певного періоду. Наприклад, борошно вищого гатунку, що призначене для борошняних кондитерських виробів, надходить від різних постачальників за різною ціною упродовж одного місяця, а завантажується в один бункер. Зазначений метод доцільно використовувати на підприємстві, оскільки за його допомогою вирівнюється значення показника собівартості реалізованої продукції при непередбаченому зростанні закупівельних цін, виключається потреба партійного обліку закупівельних цін на реалізовану продукцію. Методика оцінки відпущених матеріалів за середньозваженими цінами припускає визначення середньої ціни залишку на початок місяця і надходження матеріалів та її подальше застосування до кількості відпущених матеріалів і їх

залишку на кінець місяця.

Метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів застосовується відносно вибуття невзаємозамінних запасів або тих, які відпускаються для спеціальних замовлень, проектів, або коли їх первісна вартість визначена з ідентифікованої вартості. На нашу думку, зазначений метод прямої ідентифікації одиниці запасів можна використовувати на підприємствах ресторанного господарства, які мають невелику кондитерські цехи. У разі наявності технічних і організаційних можливостей для обліку витрат за кожним видом запасів та за умови, коли ідентифікується і забезпечується їх фізичний і вартісний рух від моменту придбання до періоду реалізації. Зауважимо, цей метод доцільно застосовувати при незначній номенклатурі запасів, оскільки за таких умов вироби реалізуються за високими цінами і значну питому вагу у вартості продукції становить вартість сировини. Облік відпуску матеріалів і залишки за вказаним методом здійснюється у розрахунку на кожну одиницю запасів. Вважаємо, що це єдиний метод, завдяки якому відображений в обліку вартісний потік відповідає фізичному потоку запасів. Проте він відрізняється складністю розрахунків, вимагає відособленого обліку за кожним виробом, який ідентифікується на всіх стадіях його руху. Застосування цього методу на підприємстві потребує значних витрат. Однак, використовуючи метод оцінки запасів, підприємство може регулювати свій прибуток шляхом реалізації більш дорогих чи більш дешевих одиниць запасів. При цьому наголосимо, що при виборі методу оцінки вартості одиниці запасів підприємству слід урахувати, що інформація стосовно руху і наявності запасів відображається у Балансі та в Звіті про фінансові результати.

Вважаємо, що метод ФІФО – найбільш придатний для складання Балансу, адже собівартість запасів на

кінець звітної періоду є наближеною до поточних ринкових цін, тому достовірніше відображається вартість активів підприємства.

У таблиці 2 наведено методи оцінки вибуття запасів.

Таблиця 2. Вихідна інформація для оцінки витрат борошна за різними методами

Дата операції	Залишок на початок періоду		Надійшло		Вибуло	Вартість затраченого борошна, грн.		
	кількість, кг	ціна, грн. кг	кількість, кг	ціна, грн./кг		ФІФО	ідентифікованої собівартості	середньозваженої собівартості
01.06.11	50	250,00						
04.06.11			60	330,00	50	250,00	250,00	280,05
08.06.11			80	448,00				
12.06.11			100	600,00	80	442,00	440,00	448,8
20.06.11					120	696,00	672,00	673,2
Разом	20	×	240	×	250	1388,00	1362,00	1402,05

Проаналізувавши вищенаведені дані в таблиці, вважаємо, що використання методу ФІФО при постійному зростанні цін на борошно дає змогу отримати прибуток. Відпущені у технологічний процес запаси оцінюються за меншою ціною, ніж ті, що залишились на складі. Як наслідок, собівартість продукції нижча, ніж при використанні інших методів оцінки вартості запасів. Отже, при застосуванні методу ФІФО для оцінки запасів вартість залишкових запасів наближається до їх поточної ринкової вартості, а собівартість реалізованої продукції знижується. Це зумовлює максимальне значення показника чистого прибутку. Зважаючи на переваги методів ФІФО та ідентифікованої собівартості для оцінки запасів, ми переконалися, що використання їх на підприємствах ресторанного господарства з великим асортиментом продукції не раціональне.

При використанні оцінки запасів за методом середньозваженої собівартості на підприємстві забезпечується більш рівномірний дохід, насамперед через мінімальний вплив коливань ринкових закупівельних цін на запаси, на показник обсягів виробництва продукції. В умовах зростання цін собівартість запасів на кінець звітної періоду є нижчою за ринкову вартість. Вибір цього методу дає змогу підвищити контроль за використанням і збереженням запасів, оскільки на окремих підприємствах галузі спостерігається збільшення витрат, а це призводить до зменшення прибутку. Разом з тим, оцінка кожної операції з вибуття запасів з використанням методу середньозваженої собівартості є простою при здійсненні розрахунків, але і цей метод не позбавлений певних недоліків, оскільки викликає необхідність обробки значної кількості облікової інформації.

Отже, до основних елементів, що відображаються у складі запасів облікової політики підприємств ресторанного бізнесу, необхідно зарахувати визначення запасів та методи оцінки вибуття запасів. На основі визначення запасів, наведеного в П(С)БО 9, вважаємо доцільним для формування облікової політики підприємства вказати на участь запасів в усіх основних господарських процесах підприємства ресторанного господарства: постачання, виробництва

та збуту. Тому для уточнення змісту дефініції «запаси», рекомендуємо розглядати їх як виробничі запаси, запаси виробництва, збутові запаси.

Кожен з методів оцінки запасів має свої переваги та недоліки. Дуже важливо обрати той метод, який дозволяє найточніше провести оцінку з урахуванням інтересів власників підприємства та специфіки діяльності. У бухгалтерському обліку дуже важлива не кількість методів оцінки запасів, а їх безперечно позитивний вплив при прийнятті рішень щодо ціноутворення на вироблену продукцію та оцінку фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Список літератури

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навч. закладів] / Ф.Ф.Бутинець. - Житомир: ПП "Рута", 2002. - 605 с.
2. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: навчально-практичний посібник / За ред. С. Ф. Голова. - Дніпропетровськ, ТОВ «Баланс - Клуб», 2000. 768с.
3. Житний П. Є. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства [Текст] / П. Є. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. - 2006. - № 3. - С. 3-10.
4. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики : монографія [Текст] / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. - Тернополь : Карт-блани, 2009. - 260 с.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV // Баланс. - 2005. - № 2. - С.3-7.
6. Загальні вимоги до фінансової звітності [Текст] : П(С)БО 1 затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 // Дебет-Кредит. - 2007. - С. 4
7. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 [Текст] / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова / - К. : ФІБАУ, 2000. - 1268 с.
8. Запаси [Текст] : П(С)БО 9 затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 // Дебет-Кредит. - 2007. - С. 45-49.
9. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>
10. Друри К. Учет витрат методом стандарт-кост

[Текст] / К. Друри; пер. с англ.; под ред. Н. Д. Эриашвили.-
М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.- 224 с.

11. Энтони Р. Учет : ситуации и примеры [Текст] /
Р. Энтони, Дж. Рис.- М.: Финансы и статистика, 2001.-
560 с.

РЕЗЮМЕ

Гриценко Ольга

Запасы в реализации учетной политики предприятий ресторанного бизнеса

В статье раскрыты суть и значение учетной политики предприятий. Обоснованы основные элементы, которые отображаются в составе запасов учетной политики предприятий ресторанного бизнеса. Уточнено содержание дефиниции "запасы" и предложено системное определение производственных запасов, запасов производства, сбытовых запасов. Исследовано преимущества и недостатки методов оценки запасов при их убытии, которые имеют место в учетной политике предприятий. Указано, что в бухгалтерском учете важным есть не количество методов оценки запасов, а их безусловно положительное влияние при принятии решений относительно ценообразования на произведенную продукцию и оценку финансовых результатов деятельности субъекту хозяйствования.

RESUME

Grytsenko Olga

Stocks in realization of the registration policy of the enterprises of restaurant business

In articles the essence and value of a registration policy of the enterprises are shown. Basic elements which are displayed as a part of stocks of a registration policy of the enterprises of restaurant business are proved. The maintenance of a definition "stocks" is specified and system definition of industrial stocks, stocks of manufacture, marketing stocks is offered. The advantages and lacks of methods of an estimation of stocks at their departure which take place in the registration policy of the enterprises are investigated.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2012 р.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

У статті визначено проблеми оцінки необоротних активів бюджетних установ. Обґрунтовано недоцільність визначення ліквідаційної вартості таких активів. Удосконалено порядок нарахування амортизації основних засобів у державному секторі.

Ключові слова: необоротні активи, бухгалтерський облік, бюджетні установи.

У бюджетних установах необоротним активам належить суттєва частка в майні, тому ефективні управлінські рішення щодо їх придбання та експлуатації набувають стратегічного значення. Організація та ведення їх обліку є одним із найскладніших питань реформування бухгалтерського обліку. Це впливає, зокрема, з постійного внесення змін до нормативно-правових актів, які регулюють облік необоротних активів у державному секторі. Лише досконале ведення останнього забезпечить із свого боку обґрунтоване відображення вартості таких активів та сприятиме недопущенню розкрадань майна бюджетних установ та маніпуляцій з оцінкою активів.

Дослідженням проблем обліку необоротних активів у бюджетних установах займалися провідні науковці, зокрема В. В. Бабіч [1], М. І. Бондар [1], Ф. Ф. Бутинець [2], Г. Коваленко [5], С. О. Левицька [6], Л. В. Панкевич [8], С. В. Свірко [10], Н. Сушко [11], С. О. Шевченко [12] та інші. Проте окремі питання залишаються дискусійними.

Актуальність і необхідність розв'язання проблеми обліку необоротних активів у державному секторі обумовили мету нашої статті: узгодження нормативно-правових актів з обліку необоротних активів бюджетних установ, а також пошук шляхів удосконалення такої ділянки облікового процесу.

Облік необоротних матеріальних активів бюджетних установ регулюється низкою нормативно-правових документів, основними з яких є Інструкція з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ [3], План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядок його застосування [9], Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БО ДС) 121 «Основні засоби» (набирає чинності з 1.01.2013 р.) [7], Інструкція про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ [4] та ін. Хоча зазначені документи детально описують методику обліку необоротних активів на різних ділянках облікового процесу, однак в них є окремі суперечності, які на практиці зумовлюють виникнення проблем як у процесі придбання таких активів, так і при їх експлуатації та ліквідації (реалізації).

За зазначеною на рис. 1 первісною вартістю об'єктів основних засобів буде формуватися вартість

основних засобів, придбаних з 1 січня 2013 р. Це вимагатиме з 2013 р. змін норм Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ у частині формування вартості придбаних основних засобів відповідно до норм НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби».

Інструкцією з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ передбачають такі види вартості, за якими відображаються в обліку необоротні активи: первісна, балансова (залишкова), відновлювальна. У НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби» такий термін, як «відновлювальна вартість», не використовується, а вартість необоротних активів після їх переоцінки визначено, як «переоцінена вартість». Поряд з первісною, залишковою та переоціненою для обліку необоротних активів пропонується використовувати такі вартості, як:

- вартість, яка амортизується, – первісна або переоцінена вартість необоротних активів, за вирахуванням їх ліквідаційної вартості;
- ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією);
- справедлива вартість – сума, за якою можна обміняти актив або погасити зобов'язання між зацікавленими, обізнаними і незалежними сторонами;
- чиста вартість реалізації необоротного активу – справедлива вартість необоротного активу, за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію [7].

Вважаємо, що у зв'язку з ринковими умовами господарювання справедлива вартість та чиста вартість реалізації повинні зараховуватись до обліку необоротних активів. Водночас дискусійним є використання терміну «ліквідаційна вартість». На нашу думку, на практиці досить важко передбачити, яку суму коштів або яку вартість інших активів можна буде отримати внаслідок ліквідації необоротних активів у майбутньому.

По-перше, термін корисного використання активів досить великий. Наприклад, відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ, термін використання будинків

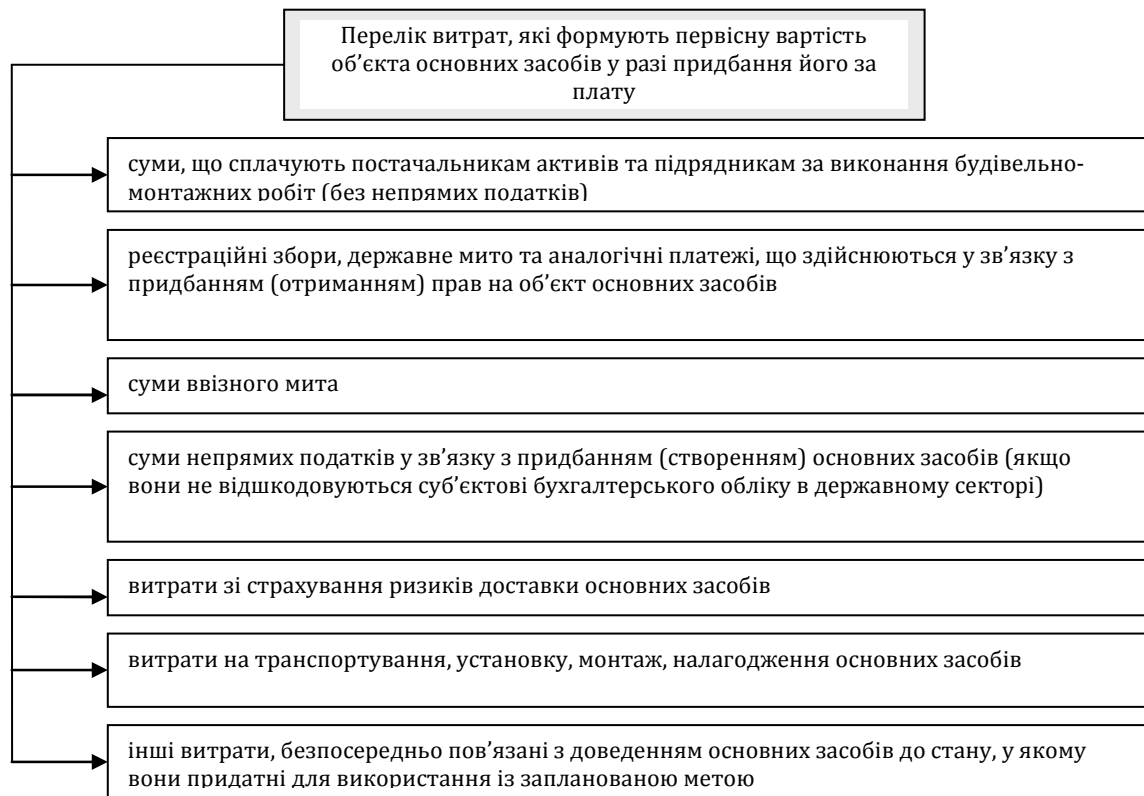


Рис. 1. Порядок формування первісної вартості об'єкта основних засобів бюджетних установ у разі придбання його за плату

виробничо-господарського призначення із залізобетонними і металевими каркасами, зі стінами з кам'яних матеріалів – 50 років, робочих машин та обладнання – 15 років, вантажних автомобілів – 7 років, автобусів – 7-10 років, виробничого та господарського інвентарю – 10 років і т. д. Спланувати вартість активів, які можна буде отримати від ліквідації основних засобів, через такий проміжок часу практично неможливо.

По-друге, навіть у разі визначення суми коштів, які можна отримати від ліквідації основного засобу, їх майбутня вартість може мати зовсім іншу ціну, як правило, нижчу. Тобто 1000 грн. сьогодні і 1000 грн. через 20 років – це різні цінові значення, які зумовлені зміною вартості грошей у часі. Це варто розуміти в такому контексті, що раніше отримані кошти мають більшу цінність, ніж кошти, отримані пізніше, що пов'язане зі зростанням ризиків і невизначеності у часі.

По-третє, як зазначає Г. Коваленко [5] не є фактом, що кошти, які установа очікує залучити в результаті продажу матеріальних цінностей, отриманих від ліквідації необоротних активів, покривають витрати на демонтаж об'єкта основних засобів. У такому випадку взагалі втрачається зміст визначення ліквідаційної вартості.

По-четверте, відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ знос, нарахований у розмірі 100 % вартості необоротних активів, що придатні для подальшої експлуатації, не може бути підставою для їх списання [3]. Таку позицію вважаємо обґрунтованою, оскільки це запобігатиме зловживанням у вигляді незаконного присвоєння окремими суб'єктами

основних засобів, які ще можна експлуатувати, але встановлений термін використання яких закінчився.

Виходячи з вищевказаного, вважаємо, в бюджетних установах не доцільно визначати ліквідаційну вартість, адже така вартість, визначена при введенні об'єкта основного засобу в експлуатацію, малоімовірно відповідатиме реальній вартості коштів та інших активів, які можна буде отримати в результаті ліквідації таких об'єктів, наприклад, через 10 років. Зрозуміло, що після виведення з експлуатації об'єкта основних засобів, активи, отримані внаслідок такої ліквідації, й так будуть зараховані до складу доходів бюджетної установи.

У зв'язку з недоцільністю визначення ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів відпадає, відповідно, доцільність у використанні терміну «вартість, яка амортизується».

Відповідно до НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби» витрати на реконструкцію (реставрацію), модернізацію, добудову, дообладнання об'єкта основних засобів збільшують його первісну вартість, якщо існує ймовірність отримання бюджетною установою майбутніх економічних вигід від його використання. Ремонти, які здійснюються для відновлення або підтримання майбутніх економічних вигід від об'єкта основних засобів визнаються витратами звітного періоду. Аналогічні норми передбачені і в Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ: «витрати на поточний і капітальний ремонт не відносяться на збільшення вартості необоротних активів, а відносяться на видатки за відповідними кодами економічної класифікації видатків» [3].

Вважаємо необґрунтованим віднесення вартості

капітального ремонту на видатки бюджетної установи, оскільки, як зазначають М. І. Бондар та В. В. Бабіч, «вартість капітального ремонту на сьогодні може перевищувати вартість самого об'єкта» [1, 34]. Тому доцільним є застосування вартісної межі витрат на проведення ремонту, вище якої вартість ремонту буде віднесена до первісної вартості основного засобу. Такою межею може бути 10-відсоткове значення від залишкової вартості об'єкта основних засобів, оскільки саме така межа згідно з НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби» є порогом суттєвості для проведення переоцінки об'єктів основних засобів.

Амортизацію основних засобів, крім інших необоротних матеріальних активів, бюджетні установи нараховують із застосуванням прямолінійного методу. При цьому річна сума амортизації визначається шляхом ділення вартості, що амортизується (первісної вартості – у разі відсутності ліквідаційної), на термін корисного використання об'єкта основних засобів. В Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ передбачене нарахування амортизації один раз на рік, а саме - в останній робочий день грудня. Про недоліки такого нарахування амортизації зазначала у своїй дисертації С. О. Шевченко: «Проведені дослідження методики нарахування зносу необоротних активів та його відображення в бухгалтерському обліку дали змогу дійти висновку щодо його недосконалості. Виявлені недоліки нарахування зносу в бюджетних установах такі: нарахування здійснюється наприкінці року (раз на рік), ... розрахунок виконується у гривнях без копійок [12]. Ми погоджуємося з такою позицією і вважаємо позитивним передбачення в НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби» щомісячного нарахування амортизації на об'єкти основних засобів. У зв'язку з цим, на нашу думку, необхідно внести відповідні зміни до Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ з метою змін її норм в частині нарахування амортизації відповідно до норм НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби».

У НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби» зазначено, що суму нарахованої амортизації суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі відображає збільшенням суми зношення основних засобів та витрат [7]. Однак за Інструкцією про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ нарахування амортизації відображається таким бухгалтерським проведенням: Дебет субрахунку 401 «Фонд у необоротних активах за їх видами» та Кредит рахунка 13 «Знос необоротних активів». Витратні рахунки при цьому не використовуються. Тому з метою узгодження вищезазначених нормативних документів необхідно ст. 8 розділу IV «Амортизація основних засобів» НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби» викласти у такій редакції: «Суму нарахованої амортизації суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі відображає збільшенням суми зносу основних засобів та зменшенням суми фонду у необоротних активах». Враховуючи все вищезазначене, можемо зробити такі висновки:

Єдиним вирішенням проблем обліку необоротних активів бюджетних установ є узгодження норм таких нормативних і інструктивних документів, як НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби», Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ,

Інструкції про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ та інших.

Первісну вартість основних засобів слід визначати з урахуванням усіх витрат, які пов'язані з придбанням такого активу (витрат зі страхування, витрат на транспортування тощо).

У бюджетних установах не доцільно визначати ліквідаційну вартість, адже така вартість, встановлена при введенні об'єкта основного засобу в експлуатацію, не відповідатиме реальній вартості коштів та інших активів, які можна буде отримати в результаті ліквідації таких об'єктів через значну кількість років.

Позитивною зміною в НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби» є передбачення щомісячного нарахування амортизації.

Потребують коригування норми НП(С)БО ДС 121 «Основні засоби» в частині облікового відображення нарахованої суми амортизації.

На нашу думку, вищенаведені пропозиції сприятимуть удосконаленню облікового відображення необоротних активів бюджетних установ.

Список літератури

1. Бондар М. І. Амортизація необоротних активів: облік та оподаткування / М. І. Бондар, В. В. Бабіч // Вісник ЖДТУ. – № 1 (55). – 2011. – С. 33-34.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 470 с.
3. Інструкція з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ № 64 від 17.07.2000 р., затверджена наказом Державного казначейства України від 17.07.2000 р. № 64 (у редакції наказу Державного казначейства України від 21.02.2005 р. № 30) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0459-00>.
4. Інструкція про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ, затверджена наказом Державного казначейства України 10.07.2000 р. № 61 у редакції наказу Державного казначейства України від 14.02.2005 р. № 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0497-00>.
5. Коваленко Г. Ліквідаційна вартість основних засобів / Г. Коваленко // Бухгалтерія. – № 25 (960). – 2011.
6. Левицька С. О. Облік, контроль та аналіз діяльності неприбуткових організацій: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.04 / С. О. Левицька. – К.: Київ. нац. екон. ун-т., 2005. – 28 с.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 12.10.2010 № 1202 (набирає чинності з 1.01.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
8. Панкевич Л. В. Бухгалтерський облік в бюджетних установах / Л. В. Панкевич. – Львів: Аверс, 2002. – 316 с.
9. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджений наказом Головного управління Державного казначейства України Міністерства фінансів України від 10.12.1999 р. № 114 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0890-99>.
10. Свірко С. В. Бухгалтерський облік бюджетних установ: методологія та організація: монографія / С. В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2006. – 244 с.
11. Сушко Н. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі триває / Н. Сушко //

-
- Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8-9. – С. 22-27.*
12. Шевченко С. О. *Облік і контроль необоротних активів бюджетних установ: автореф. дис. ... канд. екон. наук / С. О. Шевченко. – К.: Центр підготовки навчально-методичних видань КНТЕУ, 2009. – 20 с.*

РЕЗЮМЕ

Гурьева Ирина

Проблемы учета необоротных активов бюджетных учреждений

В статье определены проблемы оценки необоротных активов бюджетных учреждений. Обоснована нецелесообразность определения ликвидационной стоимости таких активов. Усовершенствован порядок начисления амортизации основных средств в государственном секторе.

RESUME

Gurieva Iryna

Issues related to fixed assets accounting of budget institutions

The article outlines the problems of evaluation of fixed assets of budget institutions. There has been grounded the definition of unreasonableness of the liquidation value of those assets. There has been improved the procedure for depreciation of fixed assets in the public sector.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.

Любов ГУЦАЛЕНКО

доктор економічних наук, професор кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет

Яна ІЩЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри організації обліку та звітності,
Вінницький національний аграрний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

Обґрунтовуються методичні підходи до визначення показника нормальної потужності сільськогосподарських підприємств та розподілу загально виробничих витрат галузі тваринництва.

Ключові слова: загально виробничі витрати тваринництва, нормальна потужність, постійні витрати, змінні витрати.

Практично єдиним елементом управлінського обліку, який регулюється стандартами бухгалтерського обліку, як національними так і міжнародними, є розподіл загально виробничих витрат. За чинною методикою в сільському господарстві загально виробничі витрати не діляться на постійні і змінні, як це передбачено П(С)БО 16 «Витрати», та розподіляються в кінці року, а не щомісячно. Це не дозволяє визначити суму витрат на продукцію при її оприбуткуванні і здійснювати коригування на різницю між справедливою вартістю оприбуткованої продукції та витратами на її виробництво.

Проблемам обліку та розподілу непрямих витрат, у тому числі – і загально виробничих витрат галузі тваринництва, присвячені наукові праці провідних вітчизняних вчених, що здійснюють дослідження в галузі методології обліку витрат останнім часом. Серед них П. М. Гарасим, М. Я. Дем'яненко, В. М. Жук, Г. Г. Кірейцев, М. М. Коцупатрий, В. Г. Лінник, В. Б. Моссаковський, Л. В. Нападковська, М. Ф. Огігчук, М. С. Пушкар, Л. К. Сук, П. Л. Сук, Л. С. Шатковська, В. П. Ярмоленко та інші.

Проте питання розподілу загально виробничих витрат у сільськогосподарських підприємствах потребують додаткового дослідження, оскільки наявний порядок не відповідає вимогам національних стандартів та визнаний у світі практиці обліку і не забезпечує потреби менеджменту у своєчасній інформації.

Метою публікації є розробка рекомендацій із удосконалення методики розподілу загально виробничих витрат галузі тваринництва на основі розроблених методичних прийомів визначення показника нормальної потужності сільськогосподарських підприємств.

Для ведення обліку загально виробничих витрат сільськогосподарських підприємств відповідно до норм вітчизняних і міжнародних стандартів обліку в їх складі слід виокремити змінну та постійну компоненти. Для кожного підприємства перелік змінних і постійних загально виробничих витрат буде різним. Наприклад, якщо для загально виробничих

основних засобів використовується виробничий метод нарахування амортизації, ці витрати відноситимуться до змінних, якщо ж один з решти методів, визначених П(С)БО 7 «Основні засоби», – до постійних. Враховуючи економічну сутність загально виробничих витрат та ступінь суттєвості при незначних сумах змінної компоненти, підприємства можуть вважати всі загально виробничі витрати умовно-постійними.

П(С)БО 16 «Витрати» регламентує здійснення розподілу змінних загально виробничих витрат із застосуванням обраної підприємством бази розподілу, спираючись на фактичну потужність підприємства. Постійні загально виробничі витрати, яких переважна більшість, розподіляються на об'єкти обліку витрат виробництва при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загально виробничі витрати відносяться до витрат періоду – до статті «Собівартість реалізованої продукції» [2].

Для здійснення сільськогосподарськими підприємствами щомісячного розподілу загально виробничих витрат, який би відповідав національним стандартами обліку та міжнародній практиці, необхідно визначити, які показники характеризують нормальну потужність підприємства.

За П(С)БО 16, нормальна потужність – це очікуваний середній обсяг діяльності, що може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства протягом кількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва. У більшості економічних джерел виробнича потужність визначається як максимальна можливий річний обсяг випуску продукції встановленої номенклатури, асортименту та якості.

Одиниці виміру виробничої потужності залежать від галузі та характеру виробництва. Як правило, одиницями виміру виробничої потужності підприємства є натуральні вимірники обсягу продукції, в яких вона планується та обліковується.

Підприємства окремих галузей (цукрової, молочної промисловості) визначають виробничу потужність кількістю сировини, яку здатне переробити підприємство за добу.

Для сільськогосподарських підприємств жодна з

цих методик визначення потужності неприйнятна у зв'язку з виробничою специфікою та значною номенклатурою продукції, що випускається. Виробнича потужність для таких багатонomenclатурних виробництв може визначатись вартісним показником сукупного обсягу продукції. Наприклад, загальною сумою валової продукції у порівнюваних цінах.

Та, як свідчить проведене дослідження, специфіка сільськогосподарського виробництва обумовлює більш тісну залежність переважної більшості витрат від площ чи поголів'я тварин, ніж від кількості продукції. Тому за основу при визначенні нормальної потужності для сільськогосподарських підприємств

доцільно обрати площі сільськогосподарських угідь та поголів'я тварин. При цьому для галузі рослинництва нормальна потужність визначатиметься загалом у гектарах сільськогосподарських угідь без поділу за культурами. Для тваринництва – в умовних головах.

При визначенні нормальної потужності в галузі тваринництва наявне поголів'я переводиться в умовні голови за методикою, визначеною Наказом Державного комітету статистики України від 24.01.2008 р. №18 [4]. Відповідно до нього умовне поголів'я визначається як добуток чисельності худоби та птиці в натурі (у фізичних головах) та відповідних коефіцієнтів, які наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Коефіцієнти для перерахунку фізичного поголів'я тварин в умовне

Види худоби	Коефіцієнт перерахунку в умовне поголів'я
Корови, бугаї-плідники молочного стада	1,0
Інша велика рогата худоба (без корів та бугаїв-плідників молочного стада, робочих волів)	0,6
Свині	0,3
Вівці та кози	0,1
Коні, робочі воли	1,0
Птиця всіх видів	0,02

Наприклад, для визначення нормальної потужності підприємства на поточний рік визначено середньорічний показник поголів'я тварин за три останні роки – 720 ум. гол.

Загальновиробничі витрати тваринництва за місяць склали 8056 грн. (у т. ч. 6970 грн. – постійні

витрати). При цьому середньомісячне поголів'я корів молочного стада – 142 гол., інше поголів'я ВРХ – 385 гол., поголів'я свиней – 428 гол.

Для визначення фактичної потужності галузі тваринництва фізичне середньомісячне поголів'я тварин переводиться в умовні голови (табл. 2).

Таблиця 2. Переведення фізичного поголів'я в умовні голови

Види тварин	Середньомісячне поголів'я, гол.	Коефіцієнт перерахунку в умовне поголів'я	Фактична потужність, умовні голови
Корови молочного стада	142	1,0	142
Інше поголів'я ВРХ	385	0,6	231
Свині	428	0,3	128
Разом	X	x	501

При розподілі загальновиробничих витрат тваринництва слід урахувати, що фактична потужність виявилась нижчою нормальної потужності.

Визначимо суму нерозподілених постійних загальновиробничих витрат тваринництва. Для цього обчислимо суму постійних витрат на одиницю нормальної потужності:

$$6970 : 720 = 9,68 \text{ грн. / ум. гол.};$$

Отже, сума розподілених постійних загальновиробничих витрат складатиме 4850 грн. (9,68 грн. / ум. гол. x 501 гол.), а нерозподілених – 2120 грн. (6970 грн. - 4850 грн.).

Змінні та постійні розподілені загальновиробничі витрати відносяться на об'єкти обліку витрат основного виробництва з використанням обраної бази розподілу.

Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до собівартості реалізованої продукції. З точки зору оперативного управління ці витрати є нерегульованими. Тому здійснювати їх розподіл за видами реалізованої продукції недоцільно. Для потреб фінансового обліку ці витрати слід відображати за дебетом субрахунку 901 «Собівартість реалізованої готової продукції» загальною сумою на

окремому аналітичному рахунку «Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати» і в порядку, прийнятому на підприємстві, відносити на зменшення фінансових результатів.

На противагу інформації, що отримується за традиційною методикою, такий розподіл дозволяє розрахувати та проаналізувати відхилення від планових (нормальних потужностей), дає змогу отримати показник витрат, на які підприємство не вплинуло з точки зору ефективної потужності, та здійснити розкриття інформації про витрати у фінансовій звітності, що характеризує рівень ефективності виробництва та менеджменту.

Пропонована методика розподілу непрямих виробничих витрат галузі тваринництва дозволить забезпечити потреби менеджменту в оперативній інформації та перетворить облік витрат відповідно до норм національних стандартів і світової практики. Щомісячне внесення непрямих витрат до собівартості продукції дасть можливість при оприбуткуванні продукції тваринництва визначити і списати різниці між справедливою вартістю та витратами виробництва, як того вимагає П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Список літератури

1. Гарасим, П. М. Курс управлінського обліку [Текст] : навч. посіб. / П. М. Гарасим, Г. П. Журавель, П. Я. Хомин. – К. : Знання, 2007. – 314 с.
2. Кірейцев, Г. Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України [Текст] / Г. Г. Кірейцев // Збірник наукових праць / За редакцією доктора с.-г. наук, професора, академіка АН ВШ України М. І. Бахмата. – Кам'янець-Подільський, 2009. – 744 с.
3. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт послуг) сільськогосподарських підприємств [Текст] : наказ Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001. № 132.
4. Лінник, В. Г. Новий етап в розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України [Текст] / В. Г. Лінник, М. М. Коцупатрій // Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 29 - 34.
5. Витрати [Текст] : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 14.12.1999 р. №27/4248.
6. Біологічні активи [Текст] : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення розрахунків витрат кормів худобі та птиці у господарствах усіх категорій [Текст] : наказ державного комітету статистики України від 24.01.2008 р. №18.
8. Шатковська, Л. С. Бухгалтерський облік в системі інформаційного забезпечення управління тваринництвом [Текст] / Л. С. Шатковська // Облік і фінанси АПК. – 2009. – №3. – С. 116-119.

РЕЗЮМЕ

Гуцаленко Любов, Ищенко Яна

Совершенствование методики распределения общепроизводственных расходов отрасли животноводства

Обосновываются методические подходы к определению показателя нормальной мощности сельскохозяйственных предприятий и распределения общепроизводственных расходов отрасли животноводства.

RESUME

Gutsalenko Lyubov, Ishchenko Yana

Improvement of the method of allocation of overhead cost of the livestock industry

The methodical approaches for the determination of index of normal power of agricultural enterprises and allocation of their general production charges are grounded in the article.

Стаття надійшла до редакції 01.02.2012 р.

ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто проблеми запровадження інформаційних технологій фінансового та податкового звітування в Україні. Досліджено фактори, що гальмують цей процес. Запропоновано методичні та технологічні шляхи удосконалення технологій електронного звітування.

Ключові слова: фінансова звітність, єдині стандарти, інформаційні технології, Інтернет, XBRL.

Фінансова звітність є одним з важливих інструментів отримання інформації про діяльність підприємства як з метою управління ним, так і з метою здійснення інвестицій. Крім того, фінансову звітність використовують органи державного управління при розрахунку макроекономічних показників для прогнозування розвитку галузей, регіонів, здійснення загальнонаціональних проектів тощо.

На сьогодні основними ініціаторами не тільки податкового, але й фінансового звітування у електронному вигляді в Україні є державні контролюючі органи. З розвитком інфраструктури (Інтернет) з метою полегшення обробки інформації вони запроваджують подання звітності підприємств в електронній формі. Проте це відбувається без належного теоретичного обґрунтування та організаційної підтримки, а також без використання досвіду розвинених країн. Крім того, різні контролюючі органи запроваджують не узгоджені між собою форми та формати звітності. Це призводить до численних проблем і викликає спротив з боку бізнесу.

У працях вітчизняних науковців на питання звітування в умовах комп'ютеризації бухгалтерського обліку звертається достатня увага. Так проблеми формування і подання фінансової звітності розглядалися у фахових джерелах [2; 4; 9]. Зокрема, в дослідженні Л. В. Чижевської [9] розглянуті та класифіковані форми результатної інформації, які надають програми комп'ютерні бухгалтерського обліку; описано вимоги до таких програм щодо складання звітності. О. М. Петрук [4] вивчав обмін обліково-фінансовою інформацією в електронній формі, сформулював вимоги щодо формування фінансової звітності при міжнародних розрахунках.

Зазначимо, що більшість вітчизняних дослідників детально розглядали класифікацію звітності і методи її формування за допомогою комп'ютерних систем бухгалтерського обліку, у той час, як питання стандартизації та форматів звітної інформації в електронному вигляді та методики надання її користувачам залишилися поза увагою. Натомість, зарубіжні дослідники [1; 11; 13; 18] достатньо опрацювали електронні формати звітності та способи її передачі сучасними комунікаційними засобами. Проте у своєму доробку вони, природно, не

враховують особливостей системи бухгалтерського обліку та рівня розвитку інформаційних технологій, характерних для України.

Різні державні органи вимагають звітність підприємства у різних форматах, що не узгоджуються один з одним, а також не відповідають світовим стандартам. Поступово все більш важливими для підприємств стають такі зовнішні користувачі фінансової звітності, як інвестори. Все це призводить до різкого збільшення кількості не тільки паперових, але й електронних форм звітів, які складає підприємство, а також методів і способів їх подання. А це, у свою чергу, призводить до значного подорожчання процесів податкового та фінансового звітування для підприємства. Метою статті є визначити основні проблеми подання звітності підприємства в електронній формі, а також запропонувати шляхи подолання наведених вище проблем.

Більшість дослідників поділяють користувачів, зацікавлених в інформації з публічної звітності підприємств, на дві основні категорії: внутрішні та зовнішні. Серед зовнішніх користувачів фінансової звітності звичайно виділяють дві групи [7; 8]:

- з прямим інтересом – безпосередньо зацікавлені в діяльності підприємства в контексті отримання від цього фінансової вигоди;
- з непрямим інтересом – користувачі, які зацікавлені в діяльності підприємства опосередковано, без зв'язку з фінансовою вигодою.

Підприємство в першу чергу прагне залучення зовнішніх користувачів з прямим фінансовим інтересом – потенційних інвесторів, позикодавців, кредиторів, покупців. Фінансова звітність підприємства є потужним засобом для їх залучення. Однак, крім цього, підприємство зобов'язане подавати фінансову звітність (а також податкову) у контролюючі державні органи (тут про прямий інтерес не йдеться).

З появою нових технологій трансляції і надання інформації, в першу чергу – Інтернету та таких його сервісів, як електронна пошта та World Wide Web – WWW, фахівці постійно намагаються спростити процес подання звітності різноманітним користувачам за їх допомогою. Розглянемо, які особливості звітування підприємства виникають у

Таблиця 1. Особливості звітування в середовищі інформаційних технологій

Особливості	Державні контролюючі органи	Інвестори, акціонери, позикодавці, кредитори
Місце розташування користувачів звітності	Заздалегідь відоме (поштова адреса, адреса електронної пошти тощо)	Може бути відоме або невідоме
Термін подання звітності	Регламентований: раз на місяць, раз на квартал тощо	Нерегламентований. У будь-який момент часу, коли користувачу потрібні дані
Перелік показників	Фіксований перелік, затверджений законодавчо	Перелік показників залежить від методів, якими кожен користувач оцінює стан підприємства, та стандартів звітності, до яких він звик
Кількість показників	Порівняно невелика, затверджена нормативно	Якомога більше показників різних рівнів деталізації
Еталонний формат звітності	Національні форми звітності (П(С) БО, податкові звіти тощо)	Міжнародні стандарти звітності (GAAP, IFRS тощо)
Традиційний формат електронної звітності	Формати баз даних dBase/ MS Access, або текстові формати, нормативно затверджені окремо для кожного контролюючого органу	Електронні документи форматів MS Word, Adobe PDF; формат електронної звітності XBRL
Технологія надання електронної звітності	Електронна пошта	Веб-сайт підприємства; спеціалізовані веб-сайти

Перша група користувачів звітності підприємства – державні контролюючі органи (податкові органи, управління статистики, державна комісія по цінних паперах). Можна виділити такі особливості звітування цим користувачам, як законодавчо зафіксовані терміни подання і форми фінансової та податкової звітності, а також точно відома адреса її подання.

Враховуючи зазначені особливості, подання звітності таким користувачам найкраще виконувати за допомогою електронної пошти. При цьому важливо переконатись, що інформація під час передачі не була змінена, відправник інформації є тим, за кого себе видає, а також, що адресат отримав листа. Достовірність звітності, тобто відсутність помилок, що виникли при переданні, підробок і перекручень при використанні електронної пошти, дозволяє забезпечити електронний цифровий підпис. У випадку звичайної пошти ці завдання вирішуються за допомогою підпису і спеціальної печатки-пломби, якою пломбується конверт, а також доставки із повідомленням про вручення. Для підписання листа електронним цифровим підписом необхідно отримати спеціальний цифровий сертифікат (у вигляді файлу) від спеціальної організації – центру сертифікації.

Другу групу користувачів звітності (фінансової) складають інвестори, кредитори, акціонери. На відміну від органів державного управління, місце розташування потенційних акціонерів та інвесторів може бути невідоме, так само, як і точний час, коли вони потребуватимуть фінансової звітності. Традиційною формою подання звітності для

інвесторів є її публікація в спеціалізованих ділових виданнях. Однак в Україні така практика поки що не прийнята, і інвестору, який захоче переглянути фінансову звітність підприємства, часто доводиться звертатись за нею безпосередньо на підприємство, і чекати – іноді безрезультатно – поки йому цю звітність перешлють.

Можна стверджувати, що серед технологій подання звітності для потреб інвесторів з часом все більше набуває поширення публікація звітності на веб-сайті підприємства. На жаль, опитування українських промислових та торговельних підприємств, підприємств сфери послуг, проведене факультетом економічних наук НаУКМА у 2005–2007 роках показало (табл. 1), що розміщують свою фінансову звітність в Інтернеті менше третини з них.

Однак, якщо розглядати лише акціонерні (публічні) товариства, оприлюднення звітності яких є обов'язковим і які в першу чергу можуть бути зацікавлені у зовнішніх джерелах фінансування, то ситуація є значно кращою – розміщують свою фінансову звітність в мережі Інтернет для загального користування 27 з 46 (що складає приблизно 59%). А цей показник вже наближається до аналогічного показника по 100 найбільших компаніях США зі списку журналу Fortune та по 100 найбільших азійських компаніях, акції яких були у вільному продажу на біржі у Куала-Лумпурі у 2004 році (Малайзія – the Kuala Lumpur Stock Exchange Composite Index – KLSE CI) у 2004 році – 70% та 69 % відповідно [12]. Це може свідчити про те, що і ситуація із використанням

Таблиця 2. Розміщення фінансової звітності в Інтернеті українськими підприємствами

Чи розміщує підприємство свою фінансову звітність в мережі Інтернет для загального користування	Якого типу господарським товариством є підприємство			Разом	Питома вага, %
	Акціонерне	З обмеженою відповідальністю	Не є товариством		
Так	27	0	1	28	23,93
Ні	19	51	19	89	76,07
Всього	46	51	20	117	100,00

сучасних технологій звітування буде змінюватися у руслі світових тенденцій.

Веб-сайт підприємства дає можливість зробити фінансову звітність підприємства доступною не тільки для вітчизняних, але й для закордонних інвесторів. Проте оскільки інформація, яка цікавить різних користувачів фінансової звітності, суттєво відрізняється, і для задоволення їх інформаційних потреб логічним є подання звітності у різних формах, форматах та за допомогою різних технологій передачі даних, виникає протиріччя. З одного боку, державні органи вимагають подання звітності за допомогою електронної пошти, у певному форматі, розробленому фахівцями цих установ. З іншого боку, інвестори хотіли б бачити звітність підприємства на його веб-сайті, найкраще підготовлену відповідно до одного з міжнародних стандартів.

Все це призводить до зростання вартості та організаційних ускладнень при підготовці і поданні звітності підприємства в електронному вигляді. У свою чергу, це змушує багато підприємств відмовлятися від такого способу звітування і, якщо можливо, обирати традиційну паперову форму звітів.

Головною технічною перешкодою на шляху впровадження електронного подання звітності підприємствами є недостатня кількість користувачів мережі Інтернет, викликана високою вартістю послуг, їх поганою якістю, а також недостатнім освітнім рівнем населення в галузі інформаційних технологій. Також слід критично оцінити якість наявного програмного забезпечення для електронного звітування.

На сьогодні існують найрізноманітніші дані про кількість постійних користувачів Інтернету в Україні. За даними GfK (www.gfk.ua) кількість інтернет-користувачів України станом на третій квартал 2011 року досягнула 12 мільйонів. Компанія InMind (www.inmind.com.ua) у лютому-березні 2012 року провела соціологічне дослідження, згідно з яким 16,9 млн. громадян України, старші 15 років, користуються Інтернетом (виходять у мережу не рідше 1 разу на місяць), що складає 42% дорослого населення країни.

Важко сказати, які цифри є більш достовірними, проте ми схилиємось до думки про менші. У будь-якому разі в плані використання населенням і бізнесом послуг Інтернету Україна значно відстає від країн Західної Європи та Америки. Як свідчить Всесвітній звіт з інформаційних технологій 2005-2006 Світового економічного форуму [17], з точки зору готовності економіки до використання сучасних інформаційних технологій Україна посідає 76 місце серед країн світу, поступаючись Росії та низці інших країн СНД.

Нормативне регулювання. На сьогодні в багатьох країнах Америки, Азії та Західної Європи запроваджено електронне подання обов'язкової звітності суб'єктів господарювання. Крім того, державні контролюючі органи цих країн як зацікавлені користувачі звітності беруть активну участь у розробці міжнародних стандартів електронного звітування і є членами таких організацій, як Комітет розробки XBRL (eXtensible Business Reporting Markup Language Steering Committee – XBRL Steering Committee) та Організація розвитку структурованих інформаційних стандартів (Organization for the Advancement of Structured Information Standards – OASIS).

Найбільш поширеним у світі у наш час є стандарт електронного звітування XBRL (eXtensible Business Reporting Language – розширювана мова ділового звітування). Особливістю останнього є те, що він дозволяє значно спростити процеси пошуку даних фінансової звітності в Інтернеті та їх автоматичного аналізу. Формат XBRL однаково зручний як для подання обов'язкової звітності в державні контролюючі органи, так і для представлення звітів на веб-сайтах підприємств.

На сьогодні до складу XBRL Committee входить більше 120 компаній і міжнародних організацій, таких як KPMG, Ernst&Young, Deloitte&Touche, Microsoft, IBM, PeopleSoft, банківські асоціації Америки, Канади, Німеччини, Нової Зеландії і Австралії, аудиторські асоціації багатьох країн світу.

Звітування у форматі XBRL набуває дедалі більшого поширення. Так Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку США (SEC) з лютого 2005 року приймає звіти у форматі XBRL від емітентів цінних паперів [16], управління статистики Ірландії (Ireland's Central Statistics Office) у 2005 році запровадило здачу квартальної статистичної звітності в XBRL [10], австралійська податкова адміністрація (Australian Taxation Office) запровадила стандарт XBRL у якості стандарту подання звітності [15]. У Нідерландах підприємці мають змогу заповнити податкову звітність у форматі XBRL в режимі он-лайн, тобто прямо на сайті Податкової адміністрації [14]. Національний банк Іспанії розробляє стандарти електронного звітування в межах стандарту XBRL для банків, кредитних та фінансових установ [14].

Українські органи державної влади також запроваджують подання обов'язкових звітів в електронній формі. Найбільшу активність виявляє Державна податкова служба України.

Перша спроба ввести стандарт подання податкової звітності в електронному вигляді була зроблена у 1998 році. У двох районах м. Києва згідно з розпорядженням ДПА України № 260-р від 12.09.98 р. тоді відбувся експеримент з подання податкової звітності в електронній формі за допомогою програми «Звіт».

Проте існували окремі фактори, через які перший експеримент виявився невдалим. Згідно з наказом ДПАУ № 581, передачу звітів в електронному вигляді можна було виконувати засобами електронної пошти через спеціальний протокол. Проте кількість користувачів Інтернету в Україні у 1998-1999 роках складала менше 300 тис. осіб. Крім того, більшість податкових адміністрацій не користувались послугами доступу до Інтернету. Таким чином, для здачі звітності в електронній формі за допомогою засобів телекомунікації не було необхідної інфраструктури;

У наказі ДПАУ №581 містилася вимога підписувати файл звітності електронним цифровим підписом. Проте на момент видання наказу в Україні не було врегульоване питання використання електронного цифрового підпису та статус електронного документа. Відповідні закони України № 851-IV «Про електронні документи та електронний документообіг» та № 852-IV «Про електронний цифровий підпис» були прийняті лише в травні 2003 р.

Державна податкова адміністрація України своїм наказом від 5 грудня 1998 року рекомендувала використовувати для заповнення звітності в

електронному вигляді програму «Звіт», розроблену ДП «Професіонал». Однак формат файлу, в якому зберігається звіт, не було оприлюднено. Таким чином, жоден інший розробник програмного забезпечення не міг створити програму (або модуль для програми автоматизації бухгалтерського обліку) для формування податкової звітності в електронному вигляді. Тобто закритий формат файлу зробив неможливою самостійну перевірку бухгалтером тих даних, які були включені до звіту.

На цьому експеримент з електронним поданням податкової звітності було тимчасово припинено. Наступна спроба врегулювати подання податкової звітності в електронному вигляді відбулась у 2003 році, після прийняття законів України № 851-IV «Про електронні документи та електронний документообіг» та №852-IV «Про електронний цифровий підпис». ДПА України видала Наказ від 23.12.2003 р. № 616 «Про затвердження формату (стандарту) електронного документа звітності платників податків», що регламентує єдиний формат для подання звітності в електронному вигляді для всіх форм податкової звітності.

У додатках до наказу № 616 були визначені формат (стандарт) електронного документа звітності платників податків (наведений перелік полів з поясненнями та приклади документів), та описаний формат довідників, які будуть використовуватись у межах формату (стандарту) електронної звітності платників податків. У процесі вибору формату подання електронного звіту було обрано формат файлів на основі мови eXtensible Markup Language (XML).

Друга спроба ввести подання податкових звітів в електронній формі безперечно врахувала помилки, зроблені при попередній спробі. Зокрема:

- була розроблена нормативна база щодо статусу електронного документа та електронного цифрового підпису;
- за час, що пройшов, розвинулась інфраструктура мережі Інтернет, з'явилися центри сертифікації електронних цифрових підписів;
- формати файлу звітності і довідників були оприлюднені;
- формат на основі XML полегшив платнику податків публікацію даних звітності в Інтернеті/Інтранеті;
- формат на основі XML дозволив складати звіти без спеціальних програм у текстових редакторах, які підтримують цей формат (MS Word 2003 тощо);
- використання схем XSD дозволило автоматично перевірити структуру звіту при введенні.

Більше того, з 1 січня 2011 року великі і середні підприємства згідно з новим Податковим кодексом зобов'язані звітувати перед податковою службою в електронному вигляді. Відповідно до п.4 ст. 49 ПК [5], такі платники податків подають податкові декларації до органу Державної податкової служби в електронній формі, дотримуючись умови реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у законодавчо встановленому порядку.

Однак існує низка проблемних питань, пов'язаних із впровадженням електронних форматів звітування для податкових органів. Зокрема, стандарт був розроблений без урахування чинних міжнародних стандартів подання електронної звітності (таких як ISO 11179 та XBRL), отже через певний час його

доведеться знову змінювати, щоб уніфікувати до міжнародного вигляду.

Подання звітності учасниками ринку цінних паперів регулюється відповідними документами Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку [6]. На сьогодні звітність емітентів цінних паперів, а також учасників подається у форматі бази даних DBASE/DBF. Це робить її абсолютно несумісною за форматом зі звітністю, що вимагає ДПА, та ускладнює її публікацію для ознайомлення інших зацікавлених користувачів. Крім того, підприємства мають використовувати спеціальне програмне забезпечення, сертифіковане Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку.

Пропозиції. Одним з принципів державного регулювання фінансової звітності в багатьох країнах є те, що новий формат звітування не повинен значно збільшувати вартість подання звітності для підприємства. Участь державних органів у розробці і впровадженні міжнародних стандартів електронного звітування, а також залучення до роботи над розробкою і адаптацією таких стандартів підприємств та інвесторів спрямована на забезпечення сумісності національних стандартів електронного звітування з національними стандартами обліку і звітності, та допомагає уникнути додаткових витрат.

Роль державних контролюючих органів у розробці національних стандартів електронного звітування є значною. Для належного впровадження електронного звітування в Україні, з їх боку необхідно зробити наступні кроки:

- розробити і запровадити єдиний формат електронного звітування для всіх державних контролюючих органів;
- узгодити національні стандарти електронної звітності з міжнародними (зокрема, з XBRL);
- вжити суттєвих заходів для розвитку інфраструктури надання послуг Інтернету з метою зниження ціни на послуги, підвищення їх якості та збільшення кількості підприємств, які використовують їх у своїй господарській діяльності.

Наразі в Україні у сфері стандартів електронної звітності активно діє лише держава. Підприємства, інвестори, аудитори та розробники програмного забезпечення лише реагують на введення нових обов'язкових форм і форматів звітності. Вважаємо, що для успішного впровадження електронного звітування в Україні, у цьому процесі повинні взяти участь зацікавлені сторони (рис. 1).

Вважаємо, що підприємства повинні брати активну участь у процесі розробки і впровадження національних стандартів електронного звітування, оскільки є найбільш зацікавленою стороною. Адже саме вони несуть додаткові витрати від складання і подання одних і тих самих звітів у різних форматах, і навпаки, отримують переваги з точки зору інвесторів завдяки звітності, представленій у зручному для аналізу форматі.

Аудитори, інвестори і розробники програмного забезпечення повинні брати участь як у розробці національних стандартів електронної звітності, так і в роботі міжнародних організацій з розробки стандартів електронного звітування.

Отже, український ринок потребує не тільки програмних продуктів для складання звітності,



Рис. 1. Участь зацікавлених сторін у впровадженні електронного звітування

сертифікованих відповідними державними органами, а й інструментів для автоматичного збирання і аналізу даних, поданих в електронному вигляді для потреб інвесторів і аудиторів. Проте такі інструменти будуть працювати тільки за наявності сховищ фінансових даних, доступних через Інтернет, та загальної практики підприємств публікувати фінансову звітність на своїх веб-сайтах у зручних для аналізу стандартах.

На шляху впровадження подання звітності в Україні в електронному вигляді стоять неузгодженість форматів обов'язкової звітності, їх невідповідність міжнародним стандартам, незацікавленість інвесторів у використанні звітності в електронному форматі та незадовільна ціна та якість Інтернет-послуг. Все це призводить до додаткових витрат і небажання підприємств подавати звітність в електронному вигляді.

Пропонуємо залучати до процесу впровадження електронного звітування в Україні всі зацікавлені сторони: державні контролюючі органи, інвесторів і аудиторів, розробників програмного забезпечення і підприємства – суб'єкти звітування. Слід також врегулювати нормативну базу шляхом запровадження єдиного електронного формату обов'язкової звітності для всіх державних контролюючих органів. Вітчизняним аудиторам, інвесторам та розробникам програмного забезпечення варто долучитись до роботи міжнародних організацій з розробки стандартів електронного звітування.

Тенденції розвитку фінансових ринків, а також послуг, що надаються за допомогою мережі Інтернет, свідчать, що незабаром активними користувачами фінансової звітності українських підприємств, представленої в електронному вигляді, будуть вітчизняні і закордонні інвестори, які, у свою чергу, вимагатимуть звітність у звичному для себе форматі, а також аудитори, зацікавлені у мінімізації витрат з перевірок та засвідчення вірогідності такої звітності. Це може вимагати розробки нових методів звітування,

а також нових форм і форматів фінансової звітності, які б базувались на єдиному стандарті і задовольняли різних користувачів.

Список літератури

1. Дипица, С. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества [Текст] / С. Дипица, Р. Экклз. — М.: Альпина Паблишер, 2003. — 212 с.
2. Завгородній, В. П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту [Текст] / В. П. Завгородній. — К.: А.С.К., 1998. — 768 с.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст]: закон України №996-ХІV від 16.07.1999 // Урядовий кур'єр від 01.09.1999 р.
4. Петрук, О. М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку [Текст]: монографія / О. М. Петрук. — Житомир: ЖДТУ, 2005. — 420 с.
5. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
6. Про затвердження Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів [Електронний ресурс]: рішення Державної Комісії з цінних паперів і фондового ринку №1591 від 19.12.2006 р. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0097-07>.
7. Фінансовий менеджмент [Текст]: навчальний посібник: Курс лекцій / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. — Житомир: ЖІТІ, 2001. — 440 с.
8. Цал-Цалко Ю. С. Статистичний аналіз фінансової звітності [Текст]: монографія / Ю. С. Цал-Цалко. — Житомир: ЖДТУ, 2004. — 506 с.
9. Чижевська Л. В. Бухгалтерський баланс: проблеми теорії і практики [Текст] / Л. В. Чижевська. — Житомир: ЖІТІ, 1998. — 408 с.
10. Business reporting solutions: XBRL gains momentum [Text] // Datamonitor. — 2005. — September. — P.188-189.
11. Hoffman C. Strand C. XBRL Essentials [Text] / C. Hoffman. — New York: AICPA, 2001.
12. Khadaroo, I. Corporate reporting on the internet: some implications for the auditing profession [Text] / Iqbal. Khadaroo // Managerial Auditing Journal, 2005. — V 20. — pp. 578-591(14).
13. Business reporting on the Internet [Text] / A. Lymer, R. Debreceny, G. Gray, A. Rahman. — London: International

-
- Accounting Standards Committee, 1999.*
14. O'Kelly C. In a Nuthsell. *XBRL Development [Text] / C. O'Kelly // Accountancy Ireland. – October. –2005. – Vol. 37. – No. 5 173.*
 15. *Responsive Government – A New Service Agenda.* [http://www.agimo.gov.au/publications/2006/march/introduction_to_responsive_government/architecture.](http://www.agimo.gov.au/publications/2006/march/introduction_to_responsive_government/architecture)
 16. *SEC Processes First Forays Into XBRL Filing [Text] // Securities Industry News. – April 25, 2005. – pp.14-15.*
 17. *The Global Information Technology Report 2005-2006.* <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme%5CGlobal+Information+Technology+Report>
 18. Trites G. *The impact of technology on financial and business reporting [Text] / G. Trites. – Toronto: Canadian Institute of Chartered Accountants, 1999.*

РЕЗЮМЕ

Ивахненко Сергей

Проблемы внедрения информационных технологий предоставления финансовой и налоговой отчетности в Украине

Рассмотрены проблемы внедрения информационных технологий финансовой и налоговой отчетности в Украине. Исследованы факторы, которые тормозят внедрение электронной отчетности в Украине. Предложены методические и технологические пути совершенствования технологий электронной отчетности.

RESUME

Ivakhnenkov Sergiy

Problems of Information Technologies Implementation for Financial and Tax Reporting in Ukraine

The problems of the electronic financial and tax reporting information technologies implementation in Ukraine are considered. Factors that prevent the introduction of the electronic reporting in Ukraine are explored. Methodical and technological ways of the electronic reporting technologies improvement are proposed.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2012 р.

КРУГООБІГ КАПІТАЛУ В СИСТЕМНІЙ МОДЕЛІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті розглядається кругообіг капіталу та його місце в системній моделі бухгалтерського обліку. Виділено основні етапи дослідження системної моделі бухгалтерського обліку та чотири підходи до визначення поняття його системи. Показано великий і малий кругообіги капіталу на підприємстві.

Ключові слова: капітал, кругообіг, система, модель, бухгалтерський облік.

На сьогодні науковцями чітко не визначено роль і місце кругообігу капіталу в системі бухгалтерського обліку, не виокремлено основні етапи дослідження системної моделі бухгалтерського обліку, немає загально визначених підходів до визначення поняття системи бухгалтерського обліку та значення так званого «великого» і «малого» кругообігів капіталу в цій системі. Це і зумовило тему дослідження.

Питання кругообігу капіталу в системі бухгалтерського обліку стали предметом наукового зацікавлення для багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них Ануфрієв В. Е. [1], Бутинець Ф. Ф. [2, 10], Велш Г. А. і Шорт Д. Г. [3], Єрохіна О. А. [4], Кіндрацька Л. М. [5], Коломієць Т. І. [6], Лачинов Ю. Н. [7], Литвин Ю. Я. [8], Нідлз Б., Андерсен Х., Колдуел Д. [9], Жук В. М. [11], Палій В. Ф., Соколов Я. В. [12], Правдюк Н. Л. [13], Пушкар М. С. [14, 15], Ткач В. І. [16], Чумаченко М. Г. [17], проте ця тематика залишається актуальною.

Метою статті є аналіз кругообігу капіталу та його місце в системній моделі бухгалтерського обліку, окреслення позицій щодо визначення поняття системи бухгалтерського обліку.

Нині відомо понад сорок визначень поняття

системи в економічних дослідженнях [2]. Загальний їх огляд дає змогу констатувати, що системою вищого порядку можна вважати управління. Необхідність підвищення його якості дає змогу окреслити таку систему, як економіка, та її складову – бухгалтерський облік.

Відповідно до здійсненого дослідження базових понять системності пропонується загальна схема моделі системного дослідження бухгалтерського обліку, що складається з етапів, відображених в таблиці 1.

При встановленні якісного визначення необхідно окреслити бухгалтерський облік як систему. Як вказано в таблиці 1, потрібно розкрити зміст дослідження – визначити загальносистемні й індивідуальні властивості.

Фахівці неодноразово зазначали, що суспільство загалом і економічна сфера як його частина настільки складні, що органічно вимагають існування особливого компонента для забезпечення єдності й цілісності. Таким компонентом прийнято вважати суперечність інтересів економічних суб'єктів [6] та ланку управління [4]. Отже, економіка пронизана зв'язками на всіх рівнях, тому управління

Таблиця 1. Етапи дослідження системної моделі бухгалтерського обліку*

Етапи	Розкриття змісту	Значення
1	Встановлення якісної визначеності системи	Обґрунтування необхідності системного дослідження
2	Визначення типу системи бухгалтерського обліку	Тип системи передбачає загальні підходи до дослідження
3	Вивчення структури (складових) системи	Діяльність системи та підсистем у їхніх взаємозв'язках і взаємозалежностях
4	Виявлення фактора системоутворення	Визначення джерела саморозвитку системи
5	Дослідження мети системи	Можливість означення цілей системи
6	Означення виходів системи	Перевірка логічності досліджень системи
7	Визначення системних критеріїв ефективності	Відстеження ефективності й оптимальності підсистем і системи загалом

*За даними [13, с. 21-22]

неузгодженими потребами й інтересами підвищує ступінь цілісності, поєднуючи розрізнені компоненти та елементи національної економіки.

В економічній та обліковій літературі щодо визначення поняття системи бухгалтерського обліку існують наступні підходи.

Перший підхід передбачає, що системою бухгалтерського обліку є сукупність елементів методу (носії інформації, рахунки, подвійний запис, оцінка господарських фактів, калькуляція, інвентаризація, баланс, звітність, реєстри, спосіб обробки), які пов'язані між собою [5, с. 40; 10, с. 16; 14, с. 42].

Так у праці В. Ф. Палія і Я. В. Соколова вказано, що «система обліку – це набір елементів (рахунків) і зв'язків між ними (кореспонденції)» [12, с. 31]. Ю. Я. Литвин вказує, що «система повинна забезпечувати систематизацію показників бухгалтерського обліку» [8, с. 6]. Ф. Ф. Бутинець зазначає: «система бухгалтерського обліку є моделлю ретроспективного відображення документально оформлених та оцінених у вартісних вимірниках фактів господарської діяльності підприємства, що ґрунтується на застосуванні єдиного взаємопов'язаного циклу рахунків, регламентованих планом рахунків» [10, с. 17]. В. І. Ткач вважає систему бухгалтерського обліку логічним комплексом, сформованим на базі Плану рахунків, який узагальнює процеси виробництва, постачання, реалізації [16]. Щодо Плану рахунків, то В. Е. Ануфрієв називає його переліком, узгодженим взаємозалежним подвійним записом в єдину систему, здатну реагувати на будь-які зміни в економіці, разом із ринковими [1, с. 16].

Другий підхід до системності бухгалтерського обліку ґрунтується на його базових принципах і поняттях. У 1981 р. відомі дослідники бухгалтерського обліку В. Ф. Палій та Я. В. Соколов [12, с. 27-28] розглядали його тільки як систему, що характеризується низкою ознак (постулатів). До них належать такі: 1) теоретична модель побудови обліку передбачає більше можливостей, ніж його практика; 2) зміна засобів і їх джерел відображається в інформаційному повідомленні на носіях; 3) одна й та ж зміна повинна призводити до однієї й тієї ж проводки; 4) факти реконструюються для аналізу; 5) засоби відповідають джерелам; 6) результат рівний зміні засобів; 7) невелика операція може привести до якісних змін.

Тобто за цього підходу в проекції на сучасний стан поняття системи обліку можна порівняти із складною низкою теорій, методів і методик, в основу якої покладено певні принципи, правила, рекомендації, відповідно до яких формуються бухгалтерський облік і звітні дані. Маємо ще одне підтвердження соціальності обліку — він досліджує те, що відбувається, бо не все має цінність та розкриті на теоретичному рівні особливості, а тільки те, що задано обліку наперед. Дані показують не те, що було чи буде, а те що можна отримати при виконанні умов постулатів [8, с. 10-11].

Третій підхід, при розгляді бухгалтерського обліку як організаційної системи, акцентує увагу на потребі чітко виділити його основні частини (етапи): 1) вхід у систему за сукупністю операцій; 2) процес документування, первинний облік; 3) відображення господарських фактів у системі рахунків і реєстрах, ведення поточного обліку; 4) зведення й узагальнення даних, підсумковий облік; 5) звітність як вихід із

системи. Такий підхід переважає у дослідженнях зарубіжних авторів і в сучасних вітчизняних підручниках з теорії бухгалтерського обліку, де система – це «збір фінансових даних про підприємство, аналіз, оцінка, документування фінансової інформації та звітування з цієї інформації перед зацікавленими особами» [3, с. 102]; здійснює вимірювання, обробку й передачу фінансової інформації про певний господарюючий суб'єкт [9, с. 14].

Четвертий підхід пояснює систему бухгалтерського обліку як відображення *кругообігу капіталу* у процесі діяльності за допомогою спостереження, вимірювання, класифікації й узагальнення [14]. Цей підхід у певному розумінні є синтезом попередніх, він визначає систему бухгалтерського обліку як певний логічний комплекс, сформований на базі Плану рахунків, що узагальнює процеси виробництва, постачання і реалізації [16]. Кожна структурна частина обліку (кошти, сировина, засоби) має замкнутий цикл і може бути самостійною системою (підсистемою), яка забезпечує узагальнену систему бухгалтерського обліку організаційно, технічно та нормативно.

У нинішніх умовах деякі дослідники, зокрема Л. М. Кіндрацька [5, с. 3], вказують на наявність різновиду тако-го підходу, за якого система бухгалтерського обліку – це складний інформаційний потік даних про стан і рух майна, коштів, ресурсів, зміну фінансових результатів, доходів і витрат. Саме за цих умов системності бухгалтерська інформація набуває статусу цінного й важливого ресурсу, а оцінка бізнесу пов'язана з еволюцією бухгалтерського обліку. Схожу думку висловлюють автори підручника «Організація бухгалтерського обліку»: «Система обліку — сукупність елементів певного змісту і форми, які пов'язані між собою та об'єднані регулярною взаємодією. Це система інформації про стан та рух ресурсів, про результати господарської діяльності в єдиному грошовому вимірнику» [10, с. 17].

Розгляд наведених чотирьох груп визначень свідчить, що перша група визначає облікову систему через склад, залишаючи поза увагою зв'язок; друга, навпаки, абстрагується від складу; третя група пов'язує облік лише з процесами, характерними для підприємств, а не для економіки загалом; четверта група, залучаючи в систему обліку майже всі його складові – від методів до обслуговування процесів *кругообігу*, зокрема, *капіталу*, найбільш логічно розкриває це поняття.

Певний компроміс у визначеннях пропонує М. Г. Чумаченко [17, с. 3], вказуючи, що завданням бухгалтерського обліку є опис, пояснення, передбачення й одночасне спрямування наших дій. У цьому облік спирається на чотири види моделей: описові, пояснювальні, прогностичні та моделі прийняття рішень.

М. С. Пушкар вважає: для того, щоб вивчати облік як систему, «необхідно домовитися про однозначність трактування цього феномена» [15, с. 103]. До цього варто додати, що загальне поняття системи конкретизується переліком критеріїв: історичне місце облікової системи, регламентація обліку, система національних бухгалтерських стандартів, план рахунків, організація обліку на підприємстві, методологія визначення кінцевого результату тощо. У визначенні та дослідженні системності треба відштовхуватись від певної методології. Вона й

визначатиме глобальний підхід до досліджуваних сутностей системи, передбачить її всебічний розгляд для найбільш повної визначеності – як у нерухомості-статистиці, так і в русі-динаміці [7, с. 6]. Визначеність усіх понять досягається, щонайменше, подвійним їх

характером. Що стосується системи обліку, то такою подвійністю є апарат й об'єкти дослідження, склад і взаємозв'язок яких наведено в табл. 2.

Відомо, що статутний (пайовий) капітал

Таблиця 2. Апарат і об'єкти дослідження системи бухгалтерського обліку*

СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	
Апарат дослідження	Об'єкти дослідження
Поняття власність, майно, відносини, виробництво, обмін, благо, товар, вартість	Елементи методу Процеси Суб'єкти - власники, капітал - майно Відносини відповідальність, борг, зобов'язання, позика, заборгованість, резерв Єдність факти і явища, баланс засобів і відносин Вартість блага, гроші, речі, технології
Інструменти спостереження, вимірювання, класифікація, узагальнення	
Міра натуральна, вартісна, грошова	
МЕТОД	

*За даними [7, с. 16-18]

формується за рахунок внесків засновників (власників). А інші джерела фінансування активів підприємства виникають як результат використання первісно інвестованого власниками капіталу (статутного чи пайового). Це явище в економічній теорії відоме як кругообіг капіталу. Якщо підприємство ефективно використало авансований капітал (Г), за рахунок чого придбало засоби виробництва та зуміло реалізувати вироблений за допомогою цих засобів продукт (продукцію, товари, роботи, послуги) (Т), то у складі зиску зможе повернути назад вкладений капітал з приростом (прибутком) (Г'): $G - T = (G')$. Отже, первісно інвестований капітал здійснив обіг, чим приніс власникам приріст капіталу. Між процесом вкладення капіталу та отриманням прибутку проходить значний період часу, протягом якого капітал проходить мініобіги — цикли. Ці цикли становлять процеси формування та перетворення основного та оборотного капіталів: процес виробництва, обігу, процес зміни структури власного капіталу тощо. На рис. 1 показано схематично великий і малий кругообіги капіталу та його перетворення. Первісно інвестований капітал використується на найбільш необхідні засоби виробництва для початку господарської діяльності. Надалі для формування засобів виробництва та ведення господарської діяльності залучаються засоби, джерелами яких є довгострокові та поточні зобов'язання.

У процесі господарської діяльності підприємства отримують зиск від реалізації, яка має покрити понесені витрати шляхом погашення зобов'язань та дати додатковий капітал у вигляді прибутку для розширення чи здійснення нового циклу виробничої діяльності. «Малий» кругообіг капіталу проходить протягом певного часу, наприклад звітного періоду, декілька разів. «Великий» кругообіг капіталу, як правило, є завершеним звітним періодом або виробничим циклом, якщо він більший від звітного періоду. На кінець звітного періоду після сплати податків та інших поточних зобов'язань визначається чистий прибуток. Сума чистого прибутку на певну

дату і буде вважатися приростом вартості майна власників на цю дату.

Отже, система бухгалтерського обліку – це елементи методу обліку, пов'язані між собою й об'єднані в єдине ціле, що надають інформацію про стан і рух активів, капіталу та зобов'язань, про характер і результати господарювання в єдиному грошовому вимірнику. Кругообіг капіталу («великий» і «малий») посідає важливе місце в системній моделі бухгалтерського обліку. Виділено основні етапи дослідження системної моделі бухгалтерського обліку та чотири підходи до визначення поняття системи бухгалтерського обліку. І лише один з них, залучаючи в систему обліку майже всі його складові – від методів до обслуговування процесів кругообігу капіталу, найбільш логічно розкриває це поняття.

Список літератури

1. Ануфрієв, В. Е. О реформировании российской системы бухгалтерского учета и отчетности [Текст] / В. Е. Ануфрієв // Бухгалтерский учет. – 1998. - № 8. – С. 12-17.
2. Бутынец, Ф. Ф. Бухгалтерский учет в зарубежных странах [Текст] / Ф. Ф. Бутынец, Я. В. Соколов, Д. А. Панков и др. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 660 с.
3. Велш Г. А. Основы финансового обліку [Текст] / Г. А. Велш, Д. Г. Шорт : [пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач]. – К. : Основи, 1997. – 943.
4. Ерохина, Е. А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход [Текст] / Е. А. Ерохина. – Томск: Изд-во Томского университета, 1999. – 160 с.
5. Кіндрацька, Л. М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика [Текст] : монографія / Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 2002. – 286 с.
6. Коломиец, Т. И. Взаимосвязи общенациональной и региональной систем в экономике: методологический аспект [Текст] : Дис. ... д-ра экон. наук / Т. И. Коломиец. Томск, 1994. - с. 34.
7. Лачинов, Ю. Н. Бухгалтерский учет в исследовании экономических категорий [Текст] / Ю. Н. Лачинов. – М. : Тезаурис, 2001. – 52 с.
8. Литвин, Ю. Я. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в сільському господарстві [Текст] / Ю. Я. Литвин. – К. : Вища школа, 1993. – 301 с.

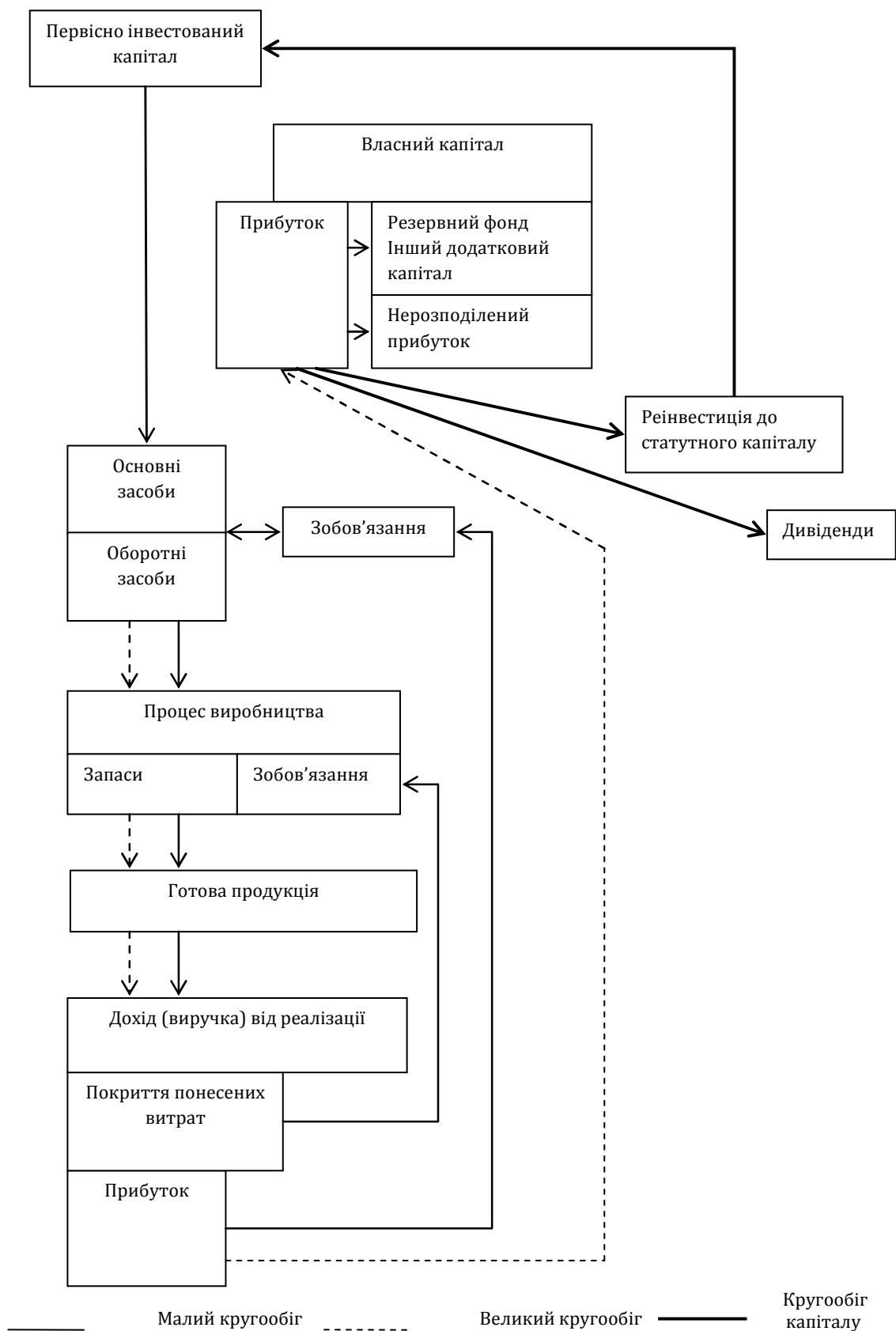


Рис. 1. Схема великого і малого кругообігів капіталу [11, с. 142].

-
9. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учёта [Текст] / Б. Нидлз, Х. Андерсен, Д. Колдуэл : [пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова]. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 496 с.
 10. Організація бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / За ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 592 с.
 11. Організація обліку відносин власності [Текст] : навч. посібник / За ред. Жука В. М. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Вид-во ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2010. – 372 с.
 12. Палий, В. Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета [Текст] / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 224 с.
 13. Правдюк Н. Л. Тенденції розвитку фінансового обліку в агропромисловому виробництві [Текст] / Н. Л. Правдюк. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 420 с.
 14. Пушкар, М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) [Текст] : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль, Економічна думка, 1999. – 422 с.
 15. Пушкар, М. С. Філософія обліку [Текст] : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланк, 2002. – 157 с.
 16. Ткач, В. И. Международная система учета и отчетности [Текст] / В. И. Ткач, М. В. Ткач. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 160 с.
 17. Чумаченко, М. Г. Бухгалтерский учет прошлое, настоящее ... будущее? [Текст] / М. Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. - № 1. – С. 2-7.

РЕЗЮМЕ

Каминская Татьяна

Кругооборот капитала в системной модели бухгалтерского учета

В статье рассматривается кругооборот капитала и его место в системной модели бухгалтерского учета. Выделены основные этапы исследования системной модели бухгалтерского учета и четыре подхода к определению понятия системы бухгалтерского учета. Наведен большой и малый кругооборот капитал на предприятии.

RESUME

Kamins'ka Tetyana

Capital turnover in system model of accounting

In the article the capital turnover and its place in the system model of accounting are examined. The basic research stages of system model of accounting and four approaches in relation to the determining concept of the system of accounting are selected. Large and small circulations of capital on an enterprise are shown.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКИХ КОНЦЕПЦІЙ В УПРАВЛІННІ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено історичний аналіз підходів дослідників до розробки концепцій інформаційного забезпечення управління вартістю підприємства на основі удосконалення системи бухгалтерського обліку.

Ключові слова: система бухгалтерського обліку, вартість підприємства, система управління вартістю підприємства.

У сучасних умовах розвитку національної системи бухгалтерського обліку наявна облікова технологія не дозволяє забезпечувати потреби користувачів в інформації про ринкову вартість підприємства. З метою вирішення цієї проблеми окремими вітчизняними і зарубіжними дослідниками розробляються авторські концепції інформаційного забезпечення управління вартістю підприємства, які передбачають необхідність внесення певних змін і удосконалень в чинну облікову систему.

На нашу думку, застосування такого підходу є єдиним можливим варіантом побудови адекватної системи облікового забезпечення. Для реалізації такого підходу обов'язково слід проаналізувати наявні концепції, що дозволить виявити загальні підходи до побудови такої системи і уникнути недоліків, з якими зіштовхнулись розробники, що намагались трансформувати систему бухгалтерського обліку відповідно до потреб вартісно-орієнтованого управління.

Питаннями удосконалення системи бухгалтерського обліку з метою управління вартістю підприємства цікавились такі вітчизняні дослідники, як М. І. Бондар, І. І. Бродська, С. Ф. Голов, Л. А. Костирко, О. А. Лаговська, В. М. Костюченко, О. А. Сарапіна, М. Г. Чумаченко, І. Й. Яремко та ін.

Мета дослідження полягає в проведенні аналізу історичного розвитку бухгалтерських концепцій інформаційного забезпечення управління вартістю підприємства.

Застосування підходу, який передбачає необхідність удосконалення системи обліку відповідно до потреб управління, що здійснює управління вартістю підприємства, не є науковим відкриттям в сфері бухгалтерського обліку. Його, починаючи із 70-х рр. ХХ ст., широко використовують зарубіжні дослідники.

Для заповнення існуючого "інформаційного вакууму" між попитом на інформацію про вартість підприємства з боку учасників ринку капіталу та можливостями бухгалтерського обліку було створено декілька десятків обліково-орієнтованих моделей. Розглянемо в історичній ретроспективі ті з них, що здійснили значний вплив на формування і розвиток концепції вартісно-орієнтованого бухгалтерського обліку.

Якщо концепція вартісно-орієнтованого

менеджменту ("value-based management") з'явилась у 80-х рр. ХХ ст. в США, то перша концепція вартісно-орієнтованого бухгалтерського обліку з'явилась дещо раніше – у 70-х рр. ХХ ст. – та стала передумовою появи першої.

Поява першої спроби розробки концепції звітності про вартість підприємства була відповіддю на гострі дебати, що точились у міжнародній бухгалтерській літературі. Популярність такого підходу почала зростати в більшості європейських країн з 70-х рр. ХХ ст. Проблема отримала широке обговорення, зокрема, у Великобританії, оскільки на необхідність її вирішення звертали увагу не лише вчені зі сфери бухгалтерського обліку, а й професійні бухгалтерські організації. Причиною розвитку цієї концепції саме у Великобританії було те, що в цій країні вперше широкого розвитку набула концепція справедливої вартості, яка задовольняла інтереси всіх учасників, зацікавлених у формуванні вартості об'єктів (активів, капіталу, зобов'язань) на основі бухгалтерських даних.

У 1975 р. було опубліковано "Корпоративний звіт" – дискусійний документ, виданий Комітетом із розробки стандартів Великобританії. Одним із його пунктів були рекомендації із впровадження звітності про додану вартість, яка відображала наявні у підприємства переваги, що виникають у результаті дій управлінців і працівників підприємства, вкладників капіталу, держави та ін. [11, с. 2].

Пропозиції розробників звіту сприймалися позитивно, і у 1977 р. британським урядом було опубліковано урядовий документ "Майбутнє звітності компаній", що розкривало особливості складання звітів про додану вартість підприємства. Значну увагу на цей документ звернули британські профспілки, які побачили в ньому можливість і підставу для перегляду рівня заробітних плат працівників підприємств. Тому застосування концепції доданої вартості в бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності одержала значну підтримку з боку уряду і серед представників науковців у сфері обліку. У результаті таких подій концепція доданої вартості була розглянута і викладена у вигляді спеціальних звітів Інституту та дипломованих бухгалтерів Англії та Уельсу, Інституту дипломованих бухгалтерів Шотландії та іншими професійними організаціями.

Розвиток напрацювань відносно концепції доданої

вартості в теорії бухгалтерського обліку призвів до її широкого використання в практичній діяльності великих компаній. Як зазначають С. Дж. Грей та К. Т. Маундерс, в окремі періоди у 1980-х рр. звіти про додану вартість публікувались більше ніж 30% великих британських компаній [7, с. 12]. Однак така тенденція мала локальний британський характер та не набула поширення в інших країнах, зокрема в США.

Проте з часом, вже у 1990-х рр., певна увага на складання звітності про додану вартість зверталася європейськими компаніями. За результатами проведеного у 1993 р. А. Халлером та Г. Столови дослідження [8, с. 9] було встановлено, що із 100 найбільших німецьких та французьких компаній-груп звітність про додану вартість складають 19% французьких і 26% німецьких компаній.

На основі аналізу публічної звітності вітчизняних підприємств, розміщеної в мережі Інтернет, нами було встановлено, що українськими підприємствами звіти про додану вартість не складаються та не оприлюднюються.

На сьогодні є значна кількість розробок облікових моделей, що базуються на основі застосування концепції доданої вартості. Тобто існує загальна концепція економічної доданої вартості, на основі якої різними авторами побудовано цілу групу підсистем бухгалтерського обліку як спеціальних надбудов до чинної системи бухгалтерського обліку, які дозволяють певним чином розраховувати економічну додану вартість. Усі вони мають загальну мету, що полягає у вимірюванні доданої вартості акціонерів компанії. Для її встановлення здійснюється віднімання витрат на капітал від чистих грошових надходжень підприємства. Такий підхід передбачає, що плата за використання власного і позикового капіталу повинна розглядатись як звичайні витрати. Основним показником, що повинен фігурувати в таких моделях, є чистий прибуток або додана вартість, що розраховується в результаті віднімання таких витрат.

Історичною передумовою виникнення концепції доданої вартості є розробки англійських економістів Р. Гамільтона (1777 р.) та А. Маршала (1890 р.), які зазначали: для того, щоб фірма створювала багатство, вона повинна заробляти більше, ніж вона витрачає на використання залученого та власного капіталу [5, с. 303], а також "теорія економічного кола" відомого французького економіста Ф. Кене, яка використовувалась при розробці "Tableau Économique" у 1760 р. [8, с. 9]. Пропозиції Ф. Кене надалі були впроваджені в систему національної економічної статистики у Німеччині та Франції, де економічна додана вартість стала індикатором економічного розвитку порівняно з іншими країнами.

Однією із найбільш популярних бухгалтерських моделей для управління вартістю підприємства, що базуються на основі розрахунку доданої вартості, є облікова модель "Економічна додана вартість" – "Economic Value Added" (EVA™), розроблена представниками компанії "Stern Stewart & Company". У її основу покладено використання залишкового доходу замість доходів чи грошових потоків, що вникають у результаті здійснення господарських операцій, для вимірювання внутрішнього та зовнішнього вигляду підприємства.

Причиною побудови EVA™, на думку розробників, є те, що доходи, доходи в розрахунку на одну акцію, рентабельність капіталу, темпи зростання доходів

підприємства, тобто стандартні підходи вимірювання ефективності функціонування підприємства, що базуються на використанні облікової інформації, не забезпечують вимірювання результатів функціонування корпоративних підприємств. Наприклад, у 1995 р. представник компанії "Стерн Стюарт", рекламуючи запатентовану ним торгіву марку EVA™, зазначав, що саме EVA™ визначає вартість цінних паперів на фондовому ринку [12, с. 20].

Слід наголосити, що використання в практичній діяльності підприємства облікової моделі EVA™ не дозволяє визначити ринкову вартість підприємства або наблизити облікову вартість до ринкової. Її застосування лише дозволяє встановити взаємозв'язок між економічною доданою вартістю, що розраховується як різниця між традиційними доходами та витратами на залучення капіталу, із ринковою вартістю підприємства. Внаслідок чого економічна додана вартість, яка розраховується на основі даних системи бухгалтерського обліку, виступає індикатором ринкової вартості підприємства.

Отже, система бухгалтерського обліку, надаючи інформацію про економічну додану вартість, дозволяє створити передумови для управління вартістю підприємства. Для цього необхідно визначити перелік факторів, від яких залежить економічна додана вартість, та забезпечити надання інформації про них за допомогою системи бухгалтерського обліку суб'єктам, що здійснюють управління вартістю підприємства.

Серед українських дослідників питанням впровадження концепції економічної доданої вартості для оцінки діяльності групи підприємств присвячувала увагу д. е. н. В. М. Костюченко [3, с. 425-444], якою було виділено структуру EVA балансу, та проф. С. Ф. Голов [2, с. 365], що визначив відмінність бухгалтерського та економічного підходу до прибутку на основі застосування концепції EVA.

Ще одним варіантом реалізації концепції економічної доданої вартості є облікова модель "Бухгалтерський облік для майбутнього" ("Accounting for the future" – (AFTF)), автором якої є проф. Н. Хамфрі [9]. Ця облікова модель розроблена з метою удосконалення чинної системи бухгалтерського обліку, що базується на основі американських стандартів GAAP. Основною метою її створення є надання інформації про вартість підприємства зацікавленим користувачам, що спирається не лише на використання даних ретроспективного характеру, а й прогнозних даних, що враховують майбутні грошові надходження підприємства.

Основним об'єктом, на який спрямовано увагу AFTF, є майбутні грошові потоки, які визначаються на основі ретроспективних даних підприємства за останні 5 років. Оскільки ця облікова модель базується на основі концепції економічної доданої вартості, то в якості ставки дисконтування для розрахунку перспективних грошових потоків використовуються витрати на залучення власного та позикового капіталу підприємства.

Основною перевагою облікової моделі AFTF є її достатньо проста побудова та зручність застосування в практичній діяльності підприємств. Зокрема, як зазначає С. Ф. Голов, для реалізації моделі EVA™ розробниками було запропоновано близько 160 поправок до статей балансу і звіту про фінансові

результати [2, с. 365]. Модель AFTF, на відміну від EVA™, є розширенням чинної системи обліку, яка спирається на прийняту в наявній моделі обліку (американських GAAP) концепцію грошових потоків та господарської одиниці.

Вказана модель розроблена як спеціальний інструмент для формування бухгалтерської фінансової звітності про вартість підприємства на основі використання техніки бюджетування капіталу підприємства. Вона надає максимально можливу наближену до ринкової інформацію про вартість підприємства.

Облікова модель "Інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості" – "Value added intellectual coefficient" (VAIC), розроблена А. Пулічем у 2000 р. [10], є системою індикаторів для вимірювання доданої вартості, що генерується інтелектуальним капіталом підприємства. В основу розробки цієї моделі покладена гіпотеза, що додана вартість є основним індикатором трансформації нематеріальних активів у ринкові активи підприємства.

Модель VAIC дозволяє визначити ефективність використання матеріальних та нематеріальних активів через процес створення вартості підприємства. Модель використовує ретроспективні дані із системи бухгалтерського обліку, що побудовані на основі міжнародних стандартів фінансової звітності, про об'єкти, які є основними при створенні вартості підприємства – фінансовий, людський та структурний капітал.

Інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості розраховується на основі наступної формули:

$$ІКДВ = КЕЛК + КЕСК + КЕЗК, \quad (1)$$

де ІКДВ – інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості

КЕЛК – коефіцієнт ефективності людського капіталу;

КЕСК – коефіцієнт ефективності структурного капіталу;

КЕЗК – коефіцієнт ефективності залученого капіталу.

Якщо в результаті розрахунку коефіцієнту ІКДВ його значення є меншим за 1, то компанія не створює доданої вартості, а лише руйнує раніше створену. Коли значення коефіцієнту є більшим за 1, то це означає, що підприємство працює ефективно.

Як модель, в основі якої покладено концепцію економічної доданої вартості, VAIC враховує витрати, понесені на залучення капіталу підприємством, що безпосередньо виявляється через включення до розрахунку показника ІКДВ такої складової, як КЕЗК.

Застосування моделі VAIC у системі бухгалтерського обліку не дозволяє забезпечити надання інформації про вартість підприємства, однак уможливує виокремлення основних факторів, що впливають на її створення – людський та структурний капітал. Створивши необхідне облікове забезпечення, що дозволить управляти цими факторами на підприємстві, можна забезпечити підвищення ефективності управління вартістю підприємства.

Окрім вищезгаданих облікових моделей, що базуються на основі концепції економічної доданої вартості, в науковій літературі з бухгалтерського обліку також пропонуються моделі, які розкривають взаємозв'язок доданої вартості з інтелектуальним капіталом підприємства – "Розрахункова нематеріальна вартість" ("Calculated intangible value")

Т. Стюарта (1997 р.) та "Доходи капіталу знань" ("Knowledge capital earnings") Б. Лева (2001 р.). Основним їх недоліком у визначенні вартості підприємства, на нашу думку, є їх орієнтація лише на інтелектуальний капітал, без урахування інших факторів. Ці моделі базуються на основі використання облікових даних. Однак наявна система обліку не дозволяє надавати інформацію про весь інтелектуальний капітал підприємства, що є основною причиною неможливості їх застосування у вітчизняній практиці з метою підвищення ефективності управління вартістю підприємства.

Окрім поширених підходів зарубіжних дослідників останнім часом з'являються пропозиції українських та російських науковців.

Зокрема російським дослідником А. І. Шигаєвим [4, с. 28] розроблено систему обліково-аналітичного забезпечення вартісно-орієнтованого управління. У межах цієї системи автором розроблена система актуарного обліку, що базується на виділенні бухгалтерських рахунків для обліку економічних ресурсів та вимог до них, рахунків сукупного фінансового результату, рахунків вільних грошових потоків, рахунків економічної вартості, позабалансових рахунків для обліку еколого-соціальних аспектів діяльності підприємств. Застосування такої системи в практичній діяльності дозволяє задовольнити інформаційні потреби внутрішніх та зовнішніх користувачів при управлінні процесами створення економічної вартості і майбутньої результативності діяльності підприємств.

Українською дослідницею І. І. Бродською [1, с. 11] була розроблена обліково-аналітична модель формування інформаційного забезпечення процесу оцінки вартості підприємства. В її основі лежать два основних джерела одержання доходу, що зумовлені стадією життєвого циклу підприємства: дохід від діяльності підприємства, що функціонує (на стадії зародження, зростання, зрілості); дохід від продажу активів підприємства, яке перебуває на стадії занепаду, ліквідації, або в разі придбання для перепродажу. Автором розроблено комбіновану методичку оцінки вартості підприємства, що передбачає застосування доходного та майнового підходів.

Провівши аналіз перелічених підходів до удосконалення системи інформаційного забезпечення управління вартістю підприємства ("Економічна додана вартість" (компанія "Stern Stewart"), "Бухгалтерський облік для майбутнього" (Н. Хамфрі), "Інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості" (А. Пуліч), "Розрахункова нематеріальна вартість" (Т. Стюарт), "Доходи капіталу знань" (Б. Лев), "Вартісно-орієнтована система обліку" (А. І. Шигаєв), "Обліково-аналітична модель" (І. І. Бродська)), визначено:

Всі вищенаведені підходи, на основі яких розроблено обліково-орієнтовані моделі визначення вартості підприємства, повністю або здебільшого базуються на використанні інформації, що генерується системою бухгалтерського обліку. Це є ще одним із доказів необхідності побудови системи інформаційного забезпечення управління вартістю підприємства на базі облікової інформації із залученням інформації з інших джерел. Жодна інша інформаційна система (система фінансового менеджменту, система стратегічного обліку,

маркетингова інформаційна система тощо), окрім облікової, не може виступати альтернативним базисом для розробки інформаційного забезпечення управління вартістю підприємства;

Оцінка вартості підприємства здійснюється не на підставі поелементної оцінки активів і зобов'язань підприємства, а передбачає проведення розрахунку різних потоків доходів або грошових коштів, порівняння темпів приросту різних статей доходів, витрат і статей балансу, співвідношення їх значень. Це зумовлює необхідність побудови такого підходу до оцінки вартості підприємства на основі облікової інформації, який би враховував майбутні очікування ринку, а не ґрунтувався на удосконаленні механізму історичної оцінки, що на сьогодні застосовується в національній системі бухгалтерського обліку і реалізована в П(С)БО. Унаслідок цього визначальної ролі набуває не встановлення вартості чистих активів на основі їх історичної вартості, а показники, що відображають зміни вартості підприємства – виручка, прибуток та похідні від них показники, що можуть виступати основою для прогнозування діяльності підприємства;

Одним із найважливіших інструментів приведення системи обліку до вимог вартісно-орієнтованого управління є удосконалення механізму облікової політики. Це пов'язано з тим, що більш точно вартість підприємства може бути визначена лише в тому випадку, коли підприємство проводить прозору з позиції ринку облікову політику. Тобто коли більш точно визначатиметься вартість його ресурсів і зобов'язань шляхом обрання тих методів оцінки, які більшою мірою відповідають ситуації, що виникла на ринку. З іншого боку, наявність достовірної інформації про облікову політику підприємства як складової системи корпоративного управління, стає для учасників ринку умовою стабільності діяльності підприємства та загалом може сприяти підвищенню його вартості;

Розробка і удосконалення системи бухгалтерського обліку з метою надання необхідної інформації про вартість підприємства зумовлює необхідність уточнення принципів бухгалтерського обліку, проведення їх розмежування за різними рівнями ієрархії. Визначальним принципом у такій вартісно-орієнтованій системі обліку, на нашу думку, повинен бути принцип доречності (релевантності). Внесення цього нового принципу, що на сьогодні відсутній у чинному законодавстві, дозволить таким чином уточнити існуючі принципи бухгалтерського обліку, зокрема принцип історичної (фактичної) собівартості, принцип безперервності, щоб вони відповідали вимогам вартісно-орієнтованого управління підприємством;

Використання кожного із вищезгаданих підходів змінює набір класичних завдань, що висуваються перед бухгалтерським обліком як системою, що генерує інформацію для прийняття управлінських рішень. Як наслідок, виникає необхідність уточнення мети бухгалтерського обліку в частині надання необхідної інформації про вартість підприємства. Прийняття цієї пропозиції означає, що бухгалтерська звітність повинна бути сфокусована на наданні більш точної інформації про результати діяльності підприємства, які визначають його вартість, ніж на його майновому стані. Як наслідок, у наукових дослідженнях у сфері бухгалтерської

звітності повинні відбутись такі зміни: 1) основна увага наукових досліджень повинна зміститись із бухгалтерського балансу на звітність про фінансові результати (прибутки та збитки); 2) слід зосередитись на розробці перспективних, прогнозних і стратегічних бухгалтерських звітів, які б надавали інформацію фінансового і нефінансового характеру про фактори, що впливають на довгострокові процеси генерування і прирощення вартості підприємства для внутрішніх та зовнішніх користувачів.

Список літератури

1. Бродська, І. І. Обліково-аналітичне забезпечення оцінки вартості підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" [Текст] / Бродська Ірина Іванівна. – Київ, 2008. – 21 с.
2. Голов, С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] : монографія / С. Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Костюченко, В. М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України [Текст] : навчально-практичний посібник / В. М. Костюченко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.
4. Шигаев, А. И. Учетно-аналитическое обеспечение стоимостно-ориентированного управления коммерческими организациями: автореф. дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н.: специальность 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" / Шигаев Антон Иванович. – Казань, 2011. – 46 с.
5. Biddle, G. C. Does EVA_tm beat earnings? Evidence on associations with stock returns and firm values [Text] / Gary C. Biddle, Robert M. Bowen, James S. Wallace // Journal of Accounting and Economics. – 1997. № 24. – P. 301-336.
6. Global investor opinion survey ("McKinsey", 2002) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mckinsey.com/practices/corporategovernance>.
7. Gray, S. J. Value Added Reporting: Uses and Measurement [Text] / S. J. Gray, K. T. Maunders // The Association of Certified Accountants. – London, 1980. – 34 p.
8. Haller, A. Value added in financial accounting a comparative study between Germany and France [Text] / Axel Haller, Hervé Stolowy // Presentation at the Annual Congress of the European Accounting Association. – Birmingham, May 10-12, 1995. – P. 1-51.
9. Humphrey, N. The AIMR and AFTF [Електронний ресурс] / Nash Humphrey. – Режим доступу: http://home.sprintmail.com/~humphreynash/The_AIMR_and_AFTF.htm
10. Pulic, A. VAIC – An accounting tool for IC management [Text] / A. Pulic // International Journal of Technology management. – 2000. – № 5/6/7/8. – P. 702-714.
11. Riahi-Belkaoui, A. Value added reporting and research: state of art [Text] / Ahmed Riahi-Belkaoui. – Greenwood Publishing Group, 1999. – 187 p.
12. Stern Stewart advertising [Text] // Harvard Business Review. – 1995. – November-December. – P. 20.

РЕЗЮМЕ

Корягин Максим

Аспекти розвитку бухгалтерських концепцій в управлінні стоимостью підприємства

Проведен історичний аналіз підходів дослідників к розробке концепцій інформаційного забезпечення управління стоимостью підприємства на основі совершенствования системы бухгалтерского учета.

RESUME

Koryagin Maksym

Historical aspects of development of accounting concepts in enterprise's management cost

Historical analysis of researchers approaches to the development of the concepts of information management software value on the basis of improving the accounting system is performed.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2012 р.

Сергій ЛЕГЕНЧУК

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фундаментальних економічних дисциплін
Житомирський державний технологічний університет

Дмитро ЛОЗИНСЬКИЙ

аспірант кафедри бухгалтерського обліку,
Житомирський державний технологічний університет

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО АСИМЕТРИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Стаття присвячена проблемі виникнення асиметричної інформації, джерелом якої є податковий облік як підсистема бухгалтерського. Запропоновано авторський підхід до розв'язання проблеми асиметричності інформації системи податкового обліку у контексті оздоровлюючого впливу на економіку, що перебуває на етапі пострецесійного синдрому та функціонує в умовах ризику повторної рецесії.

Ключові слова: облікова інформація, система податкового обліку, інформаційна асиметрія.

Останнім часом у наукових колах теорія асиметричної інформації набуває все більшої популярності. Її виникнення пов'язано із дослідженнями В. Вікрі та Дж. Міррліса, що стосуються "Ринку уживаних автомобілів". Науковці досліджували вторинний ринок автомобілів та на основі аналізу розробили концепцію, суть якої полягає в тому, що в результаті існування асиметричної інформації виникає тенденція до зменшення як середньої якості товарів, так і звуження самого ринку. Вже у 1970 році американський економіст Джордж А. Акерлоф у статті "Ринок лимонів" показав значення асиметричної інформації у визначенні якості товарів та подальшого розвитку вторинного ринку автомобілів.

Актуальність досліджень зазначеної проблеми підтверджується і рішенням Нобелівського комітету, який у 1996 р. за фундаментальний внесок в економічну теорію стимулів і асиметричної інформації нагородив премією з економіки Дж. Міррліса та В. Вікрі. А у 2001 р. відзначив Дж. Акерлофа, М. Спенса та Дж. Стігліца за дослідження у сфері аналізу ринків з асиметричною інформацією [5]. Однак, незважаючи на те, якої популярності остання набула в царині економіко-теоретичних досліджень, досить незначна кількість дослідників фахівців з бухгалтерського обліку звертає увагу на проблеми асиметричної інформації, що генерується в його системі.

На сьогодні присутність асиметричної інформації спостерігається не тільки на різноманітних ринках товарів і послуг, але і в національній системі бухгалтерського обліку. Негативні наслідки такої асиметрії полягають у зниженні якості вихідної облікової інформації та суттєво гальмують розвиток національної економіки загалом. Роль асиметрії бухгалтерської інформації в такому "гальмуванні" не є перебільшеною, адже, незважаючи на наявність окремих публікацій, які засвідчують успішне продовження економічного зростання національної економіки та її впевненої трансформації в постіндустріальну, економічна політика країни в

окремих аспектах залишається хаотичною, а ризик виникнення чергової рецесії нікуди не зникає.

Як наслідок, аналітичні показники з діаграм презентацій уряду різко контрастують з реальним станом економічного життя. Наприклад, відповідно до останнього дослідження "Doing Business-2012", у рейтингу, який стосується зручності нарахування та сплати податків, Україна залишається на 181 позиції з можливих 183, розташувавшись між такими країнами, як Чад та Республіка Конго. Щодо узагальнюючого показника простоти ведення бізнесу, то Україна змістилась вниз з 149 на 152 сходинку [6]. Основні показники стану української системи оподаткування порівняно з країнами ОЕСР наведені в табл. 1.

Як зазначає президент Українського аналітичного центру О. Охріменко, згідно з інформацією Світового банку за підсумками 2011 року Україна посіла перше місце у світі за кількістю сплачуваних податків (не за сумою, а саме за їх кількістю). Український бізнес у тій або іншій формі виплачує 135 різних податків, що є абсолютним світовим рекордом, тоді, як у Гонконгу всього 3, в Грузії, Швеції, Норвегії – 4, в Сінгапурі – 5, у Франції – 7, у Великобританії, Чехії, Нідерландах, Португалії, Іспанії, Фінляндії – 8, у США – 11 податків [3]. Якщо взяти до уваги інший не менш важливий показник – індекс економічної свободи – то Україна за підсумками 2011 року займає 163 місце з 179 можливих [4].

Зазначені вище рейтинги є всесвітньо визнаними індикаторами стану економічного середовища в країні. Таким чином, відповідно до них, українська система оподаткування, як і один з її елементів – податковий облік, мають всі ознаки системної кризи, що зумовлює необхідність проведення кардинальних змін.

Значну увагу вивченню проблеми існування асиметричної інформації присвячували наступні зарубіжні дослідники: Дж. Акерлоф, В. Вікрі, Дж. Міррліс, М. Спенс, Дж. Стігліц та інші; а також вітчизняні вчені: Л. М. Бабич, Н. І. Балдич,

В. В. Євдокимов, І. В. Козачок, Я. Л. Шкалаберда та інші. Проте досить велика кількість питань, зокрема пов'язаних із асиметрією бухгалтерської інформації, залишаються невіршеними. Таким чином, на часі гостро стоїть необхідність дати чітку відповідь на питання, які ж істинні причини виникнення асиметрії інформації між суб'єктами національної системи бухгалтерського обліку, які її наслідки, та, найголовніше, якими можуть бути шляхи її мінімізації?

Мета статті полягає в розкритті особливостей прояву негативного впливу на економічне життя асиметрії інформації, яка є наслідком існування штучно ускладненої національної системи бухгалтерського обліку, переваженої підсистемою відокремленого податкового обліку, що дозволить окреслити можливі шляхи вирішення проблеми.

Економіка та бухгалтерський облік: взаємозумовлений вплив. На жаль, сьогодні велика кількість науковців у сфері бухгалтерського обліку не бачать всієї сукупності його зв'язків з економікою, займаючись вирішенням суто бухгалтерських проблем, без урахування інституційних запитів. Таким чином, можливо вони і не усвідомлюють, що є прихильниками класичного загальноприйнятого підходу, суть якого полягає в тому, що зв'язок бухгалтерського обліку та економіки сприймається як односторонній вплив економічних процесів на облікове відображення фактів господарського життя (тоді, як вплив самого по собі процесу ведення бухгалтерського обліку на економічне життя нівелюється).

Проте водночас не можна відкидати альтернативну ідею про можливий зворотній вплив, тобто про вплив бухгалтерського обліку на розвиток економіки (за підходом В. Зомбарта) [2, с. 22]. Залишається незрозумілим, чому сьогодні так мало дослідників звертають увагу на цей підхід, чому мало хто зауважує, що надмірна ускладненість бухгалтерського податкового обліку негативно впливає на простоту та зрозумілість ведення бізнесу, а отже, і на національну економіку?

Погоджуючись з аргументами щодо можливості існування першого і другого підходів, маємо власне бачення щодо взаємозв'язку бухгалтерського обліку та економіки, що полягає у безперервності впливу одного елемента на інший та навпаки (рис. 1).

Що стосується питання: який вплив первинний - економіки на бухгалтерський облік, чи обліку на

економіку, то вважаємо, що відповідь є однозначною: бухгалтерський облік виник вже як наслідок розвитку економічного життя, він став відповіддю на інституційні економічні запити. Проте в наш час такий зв'язок не є достатньо чітким. Сьогодні не тільки економіка впливає на бухгалтерський облік, але й сам стан системи бухгалтерського обліку має суттєвий вплив на економічне життя. Наприклад, рівень складності та заплутаності норм так званого "податкового обліку" здатен гальмувати або прискорювати здійснення різного роду фактів господарського життя. Зокрема, обмеження щодо визнання витрат, які існують в Податковому кодексі України, зменшують кількість потенційних економічних операцій, або заводять їх у «тінь», таким чином, це «охолоджує» економіку шляхом зменшення торгових операцій та операцій з надання послуг між господарюючими суб'єктами. Таким чином, через внесення змін у систему бухгалтерського обліку можна впливати на макроекономічну ситуацію. І якщо правильно використовувати цей зв'язок, це може стати одним із ефективних інструментів економічної політики.

Система обліку як генератор асиметричної інформації. Однак, яку ж роль у процесі впливу системи бухгалтерського обліку на економічну ситуацію в країні виконує наявність асиметричної інформації?

За класичним варіантом теорії асиметрії інформації використовується для ситуації, коли покупець та продавець володіють різним обсягом інформації, що призводить до "вимивання" доброякісного товару з ринку. Але, на нашу думку, явище асиметрії інформації досить часто також наявне і між суб'єктом надання облікової інформації та її користувачем, а основним негативним результатом цього явища виступає суттєве збільшення ризику прийняти помилкове рішення користувачем. Суб'єкт надання внаслідок креативного та агресивного обліку подає оптимізовану або завуальовану інформацію користувачу, таким чином, отримувач інформації має неповну інформацію про реальний фінансовий стан підприємства.

Відповідно до визначення із Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", бухгалтерський облік - це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам

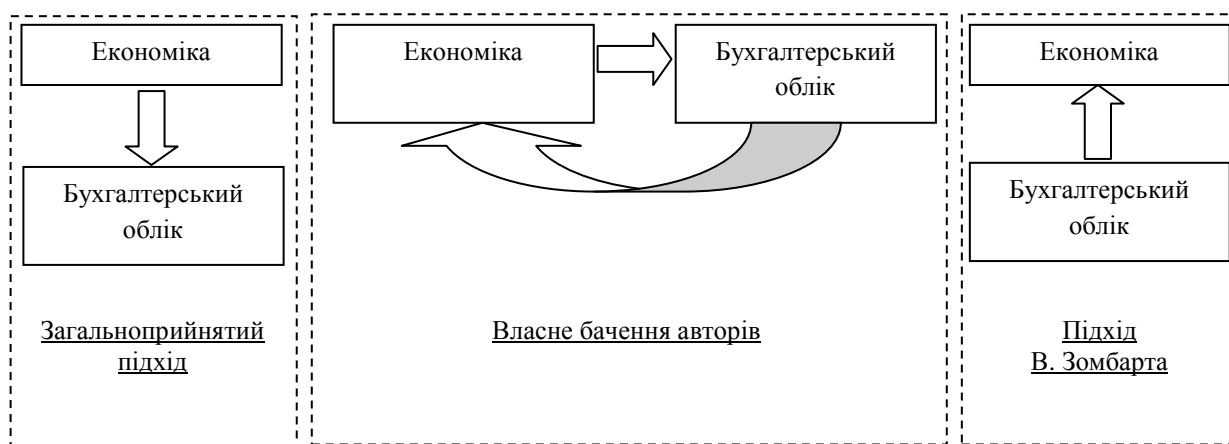


Рис. 1. Підходи до розуміння ролі і місця бухгалтерського обліку у взаємодії з економікою

для прийняття рішень [1]. З цього випливає, що бухгалтерський облік є інформаційною системою, основним завданням якої є надання необхідної інформації користувачам, на основі якої вони мають можливість прийняти оптимальне управлінське рішення.

Таким чином, виходить, що чим більше вихідної інформації продукує система, тим більш ефективно вона працює, оскільки це дозволяє зменшити інформаційний дефіцит. Проте, виходячи за рамки ідеальних уявлень, можна прийти до висновку, що для кожної інформаційної системи існує ризик рано чи пізно досягти "точки перенасичення", після якої збільшення кількості вихідної інформації починає зменшувати її релевантність і веде до інформаційного перевантаження.

На нашу думку, на більшості вітчизняних підприємств система бухгалтерського обліку вже давно перейшла цю граничну точку. Такий стан речей вносить ентропію у виконання бухгалтерським обліком одного з його основних завдань – визначення фінансового результату. Адже необхідність окремо взятому підприємству здійснювати розрахунки двох фінансових результатів за один і той самий звітний період руйнує традиції бухгалтерської науки.

Причина зазначеної проблеми полягає в існуванні деякою мірою антагоністичних підсистем фінансового та податкового обліку. Водночас виникає питання, чи маємо ми право виділяти фінансовий та податковий облік в окремі підсистеми? На нашу думку, такий поділ не є безпідставним, оскільки в практичній реалізації елементів методу бухгалтерського обліку в фінансовому та податковому обліку часто існують суттєві розбіжності (адже зазначені види навіть регулюються різними нормативно-правовими актами – П(С)БО та ПКУ). Наприклад, щодо елемента методу "документування" – застосування різних первинних документів: накладної та податкової накладної; щодо елемента методу "звітність" – використання різних форм звітності для розрахунку фінансового результату: Звіт про фінансові результати (форма №2) та Декларація з податку на прибуток, у якій велика кількість реально понесених витрат випадає з поля зору.

Отже, підсистеми фінансового та податкового обліку досить часто дають різну інформацію про фінансовий результат підприємства, тим самим знову породжуючи запитання про їх достовірність. І хоча

відповідь здається очевидною: на більшу достовірність претендує фінансовий результат, відображений у Звіті про фінансові результати (форма №2) відповідно до П(С)БО, ніж той, що зазначається в Декларації з податку на прибуток, оскільки витрати в останньому "рафіновані" низкою обмежень ПКУ. Але в такому випадку виникає інше закономірне питання: "Чому ж підприємство змушують сплачувати податок не з достовірного прибутку?".

Такий крок пояснюється необхідністю наповнення державного бюджету. Унаслідок втручання в правила бухгалтерського обліку, державою була здійснена спроба створити умови для формування штучно завищених цифрових показників прибутків підприємств, аби отримувати більші надходження та покривати бюджетний дефіцит. Проте добрі наміри часто не виправдовують тих несправедливих механізмів, якими вони реалізуються. Насамперед це пов'язано з тим, що штучні обмеження змушують хвилюватися власників та керівництво підприємств за свій бізнес (до того ж, негативний досвід криз підсилює такого роду страхи), тому це змушує їх йти на застосування умовно-креативного (оптимізація оподаткування) та агресивного обліку (пряме порушення податкового законодавства) [2, с.485], прагнучи компенсувати те, що у них забрали у вигляді обмежень. Звичайно, це не єдиний випадок, коли суб'єкти господарювання вдаються до таких заходів, але це єдиний випадок, коли ці заходи не зумовлені намірами злочинної наживи.

Крім того, складність і незрозумілість норм податкового законодавства є сприятливим середовищем для породження та стрімкого поширення корупції, що руйнує легальну економіку зсередини, збільшуючи відсоток тінізації економіки. А збільшення тіншового бізнесу в наш час прямо пов'язане зі зменшенням надходжень до бюджету. Таким чином логічне коло замикається: державні регулятори, прагнучи збільшення надходжень, йдуть на ускладнення системи бухгалтерського обліку, що призводить до їх зменшення, що знову ж таки змушує державу йти на ще більш жорсткі заходи, які знову не виправдовують себе і породжують все нові і нові фінансові проблеми.

Повну послідовність причин виникнення та наслідків асиметрії бухгалтерської інформації, це наша особиста позиція, наведено на рис. 2.

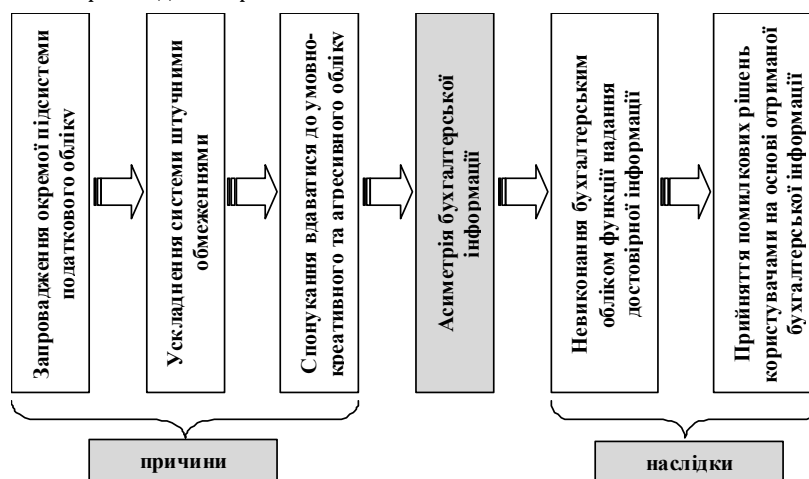


Рис. 2. Логічна послідовність причин виникнення та наслідків асиметрії бухгалтерської інформації

Варто зауважити, що підсистема податкового обліку здебільшого побудована на обмеженнях щодо визнання витрат, тобто велика частина реально понесених підприємством витрат не ідентифікуються як витрати для цілей розрахунку та сплати податку на прибуток. Враховуючи вищенаведене, можна з упевненістю сказати, що першоджерелом асиметрії бухгалтерської інформації є штучні кордони в межах бухгалтерського обліку витрат для цілей оподаткування.

Шляхи вирішення проблеми асиметричності інформації, що генерується в системі бухгалтерського обліку. Аби усунути причини такого

виду асиметрії облікової інформації, наголошуємо на необхідності проведення кардинального реформування національної системи бухгалтерського обліку (рис. 3), суть якого полягає у спрощенні системи обліку (симпліфікації) шляхом ліквідації податкового обліку як явища та перехід на сплату податків на основі даних бухгалтерського обліку відповідно до національних П(С)БО (системи фінансового обліку). Слід зауважити, що навіть назва "фінансовий облік" буде залишатися актуальною, оскільки фінанси охоплюють відносини зі сплати податків.

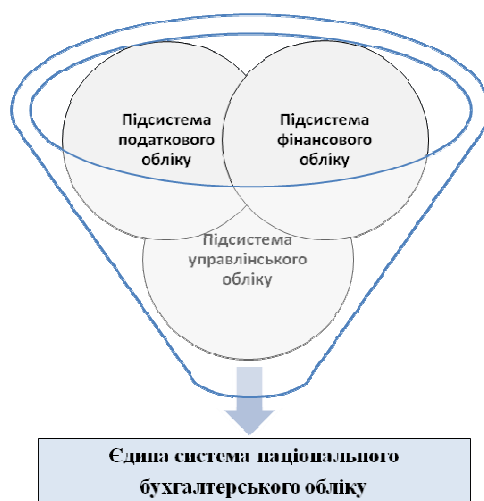


Рис. 3. Запропонований шлях трансформації системи національного бухгалтерського обліку

Запропонована реформа дозволить не тільки зменшити досить великий обсяг облікової роботи, але і зробить ведення бізнесу більш простим та зрозумілим, зменшить можливості тиску податкових органів на бізнес через маніпулювання "розмитими" нормами податкового законодавства та загалом сприятиме покращенню інвестиційного клімату в Україні.

Можливі напрями критики запропонованої реформи також є заздалегідь зрозумілими: проблематичність реалізації такої фундаментальної реформи; специфіка вітчизняних економічних реалій; необхідність ведення фінансового обліку всіма суб'єктами господарювання тощо. Проте, на нашу думку, запропонований механізм сплати податків на основі даних фінансового обліку характеризується значною протидією корупційним схемам.

Як показує досвід впровадження податкового обліку, жодне посилення контрольних заходів, збільшення штрафних санкцій чи термінів кримінального покарання не дозволять кардинально покращити ситуацію, а навпаки, сприяють процвітанню хабарництва. Однак саме спрощення системи обліку може стати дійсно ефективним інструментом боротьби з корупцією, оскільки передбачає усунення більшості ситуацій, при якій потенційний хабарник може зустрітися з особою – потенційним платником хабара. У такому випадку спрощення системи бухгалтерського обліку (у вигляді ліквідації однієї з її підсистем) у результаті відкриває нові шляхи до прогресивного розвитку економічного життя.

Інший бік запропонованої симпліфікації

бухгалтерського обліку полягає у можливості знайти баланс інтересів держави у вигляді податкової "машини" та суб'єктів господарювання – платників податків через уведення в дію автоматичних економічних стабілізаторів (рис. 4).

Унаслідок переходу до сплати податку на основі даних фінансового обліку відповідно до П(С)БО, наміри штучного завищення прибутку в звітності для інвестиційної привабливості компанії будуть стримуватися необхідністю сплатити надто велику суму податку на прибуток, тоді як наміри штучного заниження прибутку в звітності для сплати меншого податку будуть стримуватися ризиком втрати інвестиційної привабливості акцій, зменшення ринкової вартості підприємства, втрати платоспроможності та кредитоспроможності.

Необхідність проведення такої кардинальної реформи зумовлюється трьома аспектами:

1. На жаль, класичний підхід, що застосовується в бухгалтерських наукових дослідженнях і передбачає удосконалення обліку шляхом додавання нового субрахунку, первинного документа або нового рядка у формі звітності ні до чого не призводить. Від таких пропозицій немає жодного ефекту, оскільки розвиток бухгалтерського обліку характеризується системною кризою, внаслідок чого система генерує асиметричну інформацію. На сьогодні необхідно зважитись на крок загальної уніфікації податкового та фінансового обліку, що зможе забезпечити повне вирішення проблеми, а не лікування її наслідків;
2. Запропонований підхід до реформування, на нашу

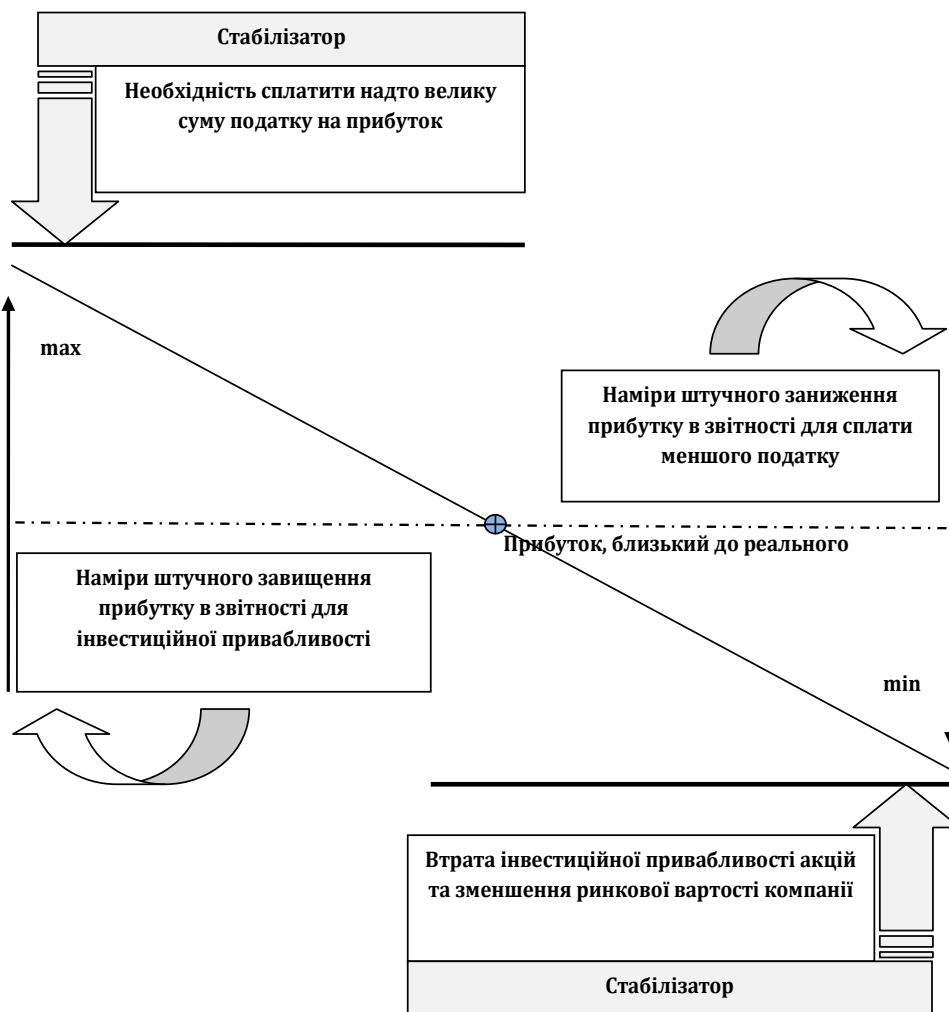


Рис. 4. Модель стабілізаційної дії запропонованої реформи національної системи бухгалтерського обліку

думку, дасть змогу максимально усунути дихотомію національної системи бухгалтерського обліку і позбутись довготривалих схоластичних дебатів з приводу поділу бухгалтерського обліку на фінансовий, податковий та управлінський;

3. Застосування підходу, за яким не лише економіка впливає на бухгалтерський облік, а й система обліку - на економічну ситуацію в країні, відкриває нові шляхи розвитку бухгалтерських наукових досліджень, підтверджуючи його статус як соціальної науки. Бухгалтерський облік не є просто інформаційною технологією, він є інструментом, від результатів використання якого за теорією асиметричної інформації може звужуватись і сам ринок - національна економіка як користувач інформації системи податкового обліку.

Висновки та перспективи подальших досліджень:

1. Національна система оподаткування, що базується на використанні інформації податкового обліку, знаходиться в системній кризі, підтвердженням чого є її місце в останніх світових економічних рейтингах. Наприклад, час, який необхідний середньостатистичному українському підприємству для розрахунку і сплати податків становить 657 годин на рік, тоді як аналогічному підприємству з країни ОЕСР необхідно лише 186 годин на рік (рейтинг "Doing Business-2012"). До того ж, за підсумками 2011 року Україна посіла

перше місце у світі за кількістю сплачуваних податків. Національні суб'єкти господарювання у тій або іншій формі сплачують 135 різних податків, що є абсолютним світовим рекордом.

2. Чималу роль у такому негативному становищі відіграло штучне введення окремої підсистеми податкового в національну систему бухгалтерського обліку для вирішення проблеми дефіциту бюджету, оскільки внаслідок цього ускладнення були створені сприятливі умови для зародження асиметрії бухгалтерської інформації між її надавачами та користувачами. Суб'єкт надання інформації внаслідок креативного та агресивного обліку подає оптимізовану або завуальовану інформацію користувачу, таким чином, отримувач має неповну інформацію про реальний фінансовий стан підприємства та ухвалює помилкові рішення на її основі. Запропоновано вирішити дві зазначені взаємозв'язані проблеми шляхом усунення податкового обліку як явища, паралельно з переходом на розрахунок та сплату податків, спираючись на бухгалтерський облік відповідно до П(С)БО. Це у свою чергу дозволить ліквідувати першоджерело асиметрії бухгалтерської інформації, створить більш сприятливі умови для ведення бізнесу в Україні та допоможе реалізувати модель збалансування інтересів державної

фіскальної “машини” та платників податків.

3. Водночас слід усвідомити, що національні П(С)БО не є ідеальною моделлю, тому надалі науковому бухгалтерському товариству необхідно зосередити всі свої сили над їх удосконаленням, аби вони враховували національні облікові традиції та відповідали реаліям постіндустріальної економіки, але не були б необдуману копією моделей IAS/IFRS чи GAAP US.

Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Легенчук, С.Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки [Текст]: монографія / С.Ф. Легенчук. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 652 с.
3. Украина вышла на первое место в мире по количеству налогов. Комментарии [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://money.comments.ua/fair/2012/03/05/326225/ukraina-vishla-pervoe-mesto.html>.
4. Україна піднялася в рейтингу економічної свободи ще на одну сходинку. Економічна правда [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2012/01/12/312668/>.
5. All Prizes in Economic Sciences. The Official Site of the Nobel Prize [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/.
6. Doing Business in Ukraine. World Bank Group [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>.

РЕЗЮМЕ

Легенчук Сергей, Лозинский Дмитрий
Бухгалтерский учет расходов для целей
налогообложения как источник асимметричной
информации

Рассмотрена проблема возникновения асимметричной информации, источником которой является налоговый учет как подсистема бухгалтерского учета. Предложен авторский подход к разрешению проблемы асимметричности информации системы налогового учета в контексте оздоравливающего влияния на экономику, пребывающую на этапе пострецессийного синдрома и функционирующую в условиях риска повторной рецессии.

RESUME

Legenchuk Sergiy, Lozyns'kyi Dmytro
Accounting of the expenses for tax purposes
as a source of asymmetric information

The problem of asymmetric information, the source of which is tax accounting as the accounting subsystem, has been considered. The authors' approach to solving of the problem of asymmetric information of the system of tax accounting in the context of healing effect on the economy, which is under post-recession syndrome and operates in the risk of re-recession, has been proposed.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2012 р.

Світлана МАМАЛИГА

старший викладач кафедри аграрного менеджменту,
Вінницький національний аграрний університет

Ірина ПАВЕЛЬЧУК

Вінницький національний аграрний університет

ДЖЕРЕЛА ОТРИМАННЯ ВТОРИННОЇ ІНФОРМАЦІЇ

У статті описано джерела отримання вторинної інформації, визначено та проаналізовано діяльність агенцій, які займаються збиранням, обробкою та продажем вторинної інформації в Україні. Досліджено рейтинг двадцяти кращих маркетингових дослідних агенцій.

Ключові слова: вторинна інформація, первинна інформація, маркетингові дослідні агенції, джерела маркетингової інформації.

Сукупність вторинної та первинної, внутрішньої та зовнішньої інформації дозволяє менеджеру отримувати оперативний доступ до доволіно нагромадженої інформації з тим, щоб надалі ефективно її використовувати для вирішення поставлених задач (у сферах аналізу маркетингу, фінансів тощо). Інформаційна система дає можливість проаналізувати та прийняти правильне управлінське рішення, знизити фінансовий ризик, правильно координувати свою діяльність, слідкувати за змінами на ринку, попитом споживачів тощо. Питання маркетингової діяльності підприємств і організацій, інформаційного забезпечення маркетингу і менеджменту розглядалися в роботах низки зарубіжних і вітчизняних вчених: Алачевої Т. І., Ансоффа І., Баззела Р. Д., Бабіча В. П., Брауна Р. В., Бритченка Г. І., Бучатської І., Войчака А. В., Герасимчука В. Г., Герчикової І. М., Голубкова Є. П., Єрмошенка М. М., Заруби В. Я., Кардаша В. Я., Канигіна Ю. М., Кокса Д. Ф., Котлера Ф., Крикавського Є. В., Макарова Г. Л., Мескона М. Х., Михайлова А. Г., Павленка А. Ф., Петерсона Р., Романова А. М., Саєнка Г. В., Старостіної А. А., Титаренка Г. А., Фостера Р. Н., Хруцького В. Е., Черчілля Г. А., Черваньова Д. М., Шапіро С. Б., Шкарбуна В. Д. та ін. Разом з тим, рівень практичної розробленості проблем інформаційного забезпечення маркетингу і управління ним на підприємствах з урахуванням особливостей транзитивної економіки України та специфіки ринкової діяльності вітчизняних промислових підприємств ще недостатній. Поза увагою фахівців залишилися питання системного управління маркетинговою інформацією на підприємстві, оцінки її ефективності. Практика доводить, що зарубіжні методи організації функціонування систем маркетингової інформації важко застосовувати підприємствам України, оскільки вони не враховують сучасних умов господарювання в країні.

Метою статті є дослідження джерел отримання первинної та вторинної інформації, визначення та аналіз кращих маркетингових дослідних агенцій, які займаються соціологічними та маркетинговими дослідженнями, збором, обробкою, розповсюдженням та продажем інформації для фізичних та юридичних

осіб.

Щоб належним чином функціонувати в умовах ринку, необхідно одержувати адекватну інформацію до і після прийняття рішення.

Маркетингову інформаційну систему можна визначити як сукупність процедур і методів, розроблених для створення, аналізу і поширення інформації для попереджуючих маркетингових рішень на регулярній, постійній основі.

М. І. Белявцев зазначає, що маркетингова інформаційна система – це сукупність структур, процедур і методів, призначених для систематичного збору, аналізу і використання внутрішньої і зовнішньої маркетингової інформації фірми [1, с. 45].

Інформація повинна бути орієнтована на конкретного користувача, керівника і відповідати реальним потребам. Тому при впровадженні маркетингової інформаційної системи повинні бути з'ясовані такі основні питання:

- які рішення ухвалюються і як регулярно;
- які види інформації необхідні для прийняття цих рішень;
- яка інформація надходить регулярно, щоденно.

Існують такі види інформації в маркетинговій діяльності:

1. Первинна інформація – це дані, що збираються вперше для конкретно поставленої мети. Первинна інформація є цінною, оскільки збирається відповідно до точної мети певної дослідницької задачі (дані є найбільш свіжими); методологія збору даних відома і контролюється компанією; всі результати доступні для компанії, яка може забезпечити їх секретність для конкурентів; забезпечується відсутність суперечливих даних; надійність. Недоліками її є: збір інформації може зайняти багато часу; можуть знадобитися великі затрати коштів; деякі види інформації отримати неможливо; підхід компанії може мати обмежений характер. Джерела збирання первинної інформації: результат проведення маркетингових досліджень з використанням методів і інструментів: анкета, пошта, телефон, особистий контакт.

2. Вторинна інформація – це дані, зібрані раніше для цілей, не пов'язаних із вирішенням досліджуваної проблеми. Вторинна інформація містить наступні

загальні переваги: багато її видів недорогі, оскільки не потрібен збір нових даних; інформація зазвичай збирається швидко; часто є декілька джерел інформації; джерела інформації можуть містити дані, які фірма не може сама одержати; інформація, зібрана з незалежних джерел, як правило, досить достовірна; вона допомагає в ситуаціях, коли потрібний попередній аналіз. Недоліки: наявна інформація може не підходити для цілей поточного дослідження через неповноту; може бути застарілою; методологія, яка лежала в основі збору даних, може бути невідомою; можуть публікуватися не всі результати дослідження; можуть існувати суперечливі дані. Тому, перш, ніж використовувати вторинну інформацію, її необхідно ретельно перевірити.

Вторинну інформацію можна поділити на зібрану із внутрішніх та зовнішніх джерел.

Вторинна внутрішня інформація – інформація, що продукується всередині самої організації. Так, наприклад, якщо метою маркетингового дослідження визначено ставлення споживачів до підвищення рівня екологічності такої продукції, як ламінат-підлога, то важливою внутрішньою інформацією можуть бути дані технічного відділу щодо хімічного складу продукту, дані фінансового відділу щодо витрат підприємства під час реалізації попередніх проектів екологізації продукції. Крім того, може виявитися, що раніше вже проводилися опитування споживачів щодо їх ставлення до екологічності продукції, й, безумовно, ці дані будуть корисними для порівняння споживацьких настроїв за певний період часу. До джерел внутрішньої інформації належать: звіти бухгалтерії, статистичні, фінансові, про прибутки та збитки, облік товарно-матеріальних цінностей, звіти про попередні дослідження, баланси, рахунки-фактури та інші первинні документи.

Вторинна зовнішня інформація – інформація, що була створена поза організацією не в межах дослідження. Загалом джерела вторинної зовнішньої інформації можуть бути досить різноманітними: офіційна статистика (загальнодержавна та регіональна); дані дослідницьких організацій; дані різних асоціацій, фондів тощо; матеріали галузевих та інших періодичних видань, а також інші джерела. Багато з них є загальнодоступними, їх отримання або практично зовсім не вимагає оплати або справа може обмежитися досить незначними витратами. Але є й інші матеріали, доступ до яких передбачає особливу платню з боку їх замовників.

У процесі підготовки до прийняття маркетингового рішення рекомендується під час проведення маркетингових досліджень розпочинати збір та аналіз інформації саме із опрацювання вторинної інформації:

- по-перше, отримання значної частини вторинних даних не вимагає якихось особливих фінансових витрат: їх можна отримати або безкоштовно, або за символічну плату;
- по-друге, витрати часу на збір та обробку вторинної інформації є загалом меншими, ніж для отримання первинної інформації;
- по-третє, вторинна інформація у багатьох випадках вже є певним чином апробованою. Тобто її вже використовували, аналізували, на її основі створювали якісь висновки, у тому числі щодо якості цієї інформації.

З іншого боку, безумовно, ставлення до вторинної інформації повинно бути критично-зваженим. Ця інформація не створювалася для вирішення проблеми конкретної організації, тому, очевидно, може бути недостатньо адаптованою до проблем її діяльності. Наприклад, вікова структура населення, яка надається офіційною статистикою, може не задовольнити компанію, тому що в неї на підставі власного досвіду вже сформувалося своє уявлення щодо того, яку шкалу вікових груп краще використовувати. Крім того, зрозуміло, що не завжди вторинна інформація відображає ситуацію саме на цей час, вона може бути застарілою. В Україні існує понад двадцять дослідних агенцій, які займаються збором маркетингової інформації.

Українська Асоціація Маркетингу визначила рейтинг маркетингових дослідних агенцій [2, с. 11]:

- IP «GfK Ukraine»;
- «UMG» («Ukrainian Marketing Group»);
- ТОВ «Тейлор Нельсон Софрез Україна»;
- ТОВ «Іпсос Україна»;
- «ARMI – Маркетинг Україна»;
- «Medical Data Management»;
- Група компаній «AdvanterGroup»;
- Компанія «SMD» («Support in Market Development»);
- Компанія «InMind»;
- «Action Data Group»;
- «Бюро Маркетингових Технологій»;
- «УкрАгроКонсалт»;
- Державне підприємство «Укрпромзовнішекспертиза»;
- Київський міжнародний інститут соціології;
- ТОВ «ІнгДівіжн»;
- ТОВ «Український маркетинговий проект»;
- «IRS Group»;
- «Слідопит Консалтинг»;
- «Агенція Індустріального Маркетингу»;
- «Міжнародна Маркетингова Група України».

Пропонуємо опис десяти провідних маркетингових дослідних агенцій, які займаються збиранням, обробкою та розповсюдженням інформації:

«GfK Ukraine» – найбільша компанія з маркетингових та соціальних досліджень в Україні. «GfK Ukraine» входить до міжнародної дослідницької мережі «GfK Group» – однієї з найбільших за розмірами дослідницької групи у світі. Завданням компанії є забезпечення клієнтів, які представляють майже усі сектори економіки, необхідними знаннями для прийняття стратегічних рішень [10].

«Ukrainian Marketing Group» – міжнародна дослідницька компанія – лідер на ринку України. «UMG» надає клієнтам послуги високої якості завдяки вдумливому, стратегічному підходу до досліджень, новітніх зарубіжних технологій, адаптованих до особливостей ринку, багатолітнього досвіду діяльності в Україні, високій кваліфікації своєї команди і багаторівневої системі контролю якості даних. Постійна турбота про клієнта – відмінна риса «UMG» [6].

ТОВ «Тейлор Нельсон Софрез Україна» («TNS Ukraine») – це мережеве маркетингове агентство, яке спеціалізується у сфері маркетингових досліджень і входить до провідної світової групи компаній «TNS» з

центральним офісом у Лондоні.

ТОВ «Ipsos Україна» входить у міжнародну компанію «Ipsos Груп», що спеціалізується на ad hoc-дослідженнях ринкових процесів і поведінкових реакцій споживачів (ad hoc – вислів, як правило, використовується для позначення рішення, призначеного для конкретної проблеми або завдання і не призначеного для якого-небудь узагальнення або адаптації для інших цілей [12]). Щоб максимально відповідати бажанням і потребам клієнтів «Ipsos» фокусується на п'яти областях: дослідженнях реклами; маркетингових дослідженнях, зокрема, споживчого відношення до брендів, продуктів; медіа-дослідженнях; дослідженнях думок і соціальних проблем; якісних дослідженнях і управлінських дослідженнях [8].

Компанія «ARMI – Маркетинг Україна» спеціалізується на проведенні маркетингових досліджень і консалтингу. З 1992 року вони застосовують професійні знання і досвід на різних ринках товарів і послуг [4].

Компанія «Medical Data Management» («МДМ») – передовий провайдер рішень для підтримки маркетингу і продажів на українському фармацевтичному ринку. На сьогодні «МДМ» активно концентрується не лише на підтримці ухвалення рішень у плані інформації, технологій, але і активно пропонує послуги з просування, аутсорсинг зовнішньої служби і маркетингу.

На сьогодні «Advanter Group» – це комплексні і точкові проекти посилення ринкових позицій, оптимізації діяльності, підвищення прибутковості, сприяння в досягненні цілей: маркетингове консультування, бренд-менеджмент, корпоративне управління, кадровий менеджмент, оцінка інвестиційних проектів, планування бізнесу, розвиток персоналу, управлінське та логістичне консультування, маркетингові дослідження [9].

Компанія «SMD» проводить маркетингові дослідження фармацевтичних ринків, бізнес-аналіз, прогнозування, консалтинг. Компанія «SMD» – молода і активно розвивається. За порівняно короткий проміжок часу завоювала позиції лідера на ринку маркетингових досліджень України та країн СНД. Напрямки досліджень: аудит закупівель і продажів аптечних установ, аудит закупівель госпітальних установ, аудит вторинної дистрибуції, аналіз імпорту медикаментів, аналіз лікарських призначень, дослідження аналітичних послуг [7].

Компанія «InMind» займається дослідженнями ринку, соціологічними дослідженнями та консалтингом у сфері методології досліджень. Компанія пропонує повний спектр маркетингових та соціологічних досліджень та моніторингових досліджень думки споживачів та громадськості. Компанія надає основні види якісних та кількісних досліджень, а також індустріальні дослідження, що базуються на аналізі, звітності та консультуванні [5].

«Action Data Group» – консалтингова та дослідницька компанія. Задача – асистування клієнтам, що прагнуть поширити свою присутність на ринках України та СНД, допомагаючи їм у збиранні та аналізі нескінченного потоку первинної та вторинної інформації. Фільтруючи та обробляючи ці інформаційні потоки, вони доповнюють та організовують інформаційну основу, використовуючи відкриті дані [3].

На сьогодні вектор розвитку світового суспільства спрямований у бік, де інформація набуває ролі найціннішого активу будь-якої компанії. У цьому випадку йдеться не про звичайні відомості, які допомагають керівництву ухвалювати рішення, а про налагоджену систему на підприємстві, яка діє безперервно. Сьогодні інформація є найважливішим ресурсом і об'єктом управління. Володіння інформацією дозволяє менеджеру отримувати конкурентні переваги, знижувати фінансовий ризик, визначати ставлення споживачів до фірми, товарів, слідкувати за зовнішнім середовищем, координувати стратегію, оцінювати свою діяльність та приймати правильні управлінські рішення.

Список літератури

1. Белявцев, М. І. Маркетинг: навч. посібник / М. І. Белявцев, Л. М. Іваненко – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.
2. Лилик, І. В. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2010: експертна оцінка та аналіз УАМ / І. В. Лилик // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 2. – С. 7-14.
3. Про фірму ADG [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.actiondatagroup.com/ua/company>
4. О компанії Armi-marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.armi-marketing.com/>
5. InMind [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/InMind>.
6. О компанії Ukrainian Marketing Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.umg.ua/ru/company/>
7. Опис компанії "SMD" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://maria.ua/ua/kyiv/sociologichni-ta-marketingovi-doslidzhennya/kompaniya-smd-924320>
8. About Ipsos. Миссия и История [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ipsos.com.ua/uk/node/719>
9. История Advanter Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.advantier.ua/home.php>.
10. GfK Ukraine – лідер ринку маркетингових досліджень в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfk.ua/about_us/index.ua.
11. Петруня, Ю. Є. Маркетинг: навч. посібник. / Ю. Є. Петруня – К.: Знання, 2007. – 325 с. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/12640422/marketing>.
12. Ad_hoc пояснення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Ad_hoc.

РЕЗЮМЕ

Мамалыга Светлана, Павельчук Ирина

Источники получения вторичной информации

В статье описаны источники получения вторичной информации, агентства, которые занимаются сбором, обработкой и продажей вторичной информации, в Украине. Проанализирован рейтинг двадцати лучших маркетинговых исследовательских агентств. Владение информацией и её использование даёт возможность менеджеру получать конкурентные преимущества, уменьшать финансовые риски, определять отношение потребителей к фирме и товару, следить за внешней средой, координировать стратегию, оценивать свою деятельность и принимать правильные управленческие решения.

RESUME

Mamalyga Svitlana, Pavel'chuk Iryna

Sources of acquisition of the secondary information

The article describes the sources of secondary information and the agencies which are engaged in gathering, processing and sale of secondary information in Ukraine. Top twenty of the best marketing research agencies is analyzed. Characteristics of information and its use allows the manager to obtain competitive advantages, reduce financial risk, determine the ratio of consumers to company and commodities, to monitor the environment, to coordinate a strategy, to assess its activities and make the right management decisions.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2012 р.

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРОПЕРАТОРІВ ЯК ОБ'ЄКТ АУДИТОРСЬКОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Стаття присвячена розкриттю сутності діяльності туроператорів, інформація про яку виступає об'єктом аудиторського дослідження. В основу систематизації особливостей функціонування туроператорів покладено методи аналогії, синтезу та системного аналізу.

Ключові слова: туристична індустрія, суб'єкти туристичної діяльності, туристичний оператор, туристична послуга, туристичний продукт.

Прогрес людства неможливий без розвитку соціальної сфери, важливою частиною якої є туризм. Напередодні «Євро-2012» він набуває глобального характеру для економіки України, а також світу загалом. За останні роки став важливим чинником економічного розвитку. Але тенденція незацікавленості туристів у нашій країні зберігається через невідповідність якості туристичних послуг міжнародним стандартам.

Якість туристичних послуг, їх собівартість, дохідність залежать від ефективної реалізації усього комплексу функцій управління, зокрема облікової та контрольної. Їх удосконалення пов'язане з вирішенням багатьох проблем як теоретико-методологічних, так і організаційно-методичних. Туристичні послуги мають свої особливості, і це, безперечно, впливає на організацію та ведення бухгалтерського обліку. Тому важливо, щоб облікова інформація була правдивою та якісною, бо це визначає результати аналізу та аудиту.

Але існує ще багато невирішених питань, що стають на заваді формуванню своєчасної та достовірної інформації для ефективного управління нею. Все це зумовлює актуальність теми дослідження, постановку мети і завдань.

Теоретичні аспекти проблем туристичної галузі знайшли своє відображення в роботах таких вітчизняних і закордонних вчених, як Виноградова О. В. [3], Дядечко Л. П. [4], Кифяк В. Ф. [7], Любіцева О. О. [11], Саак А. Е. [17], Школа І. М. [20], Явкін В. Г. [21] та інші.

Окремі аспекти обліку туристичної діяльності висвітлено в дослідженнях Балченко З. А. [1], Грибової Л., Гури І. О. [5], Данканич Т. П. Теоретико-методологічним питанням обліку туристичної діяльності присвячені дисертації Богданової Ж. А. [2], Осадчої Т. С. [11], Пожарицької І. М. [12], Сметанко О. В. [18]. Однак у цих роботах увага зосереджена лише на витратах та калькулюванні собівартості послуг турпродукту підприємств туристичної галузі. Загальною проблемою є те, що всі дослідження (крім дисертації Богданової Ж. А.) не враховують останніх змін у податковому законодавстві. Єдина робота Сметанко О. В. присвячена організації та методиці аудиту витрат. Тому дуже багато питань у цій сфері ще

потрібно вирішити.

Метою нашої статті є виокремлення особливостей діяльності туроператорів з надання туристичних послуг та визначення їх впливу на формування обліково-контрольної та аналітичної інформації діяльності суб'єктів туристичної індустрії на основі аналізу й узагальнення наукових праць вітчизняних і закордонних вчених.

Для досягнення мети поставлено наступні завдання:

- розкрити сутність поняття «туристична індустрія»;
- визначити місце і роль туроператорів у туристичній індустрії України;
- охарактеризувати діяльність туроператорів;
- провести сутнісний аналіз дефініцій «туристична послуга» та «туристичний продукт» та визначення особливості туристичних послуг.

Робоча гіпотеза дослідження: облікова та контрольна-аналітична інформація про діяльність туроператорів формується під впливом особливостей туристичних послуг, що визначає напрямки аудиторського дослідження.

Вирішуючи перше завдання, варто зауважити, що туристичний бізнес охоплює могутню індустрію, центральною ланкою якої виступають туристичні підприємства - організатори туризму (туристичні оператори та туристичні агенства). Використовуючи туристичні послуги своїх постачальників, вони формують і реалізують турпродукт. Постачальники туристичних послуг як самостійні суб'єкти підприємництва обслуговують туристів за замовленням туроператорів і тому належать до індустрії обслуговування туризму, яка складає ресурси туристичного бізнесу.

Поняття «туристична індустрія» багатоаспектна у трактуванні. Нами було проаналізовано низку визначень, що зустрічаються у нормативній та науковій літературі, та встановлено, що переважно «туристичну індустрію» визначають як: «галузь» [3; 9], «сукупність суб'єктів» [14; 20], «сукупність засобів» [20], «систему підприємств» [10]. Жоден автор не зупиняється на нормах законодавства, а саме воно є підґрунтям будь-якої діяльності.

На нашу думку, найбільш досконалим розумінням

«туристичної індустрії» є визначення її як сукупності засобів з транспорту, розміщення, об'єктів харчування, розваг і пізнання, оздоровчого, спортивного, ділового та іншого призначення, що використовуються на умовах договору або входять до складу суб'єктів туристичної діяльності, та які функціонують на законних підставах і в умовах наявності історико-культурного, туристично-рекреаційного потенціалів.

Під час розв'язання другого завдання статті слід зосередитися на структуруванні суб'єктів туристичної індустрії та особливостях їх функціонування.

У межах дослідження було проаналізовано та систематизовано думки різних науковців [3; 4; 7; 13; 20] і визначено основні суб'єкти індустрії туризму (рис. 1).

Відповідно до Закону України «Про туризм» [6] (ст. 5) учасниками відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності, є юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт, надають туристичні послуги (перевезення, тимчасового розташування, харчування, екскурсійного, курортного, спортивного, розважального та іншого обслуговування) чи провадять посередницьку діяльність із надання характерних та супутніх послуг, а також громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства (туристи, екскурсанти, відвідувачі та інші), в інтересах яких здійснюється туристична діяльність.

Суб'єктами, що здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність (далі – суб'єкти туристичної діяльності), є: туристичні оператори; туристичні агенти; інші суб'єкти підприємницької діяльності; гідри-перекладачі, екскурсоводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу; фізичні особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності.

Туристичні оператори (туроператори) – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, для яких винятковою діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які у встановленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність [6].

При вивченні фахових джерел [9; 14; 15; 20] ми дійшли висновку, що серед науковців немає єдиної думки щодо визначення терміну «туроператор». Необхідно зауважити, що всі зазначені визначення не суперечать законодавству України, але дещо різняться за змістом. На нашу думку, більш вичерпним є визначення, надане Законом України «Про туризм».

Згідно із Законом України «Про туризм» діяльність туроператорів на ринку туристичних послуг об'ємніша, ніж діяльність турагентів, тому що саме вони мають виняткове право: на організацію і забезпечення створення туристичного продукту, реалізацію і надання туристичних послуг (ст. 5); на надання послуг з оформлення документів для виїзду за межі України (ст. 17); на посередницьку діяльність з укладання договорів на туристичне обслуговування з іноземними суб'єктами туристичної діяльності (ст. 37). А турагент здійснює лише посередницьку діяльність із реалізації туристичного продукту туроператорів і туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність із реалізації характерних і супутніх послуг (ст. 5).

Відповідно до вказаного Закону, туроператор і турагент у встановленому порядку повинні отримати відповідні ліцензії (ст. 17). Але туроператор може здійснювати турагентську діяльність без здобуття ліцензії на цю діяльність. У турагента ж прав на діяльність як туроператора без здобуття ліцензії немає [6].

Домінуюче місце, відповідно до законодавства, посідають туроператори. Їх значення в туристичній індустрії незаперечне, тому надалі у дослідженнях буде сконцентровано увагу саме на них.

Для вирішення третього завдання необхідно зазначити особливості діяльності туроператорів, їх функції. Виноградова О. В. наголошує, що туроператор виконує роботу з формування (створення або проектування) туристського продукту (туру), його просування на ринок, а також з реалізації. Під формуванням туру розуміється складання впорядкованої й взаємопов'язаної за строками, цілепокладанням, погодженої за вартістю і якістю послідовності послуг і робіт, укладання договорів на їхнє надання, належне бронювання й резервування. Під просуванням розуміється комплекс робіт з генерації мотивації в потенційного споживача до їхнього придбання або більш спрощено – реклама турів і послуг (хоча це не одне й теж). Термін «реалізація» має двояке тлумачення: продаж, виконання. За класичною схемою діяльності туроператор здійснює тільки оптовий продаж туристського продукту туристським агентам-оптовикам, які далі розподіляють продукт по районах і регіонах і продають через місцеві туристичні агентства [3].

Серед основних завдань туроператорів Пуцентейло П. Р. виокремлює: вивчення потреб потенційних туристів на тури та туристичні програми; взаємодію з постачальниками послуг; розрахунок вартості туру та визначення ціни; реалізацію турів; методичне забезпечення турів; забезпечення туристів необхідним та спеціальним спорядженням, сувенірною та рекламно-інформаційною продукцією; підготовку, підбір та призначення спеціалістів на маршрути подорожей (екскурсоводи, інструктори, гідри-перекладачі тощо); рекламно-інформаційну роботу щодо просування туристичного продукту до споживачів; контроль за якістю, надійністю та безпекою туристичного обслуговування [14].

Основними функціями туроператора, на думку науковця, є: 1) комплектувальна функція для туроператора – це формування туру з окремих послуг; для турагента – комплектація пакетів турів із транспортними та деякими іншими видами послуг; 2) сервісна функція – це обслуговування туристів в офісі під час продажу пакетів турів і на маршрутах; 3) гарантійна функція – це забезпечення туристів гарантією надання їм наперед сплачених туристичних послуг в обумовленій кількості і на обумовленому рівні.

Цінність туроператора полягає в його здатності страхуватися від зниження розцінок купівлею у великих кількостях послуг туризму, необхідних для формування туристичних пакетів, економічно доступних для споживача [14].

Необхідно зазначити: питання щодо змісту дефініцій «туристичний продукт» та «туристична послуга» також має дискусійний характер.

Закон України «Про туризм» визначає

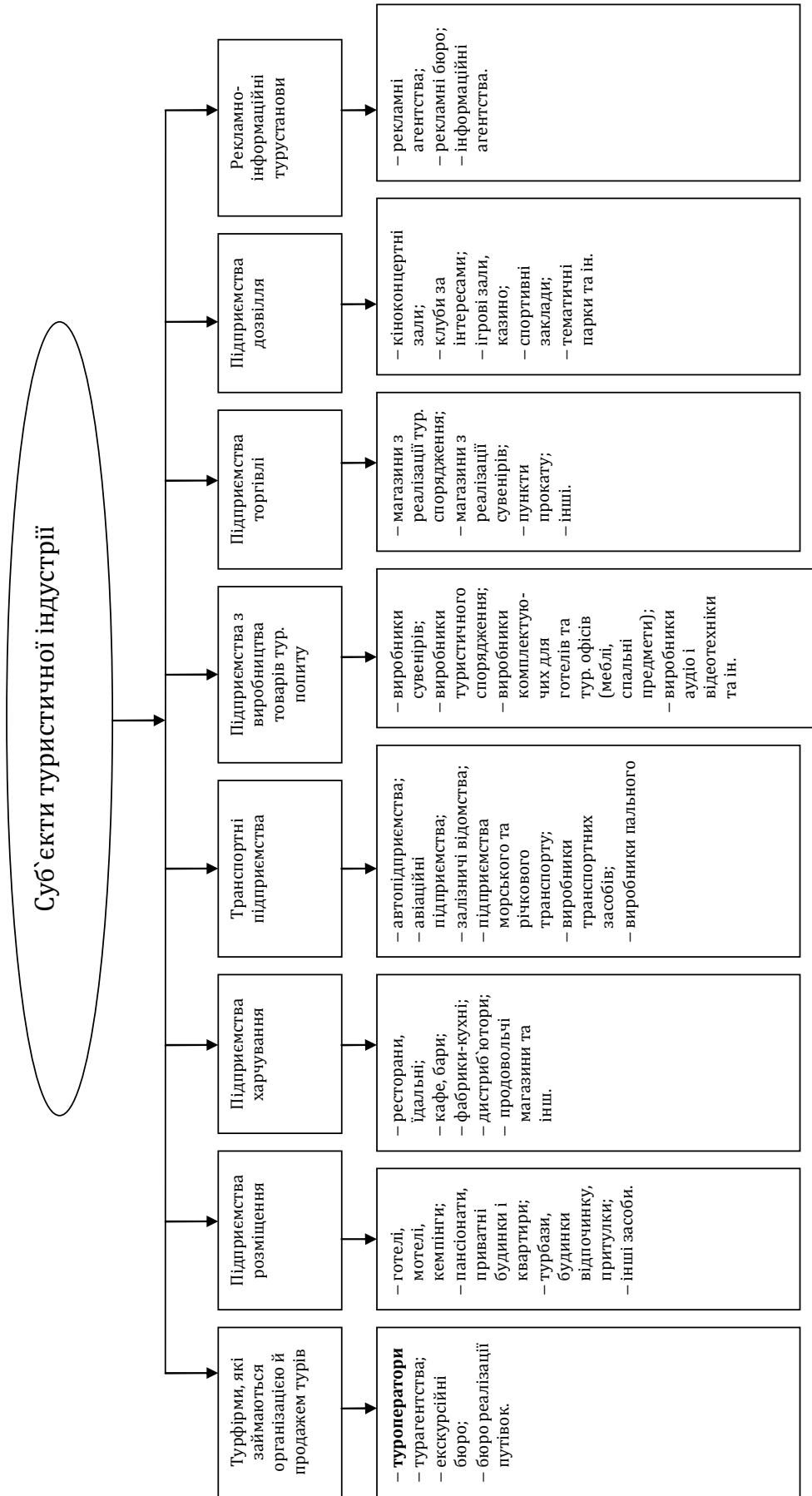


Рис. 1. Суб'єкти туристичної індустрії України

туристичний продукт як попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізуються або пропонуються для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розташування та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розташуванням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо) [6, с. 2]. Поняття «послуга» та «продукт» у Законі ототожнюються.

Вітчизняні фахівці Мальська М. П. та Худо В. В. визначають туристичний продукт як упорядковану сукупність туристичних послуг, робіт і товарів (пакет туристичних послуг), що складається як мінімум з двох або більше одиничних чи множинних туристичних послуг, робіт, товарів і засобів забезпечення, інших туристичних ресурсів, достатніх для задоволення потреб туристів у процесі із метою туризму [10, с. 106]. Це визначення більш широке, містить, крім послуг, ще й роботи й товари, але має і свої недоліки - переобтяжене термінами та порушує закони цієї логічної операції, тому важке для розуміння.

Інше, найбільш точне, на нашу думку, визначення

туристичного продукту надає Кабушкін Н. І. Він зазначає, що це сукупність речових (предметів споживання) та неречових (у формі послуг) споживчих вартостей, необхідних для задоволення потреб туриста, які виникають у період його туристичної подорожі [8]. Його думки дотримується Кифяк В. Ф. [7, с. 130].

Скрипко Т. О. і Ланда О. О. визначили туристичну послугу як комплекс дій суб'єктів туристичної галузі, спрямованих на задоволення потреб споживача (туриста) [16].

Пуцентейло П. Р. визначає туристичну послугу як результат діяльності туристичного підприємства щодо задоволення відповідних потреб туристів. Робота туристичного підприємства, на його думку, полягає як у організації всієї подорожі, так і в організації окремих послуг [14]. Ми також погоджуємося із цією точкою зору.

За останні роки туристична галузь України дуже розвинулась. Питання обліку, аналізу та аудиту туристичної діяльності стає досить актуальним. Для надання зацікавленим користувачам надійної інформації про фінансовий стан туроператорів необхідно визначити основні особливості туристичних послуг (табл. 1).

Таблиця 1. Систематизація визначень щодо особливостей туристичних послуг як результату діяльності туроператорів

№	Основні особливості турпослуг	[1]	[2]	[3]	[7]	[14]	[17]	[19]
1	Диференціація тривалості	-	+	+	-	-	-	+
2	Невідчутність	-	-	-	-	+	+	+
3	Нерозривність виробництва і споживання	-	+	-	-	+	+	+
4	Незбереженість	-	-	-	-	+	+	+
5	Виокремлення туристичних зон	-	-	-	-	-	-	+
6	Комплексність	+	+	-	+	+	+	+
7	Сезонність	-	-	+	-	-	+	+
8	Змінність якості	+	+	-	-	+	+	+
9	Місце тимчасового перебування	-	-	+	+	-	-	+
10	Значний вплив зовнішніх факторів (погода, політика тощо)	-	-	-	-	+	+	+

Отже, як показав аналіз фахових джерел, з-поміж науковців немає єдиної думки щодо визначення єдиного переліку особливостей туристичних послуг. Більшість авторів виокремлюють такі особливості, притаманні туристичним послугам, як: нерозривність виробництва і споживання; комплексність; змінність якості. Чудновський А. Д. [19] надає найбільш вичерпний їх перелік.

У таблиці 2 на основі [1; 3; 14; 19] було виокремлено основні особливості туристичних послуг, які, на нашу думку, мають найбільший вплив на організацію обліку та відображення їх у фінансовій звітності. Ця інформація необхідна для подальшої аудиторської оцінки.

Отже, найбільш доцільним для цілей обліку та аудиту, на нашу думку, є виокремлення саме цих особливостей туристичних послуг. Вони зумовлюють специфічність організаційного і правового характеру діяльності туроператорів і турагентів, правила оподаткування і бухгалтерського обліку доходів і витрат, які виникають у названих суб'єктів туристичної діяльності. Тому логічним продовженням проведеного дослідження є формування облікової та контрольно-аналітичної інформації під впливом

визначених особливостей.

Список літератури

1. Балченко, З. А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України [Текст]: навч. пос. / З. А. Балченко. – К.: КУТЕП, 2006. – 233с.
2. Богданова, Ж. А. Бухгалтерський облік і контроль туристичної діяльності: і автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08. 00. 09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). / Ж. А. Богданова. – Житомир. - 2011. [Електронний ресурс]. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 2007/XP. – Режим доступу: <http://zsas.zhitomir.org/ru>
3. Виноградова, О. В. Туризмознавство [Текст]: метод. вказівки для самостійн. роботи студентів ден. і заоч. форм навчання спец. б. 140101 "Готельно-ресторанна справа" / О. В. Виноградова: Донец. нац. ун-т економіки й торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. міжнар. економіки. - Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. - 90 с.
4. Дядечко, Л. П. Економіка туристичного бізнесу [Текст]: навч. пос. / Л. П. Дядечко. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 224 с.
5. Гура, И. О. Облік видів економічної діяльності [Електронний ресурс]: навч. посіб. / И. О. Гура — К.: Знання, 2004. — 541 с. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 2007/XP. – Режим доступу: <http://www.slv.com.ua/books/2.html>
6. Про внесення змін до Закону України "Про

Таблиця 2. Вплив основних особливостей туристичних послуг на організацію їх обліку та відображення у фінансовій звітності

Особливості турпослуг	Їх характеристика	Вплив особливостей турпослуг на організацію їх обліку та відображення у фінансовій звітності
Невідчутність та небережність	Ці особливості туристичних послуг полягають у тому, що їх неможливо відчутти, спробувати, транспортувати, зберігати до моменту їх отримання. Послугу неможливо виробити про запас	Відсутність матеріального втілення послуги передбачає і відсутність складів, комор, а тому й постачання, заготівлі, транспортування. Тому не буде витрат на всі ці процеси та відповідного відображення у звітності.
Комплексність	Створення туристичного продукту зусиллями багатьох організацій (транспортних, розташування, харчування, розваг та інших). кожна з яких має власні методи роботи, специфічні потреби й різні комерційні цілі. Учасники туристичного обслуговування повинні дотримуватися спільних цілей для досягнення успіху.	Комплексність полягає в тому, що собівартість турпослуг не залежить тільки від туроператора, який формує турпродукт, а від комплексу витрат учасників (підприємств розміщення, харчування, транспорту, дозвілля та інших). Туроператор може укласти договори на туристичне обслуговування (надання послуг) або договори купівлі-продажу. Від виду укладеного договору залежить визначення дати відображення доходу (виручки) від реалізації турпродукту, податкового зобов'язання з ПДВ, форми первинних документів.
Нерозривність виробництва і споживання, сезонність	У туризмі виробництво, реалізація та споживання туристичної послуги відбувається одночасно, а не виділяється в окремі стадії. Надати послугу можна тільки тоді, коли з'являється клієнт. Сезонність – це наслідки періодичної зміни кліматичних умов протягом року.	Що стосується цих особливостей турпослуг, доходи та витрати можуть бути пов'язані з різними звітними періодами (наприклад, Новорічні тури). Це впливає на адекватність відображення доходів і витрат у фінансовій звітності та визначення прибутку до оподаткування. Нереалізований туристичний продукт, у тому числі послуги по готельному, транспортному, екскурсійному обслуговуванню, не продані з причин сезонності чи іншого характеру, веде до неоправданих витрат.
Змінність якості	Якість надання послуг варіюється і залежить від рівня професіоналізму виробника, компетентності, ввічливості, комунікабельності персоналу, а також від урахування індивідуальних вимог покупця	При порушенні термінів надання послуг, або надання послуг не тієї якості, яка передбачена договором, до постачальників прав послуг повинні бути своєчасно висунені претензії. Претензії, що надходять від туристів, заносяться у спеціальний журнал і розглядаються керівництвом турфірми з метою вжити заходи задля усунення причин порушення умов договору. Оперативний контроль за наданням послуг в установленій термін та оплатою платіжних документів веде бухгалтерія турфірми в журналі реєстрації документів і контролю за наданням послуг.

- туризм" [Електронний ресурс] : закон України [із змінами, що внесені 18. 11. 2003 № 1282-15, чинний];. – Системні вимоги: Pentium ; 32 Mb RAM ; Windows 2007/XP. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1282-15>
7. Кифяк, В. Ф. Організація туризму [Текст]: навч. посіб. / В. Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги – XXI. : 2008. – 344 с.
 8. Кабушкін, Н. И. Менеджмент туризму: уч. пос. / Н. И. Кабушкін. – Мн. : БГЭУ, 1999. – 644 с. [Електронний ресурс]. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 2007/XP. – Режим доступу: <http://tourlib.net>
 9. Любіцева, О. О. Ринок туристичних послуг [Електронний ресурс]. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 2007/XP. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/lubiceva_rtp13.htm
 10. Мальська, М. П. Туристичний бізнес: теорія та практика [Текст]: навч. пос. / М. П. Мальська, В. В. Худо К. : ЦУЛ, 2007. – 427 с.
 11. Осадча, Т. С. Організація обліку і контролю діяльності в системі сільського туризму (на прикладі суб'єктів господарювання південного регіону України та АР Крим): автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08. 00. 09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т. С. Осадча. – Київ. - 2007.
 12. Пожарицька, І. М. Удосконалення обліку і аналізу витрат на виробництво туристичного продукту: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: спец. 08. 00. 09 «Бухгалтерський облік, аналіз та» / І. М. Пожарицька. – Луганськ. -2004.
 13. Про внесення змін та доповнень до Закону України «Про туризм». Проект Закону України [Електронний ресурс]. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 2007/XP. – Режим доступу: nikitafirst.com.ua/ru/zakon-o-tur-deyatelnosti
 14. Пуцентейло, П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва [Електронний ресурс] : навч. пос. / П. Р. Пуцентейло. - К. : Центр учбової літератури, 2007. - 344 с. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 2007/XP. – Режим доступу: <http://tourlib.net/books>
 15. Розлев, Х. Й. Основи готельного менеджменту [Електронний ресурс] : навч. пос. / Х. Й. Розлев. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 2007/XP. – Режим доступу: <http://tourlib.net>

-
16. Скрипко, Т. О. Туристичний продукт як об'єкт управління [Електронний ресурс] / Т. О. Скрипко, О. О. Ланда. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 2007/XP. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/skrypko.htm
 17. Саак, А. Э. Менеджмент в туризме [Текст] / А. Э. Саак. – П: Дело. – 2006. – 502 с.
 18. Сметанко, О. В. Методика та організація обліку і аудиту витрат у туристській галузі (на прикладі туристських підприємств автономної республіки Крим): автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: спец. 08. 00. 09 «Бухгалтерський облік, аналіз та» / О. В. Сметанко. – Київ. - 2004.
 19. Чудновський, А. Д. Управление индустрией туризма [Електронний ресурс]: уч. пос. / А. Д. Чудновський, М. А. Жукова, В. С. Сенін – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2005. – 448 с. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 2007/XP. – Режим доступу: <http://tourlib.net>
 20. Школа, І. М. Менеджмент туристичної індустрії [Електронний ресурс]: навч. пос. / І. М. Школа. - Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. - 662 с. –Режим доступу: <http://tourlib.net>
 21. Явкін, В. Г., Проблеми географії та менеджменту туризму [Електронний ресурс] / Явкін В. Г., Руденко В. П., Король О. Д. та ін. – Чернівці: Рута, 2006. – 260 с. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 2007/XP. – Режим доступу: <http://tourlib.net/books>.

РЕЗЮМЕ

Мигулина Ольга

Информация о деятельности туроператоров как объект аудиторского исследования

Статья посвящена раскрытию сущности деятельности туроператоров, информация о которой выступает объектом аудиторского исследования. В основу систематизации особенностей функционирования туроператоров положены методы аналогии, синтеза и системного анализа.

RESUME

Migulina Olga

Some facts about activity of tour operators as object of public accountant research

The article is sanctified to opening of essence of activity of tour operators, information about their activity that comes forward as an object of public accountant research. The methods of analogy, synthesis and analysis of the systems are fixed in basis of systematization of features of functioning of tour operators.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2012 р.

Тетяна ОЛІЙНИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Запорізький національний технічний університет

Яна КАБАСІНА

магістрант,
Запорізький національний технічний університет

ОБЛІК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КВОТАМИ НА ВІЛЬНІ ОДИНИЦІ ВИКИДІВ В АТМОСФЕРУ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ

Доведено, що розвиток методології відображення в обліку операцій з торгівлі квотами на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів значно відстає від потреб практики господарювання і потребує термінового удосконалення. Розглянуто методологію бухгалтерського обліку торгівлі квотами на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів. Обґрунтовано визнання останніх серед об'єктів обліку як нематеріального активу.

Ключові слова: квоти на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів, методологія бухгалтерського обліку торгівлі квотами, нематеріальні активи, товари.

Різке збільшення масштабів господарської діяльності в умовах ринкової економіки і пов'язане з цим посилення тиску підприємств на довкілля на фоні виснаження обмеженого природного капіталу вимагає створення таких моделей бухгалтерського обліку, які б адекватно відображали господарську і фінансову діяльність. Для забезпечення потреб різних рівнів управління в своєчасній, достовірній інформації для прийняття ефективних рішень вимагається врахування екологічних аспектів діяльності підприємств, що зумовлює потребу в розширенні меж традиційного бухгалтерського обліку і відповідного його доповнення [5, с.24].

Формуванням нових об'єктів бухгалтерського обліку, пов'язаних з екологічною діяльністю, займалися такі вітчизняні вчені, як А. А. Божченко, Ф. Ф. Бутинець, Н. О. Голуб, В. М. Жук, Н. М. Малюга, В. А. Межерин, Л. Г. Мельник, В. З. Папінко, Н. Є. Потапенко та інші. У їх працях достатньо ґрунтовно досліджені теоретичні питання, пов'язані із загальними проблемами екологічного бухгалтерського обліку, аудиту та управління і, зокрема, з процесами інформаційного забезпечення системи екоменеджменту на рівні підприємства. Водночас вони наголошують на непридатності сучасного бухгалтерського обліку відображати вплив підприємств на довкілля та на необхідності побудови такої системи обліку, яка б відповідала моделі екологічно та соціально орієнтованої ринкової економіки. Зокрема, Ю. П. Лебединський, Ю. В. Скляпкін та П. І. Попов, зазначають, що «... традиційний бухгалтерський облік з багатьох точок зору непридатний для повного відображення впливів підприємства на довкілля» [5, с. 167]. В. О. Шевчук підкреслює, що на сучасному етапі розвитку суспільства слід побудувати таку систему обліку, яка б відповідала моделі екологічно та соціально орієнтованої ринкової економіки (ЕСОРЕ). Адже ця модель має стати підґрунтям інтегрування господарювання у довкілля [13, с. 103].

Саме на це особливу увагу звертає і В. М. Жук, зазначаючи, що теорія фізичної економії «...ставить перед бухгалтерським обліком потребу розширення об'єктів обліку природно-ресурсного потенціалу, ідентифікації та балансового узагальнення виробництва і споживання відновлювальних енергетичних активів. У промисловості - це одиниці скорочення викидів в атмосферу парникових газів або ОСВ (ОСВ – одиниця, яка дорівнює одній метричній тонні еквіваленту двоокису вуглецю)» [2, с. 234].

В Україні у межах Кіотського протоколу у ЗЕД вже розпочалася торгівля квотами на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів. Проте розвиток методології відображення в обліку таких операцій значно відстає від потреб практики господарювання, чим саме і обґрунтовується обрання цієї теми для проведення аналізу.

Метою дослідження є розвиток методології бухгалтерського обліку торгівлі квотами на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів.

З ратифікацією Україною в 2004 році Кіотського протоколу (КП), прийнятого на третій сесії Конференції Сторін (КС) в грудні 1997 року, Україна отримала право на торгівлю квотами на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів. Надзвичайно позитивним моментом є те, що продавати квоти може не лише держава, а й вітчизняні підприємства

Цим Протоколом визначено три «гнучких» ринкових механізми торгівлі ОВК викидів парникових газів. Двоє з цих механізмів становлять систему міжнародної торгівлі квотами (cap and trade) (ст. 17 КП) та проекти спільного впровадження (ПСВ) (ст. 6 КП), третій механізм передбачає надання можливості країнам, що розвиваються, брати участь у діяльності ринку вуглецю через систему торгівлі, заснованих на проєктах механізму чистого розвитку (МЧР) (ст. 12 КП).

Міжнародна торгівля викидами дозволяє країнам, зазначеним у Додатку I до РКЗК ООН, успішні дії яких

привели до зменшення викидів, передавати різницю між встановленим у Кіотському протоколі базовим рівнем та фактичними викидами іншій стороні протоколу в обмін на певне фінансування чи інші економічні вигоди. Торгівля викидами на рівні підприємств можлива в разі розподілу квот на викиди парникових газів і у середині країни.

Механізм спільного впровадження, передбачений ст. 6 Кіотського протоколу, є «ліберальним» проектно-орієнтованим механізмом передачі утворених одиниць скорочення викидів іноземному інвестору. Участь у ньому можуть брати країни зі списку Додатка 1 до РКЗК ООН (до нього входить і Україна). Таким чином держава уповноважує підприємство, на якому реалізується проект спільного впровадження, передати одиниці скорочення викидів іноземному інвестору, який бере участь у фінансуванні цього проекту.

Суть механізму чистого розвитку полягає в тому, що промислово розвинені країни для виконання своїх кількісних зобов'язань щодо скорочення викидів купують сертифіковані третьою стороною одиниці скорочення викидів, які отримано в результаті інвестування в проекти скорочення викидів, які здійснюються в країнах, що розвиваються (тобто в тих країнах, які не мають кількісних зобов'язань щодо скорочень викидів) [10, с. 24].

Слід наголосити, що в Україні, яка є країною Додатку 1 до Конвенції ООН, до тепер діють лише механізми міжнародної торгівлі квотами на викиди і спільного впровадження. Зупинимось на розгляді першого з них. Проте, перш ніж говорити про методологію відображення в обліку ЗЕД операцій по торгівлі квот на викиди парникових газів, варто встановити як слід кваліфікувати ці квоти у складі об'єктів обліку.

Деякі вчені, наприклад, О. Голуб (Росія) та Д. Дудек (США) вважають, що квоти на викиди вуглекислого газу та інших речовин в атмосферу треба кваліфікувати як новий природний ресурс. Так у Віснику Московського університету імені Ломоносова вони опублікували статтю під назвою «Новий природний ресурс: квоти на викиди парникових газів» [1, с. 84].

Принципово можна погодитися з думкою російського та американського професорів, що квоти на викиди парникових газів є новим, нетрадиційним природним ресурсом. Частково погоджуючись з таким твердженням, вважаємо необхідним додати, що квоти на забруднення повітряного басейну промисловими викидами необхідно зараховувати до категорії відновлюваних природних ресурсів. Адже цей ресурс, який сьогодні стає товаром на внутрішніх і особливо на міжнародних ринках, може відновлюватися за умов поступової екологізації виробничої діяльності, запровадження інновацій, а також шляхом збільшення лісистості територій, збереження та розширеного відтворення інших видів біологічного різноманіття.

Проте у випадку погодження із твердженням, що квоти (а отже і ліцензії) на забруднення довкілля є новим, нетрадиційним природним ресурсом, вчені допускають певної міри абстрагування. Більш правильним вважаємо твердження науковців, що квоти і ліцензії на право забруднення є грошовим вираженням (віддзеркаленням чи оцінкою) якості природного ресурсу – повітря. Водночас вони є одним із нових потужних ринкових інструментів

регулювання якості природного життєвого довкілля загалом, а отже й інструментом регулювання умов переходу до сталого розвитку та забезпечення здоров'я людей. Це не простий, але дуже цікавий ринковий інструмент регулювання якості природного життєвого довкілля, який вимагає поглиблених економічних досліджень [11, с. 312].

Отже, вважаємо, що квоти на забруднення точніше було б називати не «новим природним ресурсом», як це вважають О. Голуб і Д. Дудек [1, с.86], а «новим товаром на міжнародному ринку природних ресурсів». Це дуже важливе методологічне положення, яке може збагатити економічну теорію новим баченням сучасних глобальних та регіональних проблем і допоможе господарській практиці орієнтуватися на досягнення сталого розвитку.

Товар, як відомо, є продуктом праці, виготовленим з метою обміну або продажу. Обмін чи продаж товару є одним з засобів задоволення різних суспільних та індивідуальних потреб. У цьому випадку квоти або ліцензії на право забруднення не виступають безпосередньо товаром, який може задовольняти потреби людини. Суспільні та індивідуальні потреби тут задовольняються якістю атмосферного повітря та відповідними кліматичними умовами, котрі досягаються завдяки торгівлі цим новим товаром.

Покупцем такого товару є юридична або фізична особа іноземної держави, якій ця держава відкрила рахунок для зарахування отриманих одиниць скорочення викидів у власному реєстрі вуглецевих одиниць. І для такої купівлі укладається контракт, яким є зовнішньоекономічна угода або інший двосторонній договір власника об'єкта з покупцем, за яким покупець набуває право на оплатне отримання одиниць скорочення викидів.

Більше того, відповідно до ст. 669 ЦКУ кількість товару, що продається, встановлюється у договорі купівлі-продажу у відповідних одиницях виміру або грошовому вираженні і їх вираженні є основним, а не супутнім обов'язком. Головні особливості одиниць скорочення викидів як товару наведено в табл. 1.

Отже, одиниці скорочення викидів відповідають ознакам товару, оскільки оплачується їх кількість, а не певна діяльність [8]. Проте з цією думкою не погоджуються податківці. Згідно зі ст. 14.1.244 ПКУ товари - матеріальні та нематеріальні активи, у тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення.

При цьому за ст. 14.1.111 ПКУ матеріальні активи - основні засоби та оборотні активи у будь-якому вигляді (разом з електричною, тепловою та іншою енергією, газом, водою), що не є коштами, цінними паперами, деривативами і нематеріальними активами [8].

Стосовно матеріального активу, можливо, у деякого виникнуть сумніви. Тут у пригоді стане визначення активів (яке безумовно містить поняття основного фонду чи оборотного активу з «податкового» визначення матеріального активу), наведене у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV: активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у

Таблиця 1. Головні особливості одиниць скорочення викидів як товару [7]

Особливості	Характеристика особливостей
Дата виробництва	Щорічно за період з квітня 2008 року по 31 грудня 2012 року
Обсяг виробництва	Від 50 до 2 000 тис. т. у рік. Може бути постійним або змінним
Якість	Проекти або гарантії
Постачання	У Національний реєстр покупця
Оплата	З угоди сторін – після постачання або передоплатою
Оцінені збитки	З угоди сторін – потенційно пропонується з урахуванням ринкової ціни ОСВ

майбутньому [3].

Оскільки ОСВ не відповідає такому визначенню, то не може бути й мови про матеріальний актив.

Нематеріальні активи згідно зі ст. 14.1.120 ПКУ - право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [8]. Отже, можна чітко стверджувати, що квоти на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів варто визнати нематеріальними

активами. Тож відображення в обліку ЗЕД екологічних аспектів не повинно бути чимось особливим, що вимагає підвищеної уваги. Екологічні аспекти мають враховуватись в обліку ЗЕД як звичайна складова діяльності підприємства, що підлягає звичайному обліку (рис. 1).

Вважаємо, що ця система має бути взята за основу побудови бухгалтерського обліку у вітчизняній практиці, тобто складовими бухгалтерського обліку в умовах сьогодення має бути фінансовий, управлінський та екологічний облік.

Облік отриманого права на продаж квот на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів та його реалізація має здійснюватись відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та МСФЗ (IAS) 38 (табл. 2).

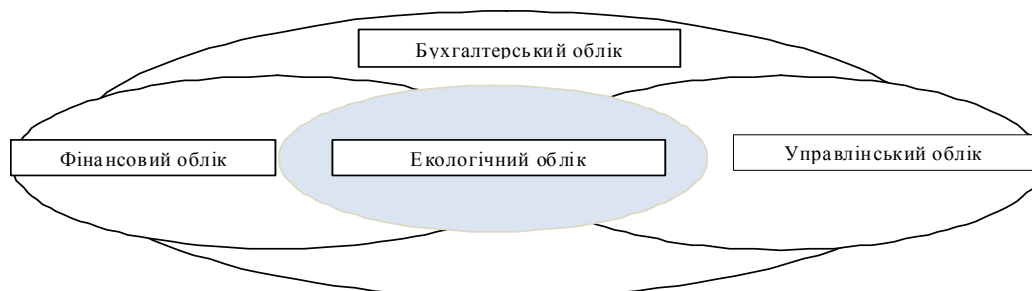


Рис. 1. Взаємозв'язок фінансового, управлінського та екологічного обліку [4, с. 113]

Таблиця 2. Облік господарських операцій по отриманню квот на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів

№ п/п	Господарські операції	Дебет	Кредит
1	Отримано квоти на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів у якості державних субсидій	15 «Капітальні інвестиції»	48 «Цільове фінансування»
2	Оприбутковано сертифікати на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів за початковою вартістю	12 «Нематеріальні активи»	15 «Капітальні інвестиції»
3	Реалізовано сертифікати на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів	377 «Розрахунки з іншими дебіторами»	742 «Дохід від реалізації необоротних активів»
4	Відображено податкові зобов'язання	742 «Дохід від реалізації необоротних активів»	641/4 «Розрахунки за податками»
5	Нараховано знос на реалізовані сертифікати на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів	133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів»	12 «Нематеріальні активи»
6	Списано залишкову вартість реалізованих сертифікатів на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів	972 «Собівартість реалізованих необоротних активів»	12 «Нематеріальні активи»
7	Віднесено на фінансовий результат дохід від реалізації сертифікатів на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів	742 «Дохід від реалізації необоротних активів»	793 «Результат іншої звичайної діяльності»
8	Списано на фінансовий результат залишкову вартість реалізованих сертифікатів на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів	793 «Результат іншої звичайної діяльності»	972 «Собівартість реалізованих необоротних активів»
9	Отримано кошти за реалізовані сертифікати на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів	312 «Поточні рахунки в іноземній валюті»	377 «Розрахунки з іншими дебіторами»

Вважаємо, що запропонована методологія обліку операцій з торгівлі квотами на вільні одиниці викидів в атмосферу парникових газів має бути взята за основу побудови бухгалтерського обліку у вітчизняній практиці, тобто складовими бухгалтерського обліку в умовах сьогодення має бути фінансовий, управлінський та екологічний облік.

Список літератури

1. Голуб, А. Новый природный ресурс: квоты на выбросы парниковых газов [Текст] / А. Голуб, Д. Дудек, Е. Струкова // Вестн. Моск. Ун-та. – Сер. 6. Экономика. – 2003. – № 4. – С. 84-92.
2. Жук, В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки [Текст] : монографія / В. М. Жук. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. – 648 с.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 16.07.1999 р. № 996-ХІV. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Ильичева, Е. В. Торговля квотами – приоритетное направление гармонизации учетного процесса [Текст] / Е. В. Ильичева // Известия Тульского государственного университета. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2006. – С.113-117.
5. Лебединський, Ю. П. Ресурсосбереження і екологія [Текст] / Ю. П. Лебединський, Ю. В. Скляпкін, П. І. Попов. – К.: Політиздат України, 1990. – 223 с. – С. 167-172.
6. Максимів, Л. І. Інноваційні підходи в бухгалтерському обліку: Екологічний і соціальний аспекти [Текст] / Л. І. Максимів // Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету. – 2004. – Вип. 14.2. – С. 24-33.
7. Особенности договорных прав и обязанностей в рамках СО. «EcoSecurities» [Текст] // Материалы Международной конференции по проектам совместного осуществления в Украине "Изменение климата и бизнес" 21-22 ноября 2007 Киев, Украина. – С. 212-213.
8. Податковий кодекс України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>.
9. Нематеріальні активи [Електронний ресурс] : П(С)БО 8. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/z0750-99>.
10. Процишин, Р. В. Роль Кіотського протоколу у формуванні нового виду господарсько-договірних відносин [Електронний ресурс] / Р. В. Процишин. – Режим доступу: http://www.jf.kneu.edu.ua/ua/depts5/k_cyvilnogo_ta...ctp/Procishin.R.V/
11. Туниця, Т. Ю. Взаємозв'язок сталого розвитку лісового господарства України з ратифікацією Кіотського протоколу та формування міжнародного ринку квот на викиди парникових газів [Текст] / Т. Ю. Туниця // Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету, 2003. – Вип.13.3. – С. 312-32.
12. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/435-15>.
13. Шевчук, В. О. Абсолютні блага і ринок : виміри достатності теоретичної економії [Текст] / В. О. Шевчук // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 103-106.

РЕЗЮМЕ

Олейник Татьяна, Кабасина Яна

Учет международной торговли квотами на свободные единицы выбросов в атмосферу парниковых газов

Доказано, что развитие методологии отражения в учете операций по торговле квотами на свободные единицы выбросов парниковых газов значительно отстает от потребностей практики хозяйствования и требует немедленного усовершенствования. Рассмотрено методологию бухгалтерского учета торговли квотами на свободные единицы выбросов в атмосферу парниковых газов. Обосновано признание квот на свободные единицы выбросов в атмосферу парниковых газов среди объектов учета как нематериального актива.

RESUME

Olijnyk Tetyana, Kabasina Yana

The account of international trade in quotas on free units of emissions in atmosphere of hotbed gases

It is proved, that development of methodology of reflexion in the account of operations on trade in quotas on free units of emissions of hotbed gases considerably lags behind requirements of practice of managing and demands immediate improvement. The methodology of book keeping of trade by quotas on free units of emissions in atmosphere of hotbed gases has been considered. The recognition of quotas on free units of emissions in atmosphere of hotbed gases among objects of the account as non-material active is proved.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2012 р.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Досліджено проблеми та перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення операцій із земельними ресурсами як об'єктами інвестиційної нерухомості

Ключові слова: земля, земельні ресурси, земельні ділянки, обліково-аналітичне забезпечення, інвестиційна нерухомість.

Створення якісного інформаційного забезпечення для об'єктивного розкриття операцій із земельними ресурсами є важливою складовою їх економічного аналізу. Бухгалтерський облік і звітність, безумовно, виступають одними з найбільш значущих інформаційних компонентів при проведенні економічного аналізу результативності діяльності підприємств, пов'язаної з придбанням, володінням та реалізацією земельних ділянок, оскільки основною функцією бухгалтерського обліку є інформаційна. Бухгалтерські правовідносини, які є за своєю сутністю інформаційними, можуть бути реалізовані за умови удосконалення нормативної бази у сфері земельних відносин.

Необхідною умовою якісного інформаційного забезпечення економічного аналізу операцій з землею є удосконалення методологічного, методичного і правового супроводу бухгалтерського обліку і звітності. Об'єктивне представлення правильності та правдивості інформації про земельні ділянки не може бути досягнуто без виконання важливої вимоги зіставності даних, яка відповідає якісним характеристикам як вітчизняних нормативних положень, так і МСФЗ. Головною задачею при цьому є реальне відображення вартості земельних ділянок для прогнозування діяльності підприємства з метою усунення можливих втрат доходів, які воно може отримати від здійснення операцій з землею.

Поліпшення інвестиційного клімату в нашій країні свідчить про актуальність проведення досліджень пов'язаних з об'єктами інвестиційної нерухомості, в якості яких також можуть виступати й земельні ділянки. Достовірність відображення таких об'єктів можлива лише при адаптованому до сучасних умов господарювання їх обліково-аналітичному забезпеченні. Необхідність удосконалення теоретичних основ обліково-аналітичного забезпечення, з одного боку, та потреба практичної діяльності підприємств в частині правильного відображення операцій з земельними ділянками, які виступають об'єктами інвестиційної нерухомості, з іншого боку, обумовили вибір напрямку даного дослідження.

Проведені дослідження виявили різноманітність підходів авторів по широкому колу питань, що охоплюють різні аспекти теорії та практики обліково-аналітичного забезпечення земельних ресурсів як

об'єктів інвестиційної нерухомості. Великий внесок в розробку методологічної бази обліково-аналітичних процедур в сфері земельних відносин та інвестиційної нерухомості внесли такі автори як Л. Богуцька, Т. В. Чередніченко, Я. С. Карп'як, І. Хмелевський.

Метою дослідження є розробка теоретичних і методологічних основ обліково-аналітичного забезпечення операцій з земельними ресурсами, які виступають об'єктами інвестиційної нерухомості, в умовах ринкових фінансово-економічних відносин.

Інвестиційна нерухомість в обліку є відносно новим об'єктом. В науковій літературі наявні певні розробки по даному питанню, проте земельним ділянкам, як можливим складовим інвестиційної нерухомості, присвячено небагато праць. Земля має іншу специфіку як нерухомість в порівнянні з будівлями та спорудами. Це обумовлюється її природним походженням. Необхідно виявити, яким чином особливості землі враховуються при її обліку та аналізі операцій з нею в складі інвестиційної нерухомості, яке законодавство регулює ці питання.

До інвестиційної нерухомості відносяться ті земельні ділянки, які належать підприємству на правах власності і утримуються ним не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративних потреб або продажу в процесі звичайної діяльності, а з метою отримання доходу у вигляді орендних платежів [6].

Як зазначає Я. С. Карп'як [4], прикладами земельних ділянок як інвестиційної нерухомості можуть бути: 1) земля, призначена для отримання вигод від збільшення її вартості в довгостроковій перспективі, а не для продажу в умовах звичайної господарської діяльності підприємства; 2) земля, подальше призначення якої ще не визначено (якщо підприємство не прийняло рішення щодо використання її у звичайній господарській діяльності, то вважається, що землю призначено для приросту вартості майна). Разом з тим, як стверджує автор, якщо земельна ділянка передана в оренду, але підприємство планує використовувати таку земельну ділянку самостійно, говорити про неї як про об'єкт інвестиційної нерухомості не можна.

П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» визначає, що даний об'єкт обліку відображається за справедливою вартістю (без нарахування зносу та із відображенням її зміни), а у разі неможливості її

визначення – за фактичною, тобто первісною вартістю, зменшеною на суму амортизації [6].

На думку І.Хмелевського [8, с. 49] умова щодо амортизації земельних ділянок як об'єктів інвестиційної нерухомості, оцінених за первісною вартістю, виконуватися не повинна у зв'язку з невизнанням землі об'єктом амортизації, оскільки неможливо визначити її строк корисної експлуатації та земля має властивість до самовідновлення. Доцільно підтримати таку точку зору, і тому пункт 16 П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» необхідно доповнити словами, що виключають земельні ділянки як інвестиційну нерухомість з об'єктів, які можуть амортизуватися: «... або за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації (крім земельних ділянок, на які амортизація не нараховується)»...

У випадку, якщо інвестиційна нерухомість обліковується за первісною вартістю, згідно П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [6], її вартість збільшується на суму витрат, пов'язаних з її капітальними поліпшеннями. Так як земля не визнається об'єктом амортизації, в складі інвестиційної нерухомості капітальне поліпшення земель не повинно збільшувати їх первісну вартість, а включатися до окремого об'єкту обліку «Капітальні витрати на поліпшення земель» в такому ж порядку, як і для земельних ділянок, що визнаються операційною нерухомістю. Для цього пункт 14 П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» необхідно доповнити уточненням, яке б виключало віднесення капітальних поліпшень земельних ділянок до їх первісної вартості: «Первісна вартість інвестиційної нерухомості (крім земельних ділянок) збільшується на суму витрат, пов'язаних з її поліпшенням...». Таке уточнення дозволить застосовувати однаковий підхід обліку земельних ділянок операційної та інвестиційної нерухомості та усуне можливі проблеми при їх переведенні з одного виду в інший, а також забезпечить нарахування амортизації на капітальні поліпшення.

При переведенні земельної ділянки до складу інвестиційної нерухомості та обліку її за справедливою вартістю для списання різниці у вартостях (між балансовою та справедливою), як зазначає І.Хмелевський, використовуються субрахунки 719 «Інші доходи від операційної діяльності» (при перевищенні справедливої вартості) та 949 «Інші витрати операційної діяльності» (при перевищенні балансової вартості) [8, с. 50]. Проте П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» передбачається, що така різниця між вартостями відображається як дооцінка або уцінка відповідно [6].

За П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [6] у випадку обліку земельної ділянки за справедливою вартістю, вона повинна коригуватися на дату балансу, до дати вибуття, переведення інвестиційної нерухомості до операційної та такої, що утримується для продажу. При цьому сума збільшення або зменшення справедливої вартості відноситься на інший операційний дохід або інші витрати операційної діяльності.

Щодо застосування даної норми думки авторів суттєво відрізняються. Чередніченко Т.В. [10] пропонує використовувати для відображення змін у справедливій вартості інвестиційної нерухомості субрахунки 710 «Дохід від первісного визнання та

зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю» (при зростанні справедливої вартості) та 940 «Витрати від первісного визнання та зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю» (при зменшенні справедливої вартості).

Богуцька Л. [1, с. 184] стверджує, що такий підхід є не правильним, оскільки П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» чітко розмежує інвестиційну та операційну нерухомість, то відповідно, доходи та витрати від використання інвестиційної нерухомості повинні відображатися як доходи та витрати від інвестиційної діяльності. Автор пропонує використовувати субрахунки 740 «Дооцінка інвестиційної нерухомості внаслідок зміни справедливої вартості» та 970 «Уцінка інвестиційної нерухомості внаслідок зміни справедливої вартості».

Слід визнати, що такий підхід є необґрунтованим, оскільки автор не враховує змісту поняття інвестиційна діяльність, що є визначальним при віднесенні доходів та витрат на відповідний рахунок.

П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» [7] передбачено, що інвестиційною діяльністю є придбання та реалізація необоротних активів та фінансових інвестицій, які не визнаються складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Оскільки при наявності в складі активів інвестиційної нерухомості та отримання орендних платежів від її передачі в оренду не відбувається придбання чи реалізація, то не можна вважати використання даного активу в інвестиційній діяльності. Ще одним підтвердженням цьому є отримання доходу від орендних операцій, що безумовно визнається іншим операційним доходом і відображається на субрахунок 713 «Дохід від операційної оренди активів». Таким чином, використання інвестиційної нерухомості слід відносити до іншої операційної діяльності.

Згідно П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [6] інвестиційною нерухомістю є власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності.

Фактично відбувається передача земельної ділянки в оренду, проте необхідно визначити чим відрізняється оренда земельної ділянки як інвестиційної та операційної нерухомості.

У П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [6] операційна нерухомість трактується як власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою використання для виробництва, або постачання товарів чи надання послуг, або ж в адміністративних цілях.

Таким чином, різниця полягає в призначенні земельної ділянки на рівні підприємства, що, проте, не стосується категорій цільового призначення землі згідно Земельного кодексу.

Варто врахувати, що статтю 807 Цивільного кодексу [9] забороняється передавати земельні ділянки за договором лізингу, що в обліку за змістом відповідає фінансовій оренді.

Крім того, згідно Закону України «Про оренду

землі» [2] об'єктами оренди є земельні ділянки, що перебувають у власності громадян, юридичних осіб, комунальній або державній власності.

Тобто передаватися в оренду можуть лише земельні ділянки, що перебувають у власності, якщо не враховувати суборенду, яка має обмеження, що пов'язані з необхідністю узгодження цього із власником земельної ділянки або передбачення відповідних умов у договорі.

Згідно П(С)БО 14 «Оренда» [5] фінансовою орендою є оренда, яка передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом. При цьому повне право власності на орендований актив орендарем за фінансовою орендою може набутися лише після закінчення строку оренди.

Виходячи з цього, особа, якій належать активи на правах фінансової оренди має лише право володіння та користування, а отже, земельні ділянки на правах фінансової оренди не можуть передаватися в оренду іншій особі.

Тому необхідно внести зміни до П(С)БО 32 і сформулювати значення поняття інвестиційна нерухомість таким чином: «власні земельні ділянки, власні або орендовані на умовах фінансової оренди будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності». Аналогічні зміни необхідно внести до визначення поняття «операційна нерухомість».

Підсумовуючи вищенаведене, маємо підстави вважати, що суб'єкт, який здає в оренду земельну ділянку як інвестиційну нерухомість, є її власником, а тому має право володіння, користування та розпорядження. Друга сторона відносин щодо здачі в оренду земельної ділянки як інвестиційної нерухомості – орендар земельної ділянки, згідно статті 93 Земельного кодексу [3], отримує права володіння та користування земельною ділянкою.

Земельне законодавство не визначає норм щодо землі як об'єкта інвестиційної нерухомості, не регулює права сторін при таких відносинах. Тобто відображення в обліку земельних ділянок як інвестиційної нерухомості не має підкріплення в земельному законодавстві.

Для цього слід внести доповнення до Земельного кодексу України, ввівши главу 16-2 «Земля як інвестиційна нерухомість», де передбачити наступне:

1. Земля відноситься до інвестиційної нерухомості, якщо земельні ділянки належать підприємству на праві власності та утримуються ним з метою отримання орендних платежів та/або прирощення вартості, а не для самостійного використання у власній діяльності (виробництва, постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети) або продажу в процесі звичайної діяльності.

2. У випадку здачі земельної ділянки як інвестиційної нерухомості в оренду, відносини між орендарем та орендодавцем (власником земельної ділянки – інвестиційної нерухомості) регулюються нормами законодавства про оренду землі.

3. Припинення використання земельної ділянки як інвестиційної нерухомості відбувається за умов переведення земельної ділянки із інвестиційної

нерухомості до операційної нерухомості внаслідок: а) використання у цілях здійснення виробництва, постачання товарів, надання послуг; б) використання в адміністративних цілях; в) прийняття рішення про продаж земельної ділянки (момент укладення договору про продаж земельної ділянки).

4. До операційної нерухомості відносяться ті земельні ділянки, які використовуються у виробничій діяльності підприємства, для адміністративних потреб та ті, що підлягають продажу.

5. До земельної ділянки як інвестиційної нерухомості застосовуються усі інші норми щодо права власності на земельну ділянку.

Отже, ситуація, що склалася в законодавстві відносно земельних ділянок як інвестиційної нерухомості є негативною, а запропоновані доповнення Земельного кодексу передбачають питання використання земельних ділянок як інвестиційної нерухомості.

Крім того, статтю 3 Закону України «Про оренду землі» необхідно викласти в такій редакції: «Об'єктами оренди є земельні ділянки, що перебувають у власності громадян, юридичних осіб (в тому числі як інвестиційна нерухомість), комунальній або державній власності». Це уточнить порядок здійснення операцій з земельними ділянками, що визнаються інвестиційною нерухомістю.

А також статтю 82 Земельного кодексу України доповнити пунктом 5 такого змісту: «Земельні ділянки, які визнаються юридичними особами як інвестиційна нерухомість, перебувають виключно у їх власності». Таке доповнення поставить однозначну вимогу щодо права власності на земельні ділянки, які віднесені до інвестиційної нерухомості.

В межах проведеного дослідження визначені підходи до формування фундаментальних законодавчо закріплених положень з регулювання системи бухгалтерського обліку, фінансової звітності підприємств в частині операцій з земельними ділянками як об'єктами інвестиційної нерухомості. Ці підходи адекватно формують інформаційну базу необхідну для проведення аналітичних процедур щодо результативності здійснення інвестиційної діяльності з земельними ресурсами. Отримані результати дослідження можуть бути використані для подальшого розвитку теоретичних та емпіричних досліджень в галузі економічного аналізу та бухгалтерського обліку. Розроблені положення спрямовані на удосконалення якості обліково-аналітичного забезпечення інвестиційної діяльності в сфері земельних відносин.

Список літератури

1. Бозуцька, Л. Деякі аспекти обліку інвестиційної нерухомості / Л. Бозуцька // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 183-191. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2010_6/pdf/bogutska.pdf.
2. Про оренду землі : закон України за станом на 6 жовтня 1998 р. № 161-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Земельний кодекс України: за станом на 25 жовтня 2001 р. № 2768-III [2768-14] [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://www.ecoleague.net/5623003-167-1284.html>
4. Карп'як, Я. С. Особливості бухгалтерського та податкового обліку земельних ділянок [Електронний ресурс] / Я. С. Карп'як // Вісник Національного

-
- університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 363-368. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/Menegment/2009_647/63.pdf.
5. Оренда [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.07.00 № 181. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
 6. Інвестиційна нерухомість : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.07.07 № 779 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
 7. Звіт про рух грошових коштів : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. N 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
 8. Хмелевський, І. Купівля-продаж землі: бухгалтерський та податковий облік / І.Хмелевський // Податки та бухгалтерський облік. – 2008. – № 20. – С. 43 – 54
 9. Цивільний кодекс України: за станом на 16 січня 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
 10. Чередніченко, Т.В. Особливості обліку інвестиційної нерухомості [Електронний ресурс] / Т. В. Чередніченко // Науковий вісник Ужгородського університету: збірник наукових праць. – 2010. – № 29. – С. 25-27 – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_2/statti/10.htm.

РЕЗЮМЕ

Остапчук Татьяна

Состояние и развитие учетно-аналитического обеспечения операций с земельными ресурсами как объектами инвестиционной недвижимости

Исследованы проблемы и перспективы развития учетно-аналитического обеспечения операций с земельными ресурсами как объектами инвестиционной недвижимости.

RESUME

Ostapchuk Tetyana

State and development of accounting and analytical support for transactions of land resources as objects of investment property

The problems and prospects of development of accounting and analytical support for transactions of land resources as objects of investment property have been investigated in the article.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.

МЕТОДИ ПРАКТИЧНОЇ ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ОЦІНКИ І АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНЖЕНЕРНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано методи практичної побудови організаційних моделей та інформаційної бази оцінки і аналізу ефективності інженерно-технічного забезпечення підприємства, основу яких становлять розроблені методичні положення стимулювання діяльності дослідно-конструкторських та інженерно-технічних підрозділів, що значною мірою підвищує ефективність розробки і впровадження інновацій та нововведень на підприємстві.

Ключові слова: інженерно-технічне забезпечення, організаційно-інформаційне забезпечення, методи, моделі, промислове підприємство.

Підвищення економічної ефективності сучасного виробництва цілком залежить від науково-технічного прогресу, який на сучасному етапі є головною рушійною силою розвитку промислових підприємств.

Особливої уваги потребує та ланка суспільного виробництва, де здійснюється поєднання ідей фундаментальної і прикладної науки безпосередньо зі сферою проектування й розробки нової техніки. Головна роль у цьому процесі належить інженерно-технічному забезпеченню підприємства й особливо його дослідно-конструкторським та інженерно-технічним підрозділам, через діяльність яких реалізується функція підготовки виробництва. Як об'єкт стратегічного управління, вони відіграють важливу роль у процесі впровадження інновацій, забезпечуючи реалізацію досягнень науки і техніки безпосередньо в нових виробках.

Неузгодження в ланках, що сполучають науку та виробництво, до яких належать об'єкти інженерно-технічного забезпечення підприємств, мають здебільшого організаційно-інформаційний характер, їх усунення нерозривно пов'язане з удосконаленням методів управління їх діяльністю. Це є однією з ключових проблем у прискоренні темпів науково-технічного прогресу на виробництві, а підвищення ефективності роботи машинобудівних підприємств значною мірою зводиться до вдосконалення системи організаційно-інформаційного управління інженерно-технічним забезпеченням.

У роботах вітчизняних і зарубіжних науковців на питання, пов'язані з оцінкою й аналізом діяльності підприємств з упровадження інноваційних процесів, управлінням дослідженнями і розробками, звертається значна увага. Зокрема ці проблеми ґрунтовно досліджені в працях Р. Акоффа [1], А. Н. Алімова [2], В. Н. Амітана [3], І. А. Ансоффа [4], Л. С. Бляхмана [5], Я. Г. Берсуцького [6], І. П. Булеєва [7], В. М. Геєця [8], А. В. Гріньова [9], М. М. Лепи [10], Ю. Г. Лисенко [11], М. Г. Чумаченко [12].

Разом з тим, численні питання, пов'язані з розробкою методів організаційного та інформаційного забезпечення оцінки і аналізу економічної ефективності інженерно-технічного

забезпечення промислових підприємств, що мають власну специфіку, не знайшли ще свого вирішення. А тому необхідно детально дослідити процеси вдосконалення організаційно-інформаційного управління інженерно-технічним забезпеченням, долучитися до розробки методів і моделей оцінки і аналізу, які б забезпечували підготовку і ухвалення управлінських рішень, спрямованих на формування методів управління економічною ефективністю інженерно-технічного забезпечення промислового підприємства.

Метою статті є розробка методів практичної побудови організаційних моделей та інформаційної бази оцінки і аналізу ефективності інженерно-технічного забезпечення підприємства.

У системі управління розвитком підприємства важлива роль відводиться дослідженню та оцінці функціонування його інженерно-технічних служб, що передують дослідженню управлінської діяльності як кожного окремого підрозділу, так і всіх їх у комплексі. Це дослідження містить, з одного боку, визначення місця в системі управління розвитком підприємства конкретного структурного підрозділу на основі аналізу посадових інструкцій, функцій, підрозділу і чинного положення про його діяльність. З іншого боку, це передбачає розробку схеми управління ефективністю роботи підрозділів на основі аналізу схем, що діють.

Організація управління ефективністю роботи інженерно-технічних підрозділів як основного провідника реалізації інноваційної політики на підприємстві є ключовим елементом у здійсненні стратегії розвитку підприємства.

Послідовність етапів процесу побудови такої організаційної моделі наведена на схемі рис. 1. У першому блоці відбувається формулювання цілей і завдань діагностики цих підрозділів в умовах розвитку підприємства. У другому блоці виробляються критерії цієї оцінки, які мають відповідати, узгоджуватися із стратегічним курсом і тактичними завданнями, що стоять перед підприємствами в кожний конкретний момент часу.

У блоці 3 відбувається безпосередньо процедура діагностики, тобто вибір системи оцінних показників,

побудова моделі інтегрального показника ефективності. У наступному блоці відбувається аналіз отриманих результатів стосовно відповідності якості

виконання досліджуваними підрозділами їх функцій, тим цілям і завданням, які вони покликані вирішувати.



Рис. 1. Послідовність етапів процесу побудови організаційної моделі управління ефективністю структурних підрозділів підприємства

І, нарешті, в останньому блоці відбувається вироблення й ухвалення рішень як фінальної і головної стадії всієї процедури, у процесі якої формується оптимальна структура управління ефективністю діяльності підрозділів підприємства.

Сьогодні в Україні створені всі передумови для реалізації комплексного, системного підходу до автоматизації систем управління вітчизняними підприємствами. З одного боку, керівна ланка повною мірою усвідомлює необхідність удосконалення системи управління, що неможливо зробити без комп'ютеризації управлінських процесів. З іншого – програмні, апаратні і телекомунікаційні засоби, а також можливості розробників дозволяють повною мірою реалізувати на підприємстві переваги комплексної автоматизованої системи управління. Таким чином, можна зробити висновок про формування плацдарму для автоматизації управлінських процесів з метою підвищення їх конкурентних переваг, проте його повна реалізація можлива лише з урахуванням вирішення описаних вище проблем, що вимагає детального дослідження системи управління підприємством, аналізу світового досвіду побудови і впровадження АСУП, а також удосконалення методів управління виробничо-економічними системами.

При виборі програмних засобів для успішного впровадження інформаційних систем управління на підприємстві необхідно виконати певні умови, основними з яких є:

- вибір системи має ґрунтуватися на принципах відповідності її характеристик потребам підприємства, мінімізації при впровадженні витратного механізму, а не на її популярності на ринку;
- для впровадження системи необхідно здійснити підбір кваліфікованих фахівців;
- методи управління виробничо-господарською діяльністю підприємства мають бути змінені з урахуванням можливостей інформаційної системи;
- працівники підприємства мають бути підготовлені

до активної участі у впровадженні інформаційних систем;

- мають бути визначені реальні терміни впровадження з урахуванням можливостей працівників до сприйняття нових методів виконання функціональних завдань.

Перед виконанням робіт з впровадження інформаційної системи на підприємстві необхідно чітко з'ясувати їх складність і важливість. Насамперед слід визначити готовність підприємства проводити роботи зі створення інформаційної системи, а саме – вирішення економічних, організаційних і соціально-психологічних завдань. Тобто треба чітко з'ясувати:

- сутність і основи інформаційних систем;
- необхідність впровадження інформаційних систем;
- ступінь готовності підприємства до впровадження інформаційної системи, у тому числі до змін управління виробничо-господарською діяльністю.

Таким чином, своєчасне впровадження на підприємстві інформаційної системи і зниження ризику фінансових витрат на її розробку забезпечується проведенням великої підготовчої роботи. Досвід проектування інформаційних систем управління показує, що на багатьох підприємствах потребують швидкої віддачі від впровадження завдань автоматизації при невеликих фінансових витратах, а також вирішення локальних завдань замість комплексного системного підходу до проектування системи. У цих випадках впровадження інформаційних систем не дає потрібної ефективності при підготовці управлінських рішень.

Процес інформаційної підтримки діагностики підрозділів підприємств може бути використаний керівниками цих підрозділів для оперативного, у разі потреби, втручання у виробничий процес або для його коректування в необхідному напрямі. Аналізуючи на даному етапі динаміку зміни як основних оцінних показників, так і узагальнюючого показника ефективності, можна оперативно впливати на результати діяльності підрозділів.

Вивчення результатів оцінки керівниками

підприємства дає можливість робити висновки про те, наскільки ефективно реалізується інноваційна стратегія підприємства, зокрема, чи готове це підприємство випускати конкурентоспроможну продукцію. У разі негативної відповіді приймається рішення або про вдосконалення конструкції виробу для поліпшення його споживчих якостей, поліпшення технології виробництва, або, якщо ці можливості вже вичерпані або економічно не вигідні – про зняття виробу з виробництва. Якщо ж вироби визнаються конкурентоспроможними, відділ маркетингу здійснює розробку і виконання заходів щодо збуту цих виробів. Процес формування статистичної бази знань призначений для накопичення в системі результатів

аналізу процесів діагностики підрозділів, що завершилися і здійснюються. Ці результати дають можливість використання наявного досвіду стеження за діяльністю досліджуваних підрозділів для визначення тенденцій їх розвитку, побудови тимчасових трендів і формування прогнозних оцінок.

Усі пропонувані вищеописані процеси здійснюються відповідно до схеми, поданої на рис. 2. Вона дозволяє уявити собі всю наочну область інформаційної системи, яка характеризує інформаційні потоки при підготовці й ухваленні управлінських рішень з визначення перспектив розвитку інженерно-технічних підрозділів підприємства в умовах його розвитку.



Рис. 2. Схема інформаційних процесів функціонування системи управління економічною ефективністю інженерно-технічного забезпечення підприємства

У процесі діагностики підприємства вся інформація, що надходить у систему, фіксується в реальному режимі, що дозволяє мати інформаційну модель діяльності підрозділів підприємства в кожен конкретний момент часу. Система дозволяє зіставляти нову інформацію з раніше накопиченою для виявлення тенденцій у змінах як оцінних показників, так і ефективності діяльності підрозділу загалом, дозволяє оцінити ступінь впливу цих тенденцій. Узагальнення результатів такого аналізу дозволяє керівництву підприємства зробити висновки про загальну ефективність функціонування його підрозділів і відповідність їх діяльності реалізації стратегії розвитку підприємства.

З використанням вищеописаних процесів у системі організується обробка вихідної інформації, яка постійно проходить у реальному масштабі часу, при якому ця інформація структурується, обробляється, узагальнюється і оцінюється на різних етапах свого життєвого циклу.

Вживання в інформаційній системі описаних методів оцінки, аналізу і діагностики підрозділів

підприємств у процесі реалізації їх інноваційних стратегій дозволяє оперативно отримувати якісно нову інформацію, що характеризує ефективність їх діяльності, чому сприяє в повному обсязі використання нових інформаційних технологій.

Отже, можемо підсумувати, що нами у статті обґрунтовано необхідність у нових, більш складних формах організації управління на підприємстві і, як важливої частини, його структурних підрозділів. Процес формування організаційної системи управління структурований і представлений у вигляді чіткої послідовності етапів. Досліджено процес організації системи управління ефективністю роботи об'єктів інженерно-технічного забезпечення розвитку підприємства як основного провідника реалізації політики розвитку.

Розглянуто передумови для реалізації системного підходу до автоматизації управління підприємством, що забезпечують ефективність роботи впроваджуваних інформаційних систем. Проаналізовано й запропоновано технології інформаційної підтримки процесів ухвалення рішень у

Список літератури

1. Акофф, Р. Планирование будущего корпорации [Текст] / Р. Акофф ; Пер. с англ. – М.: Прогресс, 2005. – 372 с.
2. Стратегия структурной перестройки промышленности [Текст] / А. Н. Алымов, Н. П. Гончарова, В. Н. Емченко, В. В. Лобанов, М. К. Михно. – К.: Ин-т экономики НАНУ, 2001. – 196 с.
3. Амитан, В. Автоматизированная система управления машиностроительным предприятием «АСУ» [Текст] / В. Амитан, С. Майорский. – ДОНЕЦК. – М.: Статистика, 2004. – 152 с.
4. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб: Изд-во "Питер", 2009. – 416 с.
5. Бляхман, Л. С. Промышленная фирма в мировой экономике: новые тенденции [Текст] / Л. С. Бляхман // Вестн. СПб. ун-та. Сер.: Экономика. – 2009. Вып. 2. – С. 50-59.
6. Берсуцький, Я. Г. Поточне управління виробництвом у машинобудівній промисловості [Текст] / Я. Г. Берсуцький. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2005. – 197 с.
7. Булеев, И. П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект [Текст] : монография / И. П. Булеев ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2006. – 424 с.
8. Геєць, В. Інноваційно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства на початку ХХІ століття [Текст] / В. Геєць // Банківська справа. – 2003. – №4. – С. 3-32.
9. Гриньов, А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління [Текст] / А. В. Гриньов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 308 с.
10. Лепа, Н. Н. Моделирование процессов управления развитием предприятий [Текст] : монография / Н. Н. Лепа, Р. Н. Лепа, А. И. Пушкарь ; НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – С. 281-305.
11. Лысенко, Ю. Г. Поиск эффективных решений в экономических задачах [Текст] / Ю. Г. Лысенко, А. Ю. Минц, В. П. Стасюк ; Донецкий национальный ун-т. – Донецк, 2009. – 100 с.
12. Чумаченко, Н. Г. Принятие решений в управлении производством [Текст] / Н. Г. Чумаченко, А. П. Савченко, В. Г. Коренев. – Киев: Техника, 2008. – 192 с.

Пехтерева Виктория

Методы практического построения организационных моделей и информационной базы оценки и анализа эффективности инженерно-технического обеспечения предприятия

Предложены методы практического построения организационных моделей и информационной базы оценки и анализа эффективности инженерно-технического обеспечения предприятия, основу которых составляют разработанные методические положения стимулирования деятельности опытно-конструкторских и инженерно-технических подразделений, в значительной степени повышает эффективность разработки и внедрения инноваций и нововведений на предприятии.

RESUME

Pehtyeryeva Victoria

Practical construction of organizational models and the knowledge base evaluation and analysis of the effectiveness of engineering and logistics company

A Practical construction of organizational models and the knowledge base evaluation and analysis of the effectiveness of engineering software company, mainly of methodical provision stimulation of research and engineering and engineering units, which significantly increase the efficiency of development and innovation and innovation in the enterprise have been proposed in this article.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Визначено об'єкти інвентаризації нематеріальних активів та розроблено рекомендації щодо вдосконалення організації і методики інвентаризації та документального оформлення її результатів на підприємстві.

Ключові слова: нематеріальні активи, інвентаризація, об'єкти інвентаризації.

Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка [1].

Інвентаризація є одним з основних методів бухгалтерського обліку. За допомогою останньої забезпечується виявлення можливих розходжень між даними в обліку і фактичною наявністю господарських засобів. Проте при проведенні інвентаризації нематеріальних активів виникають проблеми, пов'язані з відсутністю науково-обґрунтованої методики для її здійснення.

Метою нашого дослідження є визначення переліку об'єктів і розробка рекомендацій щодо вдосконалення організації і методики інвентаризації нематеріальних матеріалів на підприємстві.

Дослідженню проблемних питань, пов'язаних з проведенням інвентаризації, присвячують свої праці низка вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: С. В. Бардаш, Ф. Ф. Бутинець, М. В. Дмитрієв, В. Ф. Палій, В. С. Рудницький, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, О. А. Шпіт та інші. Проте залишається багато теоретичних та практичних проблем, які потребують вирішення.

Одна з вимог, що висуваються до бухгалтерського обліку, — достовірність інформації, яка відображається у фінансовій звітності. Тільки за цієї умови може виконуватись функція — надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. З метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності всі підприємства повинні проводити інвентаризацію активів та зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан та оцінка.

Інвентаризація дозволяє перевірити, чи усі господарські операції були оформлені документами та відображені у бухгалтерському обліку, а також вносить необхідні виправлення та уточнення [2, с. 56]. Перш ніж перейти до опису основних завдань, що вирішуються під час інвентаризації нематеріальних активів, розглянемо, які активи підприємства належать до цієї категорії матеріальних цінностей.

Нематеріальний актив — це немонетарний актив, що не має матеріальної форми та може бути

ідентифікований [п. 4, 3]. Крім того, придбаний чи отриманий нематеріальний актив відображається в балансі лише в тому випадку, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначено [п. 6, 3].

Згідно з п. 7 Інструкції [4] основними завданнями інвентаризації нематеріальних активів є:

- установа фактичної наявності нематеріальних активів;
- виявлення розбіжностей між фактичною наявністю нематеріальних активів та їх наявністю за даними бухгалтерського обліку (розрахунок інвентаризаційних різниць — надлишків та нестач);
- виявлення нематеріальних активів, що не застосовуються підприємством;
- визначення реальної вартості нематеріальних активів і за необхідності проведення їх переоцінки.

Необхідною умовою для проведення інвентаризації є визначення об'єктів перевірки, оскільки об'єкти розкривають зміст та визначають її методику. В економічній літературі дослідження об'єктів, які підлягають інвентаризації, не було предметом пильної уваги науковців.

Опрацювавши доробок провідних вчених, присвячений питанням інвентаризації [6-8], можемо зробити висновки, що деякі фахівці зараховують до об'єктів інвентаризації лише господарські засоби підприємства, залишаючи поза увагою капітал і зобов'язання, перевірка яких є невід'ємною складовою інвентаризаційного процесу.

У економічній літературі зустрічається поняття «інвентаризація статей балансу» [9, с. 77; 10, с. 187; 11, с. 23]. У такому випадку об'єктом інвентаризації є всі статті бухгалтерського балансу.

Погоджуючись з думкою вчених [12], вважаємо, що до об'єктів, які підлягають інвентаризації, належать господарські засоби та їх джерела, що фактично відповідає активу і пасиву балансу.

Інвентаризація нематеріальних активів є процедурою, яку вивчено недостатньо. У інструкції [4] немає чітких правил проведення інвентаризації нематеріальних активів. Залишається не зрозумілим, чи перевіряти наявність нематеріальних активів відповідно до наявних документів, чи за їх матеріальними носіями. Що враховувати: наявність

програмного забезпечення чи наявність прав на них? Проте за П(С)БО 8 стає зрозуміло, що нематеріальним активом є права на використання цих об'єктів, тобто підприємство повинно мати документи, які стверджують права на нематеріальні активи.

Отже, об'єктами інвентаризації є нематеріальні активи, до яких належать:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів та послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті;
- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті;
- авторське право і суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-

обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограм, відеограм, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті;

- інші НМА (право на здійснення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Проведення інвентаризації на підприємстві відбувається в чотири етапи (рис. 1). При виокремленні етапів інвентаризації насамперед потрібно визначити перелік базових критеріїв і принципів, якими варто керуватися при виконанні такого поділу.

Процес здійснення будь-якої інвентаризації розпочинається з організаційно-підготовчого етапу, коли керівник підприємства визначає об'єкти, кількість і строки проведення інвентаризації, крім випадків, коли вона є обов'язковою та створює постійно діючу інвентаризаційну комісію. До її складу входять керівники структурних підрозділів та головний бухгалтер, а очолює таку комісію керівник підприємства або його заступник.

Зауважимо, що необхідність уведення до складу інвентаризаційної комісії головного бухгалтера зумовлена тим, що під час інвентаризації може бути виявлено нестачі або втрати майна внаслідок їх розкрадання або псування.

Постійно діюча інвентаризаційна комісія працює на підприємстві цілорічно та виконує переважно організаційні, регулюючі та контрольні функції.

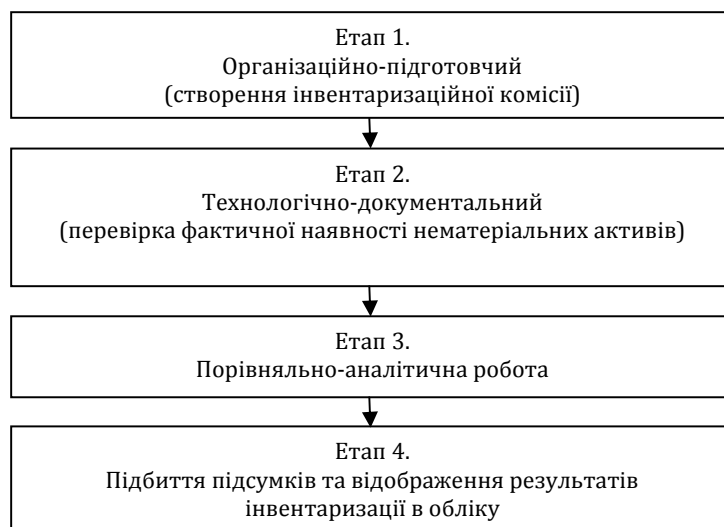


Рис. 1. Етапи проведення інвентаризації на підприємстві

Інвентаризація проводиться повним складом інвентаризаційної комісії та у присутності матеріально відповідальної особи.

На практиці трапляються випадки, коли замість трьох і більше членів комісії (не рахуючи матеріально-відповідальних осіб) інвентаризація проводиться тільки однією людиною або комісією у неповному складі, що негативно позначається на якості інвентаризації нематеріальних активів. Така ситуація сприяє приховуванню нестач та припискам цінностей. Отже, на нашу думку, для об'єктивної інвентаризації потрібно посилити контроль за її проведенням.

На технологічно-документальному етапі інвентаризації проводять комплекс послідовних дій, пов'язаних із безпосередньою перевіркою наявності та

стану нематеріальних активів, правильністю їх визнання.

У сучасних умовах при інвентаризації нематеріальних активів використовують весь комплекс технічних прийомів інвентаризації: органолептичний, документальну перевірку, проведення розрахунків окремих облікових показників, встановлення відповідності прийнятих в обліку оцінок чинним національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку, перевірку правильності визнання активів та визначення їх стану.

При інвентаризації об'єктів нематеріальних активів відповідно до пункту 7.1 [5] комісія насамперед перевіряє наявність таких активів на

підприємстві та правочинність їх зарахування на баланс. Така перевірка здійснюється з використанням документів, на підставі яких нематеріальні активи були оприбутковані, а також документів, якими оформлені (тобто підтверджуються) відповідні права. Зокрема, з метою ідентифікації об'єктів нематеріальних активів інвентаризаційна комісія перевіряє наявність і дійсність документів, що засвідчують правочинність отримання прав власності, прав використання об'єктів інтелектуальної власності (патентів, свідоцтв, дипломів, ліцензій, договорів тощо).

Крім того, при проведенні інвентаризації нематеріальних активів необхідно перевірити:

- строки володіння правами та інші документально підтвержені умови закріплення прав власності чи прав використання цих об'єктів;
- порядок оформлення режиму комерційної таємниці щодо нематеріальних активів групи ноу-хау;
- перевірка правильності нарахування амортизації.

Крім фактичної наявності нематеріальних активів, а також їх відповідності даним бухгалтерського обліку, під час інвентаризації виявляють цінності, уже не придатні для використання в господарській діяльності (зіпсовані, прострочені або не придатні до експлуатації). Усі ці дані знаходять відображення у відповідних інвентаризаційних описах, які підписують усі члени інвентаризаційної комісії та матеріально відповідальні особи.

Наказом Мініну від 22.11.2004 р. № 732 затверджено Порядок застосування типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів. Зокрема, поміж затверджених форм – типова форма № НА-4 «Інвентаризаційний опис об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», яка супроводжується поясненнями щодо її складання.

Це єдина типова форма щодо відображення результатів інвентаризації нематеріальних активів, а саме - об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів.

Відображення результатів інвентаризації щодо інших об'єктів нематеріальних активів потребує внесення змін і коригувань до діючої типової форми № НА-4. Наявність у підприємства подібного права підтверджує і Державний комітет статистики України (лист від 07.03.2007 р. № 14/2-25/149). Тому, на нашу думку, для інших нематеріальних активів слід розробити єдину типову форму «Інвентаризаційний опис нематеріальних активів» з урахуванням необхідних реквізитів.

На початку порівняльно-аналітичного етапу проведення інвентаризації працівники бухгалтерії перевіряють усі підрахунки, проведені робочою інвентаризаційною комісією в інвентаризаційних описах. Виявлені помилки в цінах та підрахунках виправляються і засвідчуються підписами всіх членів інвентаризаційної комісії та матеріально відповідальних осіб. І тільки після цього дані інвентаризаційних описів звіряються з даними бухгалтерського обліку, а в разі виявлення розбіжностей (надлишків або нестач) щодо таких цінностей складаються звіряльні відомості.

На підставі звіряльних відомостей комісія з'ясовує

характер нестач (крадіжка, втрати від псування цінностей, нестача в межах норм природного убутку або понад установлені норми), а також здійснює роботу з урегулювання виявлених розбіжностей, вивчає всі обставини справи (проводить внутрішнє розслідування, за необхідності — експертизу). Матеріально відповідальні особи надають усні та письмові пояснення. При встановленні факту крадіжки подається заява до міліції.

Практика показує, що чинна форма звіряльної відомості для визначення результатів інвентаризації має недоліки, які знижують оперативність виведення її результатів. Так, зокрема, форма не дає змоги відобразити результати пересортиці, суму природного убутку та остаточні результати. Тому на практиці при визначенні результатів інвентаризації доводиться складати додаткові звіряльні відомості, що ускладнює процедуру отримання результатів інвентаризації.

На нашу думку, для вдосконалення методики виведення результатів інвентаризації доцільно доповнити чинні порівнювальні відомості з тим, щоб можна було в одному документі визначити попередні результати роботи, залік пересортиць і виводити остаточні результати інвентаризації. Це скоротить час на виведення результатів, поліпшить наочність відомостей і відображених у них результатів.

На завершальному етапі робочі інвентаризаційні комісії оформляють протоколи інвентаризації, в яких відображаються:

- результати інвентаризації та висновки щодо них;
- пропозиції комісії про залік нестачі надлишками за пересортицею;
- пропозиції щодо списання нестач у межах норм природного убутку, а також наднормативних нестач і втрат від псування цінностей із зазначенням ужитих заходів щодо запобігання таким втратам і нестачам.

Протокол інвентаризаційної комісії разом з іншими документами передається на затвердження керівнику підприємства. Керівник підприємства має у 5-денний строк вивчити і затвердити цей протокол. Лише після затвердження протоколу висновки постійно діючої інвентаризаційної комісії, що містяться в ньому щодо врегулювання інвентаризаційних розбіжностей, стають підставою для виконання записів у бухгалтерському обліку. Результати інвентаризації у бухгалтерському обліку відображають у тому місяці, в якому її закінчено, але не пізніше грудня звітного року [4].

Вважаємо, що виокремлення етапів інвентаризації, а також конкретизація методики проведення інвентаризації нематеріальних активів забезпечить високу ефективність, об'єктивність та раціональність здійснення інвентаризаційної роботи на підприємстві.

Нематеріальні активи є важливою складовою частиною діяльності підприємства, тому їх облік та відображення у звітності повинно бути достовірним. На основі дослідження законодавчо-нормативної бази з питань проведення та організації інвентаризації, аналізу економічної літератури, а також вивчення практики здійснення інвентаризації визначено перелік її об'єктів. При цьому залишаються невирішеними питання, пов'язані з документальним та методичним забезпеченням, які потребують подальших розробок. Саме тому вдосконалення проведення інвентаризації нематеріальних активів на

підприємстві є досить актуальною темою і потребує
детального розгляду і пошуку шляхів вирішення.

Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність [Електронний ресурс] : закон України від 16.07.1999 р. № 996. – Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ "Ліга". – 1999 – 2011.
2. Дмитриев, М. В. Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учебник – [3-е издание, дополненное и переработанное] / М. В. Дмитриев, А. М. Дмитриев. – М.: Издательство "Экономика", 1968. – 549 с.
3. Нематеріальні активи : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 року № 242 // Податки та бухгалтерський облік. – 2007. – № 4 (148). – с. 28-32.
4. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків від 11.08.1994 р. № 69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ "Ліга". – 1994 – 2011.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 16.11.2009 р. № 1327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ "Ліга". – 1994 – 2011.
6. Галкин, А. Ф. Теория бухгалтерского учёта: [учеб. пособие для сельскохозяйственных вузов] / А. Ф. Галкин, Н. Ф. Озгийчук, Г. И. Войчук. – [2-е издание, доп. И перераб.]. – М.: Статистика, 1976. – 336 с.
7. Мочерний, С. В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. ред.кол.: С. В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2002. – 864 с.
8. Сопко, В. В. Бухгалтерський облік: навчальний посібник. – [2-е вид., перероб. і доп.] / В. В. Сопко. – К.: КНЕУ, 1999. – 500 с.
9. Демченков, В. С. Методы счётной проверки отчёта промышленного предприятия / В. С. Демченков, З. А. Куферштейн. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 95 с.
10. Смовженко, Т. С. Фінансовий словник. – [4-е вид., випр. та доп.] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Т-во "Знання", КОО; Л.: Вид-во Львів. банк ін-ту НБУ. – 566 с.
11. Патров, В. В. Как читать баланс / В. В. Патров, В. В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 128 с.
12. Бухгалтерський облік у сільському господарстві: [навчальний посібник для вузів] / За ред. Ф.Ф. Бутинця, М.М. Коцупатрого. – Житомир: Рута, 2003. – 512 с.

РЕЗЮМЕ

Полищук Валентина

Проблемы и пути совершенствования организации и методики инвентаризации нематериальных активов на предприятии

Определены объекты инвентаризации нематериальных активов и разработаны рекомендации относительно совершенствования организации и методики инвентаризации и документального оформления ее результатов на предприятии.

RESUME

Polishchuk Valentyna

The problems and ways of improvement and organization of the methods of inventory of intangible assets in the enterprise

The objects of the inventory of the intangible assets are determined and recommendations about the development of the organization and methods of their documentary registration are elaborated.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ З МЕТОЮ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню проблем обліку витрат з метою визначення фінансових результатів. Обґрунтовано основні шляхи та аспекти вдосконалення обліку витрат діяльності підприємства, визначена необхідність класифікації витрат залежно від мети обліку та за видами діяльності.

Ключові слова: витрати, собівартість, фінансові результати, класифікація витрат, прибутковість.

Сьогодні в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств. Значущість теми зумовлена сучасною кризою виробничої сфери, основною ланкою якої є підприємство. Під час кризи на підприємстві виникають спонукальні мотиви до зниження витрат виробництва й збільшення прибутку, посилюється конкуренція. Економічна криза приводить до морального зношування засобів виробництва, не здатних забезпечити прибуткове функціонування капіталу. Він також створює стимули для поновлення капіталу на новій технічній основі. Тому криза дає початок переважно інтенсивному розвитку економіки. Усі напрямки реформування певною мірою стосуються економіки і впливають на підприємство. За сучасного стану економічних відносин підприємство функціонує самостійно на засадах самокупності та самофінансування і тому насамперед зацікавлене у підвищенні ефективності контролю та обліку за витратами з метою збільшення прибутковості. Тому немає сумніву, що сучасний стан виробництва в Україні зумовлений значною мірою наслідками низької прибутковості та збитковості більшості українських підприємств.

Вивченням стану обліку витрат за галузями економіки і у загальному плані займалися зарубіжні і вітчизняні вчені. На ці теми виконані дисертаційні дослідження та наукові статті. Питання обліку витрат виробництва розробляли такі відомі українські вчені, як: І. Басманова, П. Безруких, М. Білук, Ф. Бутинець, М. Врублевський, С. Голов, З. Гуцайлюк, Т. Карпова, М. Кружельний, А. Кузьмінський, В. Лінник, В. Сопко. Вивчення теоретичних праць вітчизняних і зарубіжних вчених, а також практичної діяльності підприємств дало змогу окреслити в умовах нестабільного розвитку коло недостатньо опрацьованих питань.

Мета нашої статті полягає в систематизації наявного стану обліку і теорій витрат, підходів до їх визначення та аналізу і обґрунтування класифікації.

Одним із основних показників діяльності підприємства, який впливає на фінансові результати, рентабельність і самокупність підприємства є собівартість продукції. Завдяки останній можна визначити ступінь досягнення стратегії зниження витрат при сталій якості продукції та збільшенні конкурентоспроможності підприємства.

Фінансово-економічна криза суттєво погіршила

фінансові результати промислової діяльності українських підприємств. Використовуючи дані Державного комітету статистики, ми дослідили, що за період 2001-2007 рр. фінансові результати підприємств України стрімко зростали. Проте в 2008-2009 рр. ситуація значно погіршилась і фінансові результати демонстрували тенденцію до зниження. Причиною цього є як зменшення загальної суми отриманого прибутку, так і зростання збитковості підприємств. Якщо в 2007 році прибуток за видами промислової діяльності країни становив 56956,9 млн. грн., то в 2009 році він зменшився і склав 43697,3 млн. грн. Але, починаючи з 2010 року, спостерігається зростання прибутку до 67601,4 млн. грн., а за січень-вересень 2011 року він збільшився на 17803,3 млн. грн. Протягом 2008-2012 років у динаміці спостерігається позитивна тенденція до зниження частки вітчизняних промислових підприємств, які зазнали збитків [1]. Це свідчить про необхідність підвищеної уваги до питання собівартості продукції.

Собівартість - це грошовий вираз суми витрат на виробництво конкретного продукту. Процес випуску продукції, виконання робіт чи надання послуг потребує здійснення певних витрат. Оскільки це є обов'язковою передумовою формування фінансового результату діяльності, важливого значення набуває склад витрат, що використовується в кожній з методик визначення підсумків результатів господарювання.

Перші висловлювання про необхідність формування самостійної інформаційної системи про витрати підприємства і про те, якою вона має бути, з'явилися ще на початку ХХ ст. у книзі Г. Емерсона «Продуктивність праці як основа оперативної роботи і заробітної плати». У цій роботі вперше була здійснена спроба виділити облік витрат виробництва в самостійний напрямок облікової роботи.

У наш час основним нормативним документом залишається Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [2,3]. Вітчизняні підприємства самостійно готують калькуляційні статті витрат виробництва, незважаючи на те, що перелік елементів витрат встановлений законодавчо.

Згідно з П(С)БО №16 «Витрати» витрати - це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття

активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). Іншими словами, витрати можуть бути пов'язані зі збільшенням зобов'язань (наприклад нарахування заробітної плати працівникам, відрахування до органів соціального страхування) або із зменшення активів (наприклад відпуск матеріальних запасів у виробництво). При цьому має бути обов'язкова умова віднесення до витрат - це зменшення власного капіталу. До витрат, згідно з П(С)БО №1 та П(С)БО №3, належать також нестача запасів, списання запасів або необоротних активів, що визнано активами, сплати штрафних санкцій, витрати на заохочення, соціальний і виробничий розвиток, нарахування податків. [4].

Відомі американські науковці Г. А. Велш і Д. Г. Шорт схиляються до такої думки: «Витрати – це визначена в доларах сума ресурсів, які були використані чи витрачені підприємством протягом певного часу з метою отримання доходу» [5,с.37]. Як бачимо, визначення витрати відповідно до національних стандартів і зарубіжних вчених мають однаковий зміст. Таким чином, ми схиляємося до думки зарубіжних науковців через те, що в їхніх працях показано зв'язок витрат з доходами, а також порядок відображення витрат визначається порядком визнання пов'язаних з ним доходів.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» підприємства поряд з веденням фінансового обліку самостійно створюють систему і форми управлінського обліку, звітності і контролю господарських операцій [6, с.6]. У країнах з розвиненими ринковими відносинами управлінський облік є однією зі складових частин бухгалтерського обліку. Тобто відбувається процес формування оперативної та аналітичної інформації, яка необхідна керівництву для планування, контролю, аналізу і прийняття управлінських рішень. Оскільки фінансовий облік суворо дотримується вимог чинного законодавства, він не може оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

З метою удосконалення управлінського і фінансового обліку витрат важливим питанням є науково обґрунтована їх класифікація. На важливість цього питання вказує вчений В.В. Сопко, який пише: «Класифікація затрат потрібна для визначення вартості продукції, тобто локальних затрат. Велике значення класифікації затрат в управлінні ними і перш за все для здійснення калькуляції собівартості продукції для різних потреб управління» [7, с. 348].

В управлінському обліку витрати відображаються для калькуляції собівартості за видами продукції і послуг, а у фінансовому обліку – для оцінки запасів (у балансі). У фінансовому обліку витрати зараховуються, а потім надається інформація внутрішнім і зовнішнім користувачам (у звіті про фінансові результати) і використовуються для визначення результату звітного періоду [8, с.25].

Для ведення бухгалтерського обліку, аналізу та планування витрати підприємства об'єднуються в однорідні групи за різними ознаками. Вивчаючи наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, можемо сказати, що немає єдності щодо питання класифікації витрат. Кожна класифікаційна група є потрібною в тих чи інших умовах, тобто має

відповідати певній меті. Також не завжди групування витрат в певному напрямку задовольняє потреби керівників підприємства. Витрати здебільшого класифікуються та обліковуються за видами, місцями виникнення та носіями витрат з огляду на діяльність підприємства. Дослідження свідчать, що на окремих підприємствах перелік статей значно різниться. Організаційні та технологічні особливості підприємств створюють умови вибору відповідної класифікації витрат.

В умовах існування національних стандартів доцільним буде відокремити класифікації витрат залежно від цілі обліку та виду діяльності. Завдяки такій класифікації складається Звіт про фінансові результати. Алгоритм визначення фінансового результату для підприємств передбачений П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [4,с.10-14.]. Для забезпечення інформацією внутрішніх користувачів визначається потрібний напрямок обліку.

Якщо брати до уваги досвід вітчизняної і зарубіжної науки для класифікації витрат на промислових підприємствах, то варто спиратись на загальновідомі групування з урахуванням особливостей діяльності галузі, серед яких класифікація витрат для прийняття управлінських рішень, для визначення собівартості виготовленої продукції, для виконання контролю і регулювання діяльності.

Отже, облік витрат на виробництво на підприємствах регулюється національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Норми досить загальні і не можуть повністю враховувати всі особливості і специфіку виробництва. На підприємстві групування витрат необхідно визначити так, щоб це відповідало певній меті.

Як свідчать наші дослідження, на підприємствах немає системи гнучкого оперативного обліку, чіткого нормування витрат та попереднього результативного контролю за витратами на виробництво.

Михайлицька М. В. надала рекомендації організаційного характеру щодо усунення протиріч в обліку витрат: – розробники Інструкції № 291 «Порядок відображення витрат на рахунках бухгалтерського обліку» повинні внести до неї положення, що стосуються усунення норм, які дають можливість розвитку «творчого» підходу до відображення фактів господарського життя на рахунках бухгалтерського обліку, в умовах формування облікової інформації бухгалтери повинні використовувати економічний підхід у вирішенні проблем обліку (розробляти плани-кошториси, визначати норми витрат ресурсів, користуватися Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції № 47) [9, с. 110-112]. Серед опрацьованих нами здобутків зарубіжних вчених слід звернути увагу на статтю О. Є. Дубровської, що має велике значення для подальших досліджень, оскільки містить ґрунтовний аналіз нормативної бази з питань бухгалтерського обліку витрат та доходів країн СНД. Також автор зазначає, що найбільш правильно ці питання законодавчо регулюються в Україні та Росії [10, с. 48-50].

Таким чином, до основних питань обліку витрат діяльності підприємства в Україні можна зарахувати наступні аспекти: створення максимальної оперативності та достатньої аналітичної інформації про витрати підприємства, а також визначення

оптимального співвідношення розмірів автоматизованих і неавтоматизованих обліково-контрольних робіт і встановлення їхньої ролі у зменшенні необґрунтованих витрат, своєчасності і повноти відображення в системі обліку витрат, встановлення єдиної інформаційної загальнодержавної і міжгалузевої бази норм і нормативів для обліку і контролю за витратами підприємства. Витрати для визначення фінансових результатів необхідно класифікувати залежно від мети обліку та за видами діяльності.

Аналіз сучасної практики обліку витрат засвідчив, що сьогодні на підприємствах інформаційна база обліку витрат виробництва недостатньо мірою використовується для прийняття управлінських рішень. Для покращення стану обліку досліджено варіанти та сучасні методи обліку витрат на виробництво та можливість їх застосування на підприємствах. Потреба зменшення недоліків в обліку витрат з ціллю визначення фінансових результатів та усунення існуючих проблем визначає постійну необхідність їх подальших досліджень.

Список літератури

1. Веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України від 16 липня 1999 року №996-ХІУ <http://www.rada.gov.ua>
3. Витрати : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 року №318 <http://www.rada.gov.ua>
4. Звіт про фінансові результати [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку №3, затверджене наказом Мінфіну №87 від 31.03.1999р. // Все про бухгалтерський облік. – 2007.-№ 18 - с. 10 – 14.].
5. Вели, Гл. А. Основи фінансового обліку [Текст] / Глен А. Вели, Деніел Г. Шорт ; Пер. з англ. О. Мінін, О.Ткач. – К.: Основи, 1997, 943с.
6. Голов, С. Ф. Управлінський облік [Текст] : підручник / С. Ф. Голов. – Вид. 4-те. – К., 2008 – 704 с.
7. Сопко, В. В. Бухгалтерський облік [Текст] : навчальний посібник / В. В. Сопко. - 3-тє вид.,перероб і доп.- К.: РУТЕ, 2000.- 578с.
8. Вернеке, Х. Расчет затрат для инженеров [Текст] / Ханс Варнеке, Ханс-Йорг Буллингер, Рольф Хихирт, Арно Фёгеле; [пер. с нем.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 307с.
9. Михайлицька, М. В. Шляхи вдосконалення обліку витрат виробництва в умовах реформування системи обліку в Україні [Текст] / М. В. Михайлицька // Науковий вісник студентів та аспірантів ЗақДУ / Випуск 2 (07). Матеріал підсумкової науково-практичної конференції студентів та аспірантів. –Ужгород: Видавництво Закарпаття, 2007. – С. 108-112.
10. Дубровская, О. Е. Сравнительный анализ системы нормативного регулирования бухгалтерского учета доходов и расходов в Республике Беларусь, РФ и на Украине [Текст] / О. Е. Дубровская // Бухгалтерский учет и анализ. – 2004. – № 4(86). – С. 48-50.

РЕЗЮМЕ

Ратушня Мария

Некоторые аспекты учета расходов целью определения финансовых результатов деятельности предприятия

Статья посвящена исследованию проблем учета расходов с целью определения финансовых результатов. Обоснованы главные пути и аспекты усовершенствования учета расходов деятельности предприятия, определена необходимость классификации расходов в зависимости от цели учета да по видах деятельности.

RESUME

Ratushna Maria

Some of aspects of expense accounting for determination of financial results

The article investigates expense accounting in order to determine financial results. The article proves basic ways and aspects of improving expense accounting of an enterprise and defines necessity of classification of expenses depending on aim of accounting and types of businesses.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Катерина РОМАНЧУКкандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Житомирський державний технологічний університет**Надія ДОВБИШ**

Житомирський державний технологічний університет

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО ЗВ'ЯЗОК З СИСТЕМОЮ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Обґрунтовано сутність поняття «ресурсний потенціал», визначено його взаємозв'язок з економічним потенціалом та системою бухгалтерського обліку.

Ключові слова: потенціал, ресурсний потенціал, економічний потенціал, бухгалтерський облік, контроль.

Одним з основних чинників, що впливає на конкурентоспроможність, прибутковість та досягнення відповідного рівня у сфері управління підприємством, є повнота використання його можливостей та потенціалу. В умовах обмеженості ресурсів саме ресурсний потенціал підприємства є головною рушійною силою розвитку. Забезпечення ефективного використання та нарощення останнього є одним з першочергових завдань вищого управлінського персоналу підприємства. Ринкове середовище висуває жорсткі умови до формування, використання, відтворення і зміцнення ресурсного потенціалу та об'єктивно вимагає розробки адаптованої до нинішніх реалій політики управління, а також її постійного удосконалення відповідно до вимог економічного розвитку. Основним елементом інформаційного забезпечення, необхідного для здійснення ефективного управління ресурсним потенціалом суб'єкта господарювання, є система бухгалтерського обліку, без раціональної організації якої не можна стверджувати про достовірність облікової інформації, а, відповідно, і достовірність розрахунку ресурсного потенціалу підприємства.

Визначенням сутності поняття «ресурсний потенціал» займалися такі автори, як: С. О. Єльсіновська, О. В. Кузьменко, П. В. Матвієнко, В. А. Павлов, С. Ю. Стеклова та ін., однак серед дослідників не існує єдиної точки зору щодо трактування цього поняття, що призводить до виникнення проблемних питань теоретичного та практичного характеру. У результаті така ситуація ускладнює роботу управлінського персоналу щодо прийняття ефективних рішень.

Метою дослідження є удосконалення понятійного апарату та встановлення взаємозв'язку ресурсного потенціалу з економічним потенціалом та бухгалтерським обліком. Основним завданням дослідження є аналіз підходів авторів до трактування ресурсного та економічного потенціалів.

Визначення та наукове обґрунтування сутності поняття «ресурсний потенціал» неможливе без дослідження сутності поняття «потенціал». Питаннями визначення сутності потенціалу підприємства займалися багато вчених-економістів, серед яких: В. Н. Авдєєнко, І. Ансофф, О. В. Ареф'єва, В. М. Архіпов, І. Р. Бузько,

А. Е. Воронкова, Є. В. Лапін, Р. В. Марушков, І. П. Отенко, Н. М. Побережна, Є. В. Попов, О. С. Федонін, М. І. Чухрай, Д. К. Шевченко та інші. Але, незважаючи на стрімкий розвиток економічної наукової думки, слід підкреслити, що на сучасному етапі не існує єдиного підходу до визначення такого поняття, як «потенціал», та його складових елементів.

Поняття «потенціал» увійшло в науковий обіг на межі 60-х років ХХ ст. [4, с. 220] і використовувалося у працях В. Вейца, К. Г. Воблого, В. С. Німчинова, Г. Струмліна [10, с. 11]; його запровадження в економічні дослідження пов'язане з розробкою проблем комплексної оцінки розвитку виробничих сил.

Сучасна економічна наука запозичила термін «потенціал» (від лат. "potential" – сила, потужність) з фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі [5, с. 8]. За тлумачним словником С. І. Ожегова та Н. Ю. Шведової, потенціал – це фізична величина, що характеризує силове поле в певній точці [11]; В. Т. Бусел потенціал визначає як електричний заряд або як величину, яка характеризує запас енергії тіла, що перебуває в певній точці силового поля (електричного, магнітного тощо) [3, с. 902]. Такі підходи до трактування поняття дають змогу застосовувати його в різних галузях науки та діяльності людини. Проте метою нашого дослідження є визначення сутності цього терміна саме в економічній галузі науки. Для цього необхідно провести аналіз економічної літератури.

Аналіз теоретичного матеріалу із вказаної проблеми свідчить, що поняття «потенціал» сучасною економічною наукою трактується неоднозначно, тому існує декілька теоретичних підходів до визначення його сутності і складу. Так Н. І. Верхоглядова та М. Л. Русінко окреслюють три групи підходів до розуміння поняття потенціал: 1) ресурсний, за яким під потенціалом слід розуміти сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів; 2) структурний (функціональний) трактує потенціал як структурну ієрархічну систему матеріальних та трудових факторів, що забезпечують виконання функції виробництва; 3) результативний (цільовий) розглядає

потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання [4, с. 220-221]. Н. М. Побережна подає також три підходи у розвитку сучасних уявлень про поняття «потенціал»: 1) ресурсний (потенціал як сукупність наявних ресурсів, якими володіє будь-яка господарча система), 2) соціально-спрямований (потенціал трактують як потенційні або сукупні можливості підприємства (або суспільства, що забезпечують досягнення поставленої мети та спрямовані на задоволення потреб у товарах та послугах), 3) результативний (потенціал розглядають як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання). Тюріна Н. М. та Шелест Є. О. виділяють наступні підходи до визначення категорії потенціалу, а саме: 1) ресурсний підхід, 2) підхід з точки зору цільової спрямованості (кінцевої мети, необхідного результату), 3) підхід з огляду на потенційні

можливості [15, с. 190]. Усі автори називають ресурсний підхід, який ґрунтується на ресурсному забезпеченні суб'єкта господарювання, та результативний, оскільки наявність ресурсів є певним гарантом досягнення поставленої мети, за умови умілого їх використання. Щодо третього підходу, то автори називають його по різному: структурний, соціально-спрямований, підхід з огляду на потенційні можливості. Вважаємо доцільним третій підхід називати перспективним, адже за цього підходу під потенціалом розуміють можливості (здатність) підприємства досягти поставленої мети в майбутньому, тобто в перспективі.

Отже, проведений аналіз поглядів щодо трактування потенціалу дозволив виділити наступні основні підходи авторів до визначення сутності поняття «потенціал» (рис. 1).



Рис. 1. Підходи авторів до визначення сутності поняття «потенціал»

Окрім визначених на рис. 1 підходів до трактування потенціалу, слід зауважити, що І. В. Бабій [1] під поняттям потенціал розуміє не лише наявні для використання ресурси та можливості підприємства, але й здатність суб'єкта господарювання ефективно використовувати як ресурси, так і можливості. Тобто вчений, поєднуючи ресурсний та перспективний підходи, додає до потенціалу окрім ресурсів та можливостей ще й здатність ефективно їх використовувати. Також варто виокремити серед усіх авторів І. В. Гречину [6], яка поєднує усі підходи до трактування потенціалу, визначаючи його як можливості, ресурси та здібності, які можуть бути використані для досягнення поставленої мети. За результатами проведеного аналізу вважаємо, що саме ресурсний є базовим підходом, який лежить в основі розвитку інших підходів до визначення та розуміння поняття «потенціал» як економічної категорії.

Отже, на основі проведеного дослідження пропонуємо трактувати потенціал як забезпеченість суб'єкта господарювання певним набором елементів для здійснення його господарської діяльності, які надають можливість підприємству функціонувати та досягати поставлених цілей. Різноманітність таких

елементів пояснює існування різних видів потенціалу. Однак, враховуючи, що більшість авторів трактують поняття як сукупність ресурсів, значна їх кількість поділяють його за видами ресурсів, а саме трудовий, фінансовий, природний, інформаційний, інтелектуальний.

У науковій літературі поняття «потенціал» підприємства дослідники часто ототожнюють з поняттям «економічний потенціал». Проте наявність різних точок зору свідчить, що воно ще остаточно не сформувалося. Щоб повною мірою розкрити зміст економічного потенціалу суб'єкта господарювання, слід проаналізувати основні підходи дослідників до визначення його суті.

Уперше поняття економічного потенціалу було використане в 1954 році С. Струмлінін і визначало сукупну виробничу силу усіх працездатних членів суспільства. Основним змістом економічного потенціалу окремі вчені визначають виконання ним виробничої функції [9, с. 93-94]. При цьому коло визначень економічного потенціалу дуже широке – від розуміння його як «річного обсягу виробництва продукції» до такої категорії, як «соціально-економічна система» [18, с. 191].

За результатами проведеного дослідження підходів авторів до визначення сутності поняття «ресурсний потенціал» можна виділити основні дві групи поглядів. Перша група дослідників (С. О. Єльсіновська [7], О. А. Козак [8], Б. О. Сиваєв [13]) вважає, що ресурсний потенціал суб'єкта господарювання – це лише наявні ресурси, які певне підприємство може використати задля досягнення поставленої мети. Інші (В. З. Бугай [2], О. В. Кузьменко [12], В. А. Павлов [12], С. Ю. Стексова [14], С. І. Усакова [16], І. А. Фесенко [17]) під ресурсним потенціалом розуміє сукупність не лише наявних ресурсів суб'єкта господарювання, але й потенційні ресурси, які можуть бути залучені підприємством з метою вирішення певного завдання, тобто сукупність різних видів ресурсів, які необхідні суб'єкту господарювання для досягнення його цілей (реалізації його стратегії). Вважаємо, що потенційні ресурси до складу ресурсного потенціалу залучати недоцільно, адже такі ресурси оцінити дуже важко і навіть неможливо. Саме тому до ресурсного потенціалу слід зараховувати наявні ресурси підприємства, як раніше запропоновано, – економічні ресурси.

Отже, на основі проведеного аналізу підходів авторів до визначення сутності досліджуваного поняття вважаємо, що ресурсний потенціал – це

сукупність економічних ресурсів суб'єкта господарювання, використання яких дозволяє досягти поставленої мети. Тобто в цьому випадку можливості досягати визначених завдань реалізуються за допомогою ресурсів, якими розпоряджається підприємство.

Багато учених називають ресурсний потенціал фундаментом створення і розвитку економічного потенціалу. Таким чином, ресурсний потенціал є основою економічного потенціалу суб'єкта господарювання і відображає потенційні можливості підприємства.

На ефективність використання ресурсів підприємства впливає значна кількість різноманітних факторів, які слід урахувати при прийнятті управлінських рішень щодо використання ресурсного потенціалу підприємства. Ефективність використання ресурсного потенціалу характеризується зв'язком між кількістю використаних ресурсів та величиною отриманого чистого прибутку. У результаті збільшення величини чистого прибутку при певному обсязі ресурсів підвищується ефективність їх використання, і навпаки. З огляду на це взаємозв'язок ресурсного і економічного потенціалів можна показати наступним чином (рис. 2).

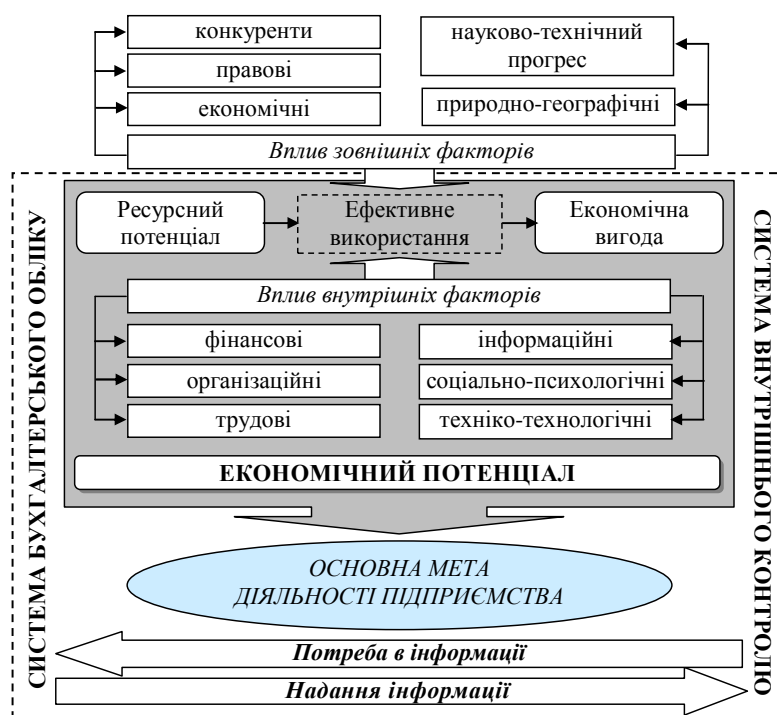


Рис. 2. Взаємозв'язок ресурсного та економічного потенціалів

Спираючись на дані рис. 2. можемо сказати, що основою господарської діяльності підприємства є його ресурсний потенціал, ефективне використання якого забезпечує отримання позитивного фінансового результату (економічної вигоди). Ефективність використання ресурсного потенціалу в такому випадку досягається завдяки створенню та функціонуванню ефективної системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю суб'єкта господарювання. Ефективність використання ресурсного потенціалу насамперед залежить від

повноти та достовірності інформаційної бази, на основі якої приймаються рішення управлінським персоналом. Її надає система бухгалтерського обліку конкретного підприємства. Поєднання ресурсного потенціалу та позитивного фінансового результату (економічна вигода) забезпечує формування економічного потенціалу, який є основою досягнення головної мети суб'єкта господарювання – безперервної діяльності.

Отже, в умовах обмеженості ресурсів важливим для суб'єкта господарювання є ефективне використання

його ресурсного потенціалу. З метою визначення сутності ресурсного потенціалу досліджено підходи авторів до трактування таких понять як «потенціал», «економічний потенціал» та «ресурсний потенціал». Під потенціалом запропоновано розуміти забезпеченість суб'єкта господарювання певним набором елементів для здійснення його господарської діяльності, які надають можливість підприємству функціонувати та досягати поставлених цілей. Ресурсний потенціал слід трактувати як сукупність економічних ресурсів суб'єкта господарювання, використання яких дозволяє досягти поставленої мети. Тоді як економічний потенціал – це можливості суб'єкта господарювання, використання яких дозволяє ефективно функціонувати з метою забезпечення безперервної його діяльності. У такому випадку під можливостями слід розуміти ресурсний потенціал та отримані економічні вигоди в результаті ефективного його використання. Ефективність використання ресурсного потенціалу залежить від повноти та достовірності інформаційної бази, на основі якої ухвалюються рішення управлінським персоналом, надання якої забезпечує система бухгалтерського обліку на даному підприємстві.

Вважаємо, що основою ефективного використання ресурсного потенціалу суб'єкта господарювання є його оцінка. А тому перспективою подальших досліджень стануть основні положення оцінки використання ресурсного потенціалу та її інформаційне забезпечення в системі бухгалтерського обліку.

Список літератури

1. Бабій, І. В. Оцінка конкурентного потенціалу в механізмі антикризового управління машинобудівними підприємствами [Електронний ресурс] / І. В. Бабій. – Режим доступу: http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/8_shl_jakhi_pidvishhennja_konkurentospromozhnosti_vitchiznjankh_pidpriemstv/9-1-0-114.
2. Бугай, В. З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / В. З. Бугай, А. В. Горбунова, Ю. В. Ключова // Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць / Серія: Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2011. – № 1 (9). – С. 27-33.
3. Бусел, В. Т. Великий тлумачний словник української мови / В. Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2003. – 1440 с.
4. Верхоглядова Н. І. Методичні підходи до визначення поняття “трудовий потенціал” / Н. І. Верхоглядова, М. Л. Русінко // Економічний простір. – 2011. – № 52/1. – С. 219-228.
5. Ворсовський, О. Л. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства / О. Л. Ворсовський // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 8-11.
6. Гречина, І. В. Сутність економічної категорії “потенціал” мікроекономічних агентів у системі макроекономічних відносин / І. В. Гречина // Торгівля і ринок України: темат. збірн. наук. пр. / [Голов. ред. О.О. Шубін]. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – Вип. 30. – Т. 1. – С. 108-114.
7. Ельсиновская, С. О. Ресурсный потенциал как основа инновационного развития организации / С. О. Ельсиновская // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 46-47.
8. Козак, О. А. Економічна сутність ресурсного потенціалу підприємства / О.А. Козак // Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: матеріали Міжнарод. наук.-практ. конферен. молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів (м. Луцьк, 3 грудня 2010 р.) / [відп.

редакт. З.В. Герасимчук]. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. – 608 с. – С. 265-268.

9. Куликов, П. М. Теоретические подходы к определению сущности экономического потенциала предприятия / П. М. Куликов // БИЗНЕСИНФОРМ: Экономика предприятия. – 2009. – № 1. – С. 93-97.
10. Мороз, Ю. Ю. Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація [Текст]: монографія / Ю. Ю. Мороз. – Житомир: ФОП Кузьмін Дн.Л., 2010. – 326 с.
11. Ожегов, С. И. Толковый словарь [Електронний ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – Режим доступу: <http://jobtoday.com.ua/slovar/index.php>.
12. Павлова, В. А. Оцінювання ресурсного потенціалу підприємств машинобудівної галузі [Електронний ресурс] / В. А. Павлова, О. В. Кузьменко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_1/index.html.
13. Сіваев, Б. О. Економічна сутність ресурсного потенціалу підприємства / Б. О. Сіваев // Актуальні проблеми сучасної науки: матеріали шостої всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Київ, 20-22 квітня 2010 р.). – Київ, 2010. – Частина 3. – С. 32-34.
14. Стеклова, С. Ю. Ресурсный потенциал как фактор оценки состояния и развития строительного предприятия / С. Ю. Стеклова // Вестник ТОГУ, 2009. – № 4 (15). – С. 141-150.
15. Тюріна, Н. М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету / Серія: Економічні науки, 2009. – № 4. – Т. 3. – С. 189-196.
16. Ускова, С. И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности [Електронний ресурс] / С. И. Ускова. – Режим доступу: <http://science-bsea.narod.ru>.
17. Фесенко, І. А. Сучасні особливості формування ресурсного потенціалу підприємств вугільної галузі [Електронний ресурс] / І. А. Фесенко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2010_22_2/03Fesen.htm.
18. Щербініна, С. А. Визначення економічного потенціалу ринку житлового будівництва в регіоні / С. А. Щербініна // Вісник СумДУ / Серія: Економіка. – 2011. – № 1. – С. 190-196.

РЕЗЮМЕ

Романчук Катерина, Довбыш Надежда
Ресурсный потенциал и его связь с системой бухгалтерского учета

Обоснована сущность понятия “ресурсный потенциал”, определена его связь с экономическим потенциалом и системой бухгалтерского учета.

RESUME

Romanchuk Kateryna, Dovbysh Nadia
Resource potential and its connection with the accounting system

The essence of the concept “resource potential” has been grounded as well as its interconnection with the economic potential and accounting system has been determined.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012 р.

МЕТОДОЛОГІЯ ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ПОХІДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ

У статті розглянуто та проаналізовано чинні підходи до обліку похідних фінансових інструментів та запропоновано заходи щодо їх оптимізації. Подано уточнене визначення поняття «похідний фінансовий інструмент».

Ключові слова: фінансовий інструмент, похідний фінансовий інструмент, ф'ючерсний контракт.

Світова історія розвитку фінансового ринку, зокрема похідних фінансових інструментів, зазнавала постійних еволюційних, інколи революційних змін. Цей процес триває постійно. До цього часу світова наука не змогла знайти загальноприйнятної методології обліку фінансових деривативів.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку передбачають варіативність підходів щодо відображення в обліку господарських операцій, пов'язаних з фінансовими деривативами.

Альтернативність облікових підходів спонукає до розкриття підприємством в обліковій політиці застосовуваних ним методів та процедур обліку.

Згідно з М(С)БО 1 «Подання фінансових звітів» підприємству потрібно чітко і стисло сформулювати та розкрити всі суттєві положення облікової політики, разом із прийнятими ним принципами обліку та методами їх застосування щодо суттєвих операцій та обставин [1].

Система обліку похідних фінансових інструментів в Україні знаходиться на стадії становлення. Облік фінансових деривативів здійснюється відповідно до чинного Плану рахунків, П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2-4].

Відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку похідні фінансові інструменти відображаються у складі фінансової звітності організації. Вітчизняна система обліку передбачає їх відображення на балансових рахунках.

Низка вітчизняних науковців займалася вивченням похідних фінансових інструментів та таким важливим їх аспектом, як обліковий. Вагомий внесок у вивчення зазначеної проблеми зробили С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко. Вони глибоко та всебічно дослідили питання облікової політики підприємства, розробили суттєві положення визнання та обліку похідних фінансових інструментів [5].

Заслугує на увагу монографія Л. О. Примостки «Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти», у якій автор розкриває облікові аспекти фінансових деривативів для банківських установ. З точки зору бухгалтерського обліку на момент укладання строкової угоди не відбувається реальних

змін вимог чи зобов'язань підприємства, проте такі зміни відбудуться у майбутньому. Це обумовлює ту обставину, що деривативи повинні розглядатися як позабалансові інструменти і відповідно обліковуватися на позабалансових рахунках до дати їх виконання [6, с. 189].

Такої ж позиції дотримується К. В. Романчук і доводить необхідність відображення на позабалансових рахунках прав і зобов'язань, які виникають у момент укладення господарських договорів, але на цей момент не виконуються. На думку автора, це дасть можливість підвищити ефективність контролю за виконанням таких договорів [7, с. 8].

Існують й альтернативні думки з приводу запропонованого підходу до визнання фінансових деривативів. Зокрема В. С. Здреник у своєму дисертаційному дослідженні доводить, що, враховуючи вимоги вітчизняного П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» та М(С)БО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», М(С)БО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», необґрунтованим є відображення господарських операцій з похідними фінансовими інструментами на поза баланс. Як вважає вчений, зобов'язання за фінансовими деривативами не є умовними, оскільки у строкових контрактах прописані як терміни здійснення платежів, так і сума. Строкові контракти визнаються консенсуальними договорами, а тому виступати в якості умовних прав або зобов'язань не можуть, у зв'язку з чим облік на позабалансових рахунках суперечить їх економічному змісту [8, с. 8-9].

Наведені підходи до визнання деривативів та способів їх первісного відображення в обліку містять певні суперечності, неоднозначності, об'єктивною причиною чому є недосконале розкриття цього питання у вітчизняному законодавстві.

Метою статті є вивчення та узагальнення підходів до обліку похідних фінансових інструментів, зокрема – ф'ючерсних контрактів з урахуванням світового досвіду.

Основними завданнями є:

- проаналізувати та оцінити підходи до обліку похідних фінансових інструментів;
- запропонувати заходи щодо їх оптимізації.

З метою відображення в бухгалтерському обліку похідні фінансові інструменти класифікуються таким

чином:

- похідні інструменти, що утримуються з метою отримання прибутку за рахунок коливання цін на ринку;
- похідні інструменти, що призначені для операцій хеджування.

У нашій статті розглянемо облік операцій з похідними фінансовими інструментами (ф'ючерсними контрактами), що утримуються з метою отримання прибутку за рахунок коливання цін на ринку.

У зв'язку з відсутністю досконалої нормативно-правової бази, що регулює облік похідних фінансових інструментів, та суперечливим висвітленням цього питання в літературі з бухгалтерського обліку, пропонуємо вирішити його наступним чином.

Перш за все потребує вдосконалення визначення поняття «похідний фінансовий інструмент» («фінансовий дериватив»). Фінансовий дериватив (похідний фінансовий інструмент) – це фінансовий інструмент, вартість якого походить від вартості базового активу, покладеного в його основу, і за допомогою якого здійснюються операції обміну, купівлі, продажу, емісії цього активу з обов'язковою фіксацією всіх умов проведення операції у майбутньому з метою хеджування фінансових ризиків або отримання доходу від різниці в цінах. Таке визначення є найбільш прийнятним для подальшої розробки методики та техніки бухгалтерського обліку фінансових деривативів, оскільки в ньому найповніше враховані специфічні ознаки фінансових інструментів як об'єкта бухгалтерського обліку.

Ф'ючерсні контракти є фінансовими інструментами. Визнання фінансових інструментів у бухгалтерському обліку регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (ПСБО) 13 «Фінансові інструменти» [3].

Ф'ючерсні контракти первісно оцінюються та відображаються в бухгалтерському обліку за справедливою вартістю. Витрати на проведення операції визнаються за рахунками витрат під час їх первісного визнання. Справедлива вартість ф'ючерсів на дату операції дорівнює нулю та не відображається на балансових рахунках. На кожну наступну після первісного визнання дату балансу ф'ючерсні контракти оцінюються за справедливою вартістю без будь-яких витрат на проведення операції. Зазначимо, що методи визначення справедливої вартості кожного виду похідних фінансових інструментів обов'язково зазначаються в обліковій політиці підприємства.

Переоцінка ф'ючерсів здійснюється з огляду на їх біржову вартість (нову розрахункову ціну) на дату переоцінки. Нова розрахункова ціна визначається за результатами щоденних біржових торгів (торгівельних сесій). Сума (результат) переоцінки відповідає розміру варіаційної маржі за кожною операцією та не відображається на позабалансових рахунках.

Укладання ф'ючерсного контракту передбачає виникнення зобов'язань із нарахування варіаційної маржі у сторін такого контракту. Порядок визначення зобов'язань за варіаційною маржею зазначено у відповідному пункті зразкової форми ф'ючерсних контрактів.

Ф'ючерсні контракти в бухгалтерському обліку на дату операції відображаються на позабалансовому

рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» за їх видами. Переоцінка ф'ючерсних контрактів та приведення їх до справедливої вартості здійснюється за щоденними результатами біржових торгів через нарахування варіаційної маржі. Варіаційна маржа розраховується як різниця між розрахунковою ціною ф'ючерсного контракту поточної торгівельної сесії і попередньою розрахунковою ціною.

Позитивний результат переоцінки за ф'ючерсними контрактами у власному торгівельному портфелі підприємства (дилерські операції) відображається в обліку за дебетом рахунку 379 «Розрахунки за операціями з деривативами» (субрахунок за коштами гарантійного забезпечення) у кореспонденції з рахунком 733 «Інші доходи від фінансових операцій» (субрахунок обліку доходів від операцій з деривативами), від'ємний - за кредитом рахунку 379 «Розрахунки за операціями з деривативами» (субрахунок за коштами гарантійного забезпечення) у кореспонденції з рахунком 952 «Інші фінансові витрати» (субрахунок обліку витрат від операцій з деривативами). У кінці звітного періоду рахунки 773 та 952 закриваються у кореспонденції з рахунком 792 «Результат фінансових операцій» (табл. 1).

Враховуючи щоденну переоцінку ф'ючерсних контрактів та приведення їх таким чином до однакової вартості, вважаємо, що за новою методикою не виникає необхідності враховувати ціну їх укладання, а тільки відслідковувати їх наявну кількість та вести облік відповідно до кодів, які мають усі контракти (контракти з різною датою виконання – різні контракти).

При закритті ф'ючерсних контрактів офсетною (зустрічною) угодою та при припиненні зобов'язань за ф'ючерсним контрактом в дату його виконання необхідно зняти зобов'язання, що обліковувались, з рахунку 03 «Контрактні зобов'язання».

Використання похідних фінансових інструментів як на Україні, так і у всьому світі є перспективним і надзвичайно актуальним. Аналіз багатовікового досвіду щодо питання обліку фінансових деривативів свідчить про його недосконалість. Нами пропонуються нові рекомендації щодо методології обліку похідних фінансових інструментів.

Вважаємо, що прийняття законодавчих актів з урахуванням вищенаведених пропозицій забезпечить стабільний та прогнозований розвиток вітчизняного фінансового ринку.

Список літератури

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 1 «Подання фінансових звітів» International Accounting Standard (IAS) 1 "Presentation of Financial Statements" [Електронний ресурс]. - Режим доступу до журн.: http://ru-en-ru.com/ru/lib/economical_translation/mezhdunarodnyie-standartyi-finansovoy-otchetnosti/msfo-1.
2. План рахунків бухгалтерського обліку актівів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] / Затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 року №291. - Режим доступу до журн.: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.
3. Фінансові інструменти [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13. - Затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001 №559 - Режим доступу до журн.: <http://zakon.nau.ua/doc/>

№	Операції	Документ, кількість, сума	Кореспонденція рахунків	
			Дебет	Кредит
1. Таблиця Методика відображення в бухгалтерському обліку операцій з ф'ючерсими контрактами або продавцем від (за свій рахунок)				
1.1	Перерахування та повернення грошей Учасником			
№	Операції	Документ, кількість, сума	Кореспонденція рахунків	
1.1.1.1	Перерахування Учасником Дилерські операції з ф'ючерсими контрактами (внеску до Страхового фонду)	Згідно з чинними тарифами на строковому ринку	379 «Розрахунки за операціями з деривативами» Субрахунок за гарантійним забезпеченням	31 «Рахунки в банках»
1.1	Перерахування та повернення грошей Учасником			
1.1.1.2	Перерахування Учасником внеску до Страхового фонду за забезпечення	Згідно з чинними тарифами на строковому ринку	379 «Розрахунки за операціями з деривативами» Субрахунок за гарантійним забезпеченням	31 «Рахунки в банках»
1.1.2	Перерахування Учасником коштів гарантійного забезпечення	Залежно від кількості контрактів, що укладені за зявою придбати	379 «Розрахунки за операціями з деривативами» Субрахунок за гарантійним забезпеченням	31 «Рахунки в банках»
1.1.3	Повернення Учаснику коштів гарантійного забезпечення	За зявою учасника	31 «Рахунки в банках»	379 «Розрахунки за операціями з деривативами» Субрахунок за гарантійним забезпеченням
1.1.4	Утримання біржових комісій на строковому ринку	Згідно з чинними тарифами	952 «Інші фінансові витрати» Субрахунок обліку біржових комісій	379 «Розрахунки за операціями з деривативами» Субрахунок за гарантійним забезпеченням
1.1.5	Облік зобов'язань учасника за ф'ючерсими контрактами, з огляду на їх види	Кількість контрактів	X	03 «Контрактні зобов'язання» Субрахунок обліку контрактних зобов'язань за похідними інструментами за їх видами
1.1.5	Облік зобов'язань учасника за ф'ючерсими контрактами, з огляду на їх види	Кількість контрактів	X	03 «Контрактні зобов'язання» Субрахунок обліку контрактних зобов'язань за похідними інструментами за їх видами
1.1.6	Облік зобов'язань учасника за ф'ючерсими контрактами, з огляду на їх види	Кількість контрактів	X	03 «Контрактні зобов'язання» Субрахунок обліку контрактних зобов'язань за похідними інструментами за їх видами
1.1.6	Облік зобов'язань учасника за ф'ючерсими контрактами, з огляду на їх види	Кількість контрактів	X	03 «Контрактні зобов'язання» Субрахунок обліку контрактних зобов'язань за похідними інструментами за їх видами
1.2	Відображення в обліку Учасника доходу на суму	Сума позитивної варіаційної маржі	379 «Розрахунки за операціями з деривативами» Субрахунок за гарантійним забезпеченням	733 «Інші доходи від операцій з деривативами» Субрахунок обліку доходів від операцій з деривативами
1.2.1	Відображення в обліку Учасника доходу на суму	Сума позитивної варіаційної маржі	379 «Розрахунки за операціями з деривативами» Субрахунок за гарантійним забезпеченням	733 «Інші доходи від операцій з деривативами» Субрахунок обліку доходів від операцій з деривативами
1.2.2	Відображення в обліку Учасника витрат на суму	Сума від'ємної варіаційної маржі	952 «Інші фінансові витрати» Субрахунок обліку витрат від операцій з деривативами	379 «Розрахунки за операціями з деривативами» Субрахунок за гарантійним забезпеченням
1.3	Закриття звітного періоду та визначення фінансового результату за операціями з ф'ючерсими контрактами	Сума від'ємної варіаційної маржі	792 «Інші фінансові операції» Субрахунок обліку витрат від операцій з деривативами	733 «Інші доходи від операцій з деривативами» Субрахунок обліку доходів від операцій з деривативами
1.3.1	Відображення доходу в обліку Учасника	X	733 «Інші доходи від операцій з деривативами» Субрахунок обліку доходів від операцій з деривативами	792 «Результат фінансових операцій»
1.3.2	Відображення витрат в обліку Учасника	X	792 «Результат фінансових операцій»	952 «Інші фінансові витрати» Субрахунок обліку витрат від операцій з деривативами

code=z1050-01.

4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Текст] : затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>.
6. Голов, С. Ф. Фінансовий облік [Текст] / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко : підручник. – К.: Лібра, 2005. – 976 с.
7. Примостка, Л. О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти [Текст] : монографія / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2001. – 263 с.
8. Романчук, К. В. Організація та методика бухгалтерського обліку договірного процесу (наприкладі діяльності промислових підприємств України) [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Романчук К. В. ; Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир, 2005. – 241 с.
9. Здреник, В. С. Бухгалтерський облік і контроль операцій з похідними фінансовими
10. Інструментами [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. / Здреник В. С. – Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2010. – 20 с.

РЕЗЮМЕ

Супрович Анна

Методология отражения в бухгалтерском учёте операций с производными финансовыми инструментами

В статье рассмотрены и проанализированы существующие подходы к учёту производных финансовых инструментов и предложены меры относительно их оптимизации. Приведёно уточнённое определение понятия «производный финансовый инструмент».

RESUME

Suprovych Ganna

The methodology of accounting of operations with derivative financial instruments

The existing approaches to the accounting of operations with derivative financial instruments are considered and analysed in the article. Arrangements in relation to their optimization are offered. Clarification of the notion of derivative financial instrument is given.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.

Андрій УСТЕНКО

кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту і адміністрування,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Іванна ВАСИЛИК

асистент кафедри організації праці і виробництва,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТОКИ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто суть та значення оптимізації інформаційних потоків для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень; визначено основні інформаційні потоки між структурними підрозділами нафтогазовидобувного управління та охарактеризовано проблеми при організації забезпечення його релевантною інформацією, враховуючи специфіку виробничих процесів нафтогазовидобутку.

Ключові слова: інформаційний потік, релевантна інформація, інформаційна дилема, внутрішні інформаційні потоки, структурний підрозділ.

У процесі управління підприємством переробляються численні потоки різноманітної інформації у вигляді відомостей і повідомлень про явища, дії та процеси виробництва, що відображають зміни станів системи відповідно до її складності та структурних особливостей. Саме тому в умовах високого динамізму економічних процесів набуває важливості інформаційне забезпечення системи управління підприємством, що висуває певні вимоги як до складу інформаційних потоків, так і до методів і інструментів, які використовуються при управлінні ними.

За різними оцінками фахівців, керівники-управлінці витрачають від 30 до 80–95 % свого часу на роботу з інформацією [1, с. 121]. Це є цілком закономірно, тому що наявність актуальної і достовірної інформації на усіх ланках, її своєчасне поширення вважається чи не найважливішими передумовами забезпечення ефективного управління. Враховуючи основні особливості виробничих процесів нафтогазовидобувних підприємств [2], виділення основних складових системи управління їх інформаційними потоками [3], ми вважаємо, що актуальним залишається питання побудови системи інформаційних потоків. Це необхідно для того, щоб інформаційне забезпечення підприємств було не лише формалізованим, а й достатнім і доступним для усіх ланок управління, тобто утворювало складну соціально-економічну систему.

Окремі аспекти управління інформаційними потоками підприємств, визначення їх окремих складових досліджувались у працях багатьох українських науковців. Основні теоретичні аспекти цієї проблеми висвітлені в роботах таких вітчизняних фахівців, як О. Г. Додонов [4], В. Г. Кравченко, С. А. Мезенцева [5], Т. Писаренко, Л. А. Птіцина та інші. Особливої уваги заслуговують теоретичні та методичні питання висвітлення сутності інформаційних систем та їхнє значення в управлінні сучасними організаціями І. І. Бажина [6]. Проте, незважаючи на значну кількість теоретичних та

науково-методичних розробок, наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників з цієї проблематики, питання визначення основних складових та побудова системи інформаційних потоків нафтогазовидобувних підприємств, враховуючи складові виробничого процесу видобутку нафти і газу, залишаються дослідженими недостатньо.

Метою нашої статті є визначення основних інформаційних потоків нафтогазовидобувних підприємств, враховуючи особливості виробничого процесу нафтогазовидобутку. Для досягнення поставленої мети слід виконати наступні завдання: визначити суть поняття «інформаційний потік», визначити основні проблеми при організації забезпечення структурних підрозділів (центрів відповідальності) нафтогазовидобувного управління (НГВУ) релевантною інформацією, визначити основні інформаційні потоки між структурними підрозділами.

На сьогодні існують різні підходи до визначення поняття «інформаційний потік». Так з точки зору логістики *інформаційний потік* – це збір даних про матеріальний потік, його передачу, обробку і систематизацію з наступною видачею готової інформації [7] або сукупність циркулюючих у логістичній системі, між логістичною системою і зовнішнім середовищем повідомлень, необхідних для управління і контролю за логістичними операціями. З економічної точки зору *інформаційний потік* – стабільний рух даних, спрямований від джерела інформації до отримувача, визначений функціональними зв'язками між ними. Однак якщо розглядати підприємство як складну соціально-економічну систему, де створюється величезна кількість первинних і вторинних документів, що містять дуже часто однакову інформацію, яка надходить у окремі підрозділи і функціональні служби у неузгоджені інтервали часу [8, с. 115], то доцільно використовувати наступне визначення: *інформаційний потік* – це впорядкована кількість інформаційних документів, що циркулюють в інформаційній системі

[4]. Автор [9] трактує *інформаційні потоки* як шляхи та процеси передачі інформації для забезпечення взаємозв'язку всіх ланок системи, в якій функціонує підприємство. Тобто, інформаційні потоки разом із засобами збору, передачі, обробки і зберігання інформації, а також з персоналом, який працює з інформацією, утворює інформаційну систему досліджуваного об'єкта.

У цьому контексті процес побудови *інформаційних потоків*, що містять зведену інформацію про стан виробничих процесів підприємства, і оптимізація їх циркуляції з метою забезпечення умов для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень, є складовими інформаційного забезпечення системи управління виробничими процесами нафтогазовидобувного підприємства.

Перш ніж перейти до побудови інформаційних потоків НГВУ, доцільно визначити їх основні характеристики та види. Вимірюється інформаційний потік кількістю обробленої або переданої інформації. Інформаційний потік ґрунтується на переміщенні паперових або електронних документів. Залежно від цього, він може вимірюватися або кількістю оброблених і переданих одиниць паперових документів або сумарною кількістю документорядків у цих документах, або кількістю інформації (біт), яка міститься в тому чи іншому повідомленні. Інформаційний потік характеризується такими параметрами: джерело виникнення; напрямок руху потоку; періодичність; вид існування; швидкість передачі та прийому; інтенсивність потоку та ін.

На кожне підприємство надходить інформація із зовнішнього середовища, яка є необхідною для прийняття управлінських рішень. Проте всередині самого підприємства рухається велика кількість внутрішньої інформації, яка відображає його стан. І якщо інформацію, яка надходить із зовнішнього середовища, можна умовно поділити на «потрібну» та «непотрібну», тобто ту, яка має відношення до господарської діяльності підприємства та не має, то внутрішню інформацію так поділяти не можна – вона може бути більш або менш корисною, проте «непотрібною» не буває. Однак на цьому етапі виникає проблема ефективного управління наявною інформацією і в основному за рахунок побудови оптимальних внутрішніх інформаційних потоків, які утворюють її дублювання. Це дозволить отримувати на кожному рівні управління *релевантну інформацію*, оскільки вона найчастіше губиться у великих об'ємах наявної інформації. Цей феномен називають «інформаційною дилемою».

З вищесказаного можна зробити висновок, що інформаційні потоки будь-якого підприємства можна поділити в першу чергу на зовнішні та внутрішні. Крім того, інформаційні потоки бувають горизонтальні – між рівними за службовим становищем та статусом працівниками або групами працівників; вертикальні – між працівниками або групами працівників, що знаходяться на різних рівнях ієрархії [9]. При цьому існують декілька видів внутрішніх інформаційних потоків, які залежать від специфіки діяльності підприємства [10, с. 297].

Схема інформаційних потоків типової виробничої компанії [11] демонструє, що кожна ланка організації залежить, перш за все, від успішності збору, зберігання і використання за призначенням якісної інформації. Тобто кожна ланка в процесі життєдіяльності з одного

боку виступає «виробником» певного інформаційного продукту, а з іншого – споживачем інформації. Саме тому особливий інтерес викликають саме внутрішні інформаційні потоки між центрами відповідальності (структурними підрозділами) всередині підприємства.

Сучасне нафтогазовидобувне підприємство є складним комплексом технологічних об'єктів, які здійснюють видобування, транспортування, первинну підготовку, зберігання і перекачування нафти і газу, а також виконують технологічні процеси підтримування пластового тиску [12, с. 141]. Специфіка виробничих процесів нафтогазовидобутку зумовлює складність виробничої структури НГВУ, наявність великої кількості структурних підрозділів. Сучасні нафтогазові підприємства є великими територіально розподіленими структурами. Це зумовлює великий об'єм, складність і інтенсивність руху управлінських, фінансових і технічних документів [13], і породжує численну кількість інформаційних потоків.

Характерними особливостями нафтогазовидобувного підприємства, які зумовлені специфікою діяльності, є:

- низька поінформованість про процеси, що відбуваються у пласті і свердловині;
- неперервність і однотипність технологічних процесів видобутку нафти і газу, зв'язок їх через єдиний пласт, продукт і енергетичні потоки. Саме тому принцип формування основних цехів – технологічна спеціалізація [14, с. 35], при якій враховується ще й територіальне розташування родовищ;
- унікальність будови родовищ і неможливість повторення розробки в ідентичних умовах;
- велика роззосередженість об'єктів на площах – відстані між свердловинами вимірюються десятками, а часом – сотнями метрів;
- однотипність технологічних процесів на об'єктах (свердловини, групові установки, сепаратори і т. п.);
- при формуванні цехів з видобутку нафти і газу враховується принцип територіального розташування родовищ.

Структура нафтогазовидобувного управління представлена відділом видобутку нафти і газу (ВВНіГ), виробничо-технічним відділом (ВТВ), відділом (службою) розробки родовищ нафти і газу (ВРРНіГ), цехами з видобутку нафти і газу (ЦВНГ), цехом (дільницею) підготовки та перекачки нафти (ЦППН), цехом з підтримання пластового тиску (ЦПТТ), цехом капітального та підземного ремонту свердловин (ЦКПРС), координацію роботи яких здійснює центральна інженерно-технологічна служба (ЦІТС).

Формування інформаційних потоків НГВУ (рис. 1) відбувається відповідно до специфіки діяльності підприємства.

Найважливішими елементами є структурні підрозділи, що формують відповідно горизонтальні та вертикальні інформаційні потоки, зміст і структура яких залежить від організаційних і технологічних особливостей діяльності нафтогазовидобувних підприємств.

Цех видобутку нафти і газу – основна виробнича одиниця НГВУ, оскільки тут зароджується інформація про хід основного виробництва: показники роботи свердловин і інформація про простой, ремонти і рух

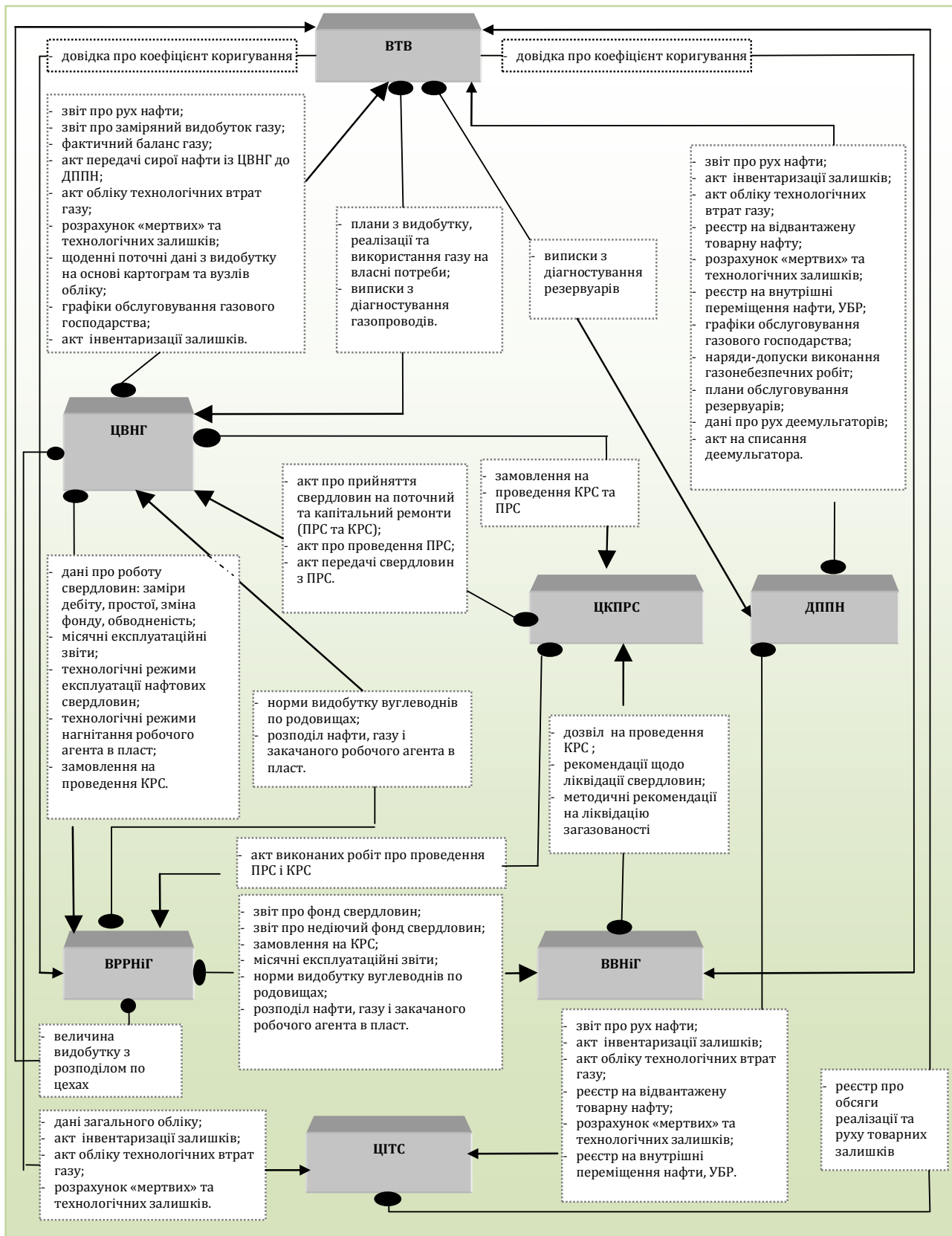


Рис. 1. Внутрішні інформаційні потоки між виробничими підрозділами нафтогазовидобувного підприємства

фонду свердловин. ЦВНГ є також і споживачем інформації від декількох служб і суміжних підприємств, які обслуговують нафтовидобування.

Центральна інженерно-технологічна служба здійснює: оперативне керівництво роботою основних цехів з видобутку нафти і газу; цілодобовий контроль і координацію діяльності всіх виробничих підрозділів НГВУ при виконанні робіт на об'єктах основного виробництва; оперативне керівництво виконання плану організаційно – технічних заходів із забезпечення планових завдань з видобутку нафти і газу, введенню в дію нових нафтових і газових свердловин, проведенню підземного поточного і капітального ремонту свердловин, введенню свердловин в дію із простою, виконання заходів для інтенсифікації видобутку нафти і газу.

Враховуючи розсосередженість інформації між функціональними відділами і службами, складність інформаційних потоків нафтогазовидобувних підприємств, спостерігаємо, що виникає необхідність визначення основних недоліків при забезпеченні апарату управління НГВУ релевантною інформацією. До них можна зарахувати:

- наявність значної кількості первинних і вторинних документів, що містять дуже часто однакову інформацію і утворюють однакові інформаційні потоки між різними підрозділами управління;
- інформація надходить у функціональні органи управління в різні, часто неузгоджені інтервали часу;
- наявність «дублюючих» документів;
- документообіг дуже часто здійснюється повільно, неможливо швидко та достовірно визначити місцезнаходження кон-кретних документів через значну розсосередженість структурних підрозділів НГВУ;
- різна завантаженість структурних підрозділів управління вхідними інформаційними потоками;
- документи, які містять певну релевантну для прийняття управлінських рішень інформацію, не є загальнодоступними, та необхідні суттєві витрати часу для їх отримання;
- відсутність відповідних спеціалізованих тех-нологій обліку, реєстрації, збереження, мобілізації, передачі, продукування інформаційних ресурсів.

Основними завданнями подальших наукових розробок у цій сфері є оптимізація інформаційних потоків нафтогазовидобувних підприємств, усунення вищенаведених недоліків при забезпеченні апарату управління НГВУ релевантною інформацією. Адже ефективне функціонування управління можливе тільки на основі визначення раціональної структури управління, видів діяльності та завдань, які необхідно виконати для досягнення цілей діяльності.

Список літератури

1. Птіцина, Л. А. Основні підходи до управління інформаційними потоками бізнес діяльності промислових підприємств України [Текст] / Л. А. Птіцина // Вісник економічної науки України. – № 2. – 2010. – С. 121-124.
2. Василик, І. І. Особливості інформаційного забезпечення нафтогазовидобувних підприємств [Текст] / І. І. Василик / тези допов. всеукр. наук.-практ. інтерн.-конф. [Сучасний соціокультурний простір 2009], 24-26 вер. 2009 р. / Інститут наукового прогнозування, Кримський інститут

економіки і господарського права. – К., 2009. – С. 17–18.

3. Василик, І. І. Складові системи управління інформаційними потоками нафтогазовидобувних підприємств [Текст] / І. І. Василик / тези допов. всеукр. міжеуз. наук.-практ. конф. [Інформаційно-аналітичні аспекти еволюційного розвитку економіки України у контексті світових тенденцій], 21 березня 2012 р. / Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Тернопільський національний економічний університет [та ін.]. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2012. – С.25-27.
4. Додонов, О. Г. Інформаційні потоки в глобальних комп'ютерних мережах [Текст] / О. Г. Додонов, Д. В. Ланде, В. Г. Путятин. – К. н. : Наукова думка, 2009. – 295 с.
5. Мезенцева, С. А. Оцінка ефективності функціонування інформаційно-комунікативної системи підприємства [Текст] / С. А. Мезенцева // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – 2007. – Вип. 24. – С. 75-80.
6. Бажин, И. И. Информационные системы менеджмента [Текст] / И. И. Бажин – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 688 с. – ISBN 5-7598-0131-7.
7. Кальченко, А. Г. Логістика [Текст] : навч. посібник / А. Г. Кальченко. – К., 2002. – 148с.
8. Устенко, А. О. Информатизация управления производственными процессами [Текст] : монографія / А. О. Устенко. – Івано-Франківськ: Факел, 2011. – 220 с.
9. Чіхрай, В. В. Побудова економічної моделі процесу створення інформаційної системи підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Чіхрай. – Режим доступу до матер. : http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/43098.doc.htm. – Назва з екрана.
10. Писаренко, Т. Роль управлінського обліку у формуванні ефективної системи інформаційних потоків на підприємстві [Текст] / Т. Писаренко // Економічний аналіз. – №6. – 2010. – С. 295-297.
11. Устенко, А. О. Проблеми інформатизації управління в умовах реформування економіки [Електронний ресурс] / А. О. Устенко, М. Романчукевич, Р. Баран // Вісник ТДЕУ. – 2006. – №1. – Режим доступу до матер. : <http://library.tneu.edu.ua>. – Назва з екрана.
12. Автоматизация технологических процессов у нефтяной та газовой промышленности [Текст] : навч. посібник / Г. Н. Семенов, Я. Р. Козуч, Я. В. Куровець, М. М. Дранчук. – Івано-Франківськ : Факел, 2009. – 300 с.
13. Бонев, А. А. Оптимизация документоёмких процессов на нефтегазовых предприятиях и обеспечение информационной безопасности [Текст] / А. А. Бонев, В. В. Лысенко // Нефтяное хозяйство. – № 10. – 2009. – С. 94-95.
14. Организация та планування операційної діяльності нафтогазових підприємств [Текст] : навч. посібник / [Я. С. Витвицький, І. В. Андрійчук, О. І. Лесюк та ін.] ; під ред. М. О. Данилюка. – Івано-Франківськ : Факел, 2009. – 364 с.

РЕЗЮМЕ

Устенко Андрей, Василик Иванна

Информационные потоки нефтегазодобывающих предприятий

Рассмотрено суть и значение оптимизации информационных потоков для принятия обоснованных управленческих решений; определено основные информационные потоки между структурными подразделениями нефтегазодобывающего управления и охарактеризованы проблемы при организации обеспечения его релевантной информацией, учитывая специфику производственных процессов добычи нефти и газа.

RESUME

Ustenko Andriy, Vasylyk Ivanna

Information flow of the oil- and gas-producing enterprises

The essence and importance of information flows for taking well-grounded administrative decisions have been reviewed; the principal information flows between the subdivisions of oil- and gas-producing administration have been determined and the problems related to providing it with the relevant information have been described taking into account the specificity of production processes of oil and gas output.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ФУНКЦІЇ ОБЛІКОВОГО МОДЕЛЮВАННЯ У СПІЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Проаналізовано та обґрунтовано сучасні підходи до проблем теорії та методології облікового моделювання та визначення функцій системи обліку як складових на кожному внутрішньосистемному рівні моделі. Запропоновано розглянути спільну діяльність без створення юридичної особи в межах функцій облікового моделювання.

Ключові слова: облікове моделювання, спільна діяльність, функції облікового моделювання.

Економічні перетворення в сучасному ринковому середовищі зумовлюють необхідність запровадження нових ефективних форм ведення бізнесу, які б давали особливі можливості для самореалізації суб'єкта господарювання та гнучко реагували на кон'юнктуру ринку та потреби споживачів, що, як відомо, постійно змінюються. Однією з таких форм господарювання є спільна діяльність, що може здійснюватися як зі створенням, так і без створення юридичної особи. Спільна діяльність без створення юридичної особи є особливою формою підприємницької діяльності, яка дає її учасникам суттєві переваги у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності та можливість ефективно здійснювати спільний проект без додаткового податкового навантаження та бюрократичних перепон. Однак цей вид господарювання є новим та маловивченим вітчизняними науковцями, тому його багатоаспектність потребує подальшої наукової розробки, зокрема стосовно питання основних процесів розвитку спільної діяльності в контексті функцій облікового моделювання.

У фінансовому обліку моделювання посідає вагомe місце і є ефективним засобом розвитку облікової теорії та методології, оскільки перетворює дані про факти фінансово-господарської діяльності на інформацію, зручну для сприйняття та передавання різним користувачам.

Проблеми теорії та методології облікового моделювання, визначення функцій моделювання у системі фінансового обліку розглядаються у працях таких відомих вчених: М. І. Кутера, В. Ф. Палія, Р. С. Рашитова, Я. В. Соколова, М. М. Шигун та інших. Незважаючи на значні здобутки в дослідженнях цих науковців, невирішеними залишаються питання моделювання у площині наукового осмислення та вивчення основних процесів розвитку спільної діяльності.

Основною метою нашої публікації є теоретичне обґрунтування моделювання у системі фінансового обліку з виокремленням самостійних підсистем, що виконують свою особливу роль у функціонуванні спільної діяльності без створення юридичної особи. Вказана мета визначає зміст дослідження.

Теорія обліку займається розробкою, описом та обґрунтуванням системи обліку та відповідає на такі питання:

- якою повинна бути система, що відображає ті або інші господарські явища;

- що є підставою вибору конкретної системи;
- як у її межах відображати нові господарські явища [1, с. 15].

Роль моделювання як загальнонаукового методу пізнання завжди визначають для вивчення економічного середовища функціонування будь-якого підприємства для порядку організації діяльності цього суб'єкта господарювання та формування економічних відносин з контрагентами. Оскільки саме моделі явищ та процесів розкривають особливості фінансово-господарської діяльності підприємців.

Як зазначає М. М. Шигун "... глибокі наукові розробки за вузькими напрямками досліджень, що проводились протягом XIX-XX ст., зумовили практично повне вичерпання дослідного матеріалу" [2, с. 50]. Відповідно активне поширення розробки спеціальних методів формалізації з точних наук увійшли у нові сфери знань, серед яких є фінансовий облік.

Моделювання є методом пізнання і застосовується на усіх рівнях наукової та практичної діяльності та змінюється відповідно до розвитку суспільства.

Проведені нами дослідження показують, що досить часто науковці розробляють окремі види облікових моделей, які не враховують наукових принципів їх конструювання та практичної реалізації. Такі облікові моделі неможливо повноцінно використовувати для розвитку теорії та практики фінансового обліку.

Моделювання у фінансовому обліку втілюється у формі облікової системи з виділенням складових, що становлять самостійні підсистеми. При цьому на кожному внутрішньосистемному рівні моделі виконують свої особливі функції, що унаочнює рис. 1. На цьому рисунку запропоновано, як у межах функцій облікового моделювання можна відобразити таке господарське явище, як спільна діяльність.

Як видно з рис. 1, вказані функції облікового моделювання показано у розрізі основних процесів, що забезпечують розвиток системи обліку як науки і практичної діяльності, сприяють розширенню об'єктів обліку та взаємодії між ними і можуть бути використані у проектуванні такого виду господарювання, як спільна діяльність без створення юридичної особи.

Основні функції облікового моделювання містять 3 логічні стадії процесу ведення фінансового обліку:

- збір даних у системі фінансового обліку, де моделювання виконує дослідницьку, вимірвальну і дескриптивну (описову) функцію;

- модифікація даних в обліковій системі здійснюється через такі функції, як імітаційна, прогностична, ілюстративна;
- передавання інформації – остання логічна стадія процесу ведення фінансового обліку, що виконує інформаційну, пояснювальну, інтерпретаційну та оптимізаційну функції.

Аналогічної точки зору дотримується М. М. Шигун, яка стверджує, що процес ведення фінансового обліку може бути поділений на складові і передбачає виконання таких логічних стадій, як збір даних про факти господарського життя, обробку або їх модифікацію в обліковій системі та передавання обробленої інформації зацікавленим користувачам [2, с. 33].

У свою чергу, *1 - дослідницька функція моделювання* створює умови для забезпечення збору первинної документації, що є фіксатором певної події, при цьому сукупність документів відображає реальний рух засобів та джерел підприємства, отримання інформації, яка містить не тільки дані про факти господарського життя, а й динаміку подій та результати господарювання підприємства.

Важливість цієї функції підкреслюють окремі науковці, зокрема М. М. Шигун зазначає, що “кожний документ являє собою інформаційну модель факту, дії чи події, які опосередковують господарську діяльність” [2, с. 35].

2 - Вимірвальна функція моделювання ґрунтується на оцінці параметрів стану та поведінки об'єкта управління, що супроводжується розробкою відповідних норм, стандартів, вимог тощо. Ця функція реалізується через такі методи обліку, як оцінка, калькулювання, інвентаризація, групування тощо. При цьому відбувається ідентифікація вартісних та кількісних параметрів діяльності підприємства.

Подібної точки зору щодо вимірвальної функції дотримуються

В. Ф. Палій та Я. В. Соколов, які розглядають функцію формалізації фінансових завдань у якості аналога вимірвальної функції. При цьому вони стверджують, що така функція необхідна для практичної реалізації облікових завдань з використанням сучасних засобів обчислювальної техніки [3, с. 115].

3 - Дескриптивна (описова) функція моделювання спрямована на опис фінансово-господарської діяльності, що може бути представлений:

- у первинних документах за окремими фактами;
- в облікових реєстрах за групами фактів;
- у звітності за результатами діяльності.

4 - Імітаційна функція моделювання дозволяє повторювати в облікових моделях реальні процеси фінансово-господарської діяльності, серед яких вагоме місце посідає такий закон обліку, як подвійний запис. Як відомо, саме останній є основою для створення облікових моделей фінансово-господарських операцій у формі кореспонденції рахунків, тому він набуває статусу закону в обліковій науці.

М. І. Кутер зазначає, що в окремих випадках подвійний запис розглядають як кваліфікацію факту господарського життя в системі облікових координат, яку виконують згідно з прийнятими постулатами [4, с. 396].

І. В. Малишев переконаний: оскільки господарські операції за своїм економічним змістом подвійні, то основним принципом їх відображення у обліку має

бути подвійність [5, с. 53]. Аналогічною є точка зору і інших відомих вітчизняних науковців, зокрема В. В. Сопко, З. В. Гуцайлюк, М. Т. Щирба і М. М. Бенько стверджують, що принцип подвійності є вихідним принципом у побудові бухгалтерського методу [6, с. 39]. Такої позиції серед бухгалтерів дотримуються з середини XV століття.

Як відомо, використання подвійного запису в системі обліку не тільки надає йому системного характеру, а й перетворює облік на замкнену інформаційну систему, що відображає кругообіг засобів та ресурсів підприємства, в якій генерується нова інформація щодо отриманого прибутку чи збитку за результатами фінансово-господарської діяльності.

Сучасні науковці подвійний запис трактують як застосування кібернетичного підходу для отримання і оцінки інформації та її впливу на управління.

Так, зокрема, В. Ф. Палій та Я. В. Соколов стверджують, що завдяки застосуванню подвійного запису реалізується кібернетичний підхід до організації інформації (заснований на понятті системи), що складається з окремих елементів, пов'язаних між собою двосторонніми зв'язками [7, с. 64]. М. С. Пушкар наголошує, що кібернетика є наукою про управління та зв'язки в живих організмах, машинах і суспільстві, яка обґрунтовує принципи зворотного зв'язку як універсального методу, що лежить в основі управління та регулятивних процесів у природі та суспільстві. Вчений переконаний, що кібернетика, вивчаючи складні системи, використовує в якості універсального методу дослідження моделювання, при цьому модель обов'язково повинна мати спільні риси з об'єктом дослідження. Кібернетичний ж підхід, що застосовують при дослідженні обліку, дає можливість розглянути вказані проблеми під іншим кутом зору на противагу традиційним підходам [8, с.138- 143].

Отже, можна стверджувати, що створення моделей, які імітують економічну подвійність фактів фінансово-господарської діяльності у облікових записках і процесах обробки даних, реалізує в системі обліку принцип подвійності, оскільки запис на одному рахунку взаємозв'язаний із записом на іншому рахунку, що у свою чергу дозволяє відобразити повноту змін в об'єктах фінансово-господарської діяльності.

5 - Ілюстративна функція моделювання характеризується використанням конкретних наочних засобів, характеристик об'єкта у формі описів, схем, графіків, таблиць. Формами представлення облікових даних, як правило, є таблична і графічна. У табличній формі унаочнюють звітні показники, зведені дані, вибірки певної інформації тощо.

Основним способом ілюстрацій фінансово-господарських операцій є рахунки фінансового обліку, оскільки вони дозволяють досягнути економічного групування та зберігання даних про факти господарської діяльності. У свою чергу на облікових рахунках на підставі первинних документів відбувається другий етап обробки даних – реєстрація фактів господарської діяльності на рахунках обліку. Таким чином систематизують дані про фінансово-господарську діяльність за певними ознаками. При цьому рахунки є способом контролю за рухом господарських засобів суб'єкта господарювання.

У теорії обліку виділяють горизонтальні та вертикальні зв'язки між рахунками. Як стверджує

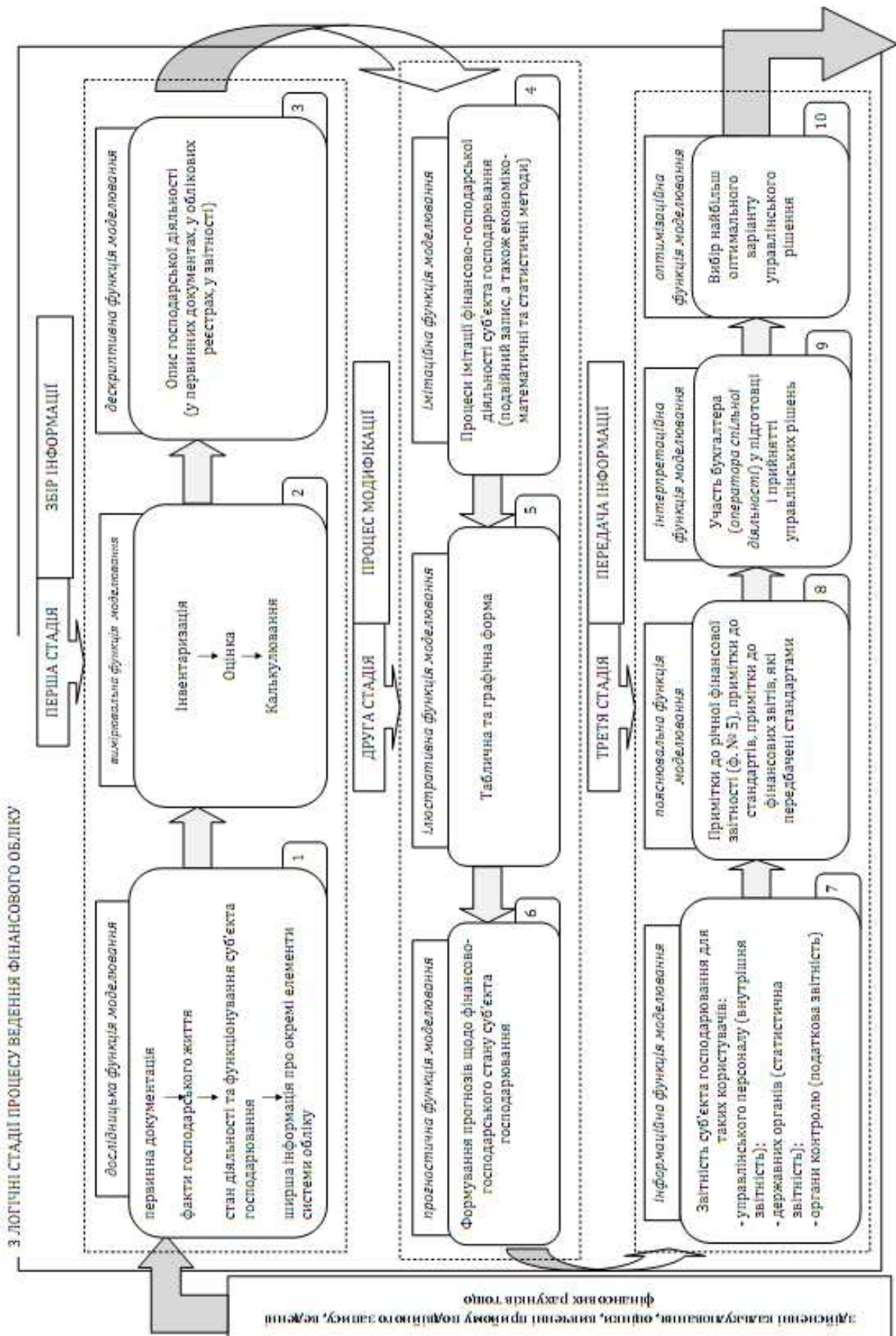
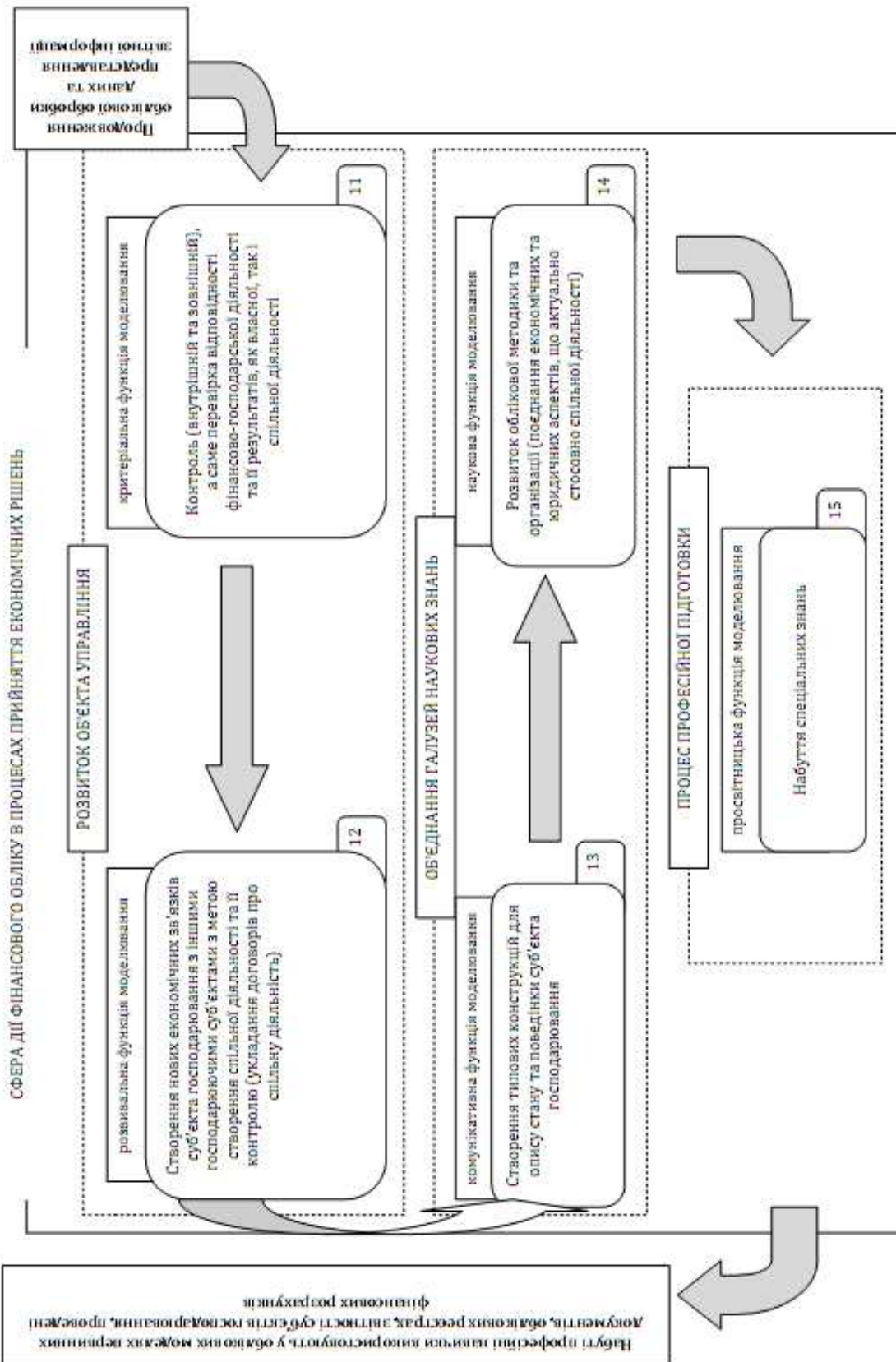


Рис. 1. Функції облікового моделювання, у межах яких розглянуто спільну діяльність



Продовження рис. 1.

М. І. Кутер, горизонтальні зв'язки представлені через кореспонденцію синтетичних рахунків, а вертикальні виявляються у підпорядкуванні інформаційних рівнів синтетичного та аналітичного обліку [4, с. 327]. В. Ф. Палій та Я. В. Соколов зазначають, що горизонтальні зв'язки реалізуються за допомогою подвійного запису. При цьому подвійний запис характеризує зв'язок між рахунками, які породжують їх кореспонденцію. Отже, рахунки обліку перебувають в інформаційній єдності з подвійним записом [7, с. 63].

Без сумніву, синтетичні рахунки пов'язані з подвійним записом, а аналітичні рахунки не пов'язані з ним безпосередньо. Зазначимо, що теоретично кореспонденція аналітичних рахунків є припустимою, про що може свідчити кодування (шифрування) даних про факти, але це ускладнює обробку даних і вона недоцільна.

Я. В. Соколов зазначає, що проводки – це моделі, які описують реальні ситуації, що розкривають економічні та правові відносини учасників фінансово-господарської діяльності [8, с. 5].

6 - Прогностична функція моделювання пов'язана з формуванням прогнозів щодо фінансово-господарського стану суб'єкта господарювання на тривалу перспективу. Аналіз фактичних даних є початковим етапом для отримання прогнозних параметрів діяльності.

Я. В. Соколов наголошує, що прогностична функція дає можливість вивчити та оцінити шляхи розвитку фінансово-господарських процесів через зміну математичного значення економічних показників [9, с. 8].

7 - Інформаційна функція моделювання дозволяє надавати ту інформацію про суб'єкт господарювання, яка є релевантною для різних груп користувачів. Найважливішим засобом інформування про стан та зміни фінансово-господарської діяльності в обліку є звітність підприємства, яка формується на завершальному етапі облікового процесу, в якій відображено майновий стан та фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання.

Як зазначають сучасні науковці Л. К. Сук та П. Л. Сук, звітність становить впорядковану систему узагальнення показників господарської діяльності [10, с. 366]. При цьому звітність допомагає оперувати наведеними в ній даними, що дозволяє створювати будь-які моделі відповідно до інформаційних потреб користувачів. Вона може бути використана для передачі управлінському персоналу (внутрішня звітність), державним органам (статистична звітність), органам контролю (податкова звітність, звітність до соціальних фондів), органам корпоративного управління (фінансова звітність).

8 - Пояснювальна функція моделювання характеризується витлумаченням облікових даних щодо фактичного стану суб'єкта господарювання, оскільки через звітні дані управлінський персонал та учасники спільної діяльності (якщо існує такий вид діяльності) отримують пояснення щодо стану і поведінки об'єкта управління. Як правило, ця функція реалізується при поданні приміток до фінансової звітності (ф. № 5), приміток до стандартів (до речі, на яку бухгалтері не звертають уваги), до фінансових звітів, які передбачені стандартами, що дають можливість управлінському персоналу та іншим користувачам інформації здійснити аналіз фінансового стану підприємства.

9 - Інтерпретаційна функція моделювання виявляється в процесі участі бухгалтерів у прийнятті управлінських рішень. Спостерігається тенденція їхньої участі у визначенні ключових фінансово-господарських параметрів, оскільки вони володіють знаннями та навичками, які дозволяють формувати власне судження відносно стану і поведінки суб'єкта господарювання. Підготовка фахівців з обліку дозволяє як бухгалтеру, так і оператору спільної діяльності безпосередньо брати участь у підготовці і прийнятті управлінських рішень, тим більше, що вони мають оперативну самостійність у сфері фінансово-господарської діяльності.

10 - Оптимізаційна функція моделювання полягає у запобіганні прийняттю неефективних рішень та вирішенні оптимізаційних завдань. Це зумовлено тим, що ця функція дозволяє при виборі облікової моделі багаторазово задавати параметри для отримання конкретного значення господарського результату, вибрати найбільш оптимальний варіант управлінського рішення, а також визначає наслідки функціонування суб'єкта господарювання.

Продовженням облікової обробки даних є представлення звітної інформації у сфері фінансового обліку, яку використовують у процесах прийняття економічних рішень щодо розвитку об'єкта управління, створення нових економічних зв'язків між суб'єктами ринку. Розвиток об'єкта управління містить критеріальну (параметричну) та розвиваючу (генетичну) функції.

11 - Критеріальна (параметрична) функція моделювання спрямована на перевірку відповідності фінансово-господарської діяльності та її результатів як власної, так і спільної діяльності встановленим нормам, визначення змін у фінансовому стані внаслідок дії певних факторів. Вагоме місце у контрольних процесах займає документування, оскільки дає необхідну інформацію для користувачів та сприяє встановленню контрольних параметрів, що налічують внутрішні (накази, розпорядження, завдання) та зовнішні (нормативні вимоги, законодавчі норми, положення, стандарти) показники. Виконання контрольної функції передбачає складання планових, фактичних, нормативних калькуляцій, які дозволяють здійснити контроль за собівартістю продукції, а також складання бюджетів для контролю витрат як власної, так і спільної діяльності.

12 - Розвивальна (генетична) функція моделювання вказує на розвиток об'єкта управління та сприяє налагодженню нових економічних зв'язків і шляхів розвитку господарюючого суб'єкта з метою створення умов для ведення певного виду діяльності, зокрема спільної діяльності без створення юридичної особи, та її контролю, покращення стану фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, в тому числі укладання нових договорів про спільну діяльність. Відповідно ця функція має як теоретичне, так і практичне значення в управлінському і стратегічному обліку.

У свою чергу об'єднання різних сфер наукових знань – комунікативної та наукової функцій моделювання - сприяють розвитку системи обліку як науки.

13 - Комунікативна функція моделювання стосується створення типових конструкцій, які описують стан та поведінку суб'єкта господарювання або економічного явища, що знаходить свій вияв як

міжнаукова мова для взаєморозуміння між фахівцями. Вказана функція займає особливе місце у розробці комп'ютерних технологій ведення фінансового обліку та використанні статистичних і математичних методів, що описують стан і поведінку суб'єкта господарювання.

14 - Наукова функція моделювання характеризується удосконаленням розвитку облікової методики та організації, що обумовлює створення, опис та використання облікових моделей (створення нових класифікацій облікових моделей, способів моделювання в обліку, удосконалення інформаційної моделі, вибір правильних методологічних рішень) та інноваційних гіпотез. Ця функція дозволяє поєднувати економічні та юридичні аспекти, що актуально відносно спільної діяльності як зі створенням, так і без створення юридичної особи, та використовувати нові моделі фінансового обліку в практичній діяльності. Доречно зауважити, що цю функцію виконують класифікаційні моделі організації обліку.

Завершальною стадією сфери дії фінансового обліку в ході прийняття економічних рішень є процес професійної підготовки, а саме – просвітницька (навчальна) функція облікового моделювання.

15 - Просвітницька (навчальна) функція моделювання ґрунтується на моделюванні практичних ситуацій, які майбутні бухгалтери виконуватимуть у реальних умовах їхньої роботи. Так, зокрема, в обліковій сфері навчальний процес базується на набутті професійних навичок через використання облікових моделей первинних документів, облікових реєстрів, проведення фінансових розрахунків, звітності суб'єкта господарювання, калькулювання, оцінки тощо. Відповідно ця функція сприяє набуттю спеціальних знань та підвищенню кваліфікації облікових кадрів.

Отже, можна зробити висновок, що наведені функції облікового моделювання розкриваються під час реалізації тих чи інших облікових процесів. При цьому інформацію про функціонування спільної діяльності, що розглядається в їх межах, можна перевести у зручну для опрацювання, яка б сприяла ефективній передачі знань у контексті окремих проблем відповідним користувачам. Окрім цього, розглянуті функції не тільки сприяють розвитку облікової теорії та методології, а також застосовуванню облікових моделей на практиці.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з формуванням рекомендацій методичного характеру з розробки і практичного застосування облікових моделей у спільній діяльності.

Список літератури

1. Рашитов Р. С. Логико-математическое моделирование в бухгалтерском учете [Текст]: монография / Р. С. Рашитов. – М.: Финансы, 1979. – 128 с. – С. 15.
2. Шигун М. М. Развитие моделирования системы бухгалтерского учета: теория и методология [Текст]: монография / М. М. Шигун. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 632 с.
3. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: проблемы и методы изучения и обучения: [монография] / Я. В. Соколов, Н. А. Каморджанова, М. В. Лычагин. – Новосибирск: ЭОПП СО РАН, 2007. – 288 с.
4. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета: [учебник] – [3-е изд., перераб. и доп.] / М. И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
5. Мальшев И. В. Теория бухгалтерского учета: [учеб. пособие для с.-х. вузов] / И. В. Мальшев. – М.: Финансы и

статистика, 1981. – 263 с.

6. Бухгалтерський облік: [навч. посіб. для студентів спеціал. "облік і аудит" вищ. навч. закл.] / В. Сопко, З. Гуцайлюк, М. Щирба, М. Бенько. – Тернопіль: Астон. – 2005. – 496 с.
7. Палий В. Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов - М.: Финансы и статистика, 1981. – 224 с.
8. Пушкар М. С. Идеальная система обліку: концепція, архітектура, інформація [Текст]: монографія / М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2011. – 336 с.
9. Соколов Я. В. Моделирование и его роль в бухгалтерском учете / Я. В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 1996. - № 6. – С. 3-8.
10. Сук Л. К. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] – [2-ге вид., перероб. і доп.] / Л. К. Сук, П. Л. Сук. – К.: Знання. – 2008. – 507 с.

РЕЗЮМЕ

Шестерняк Мария

Функции учетного моделирования в совместной деятельности

Проанализировано и обосновано существующие теоретические подходы к проблемам теории и методологии учетного моделирования и определения функций системы учета как составляющих на каждом внутрисистемном уровне модели. Предложено рассмотреть совместную деятельность без создания юридического лица в пределах функций учетного моделирования.

RESUME

Shesternyak Maria

Functions of registration design in joint venture

There have been analysed and grounded the existent theoretical approaches to the problems of theory and methodology of registration design and determination of functions of the system of account as constituents at every intrasystem level of model. It is suggested to consider joint venture without creation of legal entity within the limits of functions of registration design.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2012 р.

ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ У БЮДЖЕТНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ І УСТАНОВАХ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ

Розкрито проблемні питання й обґрунтовано необхідність розвитку та удосконалення теорії і практики обліку господарської діяльності бюджетних організацій. Визначено завдання облікової політики, спрямовані на забезпечення формування ефективної моделі.

Ключові слова: бюджетна організація, система обліку, господарська діяльність як об'єкт обліку, удосконалення, облікова політика.

Поняття обліку викликає дискусії у науковому світі з багатьох проблем – щодо теоретичних основ, предмету, об'єктів, розвитку нових вимог і тенденцій тощо. Вирішення цих проблем покликане забезпечити підвищення ефективності системи обліку, а тому їх дослідження мають актуальне значення для національної економіки загалом. Окрім того, раціональний підхід до розуміння суспільством обліку, робить його більш прозорим, відкритим і дієвим з точки зору формування однозначних підходів, єдиної системи оцінки, контрольованості та більш упорядкованих взаємовідносин між суб'єктами економічної системи.

Як система, що розвивається, бухгалтерський облік змушений видозмінюватися відповідно до нових явищ і процесів, які виникають у суспільстві та економіці. Так на сучасному етапі особливий інтерес викликає той факт, що господарська діяльність бюджетних організацій та установ стає важливим об'єктом обліку. Для виявлення можливостей формування ефективної системи обліку важливо дослідити природу термінів «об'єкт» і «господарська діяльність як об'єкт обліку».

Проблеми обліку господарської діяльності розглядаються у працях вітчизняних авторів М. Білухи, Н. Малюги, В. Матвеевої, С. Свірко.

Метою статті є критична оцінка наявних категорійних означень господарської діяльності у бюджетних організаціях і установах та формування концептуальних основ організацій її обліку. Відповідно до мети при написанні статті необхідно вирішити наступні завдання:

- узагальнити визначення з метою формування єдиного підходу до досліджуваної категорії;
- сформулювати авторський підхід до системи обліку господарської діяльності у бюджетних організаціях і установах що відповідає сучасним вимогам.

Бухгалтерська наука на сьогоднішній день схильна визнавати об'єктами обліку господарські засоби, джерела їх формування, процеси господарської діяльності тощо. Натомість, як справедливо зазначають окремі вчені [6, с. 106], мало хто вважає об'єктом обліку саму господарську діяльність. Н. М. Малюга, справедливо вважає це «поважною помилкою», яка допускається через: а) заміну поняття об'єкта дослідження предметом, плутаниною у розумінні їх сутності; б) визнанні об'єкта як категорії

більш вузької, ніж господарська діяльність; в) в ототожненні категорій «об'єкти обліку» і «як об'єкт обліку» [4, с. 53].

Оскільки господарська діяльність охоплює усі без винятку процеси й операції, а також господарські засоби й джерела їх формування, що використовуються для забезпечення формування коштів спеціального фонду, визнання її об'єктом обліку є цілком обґрунтованим і логічним.

Господарську діяльність як об'єкт обліку в бюджетних установах слід розглядати з точки зору явища, що має специфічні зв'язки, взаємовідносини та властивості. Характерним є факт її реальності, яка вимагає пізнання й адекватного відображення в системному обліку. Вибір об'єктної області при цьому має визначатися такими чинниками, як об'єктивність існування, відповідність часовим проміжкам (періоду здійснення), наявність структурованої будови з певною кількістю елементів, достатнім рівнем ідентифікації складових елементів як у змісті господарської діяльності бюджетних організацій та установ, так і в об'єкті наукового пізнання (обліку), перспективністю розвитку господарської діяльності (як об'єкта обліку та як предмета дослідження) тощо.

Існують також і суб'єктивні чинники, які вимагають формування інформації про розглядуваний об'єкт обліку з урахуванням обмежуючих параметрів. До них відноситься суворе регламентація не лише діяльності, а й обліку в бюджетних організаціях і установах; недостатній рівень дослідженості багатьох аспектів процесу надання послуг на платній основі; відсутність можливості прямого впливу науки про облік господарської діяльності на реальну ситуацію та діяльність бюджетної установи загалом. Практика свідчить, що переважна більшість інформації, відображеної у системі обліку, не використовується управлінським персоналом для потреб оптимізації діяльності, а слугує лише джерелом формування звітності. Попри це, обробка значних масивів інформації без застосування автоматизованих систем вже сьогодні стає неможливою. Практично усі облікові операції у великих бюджетних організаціях здійснюються з допомогою відповідного програмного забезпечення, що створює об'єктивні передумови для застосування нових технологій і врахування досягнень таких наук, як кібернетика, теорія інформації, моделювання, системний аналіз тощо.

У цьому контексті облік має забезпечувати зворотність зв'язку у системі управління господарською діяльністю бюджетних організацій та установ, генерувати інформацію про її фактичний стан таким чином, щоб без додаткового опрацювання її можна було б використати для обґрунтування більш ефективного управлінського рішення. У цьому випадку інформація виступатиме джерелом прийняття рішень, обґрунтуванням алгоритму поведінки системи в майбутньому. Тобто дозволить оптимізувати господарську діяльність бюджетних організацій та установ і підвищенню її ефективності.

Загалом облік господарської діяльності бюджетної організації – це система, здатна виступати інформаційним джерелом не лише для зовнішніх користувачів (органів влади та управління, контролюючих суб'єктів тощо), а й для внутрішніх. Причому саме останні здатні оперативно впливати на усі процеси, що відбуваються з суб'єктом управління, оскільки за підрахунками вчених понад 80% всієї інформації, що формується у бюджетних організаціях та установах, належать бухгалтерському обліку [5, с. 22].

Існуючі методологічні й методичні засади, задекларовані чинним законодавством України мало торкнулися удосконалення обліку господарської діяльності в бюджетних організаціях та установах.

Згідно зі статтею 6 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» порядок ведення обліку бюджетних організацій та установ регулюється не Міністерством фінансів, а Головним управлінням Державного казначейства України. У повноваження останнього входить розробка Плану рахунків та порядку його застосування, інструкції з обліку тощо. У результаті цього бюджетні установи використовують власний План рахунків, а облік, відповідно, відокремлений від загальної системи обліку, а тому національні положення (стандарти), адаптовані до міжнародних, не поширюються на бюджетні установи. На сьогодні більшість науковців схильні вважати, що стосовно бюджетних організацій актуальною є розробка також концепції обліку господарської діяльності та його розмежування на фінансовий і управлінський. З цього приводу варто зауважити, що більш доцільно вести мову не стільки про поділ обліку, скільки про значення й можливості кожної з підсистем у забезпеченні зростання ефективності функціонування бюджетних організацій та установ. Здійснити наукове обґрунтування зазначених аспектів означає врахувати чутливість обліку до особливостей поведінки своїх об'єктів, яка у наш час недостатньо враховується (рис. 1).

Діяльність бюджетних організацій і установ у

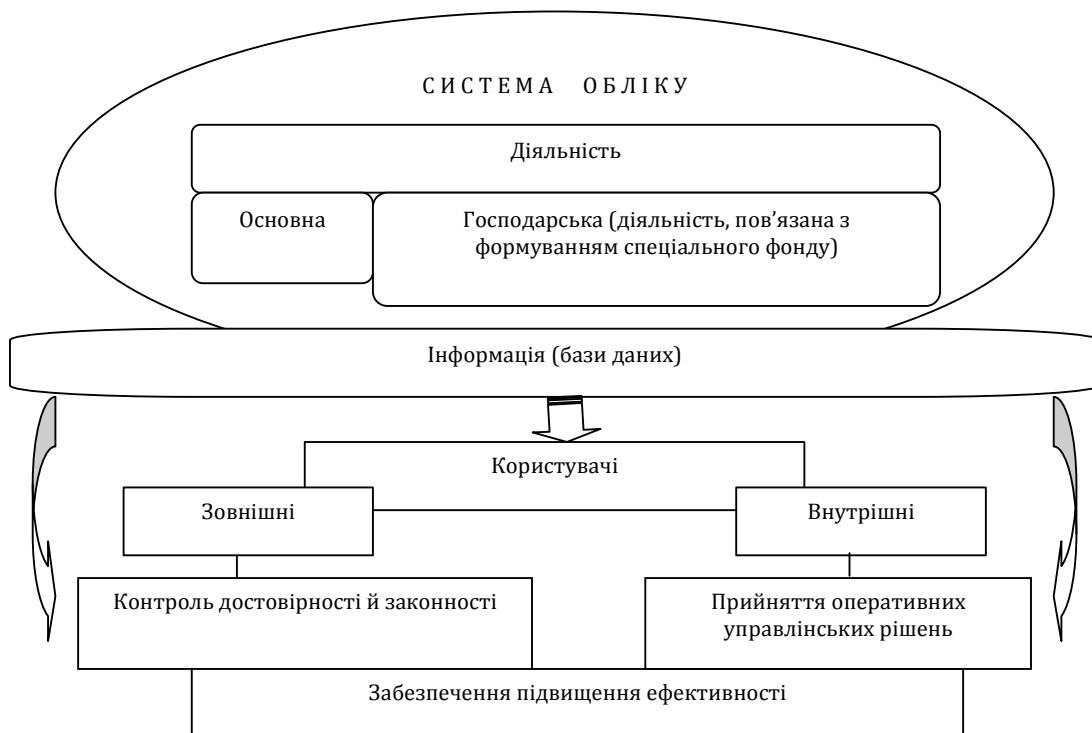


Рис. 1. Система обліку бюджетної організації та її складові

розглядуваній моделі (рис. 1) розмежовано залежно від джерел отримання коштів на: господарську діяльність з виконання статутних вимог (основна) та господарську діяльність з надання платних послуг.

Під господарською діяльністю в Господарському кодексі України розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [1].

Проте такий поділ має у своїй основі елементи

дискусійності, оскільки в окремих наукових працях [3, с. 5] стосовно бюджетних установ вживають термін «фінансово-господарська діяльність».

Господарська діяльність визначена статутними документами, базується на коштах державного або місцевого бюджетів відповідно кошторису доходів і видатків за кодами економічної класифікації видатків (1110 «Оплата праці працівників бюджетних установ», 1120 «Нарахування на заробітну плату», 1130 «Придбання товарів і послуг» тощо з відповідною деталізацією).

Діяльність бюджетних установ з надання платних послуг обмежується вимогами встановленого їх законодавчого переліку та має особливості при відображенні в системі обліку. Зокрема існує проблема розмежування видатків на надання послуг згідно з функціональними повноваженнями та на платній основі. Для її вирішення рекомендується відокремлювати в обліку та звітності доходи і витрати, грошові кошти, дебіторську та кредиторську заборгованість, запаси, необоротні активи, що отримані з різних джерел: загального чи спеціального фондів.

Такий підхід актуалізується у зв'язку з тим, що обсяги платних послуг бюджетних установ в останні роки, у зв'язку з хронічним недофінансуванням одержувачів бюджетних асигнувань, значно зросли. Особливо активно бюджетні установи розвивають орендні, консультативні та інші операції, освітні, медичні та інші послуги. Усі отримані при цьому доходи відображаються в обліку не як виручка, а як доходи спеціального фонду, котрі в деяких джерелах називають додатковим джерелом бюджетного фінансування. В принципі, кошти, отримані від такої діяльності, не повинні використовуватися на цілі, які забезпечуються бюджетними асигнуваннями. Однак протягом терміну затримки фінансування кошти спеціального фонду мають спрямовуватися на забезпечення видатків за відповідними бюджетними кошторисами [5]. На жаль, такий підхід нівелює рівень зацікавленості суб'єктів управління у розвитку системи платних послуг. Було б значно доцільніше отримані доходи спеціального фонду використовувати для потреб вирішення соціальних питань щодо поліпшення умов праці та відпочинку персоналу, а також виробничі проблеми, пов'язані з модернізацією матеріально-технічного забезпечення.

Узгодження ситуації можливе через посередництво облікової політики. Для цього вона має:

- чітко окреслювати межі господарської діяльності та забезпечувати її розвиток відповідно до чинного законодавства;
- визначати порядок відокремленого обліку видатків на надання платних послуг і можливі напрями раціонального використання коштів спеціального фонду;
- забезпечувати ефективний облік витрат на надання платних послуг у системі рахунків;
- передбачати легальний порядок закладення у вартість послуг планових нагромаджень, оскільки отримання прибутку не є метою діяльності бюджетних організацій (мета – надання послуг);
- забезпечувати реальність оцінки нематеріальних послуг, що надаються бюджетними організаціями та можливість визначення ефективності здійснюваної діяльності.

Організований таким чином облік господарської діяльності окремої організації або установи створює умови того, що вона стає складовою бюджетної системи країни і бере активну участь у виконанні бюджету (державного чи місцевого).

Загалом, зважаючи на наявність проблем у фінансовому забезпеченні бюджетних організацій та установ, формування ефективної облікової системи, здатної сприяти поліпшенню їх становища, - важливе завдання науковців. Господарська діяльність у

такому випадку незаперечно виступає основним чинником та важливим джерелом грошових надходжень вказаних суб'єктів. А тому її облік, за умови раціональної організації, служитиме дієвим методом контролю за формуванням власних надходжень (доходів спеціального фонду) бюджетних організацій та установ, отриманих у результаті надання платних послуг. Одним із важливих напрямів наукового пошуку також має стати обґрунтування шляхів використання загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів. Унаслідок такого підходу облік буде виконувати управлінську, контрольну та інформаційну функції, враховувати особливості, зумовлені специфікою господарської діяльності у бюджетних організаціях та установах. Недоліки в розвитку науки і практики бухгалтерського обліку, як слушно зазначає М. Т. Білуха, не можуть бути причиною песимістичних висновків. А вже реформування обліку – це тривалий процес удосконалення управління економіки України [4, с. 24], а завдання науковців полягає у забезпеченні кращих результатів його здійснення.

Список літератури

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : редакція від 18.12.2011 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
2. Білуха, М. Т. Бухгалтерська наука України в XXI столітті [Текст] / М. Т. Білуха // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 2. – С. 21-25.
3. Болюх, М. А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ [Текст] : навч. посіб. / М. А. Болюх, А. П. Заросило. – К. : КНЕУ, 2008. – 344 с.
4. Малюга, Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку [Текст] : монографія / Н. М. Малюга. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 548 с.
5. Матвеева, В. О. Бюджетні організації: бухгалтерський облік та оподаткування [Текст] / В. О. Матвеева. – Харків: Фактор, 2010. – 557 с.
6. Пушкар, М. С. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація [Текст] / М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко. – Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 336 с.

РЕЗЮМЕ

Щербай Галина Олексіївна

Хозяйственная деятельность в бюджетных организациях и учреждениях как объект учета

Раскрыты проблемные вопросы и обосновано необходимость развития и совершенствования теории и практики учета хозяйственной деятельности бюджетных организаций. Определены задачи учетной политики, направленные на обеспечение формирования эффективной модели учета исследуемого объекта.

RESUME

Scherbay Galyna

Economic activity in budget organizations and institutions as an object of accounting

The problems and necessity of development and improvement of theory and practice of accounting of economic activity in budget organizations are considered. The tasks of accounting policy aimed at providing of effective accounting model of an investigated object are defined.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2012 р.

**УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
УПРАВЛЕНИЯ**

Представлены результаты критического исследования отдельных положений современной теории и практики финансового учёта и анализа хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: учёт расчётов с подотчётными лицами, отчётность, приёмы и виды экономического анализа.

Важное место в системе бухгалтерского учёта хозяйственно-финансовой деятельности предприятий занимает учёт расчётов с подотчётными лицами. Он появился очень давно и прошёл длительный путь своего развития, тесно связанный со всеми этапами становления экономики. Первое упоминание о нём содержится в первой книге по бухгалтерскому учёту – «Трактате о счетах и записях», написанной итальянским учёным, математиком, бухгалтером и монахом Лукой Пачоли и изданной более 500 лет тому назад (в 1494 г.). В ней, в частности, отмечается, что «подотчётные лица должны были представлять хозяину специальные отчёты, которые служили основанием для выверки внутренних расчётов» [3, с.144]. В 1913 г. Е. Е. Сиверс использует в бухгалтерском учёте «счёт Подъотчетного лица» № 14. Счеть этот личный, смешанный. Сальдо Дебета его означает состоящую на подотчётным лицом сумму, а Сальдо Кредита – причитающуюся ему сумму вследствие перерасхода» [5, с. 106]. Большое влияние на дальнейшее развитие учёта подотчётных сумм оказали труды многих известных учёных-теоретиков и практиков бухгалтерского учёта (В. Д. Андреева, Ф. Ф. Бутынца, В. И. Евдокимовича, В. Б. Ивашкевича, А. Н. Кузьминского, М. И. Кутера, В. Ф. Паляя,

В. В. Панкова, Я. В. Соколова, Н. Г. Чумаченко и др.).

Финансовый учёт расчётов с подотчётными лицами на молдавских предприятиях ведётся в соответствии с важнейшими нормативно-законодательными документами на субсчёте 2 «Краткосрочная дебиторская задолженность подотчётных лиц» активного счёта 227 «Краткосрочная дебиторская задолженность персонала». По его дебету отражаются сальдо и выдача денежных средств в подотчёт, а по кредиту – их списание. Кроме того, в тех случаях, когда работники предприятий не получают авансов на покрытие предстоящих расходов и вначале тратят свои личные денежные средства в процессе выполнения служебных поручений, а затем получают соответствующие компенсации, используется субсчёт 1 «Обязательства подотчётным лицам» пассивного счёта 532 «Обязательства персоналу по прочим операциям». По его кредиту отражаются сальдо и образование краткосрочной задолженности предприятий работникам, а по дебету – её погашение.

Приведём следующие данные, представляющие определённый научный и практический интерес (табл. 1).

Таблица 1. Сравнительная характеристика носителей учётной информации по расчётам с подотчётными лицами

Страны	Счета		Субсчета	
	№	название	№	название
Российская Федерация	71	Расчёты с подотчётными лицами		Не имеет
Республика Беларусь	71	Расчёты с подотчётными лицами		Не имеет
Украина	37	Расчёты с различными дебиторами	2	Расчёты с подотчётными лицами
Республика Молдова	227	Краткосрочная дебиторская задолженность персонала	2	Краткосрочная дебиторская задолженность подотчётных лиц
	532	Обязательства персоналу по прочим операциям	1	Обязательства подотчётным лицам

Как видно из этой таблицы, для финансового учёта одного и того же объекта – расчётов с подотчётными лицами – в разных странах используются различные бухгалтерские счета. В Российской Федерации и Республике Беларусь – это один синтетический счёт одинакового названия, в Украине – один субсчёт того же названия одного синтетического счета, а в

Республике Молдова используются два разных субсчёта к двум разным синтетическим счётам с весьма длинными названиями, что вряд ли можно считать лучшим решением вопроса и одобрить.

Общеизвестно, что необходимым условием дальнейшего развития и совершенствования бухгалтерского учёта является правильность

употребления понятий (терминов) и однозначная их трактовка. Однако в специальной экономической литературе нередко употребляются такие неправильные понятия, как «выдача подотчётной суммы» и «выдать подотчётную сумму». Подотчётная сумма – это уже выданные и полученные работником денежные средства, находящиеся у него в подотчёте (под ответственностью), и её, следовательно, невозможно выдать вторично. Поэтому правомерно вести речь о выдаче только денежных средств или денег под отчёт.

На протяжении длительного времени в бухгалтерском учёте расчётов с подотчётными лицами широко используются авансовые отчёты. Они играют немаловажную роль в системе хозяйственного управления, так как способствуют обеспечению сохранности денежных средств, укреплению исполнительской и трудовой дисциплины. Полагаем, что необходимо разработать, утвердить и рекомендовать для практического использования Правила составления, проверки, утверждения и бухгалтерской обработки авансовых отчётов, поскольку не существует чёткой, ясной и подробной регламентации данных вопросов и они почти не рассматриваются в специальной литературе, что имеет отрицательные последствия. Кроме того, целесообразно, чтобы работники, не получившие

авансов на покрытие предстоящих командировочных, административно-хозяйственных и операционных расходов, наряду с соответствующими компенсациями, получали и проценты за кредитование предприятий, соразмерные с банковскими, а также составляли новый документ – «Отчёт о расходах», типовую форму которого следует разработать, утвердить и использовать в теории и практике управления.

Наше исследование показывает, что эффективность анализа хозяйственно-финансовой деятельности рыночных структур в значительной степени зависит от приёмов, используемых в процессе его проведения. Однако в специальной литературе они рассмотрены недостаточно глубоко, некритически и представлены, в частности, следующим образом (табл. 2). Как видно, мнения ведущих учёных-экономистов по вопросу о составе приёмов анализа сильно расходятся, а из-за этого неодинаково и их количество, которое колеблется от 9 до 24. Наиболее полный и правильный состав приёмов экономического анализа, на наш взгляд, приводит к. э. н. проф. Г. В. Савицкая. Однако нельзя согласиться с ней относительно программирования, теории игр и массового обслуживания, так как их невозможно непосредственно использовать при проведении аналитической работы.

Таблица 2. Приёмы анализа хозяйственно-финансовой деятельности

№ п/п	Название приёмов	Фамилии и инициалы экономистов			
		М. И. Баканов	М. В. Мельник	Г. В. Савицкая	А. Д. Шерemet
1.	Сравнение	+	+	+	+
2.	Группировки	+	+	+	+
3.	Цепные подстановки	+	+	+	+
4.	Балансовый метод	+	+	+	+
5.	Абсолютные величины	+	-	-	+
6.	Относительные величины	+	-	+	+
7.	Средние величины	+	-	+	+
8.	Индексный метод	+	-	+	+
9.	Графический метод	-	-	+	+
10.	Табличный метод	-	-	+	-
11.	Способ разниц	-	+	+	-
12.	Сплошное наблюдение	-	-	-	+
13.	Выборочное наблюдение	-	-	-	+
14.	Ряды динамики	-	-	-	+
15.	Элиминирование	-	-	-	+
16.	Сводка	-	-	-	+
17.	Приём детализации	-	+	-	+
18.	Выделение «узких мест»	-	+	-	-
19.	Метод пропорционального деления	-	-	+	-
20.	Экономико-математические методы	+	+	-	+
21.	Интегральный метод	-	-	+	-
22.	Логарифмический метод	-	-	+	-
23.	Корреляционный анализ	-	-	+	-
24.	Регрессионный анализ	-	-	+	-
25.	Дисперсионный анализ	-	-	+	-
26.	Компонентный анализ	-	-	+	-
27.	Дискриминантный анализ	-	-	+	-
28.	Факторный анализ	-	-	+	-
29.	Программирование	-	-	+	-
30.	Теория игр	-	-	+	-
31.	Теория массового обслуживания	-	-	+	-
32.	Исследование операций	-	-	+	-
33.	Эвристические методы	-	+	+	-
34.	Разработка системы показателей	-	+	-	-
	Количество приёмов	9	10	24	16
	Источники	[2, с. 46]	[1, с. 76]	[4, с. 40]	[9, с. 31]

«+» означает, что соответствующий приём относится, а «-» – не относится к приёмам анализа хозяйственно-финансовой деятельности.

Вместе с тем считаем, что приведенные составы приёмов анализа хозяйственно-финансовой деятельности являются неполными. Они необоснованно не включают дифференцирование и способ долевого участия, используемые для определения влияния факторов на результирующий показатель. Не учитывается также и то, что для нахождения величины различий между показателями работы предприятий в процессе экономического анализа рассчитывают показатели вариации. Одной из задач анализа является ранжирование хозяйствующих субъектов по совокупности показателей их деятельности. Это достигается с помощью разных методов комплексных и экспертных оценок и их, следовательно, тоже необходимо включить в состав приёмов экономического анализа.

Из табл. 2 также следует, что одним из общепризнанных аналитических приёмов является сравнение. Его можно проводить, используя около 30 различных баз: план, предшествующие периоды, другие предприятия, государственный заказ, договорные обязательства, встречный план, нормативы, нормы, лимиты, стандарты, паспортные, прогнозные, индивидуальные и среднеотраслевые данные, проектные показатели, экономико-математические модели, показатели до и после введения каких-либо новшеств, данные, исчисленные на основе рекомендаций научно-исследовательских институтов, и др. И поэтому прав д. э. н. проф. В. М. Симчера, когда пишет, что «культура сравнений сродни культуре мышления – первое условие не только корректной формулировки научной гипотезы, но и корректного её представления. До сознания каждого должно быть доведено, что далеко не все можно сравнивать, в особенности безоговорочно. Отсюда необходимость специального обучения культуре сравнений» [6, с. 5].

Сравнение позволяет выявить равенство или различие изучаемых показателей. Однако для объективной оценки и научно обоснованного планирования деятельности констатации этого факта недостаточно; требуется более точная, конкретная и детальная информация о величине отклонений, процентов выполнения планов, темпов роста и т. д. И её получают в результате последующего выполнения элементарных арифметических действий (вычитания, деления и умножения), а не сравнения, как общепринято считать.

В этой связи также уместно отметить, что в специальной учебной и монографической литературе приём сравнения излагается с различной степенью детализации и весьма часто без малейших обоснований трансформируется в один из видов экономического анализа – сравнительный. Иначе говоря, авторы неправомерно переходят от приёма сравнения к такому общепризнанному виду экономического анализа, как сравнительный, фактически отождествляя эти два разных понятия.

Сравнительный анализ хозяйственно-финансовой деятельности позволяет выявить наиболее эффективные технологии и методы организации производства, установить вклад каждого подразделения в достижение общих результатов, найти оптимальные отраслевые и межотраслевые решения, которые учитываются в текущем и перспективном бизнес-планировании. Он способствует развитию рыночных отношений,

конкуренции различных предприятий и повышает конкурентоспособность их продукции, работ и услуг.

Являясь универсальным и весьма эффективным методом познания рыночной экономики, сравнительный анализ составляет подлинно научную основу успешного решения многокритериальных задач, когда по совокупности показателей требуется проранжировать целый ряд хозяйственных единиц. Он помогает определить потенциальные возможности и резервы предприятий, выявить среди них лучшие, средние, отстающие и обанкротившиеся, что весьма актуально в современных условиях развития бизнеса.

Сравнительный анализ хозяйственной деятельности – важная составляющая механизма информационного обеспечения устойчивого развития рыночной экономики. Его проведение на основе данных других стран дает возможность изучить национальные различия в организации, качестве и производительности труда, себестоимости одноимённых видов продукции, выявить причины этих различий, установить производства, развитие которых экономически целесообразно или нецелесообразно в том или ином регионе мира. Такой анализ также способствует разработке оптимальных вариантов и направлений международного разделения труда, специализации и кооперирования производства.

Объективные предпосылки развития теории сравнительного анализа деятельности предприятий и его использования в практике хозяйственного управления сформулированы в экономической теории, являющейся фундаментальной методологической основой всех экономических наук, в том числе - и анализа хозяйственно-финансовой деятельности. Д. э. н. проф. Н. А. Шапиро отмечает, что признание «права на различия, понимаемые как положительное разнообразие форм жизни, позволяет выбирать различные варианты решения многих однотипных проблем. Чтобы этот выбор существовал, необходимо сохранять иной строй мышления, институционального устройства и т. д., потому что чем больше вариантов, тем богаче и устойчивее мир. Любой же вид «центризма», «универсализма», «единообразия», «монополизма» губителен для жизни и ущербен в интеллектуальном смысле. Признание многообразия позволяет избежать подобной односторонности. Способность видеть и понимать других помогает лучше понять самих себя. . . Поэтому для осознания необходимости сосуществования разных «миров» допустим, правомерен и интеллектуально оправдан сравнительный анализ во всех сферах человеческой деятельности, и экономике в том числе» [8, с. 3]. И далее делает вывод о том, что «изучение опыта применения сравнительного анализа в экономических исследованиях в исторической ретроспективе, не только предопределяется объективными обстоятельствами, т. е. многообразием форм современной экономической жизни, но и интеллектуально оправдывается тем, что методологический потенциал сравнительного анализа на современном этапе развития экономической теории, с одной стороны широко востребован, а с другой – слабо изучен» [8, с. 7].

Важной задачей сравнительного экономического анализа является выявление и количественная оценка влияния факторов на различия между одноимёнными показателями работы родственных предприятий. В

этой связи значительный интерес представляют методы корреляции и регрессии. Общая схема их использования в сравнительном анализе хозяйственно-финансовой деятельности такова. Для двух групп предприятий определяется среднее значение результативного показателя и факторных признаков. Затем полученные данные сравнивают между собой и находят разность, которую умножают на величину коэффициентов регрессии в многофакторной регрессионной модели и получают искомый эффект влияния различий в уровнях факторов по группам. Общая величина разности средних уровней результативного показателя по группам будет складываться из двух величин: разницы в величине этого показателя, обусловленная различием в величине определяющих факторов, и разницы между уровнями результативного показателя, которая не объясняется изучаемыми факторами. По такой же схеме можно сравнивать различные показатели деятельности двух и более сопоставимых предприятий и давать количественную оценку влияния факторов на различия между ними.

В процессе выполнения аналитической работы следует учитывать высказывание методологического характера известного учёного, д. э. н. проф. Я. В. Соколова. Он писал: «при сравнении весь упор пытаются перенести на сравнимость, сопоставимость объектов, например, сравнивают хозяйственную деятельность нескольких «одинаковых» или «находящихся в одинаковых условиях» предприятий, или же говорят «при прочих равных условиях», будто бы можно найти хотя бы два «одинаковых» предприятия или, тем более, «работающих в одинаковых условиях» или же имеющих «прочие равные условия». Таких предприятий нет, как нет двух одинаковых людей, даже близнецы чем-то отличаются друг от друга» [7, с. 32]. И далее подчёркивал, что «сравнение так называемых «одинаковых» предприятий абсурдно. Наиболее интересно как раз сравнение различных по характеру своей деятельности предприятий» [7, с. 34].

Сравнительный экономический анализ целесообразно проводить по данным не только хозяйствующих, но и образовательных структур. Так, можно сопоставить различные отечественные высшие учебные заведения, дать комплексные оценки их деятельности и на этой основе проранжировать объекты. Кроме того, следует сравнивать работу преподавателей университета по таким показателям: количество дисциплин, читаемых преподавателем; удельный вес лекций, практических и семинарских занятий в общем объёме учебной нагрузки; количество и общий объём публикаций; общая сумма доходов, приносимая каждым преподавателем университету; общая сумма расходов по каждому преподавателю; конечный финансовый результат деятельности каждого преподавателя (прибыль или убыток). В результате будет получена объективная и достоверная информация о месте соответствующего университета или преподавателя среди других вузов страны или преподавателей (их рейтинги), что позволит разработать обоснованные научно оптимальные управленческие решения на средне- и долгосрочную перспективу.

Практическое использование вышеизложенных предложений будет способствовать повышению качества и эффективности учётно-аналитической

работы, максимальному выявлению резервов повышения эффективности управления и успешному развитию современной рыночной экономики.

Список литературы

1. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учебное пособие для вузов / Под ред. О. В. Ефимовой и М. В. Мельник. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Омега – Л, 2006. – 408 с.
2. Баканов, М. И. Теория экономического анализа [Текст] : учебник для вузов. 4-е изд., доп. и перераб. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
3. Пачоли, Л. Трактат о счетах и записях. Подготовил Я. В. Соколов [Текст] / Л. Пачоли. – М. : Статистика, 1974. – 368 с.
4. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
5. Сиверс, Е. Е. Торговое счетоводство и сношения с банками. – 3-е изд. [Текст] / Е. Е. Сиверс. – С. -Петербург: А. Э. Винеке, 1913. – 390 с.
6. Симчера, В. М. Методы сравнительного анализа статистических данных [Текст] / В. М. Симчера. – М. : ВЗФЭИ, 1987. – 69 с.
7. Соколов, Я. В. К теории сравнительного экономического анализа [Текст] / Я. В. Соколов // Проблемы совершенствования учета и анализа в торговле: сб. науч. тр. / Моск. ин-т нар. хоз-ва им. Г. В. Плеханова. [Текст] / Я. В. Соколов. – М., 1987. – С. 30 – 39.
8. Шапиро, Н. А. Сравнительный анализ: методология и опыт применения в экономических исследованиях: автореф. дис. ... д-ра экон. наук по специальности 08. 00. 01 «Экономическая теория» [Текст] / Н. А. Шапиро. – М. : Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, 2003. – 34 с.
9. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа [Текст] : учебник / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. М. : ИНФРА-М, 2005. – 366 с.
10. Щербатюк, В. В. Затраты на производство и их характеристика в бухгалтерском управленческом учёте. Учебное пособие [Текст] / В. В. Щербатюк. – К. : Славянский ун-т, 2011. – 76 с.
11. Щербатюк, В. В. Сравнительный анализ в системе управления общественным питанием [Текст] : учебное пособие / В. В. Щербатюк. – М. : Моск. кооп. ин-т, 1983. – 97 с.

RESUME

Щербатюк Василь

Обліково-аналітичні аспекти підвищення ефективності управління

Представлені результати критичного дослідження окремих положень сучасної теорії і практики фінансового обліку та аналізу господарської діяльності в умовах ринкової економіки.

RESUME

Shcherbatyuk Vasyi'

Analytical and accounting aspects of increasing of the efficiency of management

The results of a critical analysis of certain provisions of the contemporary theory and practice of financial accounting and analysis of economic activities in conditions of market economy are presented in the article.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

ІННОВАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ ОЦІНЮВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПРИ ПРИВАТИЗАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглянуто види вартостей об'єктів інтелектуальної власності суб'єктів господарювання та визначено основні інноваційні принципи для їх розрахунку в процесі комерціалізації чи капіталізації.

Ключові слова: інтелектуальна власність, капітал, вартість, оцінка.

В умовах ринкової економіки в Україні прийняті законодавчі норми про введення результатів інтелектуальної власності (ІВ) у господарський обіг, стандарти обліку й оцінки інтелектуальної власності [2; 3]. Відповідно до Закону України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" [1] можна оцінювати нематеріальні активи, у тім числі об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ). Таким чином, у нашій державі створюється відповідний клімат для формування і розвитку інтелектуального ринку.

Проблеми оцінювання об'єктів інтелектуальної власності зацікавила багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них варто виокремити дослідження Е. Брукінга, О. Бутнік-Сіверського, Л. Едвінсона, В. Зінова, Т. Стюарта, П. Цибульова. Аналіз їх наукових праць показав, що питання оцінки об'єктів інтелектуальної власності достатньо вивчені, але, разом з тим, не існує ефективного способу оцінювання.

Основною метою статті є дослідження особливостей оцінювання об'єктів інтелектуальної власності при приватизації суб'єктів господарювання.

У сучасних умовах розвитку суб'єктів господарювання вагомого значення набуває інтелектуальна власність, що виступає у формі нематеріальних активів – професійної компетентності й досвіду кадрів (людського капіталу), споживчого (інтерфейсного) та структурного (організаційного) капіталу [7, с. 11].

Людський капітал (human capital) не може бути власністю суб'єкта господарювання, тобто персонал розумової праці можна використовувати за наймом, але не можна придбати у власність. З цього випливає, що людський капітал – це тимчасово залучений у виробничо-господарську діяльність суб'єкта господарювання ресурс, який згідно з П(С)БО 8 [3] не можна віднести ні до власних засобів, ні до жодної із статей активів, а тільки до пасивів (у вигляді поточних зобов'язань).

Споживчий капітал (consumer capital) створюється прихильниками продукції або послуг (постійними споживачами). Якщо діяльність суб'єкта господарювання орієнтована на власних споживачів, а частка випадкових є низькою та не чинить істотного впливу на показники його виробничо-господарської

діяльності, то зростання економічних показників цілком залежить від покращення економічного становища покупців (за винятком товарів і послуг, що не володіють еластичним попитом). Цей капітал як частина гудвілу суб'єкта господарювання може визначатися доходом, одержаним від реалізації продукції постійним споживачам – прихильникам торгової марки. Чим більшим є економічний потенціал замовників та споживачів суб'єкта господарювання, тим більшим споживчим капіталом він володіє. Зарубіжний досвід показує, що в галузі реклами п'ятивідсоткове збільшення показника "утримання" споживача дає зростання вартості споживчого капіталу до 75% [9].

Структурний капітал (structural capital), на відміну від людського, може виступати власністю суб'єкта господарювання у вигляді об'єктів інтелектуальної власності. Тому він є об'єктом угод купівлі-продажу, які виникають у зв'язку з процесами приватизації в Україні організацій науково-технічної сфери з метою комерціалізації чи капіталізації їх нематеріальних активів. Приватизація таких організацій передбачає долучення до вартості їх майна об'єктів інтелектуальної власності й інших нематеріальних активів, які використовуються у виробничо-господарській діяльності та здатні приносити додатковий прибуток. У процесі комерціалізації об'єкти інтелектуальної власності використовуються як товар (для продажу), а в процесі капіталізації – для власного виробництва.

Під комерціалізацією розуміють взаємовигідну діяльність учасників угоди процесу перетворення об'єктів інтелектуальної власності у ринковий товар засобами торгівлі з метою отримання прибутку. Вибір певних форм і засобів комерціалізації цих об'єктів визначається результатами маркетингових досліджень, на базі яких формується бажаний дохід для конкретного напрямку їх використання.

У результаті розвитку комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності формується їх ринок, який є сукупністю трансформованої продукції ІВ, що комерціалізується з метою отримання прибутку. Він становить набір механізмів, за допомогою якого здійснюється передача прав на об'єкти інтелектуальної власності та реалізуються інтереси сторін угоди. На ринку ІВ відбувається перетворення

інтелектуального потенціалу, який знаходиться у безперервному русі (пошук, розробка, випробування, використання), вартість якого змінюється під впливом попиту та пропозиції і залежить від темпів розвитку науково-технічного прогресу.

Капіталізація об'єктів інтелектуальної власності як нематеріальних активів в балансі, що потребує правильного їх обліку та достовірного відображення

інформації про первісну та залишкову вартість цих специфічних ресурсів суб'єктів господарювання, пов'язана з обліком, оцінкою і включенням ІВ у вартість суб'єкта господарювання та отримання доходу. Шляхи використання прав на об'єкти інтелектуальної власності при приватизації суб'єктів господарювання в процесах комерціалізації та капіталізації зображені на рис. 1.

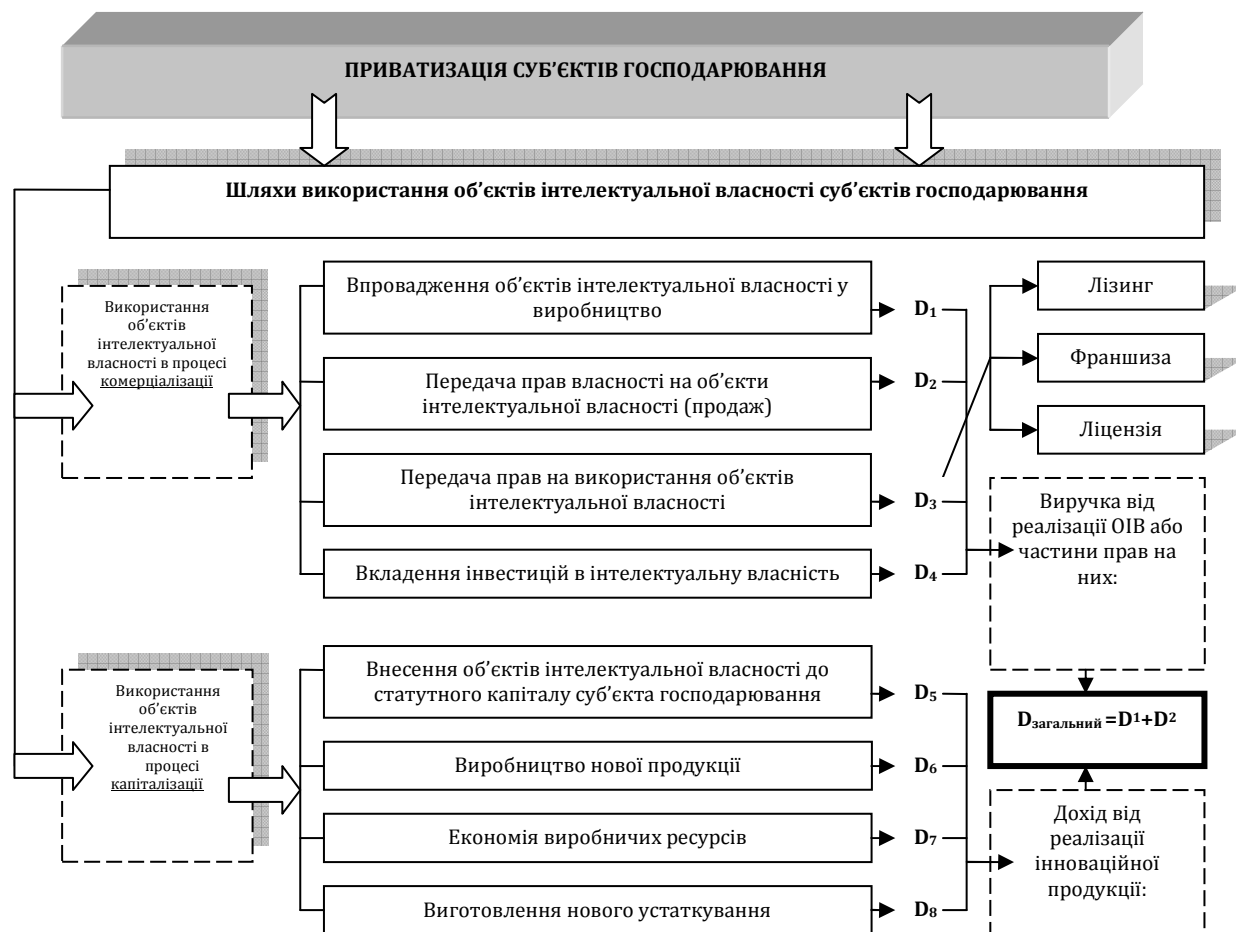


Рис. 1. Шляхи використання об'єктів інтелектуальної власності в процесі приватизації суб'єктів господарювання

У вказаних випадках виникає необхідність в оцінці об'єктів інтелектуальної власності, яка є невід'ємним елементом управління вартістю суб'єкта господарювання та джерелом інформації для прийняття рішень з питань ефективного і раціонального введення результатів ІВ в господарський обіг з метою максимізації вартості бізнесу. Нині оцінка об'єктів інтелектуальної власності має рекомендаційний характер, але згідно із законом України "Про оціночну діяльність" [1] існують випадки, коли оцінка продуктів творчої праці є обов'язковою.

Сучасна теорія оцінки ґрунтується на таких основних поняттях, як "ціна" (price), "вартість" (value) та "витрати" (cost). У фахових джерелах ці поняття трактуються по-різному [5; 6; 10]. Під ціною слід розуміти історичний факт, що відображає витрачені кошти на покупку подібних об'єктів у минулих угодах. Під вартістю – грошовий еквівалент, який покупець готовий обміняти на будь-який предмет (об'єкт), тобто – це грошова величина, котру він заплатить за оцінювану вартість. Під витратами розуміється міра витрат, необхідних для створення об'єкта,

аналогічного до оцінюваного, причому ці витрати можуть бути більшими або меншими вартості об'єкта на дату оцінки [8, с. 13]. Серед зазначених понять в теорії оцінки поняття "вартість" є базовим, а поняття "ціна" і "витрати" – похідними. За еквівалент, що відображатиме інтегральну величину вартості незалежно від унікальності чи складності оцінюваного об'єкта, слід взяти гроші. Однак, для того, щоб цей об'єкт мав вартість, він повинен володіти двома властивостями – корисністю та рідкісністю, що наділятимуть його в особі потенційного покупця вартістю.

Для проведення оцінки об'єктів інтелектуальної власності суб'єктів господарювання чинні методики оцінки доцільно згрупувати за трьома класичними підходами: витратним, ринковим й дохідним. Однак, як показали результати досліджень [4, с. 132-134], кожен з підходів можна розбити ще на дві групи: групу об'єктивних (вартість обміну) та суб'єктивних (вартість використання) методик. Вартість використання відображає наміри власника об'єкта інтелектуальної власності. До цієї групи відносять такі види вартостей: інвестиційна (investment value),

первісна (initial value), балансова (book value), вартість для цілей оподаткування (tax value). Вартість обміну застосовується для проведення різноманітних операцій з об'єктами. До неї відносять такі види вартостей: ринкову (market value), ліквідаційну (liquidation value), страхову (insurance value), заставну (loan value), вартість заміщення (replacement value).

Первісна вартість ОІВ – це собівартість нематеріальних активів, що виражена у сумі грошових коштів, витрачених на їх придбання (створення). Цей вид вартості пропонуємо обчислювати за такою формулою:

$$B_{\text{первісна}} = \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^{N_c} C_i \times (1+k_d)^t, \quad (1)$$

де C_i – фактичні витрати на створення об'єктів інтелектуальної власності;

t – індекс року;

k_d – коефіцієнт дисконтування;

N_c – кількість статей витрат на створення об'єктів інтелектуальної власності;

T – період понесених витрат (роки).

Балансова вартість ОІВ – це його вартість при залученні на баланс суб'єкта господарювання, тобто це сума документально підтверджених витрат на придбання і використання конкретного ОІВ у процесі капіталізації з відрахуванням амортизації. На основі (1), цю вартість пропонуємо обчислювати за такою формулою:

$$B_{\text{балансова}} = \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^{N_c} C_i \times (1+k_d)^t \times \left(\frac{100\% - \sum_{t=0}^T K_a^t}{100\%} \right), \quad (2)$$

де K_a^t – відсотковий амортизаційний коефіцієнт фізичного та морального зносу у році t протягом періоду T .

Ринкова вартість ОІВ – це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку ІВ відповідного нематеріального активу на дату оцінки внаслідок угоди, укладеної між покупцем та продавцем, після відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін ознайомлена зі справою та діяла добровільно й свідомо. Згідно із (2), цей вид вартості обчислюється за наступною формулою:

$$B_{\text{ринкова}} = \left(\sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^{N_c} C_i \times (1+k_d)^t \times \left(\frac{100\% - \sum_{t=0}^T K_a^t}{100\%} \right) + \sum_{t=0}^{T_{\text{прод}}} \sum_{i=1}^{N_{\text{прод}}} \left(\bar{V}_i^t (P_i^t - C_i^t) - V_i^t (P_i^t - C_i^t) \right) \times K_{\text{опод}} \right), \quad (3)$$

де V_i^t, \bar{V}_i^t – розрахункові обсяги виробництва та реалізації i -го виду продукції, відповідно до i після впровадження об'єктів інтелектуальної власності у процес капіталізації;

P_i^t, \bar{P}_i^t – ціна продажу i -го виду продукції ($i=1, 2, 3, \dots, N_{\text{прод}}$), виготовленої відповідно до i після впровадження об'єктів інтелектуальної власності у процес комерціалізації;

C_i^t, \bar{C}_i^t – собівартість виробництва i -го виду продукції, відповідно до i після впровадження об'єктів інтелектуальної власності у виробничо-господарську діяльність суб'єкта господарювання;

$K_{\text{опод}}$ – коефіцієнт, що враховує податок на прибуток, який рівний $1 + \frac{n_c}{100}$
 n_c – ставка податку на прибуток.

$T_{\text{прод}}$ – тривалість життєвого циклу продукції;

$N_{\text{прод}}$ – асортимент продукції.

Вартість ОІВ для цілей оподаткування – це вартість, що фігурує в якості бази для оподаткування та встановлюється з урахуванням норм чинного податкового законодавства і, як правило, не відповідає ринковій вартості, особливо в країнах з перехідною економікою. Спираючись на (3), обчислюємо її за такою формулою:

$$B_{\text{оподаткування}} = \left(\sum_{t=0}^{T_{\text{прод}}} \sum_{i=1}^{N_{\text{прод}}} \bar{V}_i^t \times \bar{P}_i^t \right) \times \frac{n_c}{100} - \left(\sum_{t=0}^{T_{\text{прод}}} \sum_{i=1}^{N_{\text{прод}}} \bar{V}_i^t \times \bar{C}_i^t \right) \times \frac{n_c}{100}, \quad (4)$$

Ліквідаційна вартість ОІВ – це сума коштів, яку суб'єкт господарювання очікує отримати від реалізації (ліквідації) об'єктів інтелектуальної власності після закінчення терміну їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із ліквідацією (ліквідаційна знижка). Чим нижча ліквідність ОІВ і жорсткіші терміни щодо реалізації, тим більша ліквідаційна знижка. Враховуючи (2), цю вартість розраховуємо за такою формулою:

$$B_{\text{ліквідаційна}} = \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^{N_c} C_i \times (1+k_d)^t \times \left(\frac{100\% - \sum_{t=0}^T K_a^t}{100\%} \right) - \sum_{t=0}^{N_L} C_i^t, \quad (5)$$

де C_i^t – витрати, понесені суб'єктом господарювання при ліквідації ОІВ;

N_L – кількість статей витрат, понесених при ліквідації ОІВ.

У деяких випадках ліквідаційна вартість об'єкта інтелектуальної власності може бути рівною ринковій вартості.

Страхова вартість ОІВ – вартість, обумовлена положеннями договору страхування нематеріальних активів суб'єкта господарювання. Вона не може бути більшою за справжню вартість ОІВ на дату укладання договору страхування. Визначається з метою страхування нематеріального майна і є сукупністю витрат на відтворення точної копії об'єкта, або на створення іншого, аналогічного за функціями (вартість заміщення).

Заставна вартість ОІВ – дисконтована вартість, що визначається для цілей застави нематеріальних активів суб'єктів господарювання, визначена на передбачувану дату закінчення терміну дії договору застави з метою укладення договору застави нематеріального майна. На основі формули (3) ця вартість обчислюється таким чином:

$$B_{\text{заставна}} = B_{\text{ринкова}} - R_i - D_{\text{КВ}}, \quad (6)$$

де R_i – ризикова складова;

$D_{\text{КВ}}$ – дохід кредитної установи від здійснення операції.

Вартість заміщення ОІВ (відновна вартість) – це сума витрат на створення аналогічного за функціями об'єкта, що визначається шляхом індексування первісної вартості з урахуванням суми амортизації. Відновну вартість після переоцінки ОІВ в окремих випадках можна називати первісною, яка на основі (2) обчислюється наступним чином:

$$V_{\text{заміщення}} = \left(\sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^{N_c} C_i \times (1+k_d)^t \times \left(\frac{100\% - \sum_{a=0}^T K'_a}{100\%} \right) \right) \times I_z, \quad (7)$$

де I_z – індекс заміщення ОІВ, що вказує на ступінь аналогічності товару-субституту.

Інвестиційна вартість ОІВ – вартість капіталовкладень для конкретного інвестора, що базується на його інвестиційних вимогах, тобто це вартість об'єкта інтелектуальної власності для конкретної особи, а не вартість на ринку. Цей вид вартості обчислюється за такою формулою:

$$V_{\text{інвестиційна}} = \frac{CF_1}{(1+d)} + \frac{CF_2}{(1+d)^2} + \dots + \frac{CF_t}{(1+d)^t}, \quad (8)$$

де CF_t – сума чистого грошового потоку за кожний рік періоду зростання інтелектуальної власності;

d – необхідний рівень доходу на інтелектуальну власність;

t – кількість років у період зростання інтелектуальної власності як товару.

Застосування одного із типів вартості до інтелектуальної власності залишається дискусійним питанням та залежить від виду та характеру нематеріального активу, стабільності й природи доходу, що генерується з його допомогою, можливості комерційного використання. Оцінці ОІВ належить особливе місце, оскільки вона найточніше відображає дійсну цінність нематеріальних активів та майбутні вигоди (надходження чистого прибутку), які одержить власник від володіння ними при приватизації суб'єкта господарювання.

Отже, визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності та внесення їх на баланс суб'єктів господарювання дозволить збільшити вартість майна, отримати додатковий прибуток та сприятиме зростанню конкурентоспроможності продукції. Результати оцінки є основою для прийняття поточних та стратегічних рішень в процесі капіталізації, або комерціалізації ОІВ. У першому випадку власники й менеджери отримують інструмент управління вартістю суб'єкта господарювання, а в іншому – з'являється можливість показати потенційному інвестору чи кредитору процес створення його вартості.

Список літератури

1. Про оціночну діяльність [Текст] : закон України: № 2658-03, від 12 грудня 2001 року із змінами та доповненнями.
2. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності [Текст] : національний стандарт № 4 № 1185, від 03.10.2007 р.
3. Нематеріальні активи [Текст] : положення (стандарт)

бухгалтерського обліку 8 // Українська інвестиційна газета. – 2001. - № 48(320). – С. 26-29.

4. Бабій, П. Підходи до оцінки інтелектуальної власності підприємства [Текст] / П. Бабій // Економічний аналіз : збірник наук. праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – С. 132-134.
5. Бойчик, І. М. Економіка підприємства [Текст] / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан. – К.: "Каравела"; Львів: "Новий світ – 2000", 2001. – 298 с.
6. Гринчуцький, В. І. Економіка підприємства [Текст] : навч. посіб. / В. І. Гринчуцький, Е. Т. Каранетян, Б. В. Погріщук. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
7. Edvinsson, L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower [Text] / L. Edvinsson, M. Malone. – New-York: Harper Business.
8. Макаров, Д.М. Оценка инвестиционной стоимости объектов интеллектуальной собственности в условиях экономики переходного периода [Текст] / Д. М. Макаров. – М.: 1999.
9. Чеботарев, Н. Ф. Оцінка вартості підприємства (бізнесу) [Текст] / Н. Ф. Чеботарев. – К.: 2009.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uchebnik-besplatno.com>.

РЕЗЮМЕ

Бабій Петро

Иновационные принципы оценки объектов интеллектуальной собственности при приватизации предприятий

В статье рассмотрены виды стоимости объектов интеллектуальной собственности предприятий и определены основные инновационные принципы для их расчета в процессе коммерциализации или капитализации.

RESUME

Babiy Petro

Innovative principles of evaluation of intellectual property rights in the privatization of enterprises

The types of value of intellectual property rights of enterprises and the basic principles of innovation for their calculation in the process of commercialization and capitalization have been considered in the article.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті визначено теоретичні основи поняття трудових ресурсів. Досліджено процес та проблеми управління останніми, а також шляхи їх вирішення, зокрема етапи та підсистеми.

Ключові слова: трудові ресурси, управління, комунікації.

У конкурентному середовищі підприємство прагне зміцнити своє економічне становище через досягнення переваг над конкурентами. Однією з важливих передумов конкурентоспроможності підприємства є наявність трудових ресурсів та їх раціональне використання [1]. Саме використання трудових ресурсів дозволить підвищити ефективність управління підприємствами в сучасних умовах. Але на сьогодні проблема управління трудових ресурсів недостатньо досліджена.

У зв'язку з цим актуальним є аналіз основних теоретичних підходів до управління трудовими ресурсами в організації, а так само вдосконалення механізму управління ними.

Проблеми, що стосуються розвитку та ефективного використання трудових ресурсів, розглянуто в працях вітчизняних і зарубіжних учених, таких, як: Адамчук В. В. [2], Богиня Д. П. [3], Бойчук М. І. [12], Волович О. Б. [11], Жук М. В. [5], Заярна Н. М. [9], Калина А. В. [9], Кіндрацька Г. І. [1], Ковальов В. М. [4], Красноженова Г. Ф. [8], Чалий О. І. [6], Юсупов Р. Н. [7].

Мета статті полягає в уточненні поняття «трудоі ресурси» в діяльності підприємства, що дасть можливість систематизувати теоретичні уявлення про управління трудовими ресурсам, виявити проблеми та шляхи для їх вирішення.

Термін «трудоі ресурси» вперше застосував академік С. Г. Струмліні у 20-х роках ХХ століття. У 1954 році Міжнародна конференція статистиків праці затвердила визначення «загальні трудоі ресурси», серед яких виокремлюють «власне трудоі ресурси» і «військовослужбовців» [2].

Дослідження демонструють різноманітні підходи до питання та виявляють брак єдиної точки зору.

Богиня Д. П. та Грішнова О. А. визначають трудоі ресурси як частину населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві [3].

Ковальов В. М., Рижиков В. С., Єськов О. Л., Чернетко І. М. та Атаєва О. А. підкреслюють, що це [4] частина населення, яка проживає на певній території, володіє фізичними й інтелектуальними здібностями, знаннями, навичками й уміннями, необхідними для роботи у певній трудовій сфері.

Покропивний С. Ф. бачить їх як частину працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає тій чи іншій сфері діяльності.

Розглядаючи проблему трудових ресурсів, Ожегов С. І., Шведова Н. Ю. наголошують на тому, що це частина населення країни, яка здатна працювати, брати участь у процесі виробництва.

Жук М. В. [5] зазначає, що категорія «трудоі ресурси» характеризується через сукупність осіб обох статей працездатного віку (жінки від 16 до 55, чоловіки – від 16 до 60 років), здатних брати участь у виробництві товарів та послуг, а також осіб обох статей, старших і молодших за працездатний вік, зайнятих у суспільному виробництві.

На думку таких авторів, як Чалий О. І., Лобза А. В. [6], до «трудоі ресурсів» належать працюючі та непрацюючі громадяни, чинна і потенційна робоча сила суспільства.

Таким чином, більшість авторів розглядає трудоі ресурси як частину населення, яка володіє необхідними знаннями та навичками для роботи у певній трудовій сфері.

Грунтуючись на проведеному аналізі думок різних авторів, дамо визначення трудових ресурсів, яке в подальшому будемо використовувати в дослідженні. Під трудовими ресурсами розуміємо ту частину працездатного населення країни, що володіє певною освітою, кваліфікацією, фізичним і розумовими здібностями необхідними, щоб брати участь у тій чи іншій сфері діяльності.

Ефективне використання трудових ресурсів нерозривно пов'язане з процесом їх управління. Юсупов Р. Н. [7] зазначає, що управління останніми визнається однією з найбільш важливих сфер діяльності організації будь-якого рівня ієрархії, здатною багаторазово підвищити її ефективність, а поняття «управління трудовими ресурсами» розглядається автором у досить широкому діапазоні: від економіко-статистичного до філософсько-психологічного.

Красноженова Г. Ф., Сімонін П. В. під управлінням розуміють найбільш ефективний спосіб цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт з метою зміни первісного стану та виведення

його на більш якісний рівень. А управління трудовими ресурсами вони розглядають як центральну проблему управління суспільним відтворенням, оскільки воно значно впливає на його наповнюваність специфічним ресурсом для подальшого використання з метою збільшення валового внутрішнього продукту в країні [8].

На відміну від Красноженової Г. Ф. та Сімоніна П. В., які зазначають, що управління трудовими ресурсами спрямоване на збільшення валового внутрішнього продукту в країні, Калина А.В. вважає, що управління трудовими ресурсами - це складова частина управління як матеріальним, так і духовним виробництвом, яка покликана забезпечити зайнятість працездатного населення та його оптимальний розподіл між галузями й регіонами країни, задовольнити потреби народного господарства в кваліфікованих кадрах [9].

Кожен із фахівців у своєму визначенні підкреслює важливість управління трудовими ресурсами як невід'ємної частини управлінської діяльності підприємства, а також виділяють його як спосіб підвищення ефективності діяльності організації. Розглянувши кожну думку, можемо сказати, що управління трудовими ресурсами - це компонент управління будь-якої організації, діяльність, що спрямована на найбільш ефективне використання працівників для досягнення цілей підприємства.

Управління трудовими ресурсами містить у собі такі етапи:

1. Планування ресурсів - розроблення плану задоволення майбутніх потреб у людських ресурсах.

2. Набір персоналу - формування резерву потенційних кандидатів для усіх посад.

3. Відбір - оцінювання кандидатів на робочі місця і відбір кращих з резерву, окресленого в ході набору.

4. Профорієнтація й адаптація - вступ найнятих робітників в організацію та її підрозділи, розвиток у робітників розуміння того, що очікує від них організація і яка праця заслуговує на високу оцінку.

5. Навчання - розроблення програм для навчання трудовим навичкам, які необхідні для ефективного виконання роботи;

6. Оцінка якості трудових ресурсів - створення методик оцінювання трудової діяльності і доведення її до робітника.

7. Визначення заробітного фонду і пільг - розроблення структури заробітної плати і пільг з метою залучення, наймання і збереження службовців.

8. Готування керівних кадрів, управління просуванням по службі - створення програм, спрямованих на розвиток здібностей і підвищення ефективності праці керівних кадрів [10].

Проаналізувавши етапи управління трудовими ресурсами, можна виділити їх підсистеми, які розглянемо за допомогою наступної схеми (рис. 1) [11].

З цієї схеми видно, що управління трудовими ресурсами складається з їх формування, розвитку, а також підвищення якості трудової діяльності. У свою чергу формування трудових ресурсів на підприємствах починається з планування необхідної їх кількості, далі йде набір, підбір відповідного персоналу та визначення розміру заробітної плати. Розвиток трудових ресурсів відбувається за рахунок професійної орієнтації та адаптації, підготовки кадрів, оцінки їх трудової діяльності, підготовки керівників та



Рис. 1. Підсистеми управління трудовими ресурсами на підприємствах

управління просуванням по службі. Підвищення якості трудової діяльності може здобуватися за допомогою мотивації праці та удосконалення її організації та оплати, а також організації ефективних комунікацій між працівниками підприємства різних рівнів.

Із цієї схеми можна зробити висновок, що найбільший успіх підприємство при управлінні трудовими ресурсами чекає тоді, коли функціональні підсистеми будуть узгоджені в часі та просторі, а також застосовувані одночасно [12]. Але здебільшого ця вимога підприємством не виконується, тому виникають проблеми в управлінні трудовими ресурсами. Так на стадії планування керівнику треба визначити необхідну для досягнення мети підприємства кількість трудових ресурсів. На жаль, найчастіше планування людських ресурсів ведеться неналежним чином або ж не отримує належної уваги [13.]. Тому все більш важливим завданням підприємств стає створення нових, більш ефективних систем управління [14.].

Сучасна ситуація у сфері управління трудовими ресурсами в країні є результатом існування проблем та суперечностей, які тривалий час не вирішувались та продовжують загострюватися. Так короткострокова орієнтованість економічної діяльності, відсутність значних довгострокових проектів при недостатньому інвестуванні виробничої сфери приводять до старіння виробничої бази [15]. Низька якість робочих місць, що має негативний вплив на функціонування ринку праці, неефективне управління трудовими ресурсами призводять до зниження продуктивності праці, втрати кадрових ресурсів у зв'язку з виробничим травматизмом та професійними захворюваннями, високої плинності кадрів на роботах, що пов'язані з важкими умовами праці. Також гостро стоїть проблема заробітної плати, тому що оплата праці виступає як найважливіший засіб стимулювання росту виробництва, покращення якості продукції, підвищення ефективності виробництва та зміцнення дисципліни.

Отже, для того, щоб діяльність підприємств була ефективною, потрібно залучати працівників до праці та вирішення питань, що пов'язані з нею, необхідно стимулювати персонал для досягнення максимальних результатів та шукати нові підходи до підвищення продуктивності праці та кар'єрного зростання працівників. Тому необхідно розробляти стратегії управління трудовими ресурсами з урахуванням не тільки світового досвіду, а й особливостей підприємства. Вкладення в людські ресурси стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності і виживання фірми. У зв'язку з цим витрати, пов'язані з персоналом, розглядаються вже не як втрати, а як інвестиції в людський капітал – основне джерело прибутку.

Таким чином у сучасних умовах господарювання ефективно функціонування підприємств, підвищення конкурентоспроможності продукції та економіки визначається безліччю чинників, серед яких важливе місце посідають трудові ресурси. Для підприємств вони стають невід'ємною частиною управлінської діяльності, а також таким ресурсом, який здатен підвищити ефективність діяльності організації.

На підставі аналізу думок вітчизняних та зарубіжних вчених трудові ресурси були визначені як працездатна частина населення, що володіє певною освітою, кваліфікацією, фізичним і розумовими

здібностями необхідними, щоб брати участь у тій чи іншій сфері діяльності. Однак поняття трудових ресурсів нерозривно пов'язане з процесом управління ними.

Головна задача управління трудовими ресурсами полягає у тому, щоб їх формування, розвиток, а також підвищення якості трудової діяльності були узгоджені в часі та просторі, а також застосовувані одночасно.

У статті розглянуто основні етапи та підсистеми управління трудовими ресурсами. Серед етапів можна виділити такі: планування ресурсів; набір персоналу; відбір; профорієнтація й адаптація; навчання; оцінка якості трудових ресурсів; визначення заробітного фонду і пільг; підготування керівних кадрів, управління просуванням по службі.

Проаналізовано основні проблеми управління трудовими ресурсами, серед яких: низька якість робочих місць, зниження продуктивності праці, висока плинність кадрів, незадовільна заробітна плата. Вирішити їх можливо за рахунок стимулювання персоналу, створення нових, більш ефективних систем управління, створення нових підходів до підвищення продуктивності праці та кар'єрного зростання працівників, підвищення якості комунікацій всередині організації.

Список літератури

1. Кіндрацька, Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика [Текст] : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній. – Львів: Магнолія Плюс, 2006. – 428 с.]
2. Адамчук, В. В. Економіка труда [Текст] / В. В. Адамчук, Ю. П. Кокин, Р. А. Яковлев. – М.: Финстатинформ, 1999. – С. 23-39.
3. Богиня, Д. П. Основи економіки праці [Текст] : навчальний посібник/ Д. П.Богиня, О. А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2002.- 313с.
4. Ковальов, В. М. Методи матеріального стимулювання ефективного використання трудового потенціалу [Текст] / В. М. Ковальов, В. С. Рижиков, О. О. Атаєва // Продуктивність. – 2004. – № 2. – С. 6–10.
5. Жук, М.В. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу [Текст] / М. В. Жук. – Чернівці : Рута, 2004. – 352 с.
6. Чалий, О. І. Трудові ресурси: аспекти формування та розвитку [Текст] : монографія / О. І. Чалий, А. В. Лобза / Дніпропетровський держ. фін. ек. ін-т. – Дніпропетровськ, 2003. – С. 92 – 96.
7. Юсупов, Р. Н. Формирование трудовых ресурсов в условиях переходной экономики [Текст] / Р. Н. Юсупов // Аграрная наука. – 1999. – № 1. – С. 10-15.
8. Красноженова, Г. Ф., Сімонін П. В. Управление трудовыми ресурсами [Текст] : учебное пособие / Г. Ф. Красноженова, П. В. Сімонін – Москва: ИНФА М, 2008. – 160 с
9. Калина, А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка [Текст] / А. В. Калина. – К. : Видво МАУП, 2003. – 312 с.
10. Заярна, Н. М. Проблеми і перспективи розвитку трудових ресурсів в Україні [Текст] / Н. М. Заярна, О. М. Каралюс // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3. – С. 172-175.
11. Волович, О. Б. Ефективність управління трудовими ресурсами поліграфічних підприємств [Текст] / О. Б. Волович // Українська академія друкарства. – Львів, 2011. – С. 6
12. Бойчик, М. І. Економіка підприємства [Текст] : навчальний посібник / М. І. Бойчик, М. І. Харів. — Львів: Сподом, 1998. – 212 с.
13. Жуковський, М. О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства [Текст] / М. О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки. – № 2 (68). – 2007. – С. 182.

-
14. Крушельницька, О. В. *Управління трудовими ресурсами [Текст] : навч. посібник / О. В. Крушельницька* – К.: Кондор, 2007. – 224 с.
 15. Качан, Є. П. *Управління трудовими ресурсами [Текст] : навч. посібник / Є. П. Качан, Д. Г. Шушпанов* – К.: Видавничий Дім „Юридична книга”, 2005. – 358 с.

РЕЗЮМЕ

Боднар Алина, Боднар Татьяна

Теоретические основы управления трудовыми ресурсами на предприятиях

В статье определены теоретические основы понятия трудовых ресурсов. Исследован процесс и проблемы управления трудовыми ресурсами, а также пути их решения, в частности этапы и подсистемы.

RESUME

Bodnar Alina, Bodnar Tetyana

Theoretical bases of labor forces management at the enterprises

Theoretical bases of labor forces management at the enterprises are defined in the article. The process and problems of labor forces management a well as their solution, namely the stages and subsets are analyzed.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ЗМІН У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ І ОРГАНІЗАЦІЯМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Розглянуто структурні зміни у системі управління підприємствами і організаціями залізничного транспорту України. Визначено основні форми трансформації, що використовуються у процесі реструктуризації підприємств і організацій цієї галузі упродовж формування та розвитку ринкових відносин. Окреслено недоліки та переваги функціонального підходу до управління підприємствами і організаціями залізничного транспорту.

Ключові слова: реструктуризація, трансформація, реорганізація, система управління, залізничний транспорт, рівні управління, функції управління.

У часи незалежності України та формування її державності досить гостро постала проблема реформування транспортної, зокрема залізничної, системи. У цьому напрямку уже зроблені певні кроки: прийнята програма реформування залізничного транспорту, яка передбачає використання акціонерної форми організації діяльності, проводиться оцінка матеріально-технічного стану, відбуваються процеси корпоратизації та акціонування, створюються асоціації. Проте існує велика кількість загроз, що пов'язані з внутрішньодержавними проблемами (політична нестабільність, відсутність чіткої зовнішньоекономічної стратегії, падіння реальної платоспроможності населення, домінування процесів стагнації у багатьох галузях економіки, недієве законодавство, загострення енергетичних проблем тощо), які негативно відображаються на темпах розвитку залізничного транспорту і показниках його роботи.

Проблема реформування залізничного транспорту є актуальною, і нею займаються як науковці, так і транспортники, які прагнуть забезпечити його високий рівень конкурентноздатності, підвищити кількісні та якісні показники функціонування. В Україні цим питанням присвячені наукові праці Бараша Ю. С., Диканя В. Л., Ільчука В. П., Кірпи Г. М., Котлубай В. М., Лозової Т. І., Макаренка М.В., Мукмінової Т. А., Сича Є. М., Соколовської Н. С., Сунітко М. П., Цветкова Ю. М., Чабанової Н. В. та інших. Однак, на наш погляд, у сучасному науково - практичному здобутку бракує досліджень трансформації системи управління підприємствами і організаціями залізничного транспорту з урахуванням їх специфіки.

Тому метою статті є аналіз структурних змін у системі управління підприємства і організаціями залізничного транспорту України та визначення напрямів подальшого розвитку з урахуванням вимог сьогодення.

Досвід реформування структури управління залізничним транспортом у різних державах Європи показав, що кожна країна здійснює його, враховуючи як директивні документи Європейського співтовариства, так і особливості власної системи

управління. У випадку України система управління залізничним транспортом формувалася за радянських часів і була спрямована на вирішення її завдань. Зі зміною системи господарювання виникла необхідність побудови не тільки нової системи господарювання, але й створення практично нової системи управління, зокрема залізничним транспортом. Цей період тривав упродовж 1991-2000 рр. Паралельно відбувався процес адаптації підприємств галузі до нових умов господарювання. Була проведена жорстка централізація, яка дозволила не втратити цілісність даної галузі й позитивно вплинула на результати господарювання у подальші роки.

Необхідно також зазначити, що для реалізації поставлених завдань вітчизняної економіки була побудована нова система управління, яка передбачала створення держаного підприємства «Укрзалізниця», що станом на 1.01.2012 р. у своєму підпорядкуванні має 6 доріг (залізниць), що сприяють здійсненню вантажних і пасажирських перевезень - Донецька, Львівська, Придніпровська, Одеська, Південна і Південно-Західна. До її структури належить низка допоміжних підприємств, що були створені для забезпечення перевізного процесу залізничними підприємствами - це Дарницький вагонобудівний завод, Гниванський завод спецзалізобетону; Коростенський завод залізобетонних шпал; Кременчуцький завод залізобетонних шпал; Попаснянський вагоноремонтний завод; Стрийський державний вагоноремонтний завод; Старокостянтинівський завод залізобетонних шпал; виробничі об'єднання: Український державний центр залізничних рефрижераторних перевезень; Український державний центр по експлуатації спеціалізованого рухомого складу «Укрспецвагон», ГП «Укрзалізничпостач»; ГП «Вінницятрансприлад». Крім того, у складі «Укрзалізниці» працює Центральна станція зв'язку, підприємство «Донбасшляхпостач» і «Укртрансфармація», Головний інформаційно-обліковий центр, Український державний розрахунковий центр міжнародних перевезень; ГП «Український центр механізації дорожніх робіт», Український центр по обслуговуванню пасажирів [6].

Також до її структури входить низка соціальних і курортних об'єктів, що допомагають керівництву Укрзалізниці формувати соціальний пакет для працівників всієї галузі. Проте наявність значної кількості об'єктів господарювання різного призначення, монопольне становище на ринку перевезень, постійне зростання тарифів обумовили здійснення оцінювання цієї структури управління не тільки для підвищення ефективності діяльності, але і пошуку шляхів зростання конкурентоспроможності як на національному, так й міжнародному ринках.

Загальна організаційна структура управління залізничним транспортом станом на 1.01.2012 року представлена відповідними рівнями управління (табл.

1), які спрямовані на вирішення конкретних завдань. Таким чином, на сьогодні існує 6 рівнів управління підприємствами залізничного транспорту, які передбачають здійснення згідно з транспортним законодавством: державне управління – Кабінет Міністрів України, Міністерство інфраструктури України, галузеве – «Укрзаліниця» - залізниці (дирекції) – лінійні підприємства. Хоча Д. В. Зеркалов подає дещо інший підхід, а саме: державний – «Укрзаліниця», рівень залізниць – 6 доріг, лінійний рівень – 28 лінійних підприємств (дирекцій – відділень – залізниць і підприємств з перевезення вантажів та пасажирів) [3].

У результаті на сьогодні організаційна структура

Таблиця 1. Характеристика рівнів управління підприємствами залізничного транспорту України станом на 1.01.2012 року

Рівні управління	Основні функції
Кабінет Міністрів України	Затверджує статут залізниць; призначає та звільняє керівників залізниць; затверджує тарифну політику; встановлює Укрзалізниці державне замовлення щодо перевезень пасажирів і вантажів.
Міністерство інфраструктури	Приймає програми розвитку залізничного транспорту та координує його роботу з іншими видами транспорту; організовує розробку проектів нормативно-правових актів; сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків залізниці
Укрзаліниця	Здійснює управління економічною та операційною діяльністю залізниць; розподіляє доходи між залізницями; планує обсяги перевезень і відповідає за доведення їх до залізниць; організовує роботу залізниць; розробляє концепції розвитку залізничного транспорту; гарантує безпеку перевезень та безперерйність перевізного процесу; представляє інтереси залізниць у міжнародних організаціях. Є юридичною особою.
Залізниці	Здійснює оперативне керівництво експлуатаційною роботою; відповідає за реалізацію всіх програм; здійснює управління виробничою та фінансовою діяльністю основних та допоміжних структурних підрозділів; проводить ревізії; визначає норми витрат матеріалів, палива, електроенергії і запасних частин; аналізує проекти та надає дозвіл на будь-які дії, пов'язані з залізничним майном. Є юридичною особою.
Дирекції	Не є юридичною особою. Це підрозділи залізниць, що здійснюють експлуатаційну діяльність. Відповідає за реалізацію всіх постанов, директив, наказів вищезазначених рівнів управління. Організовує оперативне управління і координацію роботи структурних підрозділів та організацій. Складає окремий баланс, організовує в установленому порядку бухгалтерський та статистичний облік.
Лінійні підприємства	Структурні підрозділи, що відносяться до галузевої служби та виконують визначену експлуатаційну роботу

системи управління залізничним транспортом України не зазнала суттєвих змін трансформації за останній час. Відповідно, якщо ми спробуємо розподілити функції управління підприємствами залізничного транспорту (табл. 2), то основні положення сконцентровані на вищому рівні управління, що свідчить про високий рівень централізації прав і повноважень. Результати цієї матриці були складені на основі аналізу програм розвитку залізничного транспорту, офіційних відомостей Укрзалізниці, де основним критерієм оцінювання функцій мотивації були наявність прав і повноважень відповідного рівня управління. Якщо розподілити всі функції, то поточні питання Укрзаліниця вирішує сама. Кадрові, технічні, маркетингові, цінові та інші вона може вирішувати сама, проте найскладніша ситуація існує з економічними та фінансовими повноваженнями, які постійно змінюються.

Зокрема це стосується тарифної політики, яка є одним із найбільш болючих питань як для клієнтів, так і самої Укрзалізниці. На законодавчому рівні чітко визначено, що тарифна політика є прерогативою Укрзалізниці, проте на практиці все не так. Нині

тарифна політика обов'язково узгоджується з Кабінетом міністрів України. Ситуація з тарифами на транзитні перевезення є заплутаною.

Відповідно до постанови КМУ № 262 від 29.02.1996 р. усі функції щодо формування та реалізації тарифної політики покладені на Укрзаліницю, як і в інших державах. Водночас до постанови № 789 від 6.06.2006 р. ці функції виконував Мінтранс, який став виконавчим органом. При цьому функції встановлення транзитних тарифів, як і його виконавчого органу, були визначені нещодавно постановою КМУ № 893, згідно з якою це знову стає компетенцією Укрзалізниці, що сприяє формуванню гнучкої тарифної політики [5]. Таким чином, постійне змінювання одного з економічних методів управління підприємствами залізничного транспорту призводить до зниження не тільки ефективності діяльності, але й зацікавленості у результатах господарювання.

Необхідно звернути увагу і на ті підприємства й організації, які внаслідок реструктуризації та корпоративізації були перетворені на акціонерні товариства та виведені з-під її прямого контролю. Це стосується, зокрема, промислового залізничного транспорту – відомчого, який за радянських часів

Таблиця 2. Дослідження функцій менеджменту за важливістю їх використання по рівнях управління підприємствами залізничного транспорту України

Рівні управління		Типові представники	Функції менеджменту			
			Планування	Організація	Мотивація	Контроль
Вищий	Мінтранс	Міністр транспорту та зв'язку	Середнє	Низька	Низька	Високий
	Укрзалізниця	Генеральний директор, заступники, керівники главків	Високе	Висока	Висока	Високий
Середній	Дорога (залізниця)	Начальник залізниці, заступники	Середнє	Висока	Висока	Середній
Низовий	Дирекція	Начальник дирекції, заступники	Низьке	Середня	Середня	Середній
	Лінійне підприємство	Керівники	Низьке	Середня	Низька	Низький

практично був рівноцінним транспорту загального користування. У період, коли промисловість будувалася і керувалася по галузевій системі, цей транспорт поєднувався відповідними транспортними управліннями, главками та іншими подібними структурами, що здійснювали централізовано контроль за його роботою, технічним розвитком, методологічним супроводженням взаємодії з природним монополістом-транспортом загального користування і виробництвом, що безпосередньо обслуговується. При переході від старої системи до функціонального управління діяльність усього транспортного комплексу в складі, визначеному Законом України «Про транспорт», повинна спрямовуватися відповідним Міністерством як вищим органом виконавчої влади на транспорті. Фактично склалося так, що обов'язки Міністерства транспорту та зв'язку України поширилися тільки на транспорт загального користування, у зв'язку з чим відомчий залишився навіть без методологічного посібника з великого кола специфічних технічних, юридичних, організаційних питань, властивих загальним частинам транспортного комплексу, що повинні працювати в єдиному ритмі та чіткій взаємодії [2].

Враховуючи ці обставини, з ініціативи деяких найпотужніших металургійних підприємств у травні 2003 р. створена й почала працювати Асоціація підприємств власників відомчого транспорту та операторів вантажних залізничних перевезень «Укрвідтранс». Рішення засновників про утворення Асоціації «Укрвідтранс» знайшло широку підтримку представників підприємств гірничо-металургійного комплексу (металургійних, гірничо-збагачувальних, феросплавних, коксохімічних підприємств, власників залізничного рухомого складу, операторських компаній), інших підприємств народного господарства, представників транспорту загального користування України, Міністерства промислової політики України та їх структурних підрозділів. Головними цілями Асоціації «Укрвідтранс» є координація і консолідація зусиль учасників для вирішення загальних проблем професійної діяльності, захист законних прав і інтересів підприємств-учасників Асоціації в питаннях їх взаємовідносин із

транспортом загального користування. На сьогодні вона входить до підприємств залізничного транспорту [8]. Це дозволяє зазначити, що організаційна структура системи управління підприємствами залізничного транспорту України представлена сукупністю значної кількості організацій і підприємств, які утворюють горизонтальні і вертикальні взаємозв'язки, що відіграють важливу роль не тільки для залізничного транспорту, але й інфраструктури економіки України. В умовах широкомасштабної інформатизації цей фактор відіграє ключову роль для системи управління підприємствами галузі і обумовлює складність трансформаційних процесів. Отже, ми можемо зробити висновок, що з 1991 по 2009 роки система управління залізничним транспортом була ієрархічною і складною, проте процеси широкомасштабної інформатизації створюють передумови для наступного етапу трансформації системи управління.

Здійснюючи автоматизацію робочих місць працівників різних рівнів управління, апарату управління, сучасне інформаційне забезпечення сприяє більш оперативному отриманню інформації, спрощенню обліку та проведення аналітичного аналізу, зменшенню часу на обробку інформації тощо. Водночас саме ці переваги процесу інформатизації водночас обумовлюють необхідність використання сучасних методів організаційного перепроєктування, що спрямовані на усунення недоліків відповідної організаційної структури та створення ефективної, гнучкої, конкурентоспроможної системи управління залізничними підприємствами. Адаптація на рівні галузі система управління представлена комбінованою організаційною структурою, що синтезована у багаторівневі, ієрархічні територіально-галузеві структури із складними наскрізними схемами взаємозв'язків і підпорядкування.

Це поєднання лінійно-функціональної та лінійно-штабної організаційних структур: керівникові Укрзалізниці підпорядковуються його заступники з таких напрямів: охорони праці та метрологічного забезпечення (ЦЗ-1), управління рухомим складом (ЦЗТ), експлуатаційної роботи (ЦЗМ), фінансових та економічних питань (ЦЗЕ), пасажирських перевезень

(ЦЗЛ), програм розвитку лікувальної бази (ЦЗС); інспекція, управління зовнішніх зв'язків, управління капітальних вкладень, воєнізованої охорони, юридичне управління, управління справами.

Заступники мають у підпорядкуванні головки комерційного управління, локомотивного господарства, колійного господарства, електрифікації та електропостачання, перевезень, розвитку та інвестицій, матеріально-технічного забезпечення, кадрової та соціальної політики, охорони й організації праці, безпеки руху тощо. На рівні 6 залізниць головки представлені службами, а саме: перевезень (Д),

локомотивного (Т), вагонного (В), колійного (П), сигналізації і зв'язку (Ш), вантажної й комерційної роботи (М), електрифікації та електропостачання (Е), пасажирського (Л) господарств, які у свою чергу мають структурні підрозділи. При цьому вони є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими [4, с.25]. Це дозволяє визначити такі недоліки та переваги функціонального підходу до системи управління залізничними підприємствами (табл. 3), що автоматично проектується і на систему управління підприємств даної галузі.

Таблиця 3. Недоліки та переваги функціонального підходу у системі управління підприємствами залізничного транспорту України

Переваги	Недоліки
Висока компетентність спеціалістів, які відповідають за виконання конкретних функцій	Підрозділи зацікавлені у реалізації лише своїх цілей і завдань
Можливість підготовки якісної методичної інформації стосовно конкретних проблем	Зменшується оперативність роботи органів управління
	Зменшується рівень відповідальності виконавців за роботу через подвійне підпорядкування
	Використання переважно адміністративних методів управління

На нашу думку, у цьому випадку недоліками, які суттєво знижують ефективність системи управління залізничними підприємствами, є:

- зацікавленість структурних підрозділів у реалізації лише власних цілей;
- використання стилю управління, який характеризується високим рівнем централізації, що надає перевагу адміністративним методам організації роботи підприємств залізничного транспорту, тобто через розпорядження, інструкції, накази, внутрішні документи. Відповідно домінуючим способом передачі інформації є директивний, а саме «зверху – вниз», що в умовах ринкової економіки призводить до зниження ефективності системи управління. Цей спосіб притаманний рухові інформації на багатьох державних підприємствах;
- централізація всіх грошових потоків підприємств залізничного транспорту на вищому рівні управління.

Це дозволяє визначити, що на сучасному етапі одним із найбільш вагомих факторів, що впливає на ефективність діяльності підприємств залізничного транспорту, стає інформаційний механізм, який знаходиться на стадії утворення. Його матеріально-технічна база лише формується і адаптується до потреб Укрзалізниці та її клієнтів. Удосконалюється процес використання Інтернет- технологій для підвищення рівня задоволення потреб споживачів у послугах залізничного транспорту. Створюються спеціальні інформаційні продукти для задоволення потреб, які, на жаль, дуже швидко змінюються, що ускладнює роботу працівників на нижчих рівнях управління та іноді призводить до зниження ефективності поточної діяльності. Зважаючи на те, що система управління Укрзалізницею знаходиться у динамічному розвитку, то, на нашу думку, необхідно враховувати і трансформаційні процеси, а саме - роздержавлення та акціонування, які використовуються на сучасному етапі в процесі реформування залізничної галузі. Особливої уваги

заслужують форми, які використовуються у процесі трансформації підприємств і організацій останньої (табл. 4).

При дослідженні кількісних показників трансформаційних процесів на залізничних підприємствах було виявлено, що на цей напрямок на сьогодні звертається незначна увага. Хоча, маючи такі достовірні дані, можна визначити напрями підвищення ефективності діяльності, доцільності проведення змін, шляхи організаційного розвитку та планувати інноваційну політику.

Проте на сьогодні не існує повної статистичної інформації про приватні підприємства, які працюють у галузі, що не дозволяє визначити глибину впливу трансформаційних процесів на результати господарювання залізничних підприємств. Аналізуючи структурні зміни на підприємствах залізничного транспорту, ми виявили домінування таких форм перетворення: взяття в оренду основних засобів інших підприємств; збільшення шляхом купівлі.

За досліджуваній період практично не використовувався поділ і відновлення підприємства, яке було створене раніше. Це у свою чергу вказує на те, що існують внутрішні потреби, які заслуговують на увагу, адже вони можуть підсилити слабкі та зменшувати сильні сторони. Таким чином, структурні зміни на підприємствах залізничного транспорту відбуваються надзвичайно повільно, а їх наявні потужності у разі зростання економіки України можуть стати стримуючим фактором її розвитку. Унаслідок дослідження структурних змін на транспортних підприємствах також встановлено, що матеріали Державного комітету статистики не містять інформації про основні організаційно-правові форми підприємств, які відносяться лише до залізничних. Проте існує загальна інформація по галузі транспорту та зв'язку, яка станом на 1.01.2010 року свідчить, що найбільша питома вага припадає на колективні підприємства (9141), державні (821), акціонерні товариства, зокрема ВАТ (2031), товариства з додатковою відповідальністю (13074), ЗАТ (1189) та

представництва (3892).

Отже, на сучасному етапі у залізничній галузі широко відбуваються процеси реструктуризації, корпоративізації та акціонування, які створюють передумови не тільки для розвитку транспортних підприємств в умовах конкуренції, але й дозволяють формувати конкурентоспроможність їх системи управління. Однак, як показує світова практика, ці процеси потребують і подальших досліджень та оцінки в ринкових умовах господарювання, адже залізничний транспорт для багатьох держав має стратегічне значення.

Список літератури

1. Про затвердження Статуту залізниць України [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 6 квітня 1998 року № 457. -- Режим доступу: <http://www.ktd.ua>. – Заголовок з титлу екрану.
2. Про затвердження концепції Державної програми реформування залізничного транспорту України [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 р. N 651-р. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. – Заголовок з титлу екрану.
3. Зеркалов, Д. В. Транспорт України / Д. В. Зеркалов. – К. : Основа, 2002. – 416с. (Довідник: у двох кн., кн. 1).
4. Макаренко, М. В. Транспортний сектор економіки України: тенденції та проблеми розвитку / М. В. Макаренко // Економіст. – 2007. – №6. – С. 24-27.
5. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ktd.ua>. – Заголовок з титлу екрану.
6. Офіційний сайт Укрзалізниці [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.uz.gov.ua/>. – Заголовок з титлу екрану.
7. Організаційно-економічний механізм реформування залізничного транспорту / [Макаренко М. В., Лозова І. О., Олійник Г. Ю., Снітко М. П., Соколовська Ю. П., Труханов Ю. П.]. – К.: КУЕТТ, 2007.- 428с.
8. Офіційний сайт Міністерства транспорту України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.mintrans.gov.ua>. – Заголовок з титлу екрану.
9. Садюк, В. Реорганізація галузі залізничного транспорту та системи органів регулювання, спрямована на удосконалення регулювання галузі транспорту [Електронний ресурс] / В. Садюк. – Режим доступу : <http://www.ktd.gov.ua>. – Заголовок з титлу екрану.
10. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / за ред. В. М. Гейця. – К., 1999. – 500 с.

РЕЗЮМЕ

Глебова Алла

Анализ структурных изменений в системе управления предприятиями и организациями железнодорожного транспорта Украины

Рассмотрены структурные изменения в системе управления предприятиями и организациями железнодорожного транспорта Украины. Определены основные формы трансформации, используемых в процессе реструктуризации предприятий и организаций этой отрасли в течение формирования и развития рыночных отношений. Определены недостатки и преимущества функционального подхода к управлению предприятиями и организациями железнодорожного транспорта.

RESUME

Glybova Alla

Analysis of structural changes in management of enterprises and organizations of railway transport of Ukraine

Structural changes in the management of enterprises and organizations of railway transport of Ukraine are considered. The main forms of transformation used in the restructuring of enterprises and organizations of this sector during the formation and development of market relations have been determined. The advantages and disadvantages of a functional approach to the management of enterprises and organizations of railway transport are outlined.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2012 р.

Інна ГНЕУШЕВА

кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Марина КОРОБСЬКА

Запорізька державна інженерна академія

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА»

Досліджено суть і значення прибутку в сучасних умовах ринку. Визначено основні види прибутку підприємства. Розглянуто проблеми формування та визначення-економічної сутності категорії «прибуток підприємства», на основі чого уточнено її розуміння.

Ключові слова: прибуток підприємства, види прибутку, теорії формування прибутку.

В умовах стрімкого розвитку ринкової економіки місце і роль прибутку у господарському процесі безперервно зростає. Саме він є головним стимулом ведення господарської діяльності підприємствами і забезпечує інтереси всіх суб'єктів, причетних до цієї діяльності, а саме: підприємців, персоналу підприємства та держави. Прибуток виступає не тільки стимулом господарської діяльності підприємств, але й основним джерелом розвитку їхньої діяльності. Таким чином, великого значення набуває розробка рекомендацій для підвищення ефективності формування, розподілу прибутку та його максимізації.

Метою дослідження є розкриття економічної сутності прибутку підприємства, його роль в умовах функціонування ринкової економіки та окреслення основних його видів.

Багато відомих вчених-економістів, таких, як М. Т. Білуха, І. О. Бланк, Ф. Ф. Бутинець, О. Д. Гудзинський, Й. С. Завадський, І. І. Каракоз, Г. Г. Кірейцев, Т. М. Ковальчук, І. Д. Лазаришина, В. Г. Лінник, А. О. Міцкевич, П. Т. Саблук, В. К. Савчук, В. В. Сопко та інші у своїх працях значну увагу звертали на висвітлення питань формування та використання прибутку підприємств. В умовах розвитку ринкових відносин в економіці України визначення прибутку зазнає певних змін. Прибуток – головна мета діяльності суб'єктів господарювання. Протягом тривалого часу не припиняються дискусії про його сутність і форму. Категорія прибутку і зараз продовжує отримувати нове наповнення та зміст. Це можна підтвердити тим, що окремі вчені пов'язують це поняття з доходом, капіталом, відсотком тощо. Проте для того, щоб ґрунтовно його дослідити, необхідно зазначити, що різні користувачі оперують різними за своєю суттю визначеннями.

Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є

обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві.

Економічна сутність прибутку досліджувалася фахівцями віддавна. Сутність прибутку стала предметом наукового зацікавлення для представників зарубіжної економічної теорії. Внесок у дослідження зазначеної проблеми зробили вчені Д. Гелбрейт, Ф. Найт, Дж. Робінсон, Е. Сайке, П. Самуельсон, Р. Харрод, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та ін. Питаннями формування та використання прибутку підприємств займалися вітчизняні вчені-економісти: І. О. Бланк, М. Д. Білик, С. М. Баранцева, Г. Г. Кірейцев, С. В. Мішина, В. В. Худа та ін.

Дослідженням проблем економічного аналізу фінансових результатів присвячено праці сучасних українських фахівців, таких, як Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, Н. М. Ткаченко, які трактують прибуток та збиток відповідно до П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати". О. В. Лишиленко [1, с. 14] та В. Г. Швець [2, с. 207] під прибутком розуміють джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу внаслідок діяльності та фінансовий результат.

Глибше розкриває економічну сутність прибутку український вчений-економіст С. В. Мочерний. Він зазначає, що прибуток – це перетворена похідна форми додаткової вартості, яка у кількісному аспекті є різницею між ціною продажу товару і витратами капіталу на його виробництво [4, с. 192]. Отже, незаперечним фактом є те, що кількісно прибуток відображається як різниця між ціною товару та витратами на його виробництво, проте вчений цілком доречно зауважив, що прибуток відображає перетворену похідну форму додаткової вартості.

Узагальнення наукових досліджень дало змогу виокремити кілька відмінних позицій, зокрема рекомендовано його розглядати з урахуванням: соціальних відносин – як засіб задоволення інтересів суб'єктів ринкових відносин, задіяних у його формуванні; економічних відносин – як частину доданої вартості, що закладається у виробництві, а фактично надходить на підприємства як складова частина виручки від реалізації продукції; фінансових відносин – як вид фінансового результату діяльності

підприємств (поряд зі збитком та нульовим результатом), що визначається позитивним сальдо між отриманими доходами і здійсненими витратами підприємств [4, с. 179-181].

Ще з XVI - XVII ст. учені намагалися пояснити сутність категорії прибутку та його першоджерела. Із розвитком економічної теорії трактування прибутку постійно змінювалися та ускладнювалися. Зазвичай еволюцію поглядів починають аналізувати з меркантилістів. Джерело багатства країни останні вбачали у зовнішній торгівлі, а першоджерело прибутку - у сфері обігу. Головною помилкою було ігнорування прибутку у сфері мануфактурного виробництва. Вони трактували прибуток як різницю між цінами продажу та купівлі товару. Меркантилісти, найбільш відомими серед яких були Томас Мен та Жан Батист Кольбер, стверджували, що виникнення прибутку пов'язане з торгівлею. «Зовнішня торгівля, - писав один із представників меркантилізму, Томас Мен, - приносить нам користь трьох видів: по-перше - користь державі ... По-друге - прибуток самого купця, по-третє, доходи короля». Але вже у XVIII ст. з'явилися три концепції щодо походження прибутку. Німецькі та італійські економісти вважали його результатом використання капіталу, і прибуток тому відображав його продуктивність. В Англії, яка зберігала традиції В. Петті та Дж. Локка, прибуток розглядався як продукт праці. У Франції в цей час набула розквіту школа фізіократів, що вбачали джерело багатства країни у сільському господарстві і пов'язували прибуток лише з продуктивністю саме хліборобської праці. Головна помилка фізіократів полягала в тому, що прибуток для них був результатом виключно хліборобської праці [2, с. 156].

На думку А. Сміта, заробітна плата, прибуток і рента є трьома першоджерелами всякого доходу. Так у своєму дослідженні «Добробут націй» він пише: «Слід мати на увазі, що дійсна вартість усіх різних складових ціни визначається кількістю праці, яку може купити або отримати у своє розпорядження кожна з них. Праця визначає вартість не лише тієї частини ціни, що припадає на заробітну плату, а й тих частин, що припадають на ренту та прибуток. Головне надбання Адама Сміта - це створення концепції трудової вартості, яку з плином часу ефективно розвине Карл Маркс. Істотний недолік концепції Адама Сміта полягає у роздвоєнні бачень першоджерела прибутку, тобто прибуток є результатом створення нової вартості й одночасно породженням капіталу [2, с. 157].

Продовжувачем теорії А. Сміта став Д. Рікардо. Однак прибуток і заробітна плата у останнього є не джерелами, а складовими вартості, що створюється лише працею. Він писав: «Підвищення вартості праці є неможливим без відповідного - падіння прибутку». Д. Рікардо пов'язував прибуток із заробітною платою, стверджуючи, що її зростання призводить до зменшення прибутку і навпаки, прибуток зростає, коли зарплата знижується..

Теорія формування прибутку А. Сміта та Д. Рікардо (концепція продуктивного капіталу) поклала початок трудовій теорії додаткової вартості, яка на той час ще не була обґрунтована як цілісна концепція прибутку.

У середині XIX ст. К. Маркс поглиблює трудову теорію додаткової вартості попередників. Згідно з цією теорією уся новостворена вартість, яка долучається до вартості спожитих засобів виробництва, поділяється на вартість необхідного і

вартість додаткового продукту, що споживається робітниками. Тому додаткова вартість створюється витратами додаткової праці. Далі вона набуває форми прибутку.

У XX ст. була сформована самостійна теорія прибутку, яка вказує на три головних джерела його походження, а саме:

- винагороду за передбачуваний і непередбачуваний ризик;
- послідовне введення в економічний процес технічних, комерційних і організаційних інновацій;
- існування монополії - обмеженої конкуренції у різних їх видах.

Економіст А. Бабо виводить три види прибутку:

- прибуток, зароблений завдяки ініціативі;
- прибуток, одержаний за сприятливих обставин;
- прибуток, отримання якого є можливим за рахунок його визнання суспільними інститутами, серед яких важливу роль відіграють органи державної влади.

Досліджуючи сутність поняття, важливо з'ясувати, яка з розглянутих точок зору найбільш повно і точно пояснює походження прибутку. Певну, однозначну відповідь дати неможливо, оскільки кожна точка зору пояснює якийсь конкретний аспект цього питання. Але необхідно знати, у який спосіб сучасні підприємства можуть отримувати свої прибутки, використовуючи різні фінансові методи та засоби, починаючи з об'єктивних, пов'язаних, наприклад, зі зниженням витрат виробництва, і закінчуючи суб'єктивними, які базуються на особливих здібностях підприємців та талантах новаторів .

Існують різні підходи вчених-економістів до трактування поняття "прибуток підприємства". Прибуток у класичному розумінні - це різниця між ціною товару і витратами на виготовлення товару - його собівартістю. Саме таке розуміння прибутку закладене в усіх законодавчих актах України, крім законодавства про оподаткування прибутку. Натомість, відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", прибутком вважається сума валових доходів, тобто доходів від усіх видів діяльності, скоригована певним чином для цілей оподаткування, зменшена на суму валових витрат підприємства і на вартість зносу (амортизації) основних і нематеріальних активів. На наш погляд, таке визначення не характеризує повною мірою якість господарювання підприємства та не відображає суті прибутку.

У сучасному світі серед вчених-економістів існують різні точки зору щодо поняття, однак при цьому значна їх частина характеризує прибуток лише з кількісного боку.

С. Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину витрат, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток втілює мету підприємницької діяльності і є головним показником її результативності (ефективності). І. М. Бойчик вважає, що прибуток - це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності [1, с. 100].

Л. І. Шваб дає пояснення прибутку як узагальнюючому фінансовому показнику діяльності

підприємства, це та частина його витрат, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства. На думку А. А. Мазаракі, прибуток як економічний показник – різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого виторгу та сумою витрат на виготовлення та реалізацію продукції.

Перераховані вище трактування вітчизняних вчених характеризують поняття, насамперед, з кількісного боку, проте при цьому його економічна

природа не розкривається.

Російський економіст Д. С. Моляков розуміє його як грошове втілення частини вартості додаткового продукту. А. М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за кошти [4, с. 98].

Дослідимо еволюцію концепції прибутку, починаючи з економістів класиків до XX ст. Еволюція концепції прибутку надана в таблиці 1.

Таблиця 1. Теорії формування прибутку

Економічна школа прибутку	Концепція сутності прибутку
Адам Сміт	Першоджерело прибутку - у виробництві. Новостворена вартість розпадається на оплату праці робітника, ренту та прибуток. Прибуток - це породження капіталу.
Девід Рікардо	Прибуток - це відрахування з продукту праці робітника. Різниця між ціною та витратами (ураховуючи заробітну плату). Заробітна плата і прибуток перебувають в оберненому зв'язку.
Жан Батист Сей	Згідно з теорією трьох факторів (праця, капітал, земля) прибуток - це дохід підприємця. Утворюється як дохід одного з факторів (капіталу) при розподілі. Прибуток - винагорода підприємця за «продуктивну послугу».
Карл Маркс	Джерело прибутку - додаткова вартість. Прибуток - незароблений дохід капіталіста.
І. Тюнен	Винагорода за виконання підприємницької функції.
И. Шумпетер	Прибуток - це винагорода за нововведення, впровадження інновацій
Ф. Найт	Компенсація за ризик, можливі втрати в умовах ринкової невизначеності.
А. Маршал	Дохід, який отримується четвертим фактором (організаторським).
Сучасний економікс	Функція підприємницької діяльності
Кон'юнктурна теорія	Прибуток - це результат діяльності підприємця в умовах сприятливої кон'юнктури або монопольного становища.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні. Розглянувши різні трактування, можемо зробити власне визначення цього терміна: прибуток підприємства – це форма комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом і інструментом управління фінансами.

Прибуток найбільш повно відображає фінансовий результат підприємницької діяльності, забезпечує фінансування розширеного виробництва, соціально-економічного розвитку, є джерелом матеріального заохочення працівників і базою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства. Прибуток є джерелом формування доходів державного бюджету і в цій своїй якості узгоджує інтереси держави і підприємницьких структур.

Слід зауважити і той факт, що прибуток посідає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів управління економікою, оскільки всі вони прямо або опосередковано пов'язані з ним. Це стосується кредиту, ціни, собівартості та інших економічних важелів. Зважаючи на ці обставини, ми переконані, що прибуток є одним з основних об'єктів управління фінансового менеджменту. Тому важливо визначити види прибутку (рис. 1.).

Розкриття економічної сутності дозволило

дослідити еволюцію розвитку поняття прибутку підприємства та виявити, що прибуток підприємства - це форма комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом і інструментом управління фінансами. Найбільш, на наш погляд, наближеним до вимог ринкової економіки є визначення С. В. Мочерного про те, що прибуток – перетворена похідна форми додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на її виготовлення [4, с. 196]. Адже незаперечним фактом є те, що кількісно прибуток відображається як різниця між ціною товару та витратами на його виготовлення, однак вчений слушно зауважив, що прибуток втілює перетворену похідну форму додаткової вартості. Прибуток є головною метою та критерієм ефективної діяльності сучасного підприємства, безпосередньо впливає на його фінансовий стан та є захисним механізмом від банкрутства, а також – основним джерелом забезпечення фінансування внутрішніх потреб та подальшого його розвитку. В умовах розвитку ринкової економіки України прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої підприємницької діяльності, оскільки він забезпечує зростання добробуту власників та працівників підприємства через дохід на вкладений капітал.

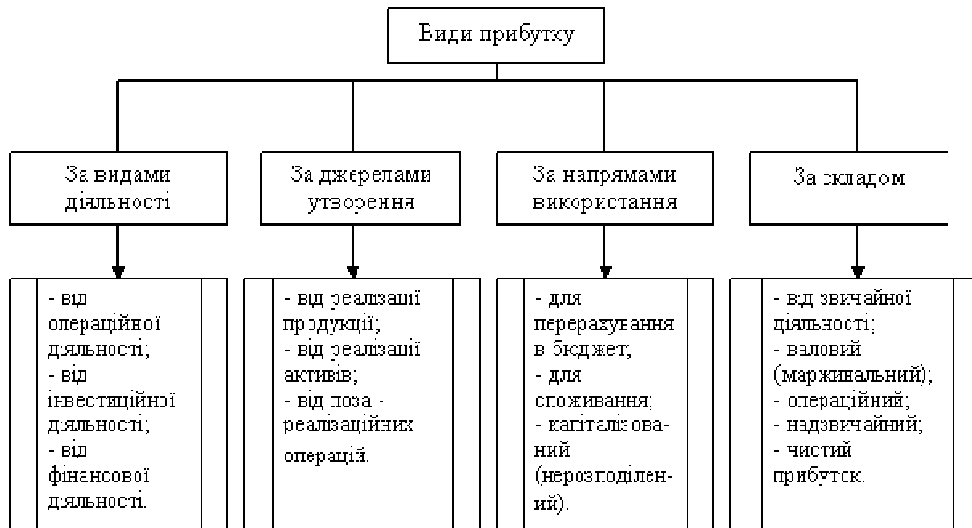


Рис. 1. Класифікація видів прибутку

Список літератури

1. Олексюк, О. І. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній [Текст] / О. І. Олексюк, Л. М. Дзюбенко // *Фінанси України*, 2006.-№ 12. – С. 101-111.
2. Волощук, Г. О. Особливості аналізу та оцінки фінансової стійкості підприємства [Текст] / Г. О. Волощук, Т. М. Одінцева // *Збірник друкованих праць ЧДТУ. Серія. Економічні науки. Випуск 15.* - Черкаси: ЧДТУ, 2005.- С. 10-15 ст.
3. Блонська, В. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства [Текст] / В. І. Блонська, О. І. Вужинська // *Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України*, 2008. - С. 122-127.
4. *Економічна енциклопедія [Текст] : У трьох томах, т. 2 / За ред. С. В. Мочерний та ін. – К.: Вид.центр "Академія", 2002. – 952 с.*

РЕЗЮМЕ

Гнеушева Інна Коробська Марина

Исследование экономической сущности категории «прибыль предприятия»

Исследована суть и значение прибыли в современных условиях рынка. Определены основные виды прибыли предприятия. Рассмотрены проблемы формирования и определения экономической сущности категории «прибыль предприятия», на основе чего уточнено ее понимания.

RESUME

Hneusheva Inna, Korobs'ka Maryna

Study of the economic substance of the category of "profits"

The nature and value of profit in the current market conditions are investigated. The main types of company profits are defined. The problems of formation and determination of the economic nature of the category of "profit" on the basis of which specifies its understanding are shown.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2012 р.

Богдан ГРИНІВ

кандидат економічних наук,
професор кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

Володимир ГРИНІВ

аспірант,
Львівська комерційна академія

ПРОБЛЕМИ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ВИТРАТ ОБІГУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Розглянуто стан і шляхи розвитку факторного аналізу витрат обігу торговельних підприємств у зв'язку із сучасними вимогами управління. Основну увагу звернено на систематизацію факторів, під впливом яких формується рівень витрат обігу підприємств роздрібною торгівлю як необхідної передумови вдосконалення аналізу.

Ключові слова: роздрібна торгівля, витрати обігу, економічний факторний аналіз.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" передбачено, що у торгівлі витрати обігу включаються до складу витрат на збут (за винятком тих, що тепер відносяться до адміністративних, інших операційних та фінансових витрат) [1, с. 75]. Це вплинуло на склад витрат обігу, вилучило із них деякі елементи, які раніше до них були зараховані недостатньо обґрунтовано. Реформування бухгалтерського обліку і деяке коригування завдань управління витратами в сучасних умовах господарювання вимагають змін у методиці аналізу витрат обігу підприємств торгівлі відповідно до потреб менеджменту.

Ефективність управління витратами обігу в торгівлі значною мірою залежить від стану економічного факторного аналізу, для якого важливе значення має науково – обґрунтована систематизація факторів, що впливають на об'єкт дослідження. У літературі з економічного аналізу діяльності підприємств торгівлі ці питання до певної міри розкриваються [2, с. 330-344; 3, с. 142-157; 6, с. 178-183]. Однак у пропонованих методиках розрахунку впливу факторів на витрати обігу торговельних підприємств відсутній системний підхід, не враховуються в достатньому обсязі реальні взаємозв'язки між факторами та черговість їх впливу. Звідси недооцінка залежності витрат обігу від збалансованості та ефективності використання ресурсів підприємств, а відповідно і від ресурсомісткості товарообороту.

У факторному аналізі витрат обігу традиційно пріоритет надається виявленню впливу обсягу товарообороту на витрати і недооцінюється значення впливу його структури. Відповідні розрахунки робляться тільки загалом по підприємству, без урахування впливу на витрати обігу ефективності використання трудових і матеріальних ресурсів у місцях формування товарообороту, тобто в окремих магазинах (відділах, секціях) та інших структурних підрозділах підприємств. Це не сприяє виявленню реальних резервів економії витрат обігу за місцями їх

формування і центрами відповідальності та покращенню управління ними. На наш погляд, все це значною мірою пов'язано з не завжди правильним трактуванням взаємозв'язку факторів, під впливом яких формується рівень витрат обігу торговельних підприємств, та черговості їх впливу.

Мета статті – висвітлити проблеми систематизації факторів у методиці аналізу витрат обігу торговельного підприємства, обґрунтувати модель взаємозв'язку та черговості впливу факторів на формування рівня витрат торговельної діяльності, накреслити шляхи вдосконалення факторного аналізу.

Рівень витрат обігу самостійного торговельного підприємства є узагальнюючим якісним показником, що формується під впливом багатьох факторів і відображає основні аспекти його діяльності, а також конкретні умови роботи. Ці фактори поділяються на зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні). Зовнішні виражають умови і середовище функціонування суб'єкта господарювання. Внутрішні фактори переважно пов'язані з використанням ресурсів у процесі торговельної діяльності, тому вони розглядаються як залежні. Більшість із цих факторів впливають на рівень витрат обігу не ізольовано один від одного, а у взаємозв'язку, що необхідно брати до уваги в процесі аналізу. Напрямок впливу і взаємозв'язок основних груп факторів, які формують рівень витрат обігу торговельного підприємства, показано на рис. 1.

Як видно із рис. 1., більшість зовнішніх і внутрішніх факторів впливають на витрати не тільки безпосередньо, а й опосередковано – через обсяг і структуру роздрібного товарообороту. Тому в процесі аналізу товарооборот розглядається як основний комплексний фактор формування рівня витрат обігу підприємств торгівлі.

Серед зовнішніх груп факторів зміна тарифів, ставок, цін на елементи матеріальних витрат впливає на рівень витрат обігу тільки безпосередньо. Тоді, як зміна роздрібних цін має на витрати обігу як безпосередній, так і опосередкований вплив.

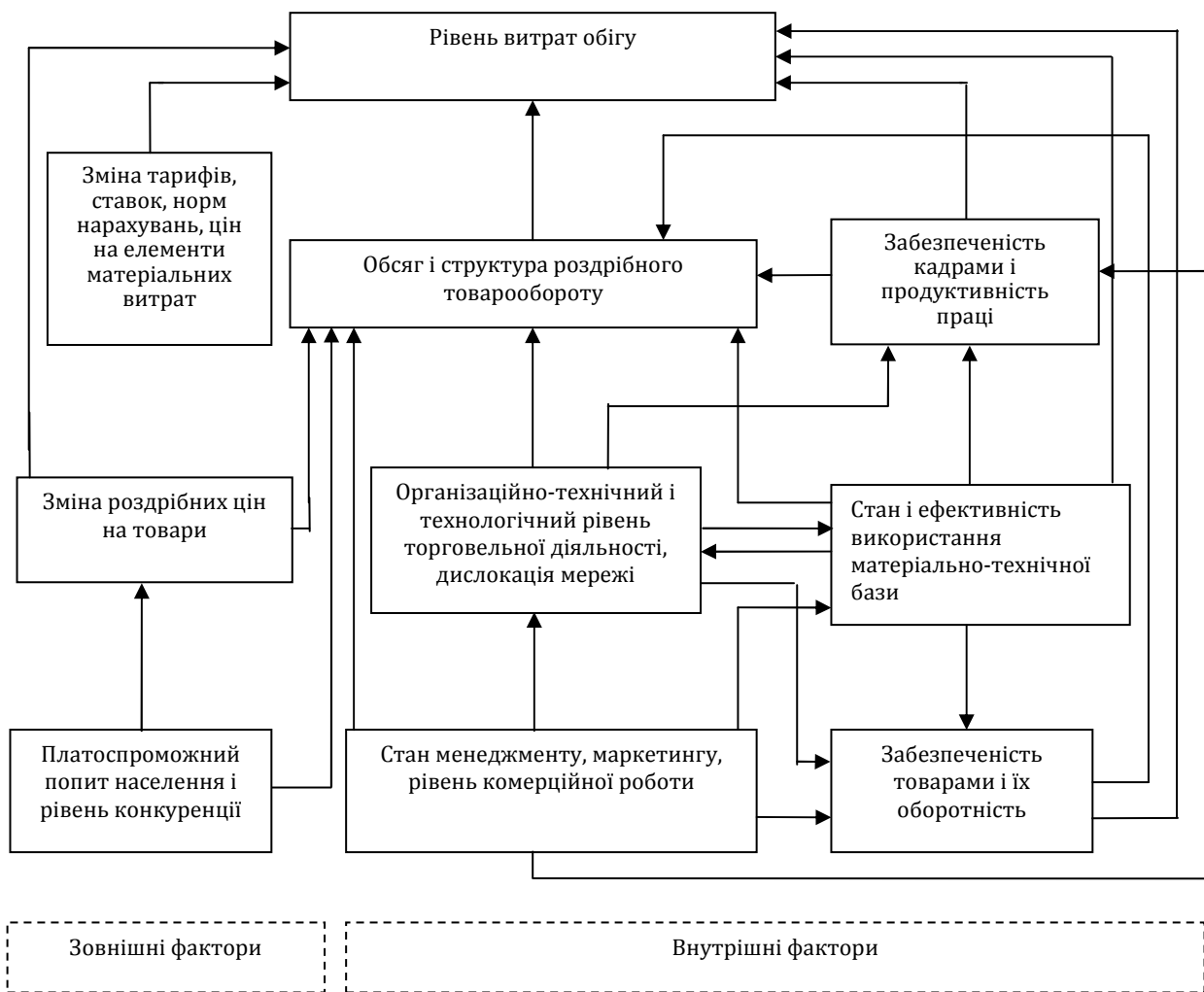


Рис. 1. Укрупнена схема взаємозв'язку факторів, під впливом яких формується рівень витрат обігу торговельного підприємства

Безпосередній вплив пов'язаний з тим, що деякі елементи і статті витрат залежать від обсягу реалізації товарів у вартісному виразі (витрати на оплату праці за розцінками, витрати на збір виручки та ін.). Опосередкований вплив фактора цін відбувається через роздрібний товарооборот, до якого визначається рівень витрат обігу. Обсяг товарообороту залежить не тільки від кількості проданих товарів, але і від рівня цін на них. Тому рівень витрат обігу змінюється в оберненому відношенні до зміни цін на товари. Разом з тим, необхідно врахувати, що це не означає зміни величини витрат на одиницю реалізованого товару.

Такі зовнішні фактори, як платоспроможний попит населення і рівень конкуренції в районі діяльності торговельного підприємства, впливають на витрати обігу лише опосередковано, через обсяг реалізації товарів і зміну цін на них.

Внутрішні економічні групи факторів, пов'язані з матеріально-технічною базою, працею, товарними ресурсами, впливають на витрат обігу як прямо, так і опосередковано – через обсяг і структуру роздрібного товарообороту.

Значний вплив на величину витрат обігу має забезпеченість кадрами і продуктивність праці. Це пов'язано з тим, що витрати на оплату праці займають

найбільшу частку у витратах обігу торговельних підприємств. Зростання продуктивності праці веде до зниження витрат обігу у тому випадку, коли зростання товарообороту на одного працівника випереджає зростання середньої заробітної плати. Це досягається як за рахунок безпосереднього збільшення виробітку, так і за рахунок скорочення кількості працівників, впровадження нових форм торгівлі, раціонального розміщення торговельної мережі тощо.

На рівень витрат обігу суттєво впливає стан матеріально-технічної бази та ефективність її використання. Впровадження нової техніки, автоматів, холодильних установок, раціональне використання торгових площ дає значну економію витрат обігу. Вона досягається за рахунок підвищення продуктивності праці, збільшення пропускної здатності торговельної мережі тощо. Важливе значення при цьому має впровадження нових, прогресивних форм обслуговування, які сприяють збільшенню товарообороту на 1 м² торгової площі, підвищенню продуктивності праці, скороченню затрат часу на покупку товарів.

Важливим фактором формування витрат обігу є стан товарних запасів та їх оборотність. Чим швидше обертаються товари, тим нижчий рівень витрат на їх

зберігання. І, навпаки, сповільнення оборотності товарів веде до збільшення витрат.

Необхідно також звернути увагу на черговість впливу розглянутих економічних груп факторів на рівень витрат обігу. Часто складається оманливе враження, що зростання товарообороту приводить до збільшення продуктивності праці, прискорення оборотності товарів, кращого використання матеріально-технічної бази, а все це сприяє зниженню витрат на гривню обороту. Однак насправді все відбувається навпаки. Підвищення продуктивності праці, прискорення оборотності товарів, краще використання матеріально-технічної бази веде до зростання товарообороту і сприяє зниженню рівня витрат обігу. Однак це, як правило, до уваги не береться. Звідси недооцінка залежності витрат обігу від ресурсомісткості товарообороту. У цьому плані виняток становить підручник з економіки торговельного підприємства за редакцією проф. Н. М. Ушакової, в якому розглядається взаємозв'язок між використанням ресурсів і витратами обігу торговельного підприємства [4, с. 308].

Зростання обсягу будь-якого виду ресурсів магазину є економічно виправданим лише тоді, коли воно не призводить до наднормативного збільшення ресурсомісткості товарообороту. При цьому співвідношення між додатковими витратами і досягнутим приростом останнього має бути таким, що не веде до значного зростання рівня витрат обігу.

Зв'язок між ресурсомісткістю і витратомісткістю товарообороту певною мірою розкривається в аналізі витрат на оплату праці, який проводиться у взаємозв'язку з використанням трудового потенціалу підприємства. І то відповідні розрахунки робляться тільки загалом по підприємству, без урахування впливу на витрати обігу ефективності праці у місцях формування товарообороту, тобто в окремих магазинах та інших структурних підрозділах підприємств. Тоді як наявність облікової інформації про товарооборот, працю і заробітну плату у розрізі торговельних одиниць дають можливість контролювати у кожній з них співвідношення індексів динаміки середньої заробітної плати і продуктивності праці, а також визначати їх вплив на динаміку зарплатомісткості товарообороту.

Що стосується внутрішніх факторів організаційно-технічного характеру і пов'язаних зі станом менеджменту, то, як видно з рис. 1, вони лише опосередковано впливають на витрати обігу через розглянуті економічні групи факторів і товарооборот. Однак їх значення у формуванні витрат обігу не можна недооцінювати. Ефективний менеджмент в сучасних умовах розглядається як один із чинників формування прибутку підприємств.

Зауважимо, що розглянуті групи факторів впливають не тільки на загальний рівень витрат обігу, але і на їх внутрішню структуру, яка виражає частку окремих статей витрат у загальному їх обсязі. При цьому характер впливу факторів на окремі статті витрат обігу має свої особливості. Це пов'язано з відмінностями в економічному змісті окремих статей витрат, а також в умовах їх формування.

Показана на рис. 1 схема відбиває в загальному вигляді взаємозв'язок основних груп факторів, що впливають на рівень витрат обігу як окремих магазинів, так і самостійних підприємств, до яких належать магазини різних типів і спеціалізацій. Однак

ступінь впливу тих чи інших факторів на рівень витрат різнотипних торговельних підприємств різний, що пов'язано із відмінностями у витратомісткості товарів, що реалізуються, і структурі товарообороту.

Залежність між розглянутими групами факторів і рівнем витрат обігу торговельного підприємства у більшості випадків не є детермінованою, а має переважно стохастичний характер. Вивчення впливу факторів ускладнюється також і тим, що вони одночасно впливають не тільки на витрати обігу, але і один на одного. Кількісно визначити ступінь впливу основних факторів на рівень витрат обігу, з урахуванням їх взаємозв'язків та залежностей, можна лише за допомогою математичної статистики, зокрема множинного кореляційно-регресійного аналізу. Він використовується для вивчення нефункціональних зв'язків між явищами і процесами на основі масових спостережень. Наприклад, щоб встановити за допомогою цих методів вплив тільки п'яти факторів на рівень витрат обігу в торгівлі споживчих товарів, необхідно використати дані як мінімум 50-60 таких товарів. Крім цього, є низка вимог статистичної однорідності досліджуваних об'єктів і певної відповідності їх параметрів закону нормального розподілу та ін.

Використання методів кореляції в аналізі витрат обігу можливе лише під час спеціальних досліджень діяльності певної сукупності підприємств торгівлі із застосуванням ПК і відповідних пакетів програм. Їх проведення дозволяє виявити щільність зв'язку між факторами, які вивчаються, і рівнем витрат обігу, знайти форму цієї залежності і кількісно її втілити у вигляді конкретного рівняння регресії, яке використовується в аналізі і плануванні.

На підприємствах торгівлі з метою аналізу впливу окремих факторів на відхилення фактичних витрат обігу звітного періоду від планового чи базисного рівнів використовують дещо спрощені методики розрахунків, які, однак, не виключають можливість застосування нормативних показників, отриманих у процесі кореляційно-регресійного аналізу. Проте і вони в сучасних умовах потребують вдосконалення.

Насамперед вимагають перегляду деякі підходи до факторного аналізу витрат обігу, в якому традиційно пріоритет надається виявленню впливу зміни обсягу товарообороту на витрати і недооцінюється значення впливу його структури. Таке становище не випадкове. У торгівлі відсутні фактичні дані про витратомісткість реалізації окремих груп товарів. Не ведеться також облік витрат обігу у перерізі окремих магазинів, секцій, відділів та інших підрозділів підприємств. Тому способом прямого розрахунку, як це робиться, наприклад, у факторному аналізі витрат на гривню товарної продукції у промисловості, елімінувати вплив структурного фактора на рівень витрат обігу немає можливості. Напевно цим можна пояснити те, що основна увага аналітиків звертається на визначення впливу зміни обсягу товарообороту на динаміку витрат.

Не зупиняючись на деталях цієї методики, оскільки вона добре розкрита у фаховій літературі, зазначимо, що тут склалося два основні підходи. Перший передбачає умовний поділ статей витрат на змінні – залежні від обсягу товарообороту, і умовно-постійні – незалежні або малозалежні від цього показника із наступним коригуванням планового або базисного рівня витрат на відповідний процент зміни обсягу

товарообороту. Другий підхід передбачає для цього коригування використання спеціальних коефіцієнтів еластичності, визначених для кожної статті витрат на основі кореляційного аналізу даних по вибірковій сукупності статистично однорідних підприємств, що розглядаються як нормативні показники.

Однак застосування навіть найбільш обґрунтованих коефіцієнтів еластичності усуває далеко не всі недоліки цієї методики. Один з них полягає в тому, що вона дозволяє врахувати вплив на витрати тільки зміни обсягу товарообороту по підприємству загалом і зовсім не бере до уваги зміни обсягів останнього в окремих магазинах та інших підрозділах цих підприємств. Хоча відомо, що нерівномірність виконання його плану призводить до перевитрат, особливо на оплату праці.

Обсяг і структура товарообороту органічно взаємопов'язані як дві сторони одного і того ж явища. Тоді, як методика розрахунку впливу його обсягу на витрати ізольована від визначення впливу зміни структури товарообороту на цей показник, що не відповідає вимогам комплексного, взаємопов'язаного вивчення впливу цих факторів. Вона також не зорієнтована на використання можливостей сучасної комп'ютерної техніки.

Розглянуті недоліки можуть бути усунуті лише з переходом до використання індексного методу факторного аналізу витрат. Індексний метод вважається одним із традиційних для аналізу економічних явищ і процесів і отримав докладне пояснення у статистичній літературі. Однак в економічному аналізі діяльності підприємств торгівлі, особливо якісних показників їх роботи, індексний метод не знайшов належного застосування.

Необхідно зауважити, що стосовно торгівлі методика індексного факторного аналізу витрат розроблена порівняно давно. Її пов'язують з іменем проф. Н. Н. Рязова, який запропонував для визначення впливу структурних змін у товарообороті на рівень витрат обігу розраховувати індекс витратомісткості товарообороту на основі використання нормативних даних про витратомісткість окремих груп товарів і обґрунтував правильність такого підходу [5]. Однак його застосування в практиці аналітичної роботи вимагає наявності нормативів порівнянаної витратомісткості реалізації окремих груп товарів стосовно даних про структуру товарообороту, а також використання комп'ютерної техніки. Такі потоварні нормативи витрат обігу неодноразово розроблялись. Вони знайшли певне застосування, головним чином у плануванні. Однак у факторному аналізі витрат обігу потоварні нормативи витрат не застосовуються, що здебільшого пов'язано із значною трудомісткістю аналітичних розрахунків і недостатнім їх методичним забезпеченням. Хоча наявність нормативів і сучасної обчислювальної техніки дозволяють проводити обґрунтовані розрахунки впливу зміни структури товарообороту на витрати обігу. Без цього, як і без врахування впливу зміни цін і тарифів, узагалі неможливо об'єктивно оцінити динаміку рівня витрат обігу підприємств торгівлі.

Отже, проведена систематизація факторів формування витрат обігу підприємств торгівлі свідчить про необхідність зміни традиційних підходів до методики факторного аналізу витрат обігу. Вдосконалення цієї методики вимагає системного

врахування наявних взаємозв'язків і черговості впливу основних факторів на рівень витрат обігу, застосування індексного методу і обґрунтованих нормативів порівнянаної витратомісткості реалізації основних груп товарів для розрахунку впливу структури товарообороту та інших факторів, автоматизації аналітичних розрахунків.

Для успішного виконання завдань управління витратами недостатньо аналізувати їх тільки у двох напрямках – за загальним обсягом і за окремими статтями, як це прийнято. Виникає необхідність аналізу і контролю витрат обігу за місцями їх виникнення та центрами відповідальності. Однак цей новий напрям аналізу витрат обігу є можливим лише за наявності на торговельних підприємствах відповідно організованого управлінського обліку.

Список літератури

1. *Витрати [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999р. №318 // Бухгалтерія №52/2, - 2001. - С. 72-76.*
2. *Экономический анализ в торговле: [учебн. пособ.] / под ред. проф. М. И. Баканова. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 336 с.*
3. *Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: [Учебн. для вузов] / Л. И. Кравченко. - Мн.: Высшая школа, 2000. - 430 с.*
4. *Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: [підр. для вузів] / А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лигоненко; За ред. проф. Н.М. Ушакової. - К.: Хрещатик, 1999. - 800 с.*
5. *Рязов Н. Н. Индексный метод анализа издержек обращения / Н. Н. Рязов // Научные записки ВЗИНО. Вып. 1. - М.: Госфиниздат, 1946. - С. 84-107.*
6. *Яковлев Ю. П. Экономика торговли с использованием информационных технологий: [навч. посіб.] / Ю. П. Яковлев. - К.: Центр учбової літератури, 2006. - 376 с.*

РЕЗЮМЕ

Грынив Богдан, Грынив Владимир

Проблемы факторного анализа издержек обращения предприятий розничной торговли

Рассмотрено состояние и пути развития факторного анализа издержек обращения предприятий торговли в связи с современными требованиями управления. Главное внимание уделено систематизации факторов, под влиянием которых формируется уровень издержек обращения предприятий розничной торговли, как необходимой предпосылки совершенствования анализа.

RESUME

Hryniv Bohdan, Hryniv Volodymyr

The problems of factor analysis of distribution costs at retailing enterprises

The article deals with the state and prospects of factor analysis of distribution costs at retailing enterprises in connection with the modern managerial requirements. The main attention is paid to the systematization of factors that influence the level of distribution costs at retailing enterprises, which is a necessary prerequisite for the analysis improvement.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВСТАНОВЛЕННЯ СУТНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено теоретичний аналіз поняття «реструктуризація підприємства». Досліджено різницю між реструктуризацією і реорганізацією. Розкрито сутність реструктуризації підприємств в умовах ринкового середовища, зміст її окремих видів та визначено мету проведення. Розглянуто підстави та умови для законодавчого регулювання процесу реструктуризації.

Ключові слова: реструктуризація, реорганізація, перетворення, механізм реструктуризації, принципи реструктуризації, види реструктуризації.

В Україні поняття «реструктуризація» уперше з'явилося на початку 90-х років минулого сторіччя. У цей час явище розглядалось у зв'язку з приватизаційними процесами, що відбувалися в країні. Надалі, через негативні тенденції в економіці, зростання кількості фінансово неспроможних підприємств, зниження ефективності виробництва, загрози банкрутства великої кількості суб'єктів господарювання, реструктуризацію стали пов'язувати із санацією як з однією з організаційних форм останньої.

У цей період характерним був підхід до реструктуризації, як до процесу поділу підприємств на частини або їх об'єднання. Однак проведені дослідження дозволяють трактувати поняття «реструктуризація» більш широко, а не тільки як будь-які зміни в організаційній структурі підприємства, капіталу або власності.

Радикальні зміни, що відбулись в економіці України при переході до ринкових відносин, вимагають постійного моніторингу і вдосконалення процесу управління підприємством. Нагальною необхідністю стає антикризове управління. Передумовою його формування є нестабільність оточуючого середовища, а головним інструментом антикризового характеру сьогодні виступає реструктуризація підприємств, орієнтована на адаптацію до мінливих умов господарювання і підвищення ефективності вітчизняного виробництва.

Реструктуризація є реальним способом подолання кризових явищ на вітчизняних підприємствах. А вдосконалення процесу розроблення і впровадження програми реструктуризації та формування практичних рекомендацій щодо побудови нової бізнес-моделі підприємств дозволить адаптувати їх діяльність до мінливих умов господарювання, подолати наявні кризові явища і підвищити конкурентоспроможність їх продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Наукову й прикладну проблематику реструктуризації підприємств розглянуто в працях зарубіжних і вітчизняних науковців, а саме М. Д. Аістової, О. І. Амоші, С. А. Афоніна, Л. П. Белих, Г. Бонненберга, І. П. Булеєва, О. І. Гарафонової, С. А. Давимуки, Л. Ф. Кальніченка, Р. М. Лепи,

В. А. Ланкова, О. Е. Лиховець, А. В. Лібермана, І. І. Мазур, О. М. Парового, М. Портера, Н. С. Резанової, О. О. Терещенка, А. Тома, А. К. Тутунджяна, М. О. Федотової, У. фон Хофена, М. Г. Чумаченка. У працях цих учених знайшли вирішення такі важливі питання, як сутність, види, форми, напрями реструктуризації та етапи її здійснення. Проте обраного напрямку дослідження зберігає актуальність.

Метою статті є систематизація й обґрунтування теоретичної сутності реструктуризації підприємства. Для досягнення поставленої мети використовувались такі загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: системний підхід, метод аналізу та синтезу, структурно-логічний аналіз, прийоми логічного узагальнення.

За умов постійних кризових явищ глобального і локального характеру, що підсилюються спадом платоспроможного попиту, недостатньою розвиненістю фінансово-кредитної системи, нераціональністю структури економіки, політичною й економічною нестабільністю, більшість підприємств не тільки знизили обсяги виробництва, але й стали збитковими або взагалі опинилися на межі банкрутства.

За умов, що склалися, стає зрозумілим, що відновлення функціонування і подальший розвиток підприємств уже неможливі тільки шляхом удосконалення окремих сфер їх діяльності. У нинішньому середовищі будь-яке підприємство має володіти здатністю адаптуватися до змін у ньому, використовуючи для цього спеціальний економічний механізм. На наш погляд, таким є механізм реструктуризації. Держава, мабуть друга після власників, зацікавлена у своєчасному та успішному проведенні реструктуризації підприємств, оскільки це безпосередньо впливає на розвиток економіки, посилення платоспроможного попиту населення, сплату податків та й укріплення державницьких позицій у світовому господарстві.

На сьогодні законодавчо питання реструктуризації розглядається лише в ракурсі банкрутства (санації, як різновиду банкрутства) і визначається в Законі України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 14 травня 1992 № 2343-ХІІ як «здійснення організаційно-

господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів» [5, с. 378].

Деяко краще розкрита сутність реструктуризації у «Методичних вказівках щодо проведення реструктуризації державних підприємств», затверджених наказом Міністерства економіки від 23 січня 1998 р. № 9, – «це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва» [11, с. 475].

Близьким до цього є значення реструктуризації у наказі Міністерства промислової політики України від 18 липня 2008 року № 460 «Про затвердження Положення про реструктуризацію підприємств» [12, с. 271]. Однак наведені у вказаних нормативних актах визначення не розкривають сутність реструктуризації в умовах ринкової економіки, бо стосуються виключно державних підприємств і, як правило, конкретних умов, при яких вона застосовується (банкрутство).

Розглядати реструктуризацію як спосіб відновлення платоспроможності підприємств, на наш погляд, є лише незначним ототожненням того, чим є реструктуризація і в яких умовах та з якими цілями вона застосовується.

Державі слід визначити на методичному рівні критерії стану підприємств, за яких необхідно проводити реструктуризацію, методи і механізм застосування та очікувані наслідки проведення. При цьому інструкція повинна мати винятково рекомендаційний характер і слугувати для підприємств своєрідним посібником, який би давав змогу краще розуміти суть і механізм проведення реструктуризації, а зазначені у ньому критерії були б своєрідними індикаторами для її проведення. Скажімо, це було б більше не державне регулювання процесу реструктуризації, а швидше методичний посібник, який би слугував роз'яснювально-інформаційним матеріалом для проведення реструктуризації. Ці дані і правильно побудована роз'яснювальна робота дали б змогу уникнути на багатьох підприємствах процесу банкрутства і своєчасно та правильно провести «перебудову» бізнесу.

У більшості робіт учених і практиків реструктуризація підприємств розглядається головним чином в аспекті виробничої функції неокласичної концепції. У межах цього напрямку реструктуризацію розглядають Афонін С. А., Нестерчук В. П. [1, с. 47], Мазур І. І. [8, с. 48]. Зокрема С. А. Афонін і В. П. Нестерчук стверджують, що реструктуризація підприємства – це проведення комплексних організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, форм власності, керування ним з метою фінансового оздоровлення, збільшення

обсягу випуску і збуту конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва [1, с. 8].

В аспекті виробничої функції розглядали реструктуризацію Л. П. Белих, М. О. Федотова: «Результатом оперативної реструктуризації є створення умов для ефективного функціонування, при яких компанія із зони збитків переходить до зони одержання стабільних потоків доходів і тому стає інвестиційно привабливою» [2, с. 79].

О. М. Паровий, розглядаючи окремі цілі процесу реструктуризації, особливий наголос робить на збільшенні продуктивності праці і конкурентоспроможності підприємства, що має на меті підвищення ефективності виробництва [9, с. 158].

Достатньо часто реструктуризація розглядається як зміна організаційної структури або стилю управління підприємством у приватизаційний період. Так Л. Ф. Кальніченко вважає, що реструктуризація передбачає тільки зміни в організації, що звичайно повинні бути економічно обґрунтованими [6, с. 64]. Дж. Монтомері розглядає наслідки реструктуризації у виді докорінних змін у діяльності підприємства, в управлінні ним, у робочій силі і структурі фінансів з метою підвищення прибутковості, скорочення витрат і поліпшення якості продукції. На думку В. Г. Крижановського, В. І. Лапенкова та В. І. Лютера реструктуризація визначається, як «структурна перебудова з метою забезпечення ефективного розподілу і використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, фінансових, трудових, землі, технології), що полягає у створенні комплексу бізнес-одиниць на основі розподілу, об'єднання, ліквідації (передачі) діючих і організації нових структурних підрозділів, приєднання до підприємства інших підприємств, придбання визначальної частки в статутному капіталі, або акцій сторонніх організацій» [7, с. 159]. «Зараз, – пише Ульріх фон Хофен, – розчленовування (дроблення) варто розглядати як найбільш розповсюджений принцип побудови структури промислових підприємств (фірм). Мета його – делегування повноважень у галузі прийняття рішень на другий рівень управління з метою створення таких організаційних одиниць, що можуть відповідно до особливостей умов відтворення максимально ефективно і гнучко здійснювати стратегію, визначену керівництвом фірми. Головна ідея полягає не просто в розчленовуванні фірми на більш дрібні і керовані підрозділи, а в прагненні шляхом реорганізації й упорядкування їх створити передумови для роботи відповідних підсистем на основі економічної самостійності» [15, с. 68].

Точку зору на реструктуризацію як структурну перебудову підприємства поділяють багато західних фахівців. У її основі – необхідність адаптації підприємств до нових умов господарювання, викликаних змінами в зовнішньому середовищі: швидкими темпами науково-технічного прогресу, посиленням державного регулювання економіки, змінами світових господарських відносин так, що обумовило пошук нових способів соціально-економічного розвитку фірм, максимізації прибутку. Найбільше повно цю точку зору відобразив М. Портер [10, с. 55]. Розглядаючи реструктуризацію як зміну організаційної структури, він пише: «Відповідно до стратегії реструктуризації виявляються слабкі і недостатньо розвинуті підрозділи, а також такі

недоліки, які можуть порушити нормальне функціонування всієї корпорації. Усі вони стануть відповідною точкою для реструктуризації». Розвиваючи цю ідею, М. Портер зазначає далі, що компанія втручається в діяльність цих підрозділів, періодично змінюючи в них команду менеджерів, здійснює зміну стратегій або впровадження нових технологій. Потім можуть бути змінені види бізнесу для досягнення критичної маси, а ті підрозділи, потреба в яких недостатня, або ж випадають з їх загального взаємозв'язку, можуть бути продані. У результаті з'являється посилена компанія або перетворена галузь.

Ще одне уявлення про реструктуризацію в західних країнах дає концепція перетворення бізнесу. У її межах автори вважають, що корпорація, подібно до живого організму, є біологічною корпорацією. Компанії народжуються, ростуть, старіють і вмирають. Однак, на відміну від людей, «смерть компанії не є неминучою». Для біологічної корпорації секрет вічного життя полягає в необхідності управляти одночасно перетворенням усіх своїх систем у єдиному напрямку для досягнення загальних цілей.

Перетворення бізнесу Френсіс Ж. Гуйяр і Джеймс Н. Келлі розглядають як організоване перепроєктування генетичної архітектури корпорації, «яка досягається в результаті одночасної роботи у чотирьох напрямках: рефлеймінгу, реструктуризації, поживлення і відновлення» [4, с. 64].

Рефлеймінг – це оцінка корпорації з позиції того, чим вона в певний момент є і чого може досягти в майбутньому.

Реструктуризація передбачає три форми змін: побудову економічної моделі організації, що означає розподіл ресурсів, необхідних для забезпечення ефективності і конкурентоспроможності корпорації; формування відповідної фізичної інфраструктури: будинки, підрозділи, устаткування й інше майно; перепроєктування архітектури корпорації, що містить реорганізацію роботи і робочих процесів для досягнення вищих цілей і показників компанії.

Поживлення – це зростання корпорації за допомогою встановлених зв'язків із зовнішнім середовищем.

Відновлення пов'язано із забезпеченням людей новими знаннями і новими цілями, що власне дозволяє компанії регенерувати.

Н. С. Резанова розглядає реструктуризацію на рівні мікроекономіки, пов'язану зі структурними змінами окремих підприємств, як на етапі їх передприватизаційної підготовки, так і після приватизації. «Реструктуризація підприємств, – зазначає вона, – покликана забезпечити їхнє фінансове оздоровлення, збільшення обсягів виробництва конкурентної продукції, підвищення ефективності виробництва» [13, с. 59].

О. О. Терещенко визначає реструктуризацію як «здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, що спрямовуються на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприяє фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягу випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва і задоволенню вимог кредиторів» [14, с. 149].

Таке тлумачення поняття реструктуризації

дозволяє розмежувати категорії «реструктуризація» і «реорганізація». Перше є більш широким, оскільки реорганізація виступає одним з етапів реструктуризації. Розходження цих двох категорій вказує на те, що основний зміст реорганізації складається з повної, або часткової зміни власника статутного капіталу юридичної особи, а також із зміни організаційно-правової форми існування бізнесу. Реструктуризація ж може здійснюватися і без зміни власника в межах наявної організаційно-правової форми, якщо мова йде про такі види реструктуризації, як фінансова, маркетингова, операційна.

Буквальне поняття «реструктуризація» походить від латинського «re...» – префікс, що позначає зворотню, або поворотну дію і «structura» – внутрішня побудова чого-небудь, визначений взаємозв'язок складових частин цілого.

Найчастіше реструктуризацію розглядають як структурну перебудову з метою забезпечення ефективного розподілу і використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, фінансових, трудових, землі, технології), що полягає у створенні комплексу бізнес-одиниць на основі розподілу, об'єднання, ліквідації (передачі) діючих і організації нових структурних підрозділів, приєднання до підприємства інших підприємств, придбання визначальної частки в статутному капіталі або акцій сторонніх організацій.

Саме це твердження найбільш широко і повно відображає загальне поняття реструктуризації станом на сьогодні. Однак сміливо можна стверджувати, що з розвитком ринкової економіки, вдосконаленням її втілень та виявів, вдосконалюються і методи та види реструктуризації. І це не обов'язково повинно виливатись у якісь явні зміни форми чи зміни структури та методів управління підприємством. Це може бути непомітна для стороннього ока зміна побудови структури та системи управління підприємством.

Підкреслюючи, що попереднє визначення поняття «реструктуризація» найбільш повно демонструє її сутність, варто зауважити, однак, що воно значною мірою пов'язане з наявністю кризових ситуацій у діяльності підприємств. Тим часом закордонна практика перетворення підприємств за умов постійно мінливого зовнішнього оточення свідчить, що реструктуризація може застосовуватись у трьох основних ситуаціях.

По-перше: за умов, коли підприємство знаходиться в стані кризи. Така ситуація характерна для багатьох українських підприємств як державних, так і приватизованих.

По-друге: за умов, коли поточний стан підприємства можна визнати задовільним, однак прогнози його діяльності є несприятливими, знижується конкурентоспроможність, обсяг продажу, прибуток, рівень рентабельності. У цьому випадку реструктуризація є реакцією на негативні зміни навколишнього середовища, поки вони ще не отримали необоротного характеру.

По-третє: реструктуризації можуть піддаватися і цілком успішні підприємства, що швидко ростуть і перед якими стоїть завдання створення унікальних конкурентних переваг.

У країнах з розвинутою ринковою економікою реструктуризація є природним і, по суті, безперервним процесом. Питання про реструктуризацію виникає щоразу, коли компанія зіштовхується зі зниженням

ефективності своєї діяльності, зміною зовнішнього оточення, технологічного розвитку і загострення конкуренції. При цьому як вимірник ефективності діяльності компанії (фірми) використовується ринкова оцінка балансової вартості активів.

У наш час загально визнано, що висока ринкова вартість підприємства є його головною конкурентною перевагою, що визначає його інвестиційну привабливість, можливість збільшувати випуск конкурентоспроможної продукції, підвищувати ефективність фінансово-економічної діяльності. У зв'язку з цим, поняття «реструктуризація» можна сформулювати в такий спосіб: реструктуризація – це комплекс взаємозалежних фінансово-економічних, організаційно-технічних, правових заходів, спрямованих на ефективне використання потенціалу підприємства, підвищення його конкурентоспроможності і збільшення його ринкової вартості.

Отже, основна ідея реструктуризації підприємств – це створення конкурентоздатних виробництв і зміна поведінки підприємства через запровадження жорстких обмежень, властивих ринковій економіці. Реструктуризація – це надійний спосіб урятувати підприємства з катастрофічним падінням результатів діяльності, серйозними проблемами з ліквідністю, втратою традиційних ринків.

Заходи щодо оздоровлення фінансової діяльності підприємства можуть дати позитивні результати тільки за умови проведення ефективної, продуманої та своєчасної реструктуризації.

Актуальність і практична значущість її залишається на сьогодні досить великою та до кінця не вирішеною, а пошук шляхів його вдосконалення триває й надалі.

Список літератури

1. Афонін, С. А. *Технологія реструктуризації підприємства* [Текст] : навч. посіб. / С. А. Афонін, В. П. Нестерчук. - К.: Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000. - 68 с.
2. Бельх, Л. П. *Реструктуризація підприємств* [Текст] : учеб. пособие для вузов / Л. П. Бельх, М. А. Федотова. - М.: ЮНИТИ, 2001. - 398 с.
3. Бонненберг, Г. *Реструктуризація і санація в колишній НДР* [Текст] / Г. Бонненберг // *Реструктуризація з метою створення середніх підприємств*. - К.: НБУ, 2000. - 2 -13 с.
4. Гуйяр, Ф. Ж. *Преобразование организации* [Текст] : Пер. с англ. / Франсис Ж. Гуйяр,
5. Джеймс Н. Келли. - М.: Дело, 2000. - 376 с.
6. *Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом* [Текст] : закон України від 30 червня 1999 р. №784-ХІУ // *Відомості Верховної Ради України*. - 1999. - № 42-43. - 378 с.
7. Кальніченко, Л. Ф. *Актуальні проблеми підвищення ефективності процесу реструктуризації підприємств в Україні* [Текст] / Л. Ф. Кальніченко // *Державний інформаційний бюлетень про приватизацію*. - 1999. - № 10. - 59-60 с.
8. Крыжановский, В. Г. *Антикризисное управление* [Текст] : учеб. пособие для технических вузов / В. Г. Крыжановский, В. И. Лапенков, В. И. Лютер и др.; Под ред. З. С. Минаева и В. В. Панагушина. - М.: ПРИОР, 1998. - 432 с.
9. Мазур И. И. *Эффективный менеджмент* [Текст] : учеб. пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапито, Н. Г. Ольдерогге / Под ред. И. И. Мазура. - М.: Высшая школа, 2003. - 555 с.
10. Паровий, О. *Стан та перспективи реструктуризації в Україні* [Текст] / О. Паровий // *Реструктуризація з метою створення середніх підприємств*. - К.: НБУ, 2000. -13 с.
11. Портер, М. Е. *Стратегія конкуренції* [Текст] /

- М. Е. Портер: Пер. з англ. - К.: Основи, 1998. - 390с.
12. *Про затвердження Методичних вказівок щодо проведення реструктуризації державних підприємств* [Текст] : наказ М-ва економіки України від 23.01.98 р. № 9 // *Офіційний вісник України*. - 1998. - № 12. - 475 с.
 13. *Про затвердження Положення про реструктуризацію підприємств* [Текст] : наказ М-ва промислової політики України від 18.07.08 року N 460. *Офіційний вісник України*. - 2008. - № 9. - 325 с.
 14. Резанова, Н. С. *Реструктуризація й ефективність економіки* [Текст] / Н. С. Резанова // *Фінанси України*. - 1999. - № 9. - 71-76 с.
 15. Терещенко О. *Санація підприємств в свете нового законодательства о финансовой несостоятельности* [Текст] / О. Терещенко // *Економіка України*. - 2000. - № 11. - 31-37 с.
 16. Хофен Ульрих фон. *Стратегія розвитку организационных структур фирмы* [Текст] / Хофен Ульрих фон // *Проблемы теории и практики управления*. - 1990. - № 1. - 84-85 с.

РЕЗЮМЕ

Дуда Владимир

Научно-теоретические проблемы установления сущности реструктуризации предприятия

В статье проведен теоретический анализ понятия «реструктуризация предприятия». Исследованы различия между реструктуризацией и реорганизацией. Раскрыта сущность реструктуризации предприятий в условиях рыночной среды, содержание ее отдельных видов и определены цели проведения. Рассмотрены основания и условия для законодательного регулирования процесса реструктуризации.

RESUME

Duda Volodymyr

Scientific-theoretical problems of installing of the restructuring essence of the company

This article presents the theoretical analysis of the concept of "restructuring of the company." It has been investigated the difference between restructuring and reorganization. The essence of restructuring in the market environment, the content of individual species are considered. The grounds and conditions for the legal regulation of the restructuring process are worked out.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2012 р.

Лариса ЗАПОРОЖАН

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

Мирослава ФЕШ

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Тернопільський національний економічний університет

Юрій ЗАПОРОЖАН

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВІ HR-БРЕНДИНГУ

У статті розглядаються питання особливостей управління персоналом на основі HR-брендингу, які обумовлені сучасними вимогами ефективного менеджменту. Досліджено ефективність застосування HR-брендингу та вплив на конкурентні переваги підприємства.

Ключові слова: HR-брендинг, HR-департамент, мотивація, конкурентоспроможність, персонал, кадровий потенціал.

У сучасних умовах постійної трансформації економіки постає питання плінності кадрів та основних аспектів коригування мотиваційної структури на підприємстві. Маркетингова орієнтація підприємств визначає важливість HR-політики та HR-брендингу.

Сутність основних аспектів управління HR-брендингу висвітлено у роботах таких закордонних і вітчизняних вчених, як: Берроу С., Бруківська О., Ванекен Б., Годін А.М., Девіс Сьюзен В., Дженнер Ш., Лейні Т. А, Мансуров Р., Мослі Р., Осовицька Н., Паркер Л. М., Тейлор С. та інші.

Отже, брендинг працедавця - це просування на ринку праці тих благ, які компанії можуть запропонувати майбутнім та теперішнім співробітникам. Маркетологами розроблено технології, які вдосконалюють комунікаційний процес і підтримують лояльність до споживчого бренду. Водночас брендинг працедавця використовує аналогічний підхід і до управління людьми. HR-брендинг - набір характеристик та якостей, які вигідно відрізняють компанію від інших та обіцяють особливі умови для майбутніх співробітників. Сильний бренд компанії-роботодавця повинен об'єднувати цінності компанії та стратегію управління персоналом [4].

HR-брендинг можна порівняти з маркетингом на ринку праці. Як покупець вибирає один з декількох товарів з ідентичними якостями і властивостями, так і фахівець вибирає майбутнє місце роботи. Причому зовсім необов'язково, щоб сильний товарний бренд був таким же сильним HR-брендом. Брендинг працедавця - корисний інструмент, який дає можливість чітко визначити, що компанія може запропонувати на ринку праці, як ефективно наймати на роботу і утримувати персонал. Маркетологи вивчають своїх споживачів через опитування і фокус-групи аналогічно, як HR-менеджери досліджують своїх співробітників. Ці фактори допомагають будувати правильні HR-стратегії, впливати на здійснення

внутрішніх комунікацій і допомагати в ефективному управлінні людьми.

Зокрема варто зауважити, що HR-брендинг дозволяє підвищити конкурентоспроможність компанії на ринку праці. Основа HR-бренду - це те, як майбутні, наявні або звільнені співробітники працівники сприймають своє місце роботи.

З метою більшої ефективності HR-брендинг працедавця не повинен бути вичерпним на стадії найму, але в той же час повинен інформувати про підхід до управління персоналом у компанії (рис. 1).

Одним із підходів до розвитку бренду є опитування, що стосуються ставлення співробітників до своєї роботи в певній компанії, це дає можливість краще зрозуміти позицію працівників і продумати подальші дії.

Розвиток HR-бренду компанії відбувається в кілька етапів:

1. Дослідження - проведення анкетування з виявлення точки зору топ-менеджменту і співробітників на HR-брендинг компанії. Для реалізації цього процесу необхідно підключити методи маркетингових досліджень, використовувати внутрішні комунікації і підготувати економічне обґрунтування.

2. Аналіз, інтерпретація та втілення. Дослідження, про яке йде мова в попередньому пункті, є основою для побудови чіткої картини того, чим є компанія, що пропонує, як роботодавець, і що вимагає від співробітників.

3. Реалізація та комунікація. Цей етап передбачає первинну реалізацію брендингу в компанії. Важливо домогтися усвідомлення факту, що реально виконати визначені етапи - співробітники переконуються в існуванні запропонованих переваг, а також у тому, що досвід кандидатів відповідає їх очікуванням. Оцінка, підтримка й оптимізація передбачає оцінку ефективності та постійну підтримку HR-бренду[4].

У загальному вигляді можна сформулювати кілька основних принципів, що визначають логіку

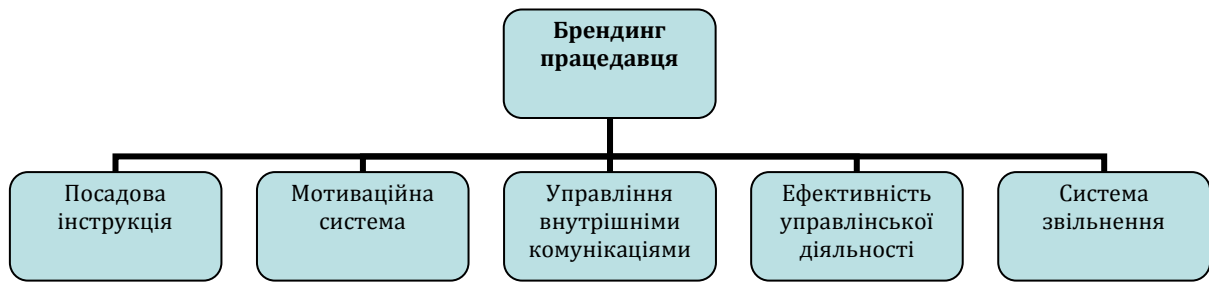


Рис. 1. Особливості HR-брендингу працедавця*

* Складено автором за даними [4]

економічної оцінки заходів з HR-брендинга. Економічну ефективність необхідно оцінювати завжди, оскільки за своєю суттю це інвестиції в розвиток бізнесу (в нашому випадку - в трудовий потенціал). Відповідно і підходи до оцінки повинні бути схожими з оцінкою інвестиційної привабливості.

Як наслідок, ефективність вкладень в HR-брендинг має визначатися підвищенням ефективності діяльності компанії за рахунок поліпшення використання трудового потенціалу.

Але в той же час заходи з HR-брендингу спричиняють за собою і збільшення витрат на власне їх проведення (реклама, збільшення витрат на матеріальні допомоги співробітникам, на підвищення оплати праці тощо). Загалом економічний ефект від HR-брендингу буде визначатися як різниця між економічним ефектом від реалізації заходів та витратами на проведення цих заходів:

$$S_{hr} = S_{ef} - S_z$$

де S_{hr} - економічний ефект від HR-брендингу;

S_{ef} - сумарний економічний ефект від реалізації заходів з HR-брендингу;

S_z - сумарні витрати на реалізацію заходів з HR-брендингу [5].

У такому випадку можна зустрітися з наступними проблемами:

1) Як відокремити зниження плинності персоналу, яке відбулося внаслідок реалізації заходів з HR-брендингу, від зниження плинності персоналу, що сталася під впливом інших зовнішніх причин?

2) Як достовірно оцінити витрати на пошук, підбір і навчання нового співробітника?

Для вирішення цих проблем пропонується відпрацьований на практиці наступний підхід.

При звільненні кожен із співробітників підприємства заповнює анкету, в якій вказує причини свого звільнення. Далі в розрахунок коефіцієнта плинності береться тільки чисельність персоналу, що звільнився з причин, усунення яких залежить від роботодавця. Тобто, якщо співробітники звільнялися у зв'язку з переїздом в інше місто за сімейними обставинами, їх чисельність до уваги не береться. І навпаки, чисельність персоналу, що звільняється у зв'язку з низьким рівнем заробітної плати, незадовільними умовами праці тощо, обліковується. Таким чином, ми отримуємо резерв зниження плинності персоналу з незалежних від підприємства причин, а зниження цього показника трактується як один з успіхів в реалізації HR-брендингових процедур. З метою підвищення достовірності формування даних,

разом з анкету працівник, що звільняється, відповідає на питання тесту, який визначає ступінь правдивості його відповіді.

Для достовірної оцінки витрат на пошук, підбір і навчання нового співробітника пропонується наступне. При пошуку персоналу кадровим агентством розцінки відомі, в розрахунок береться середнє значення вартості пошуку і підбору персоналу за останній квартал. У разі пошуку та найму працівника за допомогою власного фахівця з підбору персоналу витрати визначаються як відношення місячного посадового окладу певного фахівця до середньомісячної кількості підібраних кандидатур працівників за останній рік.

До визначення витрат на навчання нового співробітника підхід аналогічний. Проводиться розрахунок середньої вартості навчання одного працівника в сторонніх організаціях і середньої вартості навчання одного співробітника своїм фахівцем.

Як було сказано вище, таку оцінку необхідно проводити до реалізації заходів з HR-брендингу на основі прогнозних даних і після - на основі вже фактично отриманого результату. При цьому оцінка «до» дає нам можливість скорегувати наші заходи з урахуванням економічної ефективності їх проведення, а також обґрунтувати їх доцільність для директора. Фактичний результат дозволить зрозуміти, що отримали в підсумку і скорегувати в майбутньому свої дії [5].

Основні завдання щодо підвищення привабливості компанії як працедавця ставить перед своїми HR-департаментами керівництво більшості українських компаній.

У таблиці 1 відображені основні результати використання HR-брендингу в управлінні підприємством.

Найбільш важливими результатами HR-брендингу на підприємстві респонденти зазначили - підвищення стратегічної ролі компанії, репутації HR-департаменту всередині підприємства, зростання показників ефективності роботи HR-департаменту, збільшення вартості бізнесу, якісну зміну кадрового потенціалу та покращення фінансових показників (табл. 1).

Серед 53 компаній, що працюють в Україні і які взяли участь у дослідженні, половина мають 100% українські інвестиції, і 25% частково або повністю інвестовані іноземним капіталом. Чисельний склад цих компаній: більше 1000 співробітників - 10% опитаних, від 300 до 1000 співробітників - 15%, від 100 до 300 співробітників - 20%, від 50 до 100

Таблиця 1. Основні результати використання HR-брендингу *

№ п/п	Основні результати використання HR-брендингу	Частка респондентів
1	Підвищення стратегічної ролі компанії	67%
2	Покращення репутації HR-департаменту всередині підприємства	67%
3	Зростання показників ефективності роботи HR-департаменту	53%
4	Збільшення вартості бізнесу	47%
5	Якісна зміна кадрового потенціалу	47%
6	Покращення фінансових показників	33%

*Складено автором за даними [3]

співробітників - 35%, від 20 до 50 співробітників - 10% і менше 20 співробітників - 10% [3].

Таким чином, можна зробити висновки, що заходи з HR-брендингу спричиняють за собою такі позитивні з точки зору економічної ефективності наслідки:

1. Збільшення обсягів виробництва готової продукції внаслідок підвищення продуктивності праці.
2. Збільшення обсягів виробництва готової продукції у зв'язку з укомплектуванням штату.
3. Зниження браку готової продукції внаслідок формування злагодженого і кваліфікованого колективу.
4. Зниження витрат на підбір персоналу як власними рекрутерами, так і залученими кадровими агенціями.
5. Зниження витрат на навчання нових фахівців.
6. Зниження витрат на оплату праці, у зв'язку з оптимізацією чисельності персоналу, яка у свою чергу викликана збільшенням продуктивності праці.

Список літератури

1. Бруковская О. HR-бренд. 5 шагов к успеху вашей компании / О. Бруковская, Н. Осовицкая. – СПб. : Изд-во Питер, 2011. – 272 с.
2. Лепла Джозеф Ф. Стратегия развития бренда: Оригинальный практический инструмент для лидерства вашего бренда / Джозеф Ф. Лепла, Сьюзен В. Дэвис, Линн М. Паркер и др. – Днепропетровск : Изд-во Баланс-Клуб, 2004. – 384 с.
3. HR-брендинг в украинских компаниях: цели и результаты [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/hr/analitika/hr_branding_v_ukrainskih_kompaniyah_tseli_i_rezultaty.
4. HR-брендинг: модное веяние или будущее в управлении персоналом? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm226.html>
5. Отрывок из книги Руслана Мансурова «HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://i-recruiting.ru/2011/10/otryvok-iz-knigi-ruslana-mansurova-hr-branding-kak-povyisit-effektivnost-personala/>

РЕЗЮМЕ

Запорожан Лариса, Феш Мирослава, Юрий Запорожан

Особенности управления персоналом на основе HR-брендинга

В статье рассматриваются вопросы относительно особенностей управления персоналом на основе HR-брендинга, которые обусловлены современными требованиями эффективного менеджмента. Исследована эффективность применения и влияние на конкурентные преимущества предприятия.

RESUME

Zaporozhan Larisa, Fesh Myroslava, Zaporozhan Yuriy
Features of HR based on HR-branding

The article deals with questions of the features of HR based on HR-branding. The efficiency of the use and impact on competitive advantage has been considered.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.

КОНТРОЛЬ НЕВІДПОВІДНОСТЕЙ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті викладено основні аспекти розробки системи контролю невідповідностей, наведено схему визначення необхідності запровадження запобіжних чи коригувальних дій. Крім того проаналізовано кожен етап впровадження системи контролю невідповідностей та напрацьовано схему діагностики ситуації на будівельному підприємстві для визначення, чи необхідне запровадження запобіжних або коригувальних дій для їх усунення.

Ключові слова: система управління якістю, система контролю невідповідностей, запобіжні та коригувальні дії, модель управління, будівельне підприємство.

Фахові дослідження доводять, що важливість аудиту полягає в правильному визначенні невідповідностей на підприємстві та здійсненні коригувальних чи запобіжних дій. На сьогодні є актуальним питання формування правильної системи розробки запобіжних чи коригувальних дій, встановлення вимог для визначення необхідності в проведенні цих дій та формуванні системи контролю невідповідностей у системі управління якістю будівельного підприємства.

Вищезазначені питання стали предметом наукового зацікавлення для багатьох вчених-економістів, серед яких Кутирін В. А. [6], Панов А. Н. [7], Румянцев Е. К. [8], Тучина М. В. [6], Щукин О. С. [10] та інші. У їх працях розглядаються:

- коригувальні дії та особливості їх проведення [6, 7, 8, 10];
- роль та етапи внутрішнього аудиту, які ліквідують значну частину невідповідностей [9], методики підвищення якості аудиту [5];
- причини невідповідностей [6].

Незважаючи на глибину проведених досліджень, все ж таки залишається невивченим питання необхідності застосування запобіжних чи коригувальних дій за результатами аудитів. Саме досконалий розгляд цього питання дозволить уникнути частини проблем, що виникають на будівельному підприємстві у випадку невчасного застосування запобіжних чи коригувальних дій або взагалі їх відсутності.

Метою дослідження є визначення поняття та розробка моделі системи контролю невідповідностей у системі управління якістю будівельного підприємства, розробка схеми визначення необхідності запобіжних чи коригувальних дій.

Згідно зі стандартами ISO 9000 [1-4], підприємство розробляє та встановлює вимоги до запровадження запобіжних чи коригувальних дій самостійно, спираючись на показники діяльності. Основним з них для будівельного підприємства є обсяг виконаних будівельних робіт, реалізованої будівельної продукції та наданих послуг (рядок 030 «Звіт про фінансові результати», ф.№ 2-м). Тож у першу чергу спеціалістам СУЯ, відповідальним за проведення запобіжних чи

коригувальних дій, необхідно встановити норми, згідно з якими повинні здійснюватись впровадження запобіжних дій та визначається порядок роботи (рис. 1).

Алгоритм дозволить поступово та правильно встановити критерії впливу на діяльність будівельного підприємства, визначити першочергові з них, які мають визначальний характер та встановити відповідний вартісний чи матеріальний їх вплив на результати діяльності підприємства. Відповідно, отримавши розрахований результат, можливо розробити критерії прийняття рішень щодо необхідності запобіжних дій на основі встановлених даних та визначити межу втрат підприємства згідно з частотою виникнення невідповідностей та матеріальної важкості наслідків.

Крім того, на будівельному підприємстві доцільно запровадити практику постійного аналізу ситуації на об'єктах та підприємстві загалом з метою вчасного попередження виникнення невідповідностей та запровадження запобіжних дій, або виконання коригувальних дій.

Доцільною є розробка схеми діагностики ситуації на будівельному підприємстві та визначення: чи необхідне запровадження запобіжних чи коригувальних дій для усунення невідповідності (див. табл. 1).

Вихідними критеріями для створення схеми є частота виникнення невідповідностей та важкість наслідків. Підприємству в першу чергу необхідно визначити, які критерії для запровадження запобіжних чи коригувальних дій на будівельному підприємстві вважають найвагомими з допомогою, наприклад, методу експертних оцінок. На основі отриманих даних встановлюється вплив даних критеріїв на обсяг будівельних робіт, продукції та послуг підприємства. Дані розробки необхідно враховувати при формуванні схеми критеріїв щодо необхідності запровадження запобіжних чи коригувальних дій. У першу чергу до схеми заносяться встановлені найвагомші критерії. Далі здійснюється розрахунок впливу кожного на загальний обсяг будівельних робіт, продукції та наданих послуг у грошовому вимірі. Таким чином формуємо 1-ий

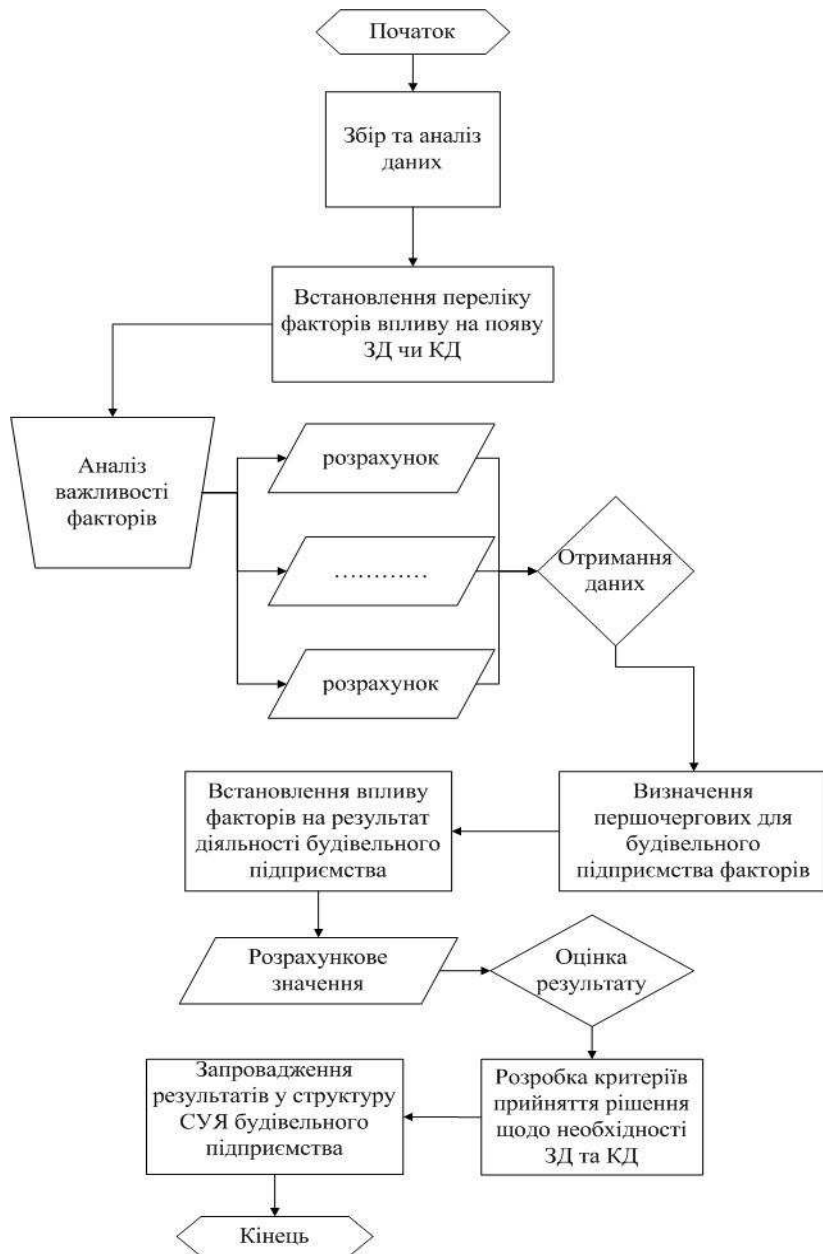


Рис. 1. Алгоритм визначення необхідності запобіжних чи коригувальних дій.

Таблиця 1. Критерії прийняття рішення щодо необхідності запобіжних дій

Частота виникнення		Од. виміру	1 раз на рік та рідше	Декілька разів на рік	Декілька разів на місяць	1 раз за зміну та частіше
Важкість наслідків						
Незначна втрата за критерієм "X", до	—	млн. грн				
Незначна втрата за критеріями "X" та "Z", до	—	млн. грн				
	та —	год				
Значна втрата за критерієм "Z", до	—	год.				
Значна втрата за критеріями "X" та "Z", до	—	млн. грн				
	та —	год				
.....						
Можливий негативний вплив невідповідності на задоволеність замовника, значні втрати за критеріями "X" та "Z", до	—	млн. грн				
	та —	год				

стовпчик схеми. Наступним кроком є визначення частоти виникнення невідповідностей та згідно зі встановленими даними заповнення комірок таблиці.

Розроблена схема є загальною, динамічною, здатною до модифікації та може бути використана на будь-якому підприємстві будівельної галузі та інших галузей промисловості, оскільки критерії впливу на рішення щодо запровадження запобіжних чи коригувальних дій та інші вихідні дані встановлюються підприємством самостійно відповідно до показників діяльності.

У системі управління якістю будівельного підприємства необхідне запровадження додаткової підсистеми, за допомогою якої можливо здійснювати постійний контроль за невідповідностями, що виникають у процесі роботи підприємства. Оскільки будь-яка система містить у собі впорядковані елементи, що взаємодіють між собою та зовнішнім середовищем [11-12], то і створена на будівельному підприємстві система контролю невідповідностей є сукупністю елементів та дій, що ними здійснюються, спрямованих на ліквідацію причин можливого виникнення невідповідностей, або вже наявних та встановлених проблем на підприємстві.

Оскільки система управління якістю має властивість постійно змінюватись, вдосконалюватись, адаптуватись до зовнішніх та внутрішніх факторів, змінювати певні зв'язки системи, видаляти їх, чи додавати нові, то необхідно, щоб розроблена модель мала можливість швидко адаптуватись до змін СУЯ та діяльності будівельного підприємства загалом, відповідати встановленим нормам системи та стандартам якості серії ISO 9000.

Процес проектування моделі системи контролю невідповідностей доцільно розділити на декілька стадій, зокрема: передпроектна; проектна; тестування, оцінка ефективності; реалізація (впровадження); контроль та вдосконалення.

Передпроектна стадія є так званим підготовчим етапом та містить такі вимоги:

- встановлення необхідності у створенні системи контролю невідповідностей, розробці алгоритмів запобіжних та коригувальних дій у СУЯ будівельного підприємства;
- створення робочої групи проекту;
- планування робіт, вивчення стандартів ISO, зокрема тих, згідно з якими необхідно здійснювати запобіжні та коригувальні дії, розробка вимог до системи та структури її роботи.

Проектна стадія. На цьому етапі відбувається розробка проектною документації, процедур, методів, а також розробка проектів заходів щодо запобіжних та коригувальних дій. Передпроектна стадія та процес проектування можуть здійснюватись на підприємстві, де:

- вже діє система управління якістю;
- система якості впроваджується (розробляється), проте ще не впроваджена;
- при створенні нового підприємства, або реструктуризації старого;
- інше.

Стадія тестування, оцінка ефективності – здійснюється до моменту впровадження системи в дію з метою первинного визначення основних недоліків та помилок у роботі системи, а також їх ліквідації. Тестування може здійснюватись як розробниками

системи (робоча група проекту), так і незалежними робітниками підприємства, що не були залучені у процес розробки, проте в майбутньому матимуть справу з системою.

Стадія впровадження – це практичне застосування розроблених процедур, методик, алгоритмів, що розроблені на основі стандартів ISO та не суперечать роботі будівельного підприємства. На цьому етапі робоча група проекту здійснює запуск системи на відповідних рівнях, підрозділах та ланках підприємства, визначає відповідальних за контроль над системою та забезпечує виконавців і відповідальних необхідною робочою документацією та даними.

Стадія контролю та вдосконалення є довготривалою та здійснюється з моменту впровадження системи і до внесення в неї кардинальних змін або її ліквідації. Необхідне здійснення постійного контролю за роботою системи, аналіз її діяльності та, якщо необхідно, внесення змін.

При проведенні робіт зі створення, функціонування й удосконалення підсистеми контролю невідповідностей системи управління якістю будівельного підприємства необхідний найширший спектр методів, здатних досягти поставлених цілей. Серед найбільш використовуваних можна назвати такі: анкетування, вивчення документації, інтерв'ю і бесіди, «фотографії» робочого дня, системний аналіз, спостереження, методи моделювання, кореляційний та регресійний аналіз, статистичні методи та ін. Поряд з використанням окремих методів варто застосовувати їхнє сполучення.

Розробка стратегічної моделі системи контролю невідповідностей (рис. 2) дозволяє найбільш повно представити сутність її роботи та допомогти відповідальним та виконавцям правильно керувати системою та здійснювати її постійне поліпшення. При цьому необхідно здійснювати постійний контроль за всіма ланками системи.

Наведена модель управління системою контролю невідповідностей є динамічною системою, здатною до модифікації, що має гнучкість і постійно може змінюватись, пристосовуючись до змін вимог щодо якості, факторів зовнішнього та внутрішнього середовища і т. д. Модель на стратегічному рівні управління повинна забезпечувати підтримку системи управління якістю, покращувати та полегшувати її роботу, переводити її до нового якісного рівня.

Отже, нами було розроблено модель управління системою контролю невідповідностей, що базується на вимогах стандартів ISO серії 9000. Крім того, наведено визначення системи контролю невідповідностей та проаналізовано етапи розробки цієї системи. Алгоритм та таблиця визначення необхідності здійснення запобіжних чи коригувальних дій надають можливість будівельному підприємству вчасно реагувати на зміни в діяльності та запроваджувати певні реформи.

Застосування на будівельному підприємстві контролю невідповідностей у системі управління якістю, на нашу думку, має великі перспективи. Пропонується використати дані розробки для практичного впровадження на будівельному підприємстві. Застосування цих методик надасть можливість підприємству правильно обрати критерії, згідно з якими здійснюватимуться запобіжні та коригувальні дії системи управління якістю

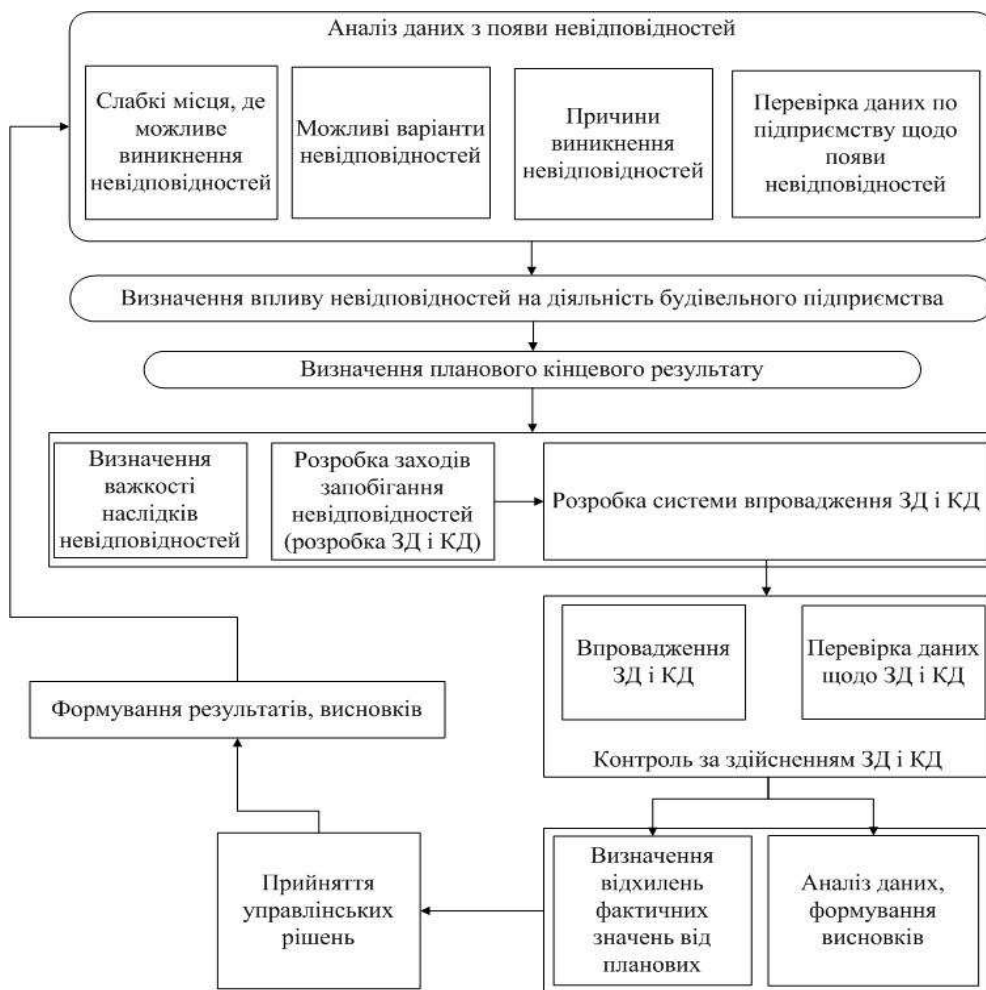


Рис. 2. Структурна модель управління системою контролю невідповідностей

підприємства.

Список літератури

1. Системи управління якістю. Основні положення та словник [Текст]: ДСТУ ISO 9000-2001.. - К.: Держстандарт України, 2001. - 26 с.
2. Системи менеджмента качества - Требования International [Текст] : Standard ISO 9001,, ISO 9001:2008-12, p.39
3. Quality management systems - Requirements [Текст] : International Standard ISO 9001,, Third edition, 2000-12-15, p.23
4. Системи управління якістю. Наставови щодо поліпшення діяльності [Текст] : ISO 9004-2000.. - К.: Держстандарт України, 2001. - 44 с.
5. Змиевский, В. Проблемы сертификации систем менеджмента качества [Текст] / В. Змиевский // Стандарты и качество. - 2008. - № 8. - С.64-67 ISSN 0038-9692.
6. Кутырин, В. А. Внутренний аудит качества [Текст] / В. А. Кутырин, М. В. Тучина // Методы менеджмента качества. - 2001. - № 2. - С.10-16.
7. Панов, А. Н. Как победить в конкурентной борьбе. Гармоничная система качества - основа эффективного менеджмента [Текст] / А. Н. Панов. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. - 272с.
8. Румянцев, Е. К. Экономический анализ системы менеджмента качества предприятия пищевой промышленности (на примере ОАО «Кондитерская фабрика «ТАКФ») [Текст] : монография / Е. К. Румянцев, А. В. Тен, Б. И. Герасимов; под ред. д-ра экон. наук, проф. Б. И. Герасимова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. - 100 с.
9. Терентьева Н. В. Разработка и внедрение систем менеджмента качества на основе стандартов ИСО серии 9000 [Текст] / Н. В. Терентьева // БСТ. - 2004. - № 2. - С.17-18.
10. Управление качеством: Терминологический словарь [Текст] / Щукин О. С., - Воронеж, - 2002. - 92с.
11. Klir G. J. An Approach to General System Theory [Text] / G. J. Klir. - New York, Van Nostrand Reinhold Co., 1969. - p. 323.
12. Bertalanffy, L. General system theory: foundations, development, applications [Text] / Ludwig von Bertalanffy. - Braziller, 1973. - p. 295.

РЕЗЮМЕ

Зелинская Ирина
Контроль несоответствий как элемент системы управления качеством строительного предприятия
 В статье изложены основные аспекты разработки системы контроля несоответствий, приведена схема определения необходимости внедрения предохранительных или корректирующих действий. Кроме того проанализирован каждый этап внедрения системы контроля несоответствий и разработана схема диагностики ситуации на строительном предприятии для определения, не обходимо ли внедрение предохранительных или корректирующих действий для устранения несоответствия.

RESUME

Zelins'ka Iryna

Control of the mismatches as element of quality control system of the construction enterprise

In articles the main aspects of development of the mismatches control system are stated, the scheme of determination of need of introduction of preventive or correcting actions is provided. Besides, each stage of introduction of the mismatches control system is analysed and the scheme of diagnostics of a situation at the construction enterprise is developed for definition, whether it is needed to introduce the preventive or correcting actions for mismatches elimination.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2012 р.

ЕФЕКТИВНЕ СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

У статті сформульовано визначення стратегічного планування на основі системного підходу, розглянуто його основні компоненти та взаємозв'язки між ними. Запропоновано принципи стратегічного планування, обґрунтовано їх упровадження в компаніях з метою ефективною діяльності.

Ключові слова: стратегічне планування, принципи стратегічного планування, середовище підприємства, елементи планування, системний підхід.

Стратегічне планування – це особливий вид планової діяльності, який полягає в розробці стратегій, а реалізація цих стратегій забезпечує ефективне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі та швидку адаптацію до змінних умов довкілля.

Стратегічне планування як нова форма планової діяльності передбачає розробку цілей розвитку будь-якого елемента національної економіки на основі аналізу розвитку самого елемента та зовнішнього середовища, формування основних напрямів досягнення поставлених цілей і їх ресурсного забезпечення.

У розробці стратегічного плану беруть участь менеджери різних рівнів управління. Традиційно, чим вищий рівень менеджменту, тим більше часу керівники витрачають на рішення стратегічних завдань. Вищий рівень менеджменту (віце-президент, генеральний директор і його заступники) розробляють концепцію стратегічного планування. Середній рівень (керівники підрозділів і служб) бере участь у розробці стратегічного плану, переважно в опрацюванні його окремих напрямів. Лінійний нижній рівень (працівники, що безпосередньо виробляють продукцію і послуги) здебільшого зайнятий виконанням оперативних завдань. Але останнім часом у окремих високотехнологічних компаніях до процесу стратегічного планування також залучають менеджерів середнього і лінійного рівнів, що робить стратегію життєздатнішою. Проте питання її оновлення залишається досі актуальним у зв'язку з постійними змінами конкурентного середовища.

Метою статті є розробка ефективної стратегії планування діяльності підприємства на основі системного підходу з урахуванням нових принципів стратегічного планування.

Стратегічне планування здійснюється за наступними етапами:

1. Визначення місії підприємства;
2. Визначення цілей і завдань підприємства;
3. Аналіз і оцінка інформації про довкілля;
4. Аналіз і оцінка інформації про внутрішнє середовище;
5. Планування стратегій;
6. Розробка стратегічного плану.

На етапі визначення місії підприємства

встановлюється призначення, роль і місце підприємства в ринковій економіці на основі ринкових потреб та характеру споживачів, особливостей продукції, конкурентоспроможності підприємства, зовнішніх та внутрішніх умов його існування. Місія підприємства – це основна мета, чітко визначена причина його існування. Вона втілює прагнення підприємства справити бажане враження на зовнішнє оточення. [1, с. 88]. Для реалізації обраної місії розробляються конкретні цілі, що стають орієнтирами й критеріями для всіх подальших рішень та діяльності підприємства загалом. Деякі керівники вважають, що місією будь-якого комерційного підприємства є отримання прибутку. Таке уявлення помилкове, а в умовах ринку рано чи пізно призведе до банкрутства. Прибуток – це внутрішня проблема підприємства, що не стосується споживача. Успішно розвиватися воно може при умові задоволення певного споживчого попиту на ринку. Підприємство, що визначає для себе таку місію, буде отримувати й необхідний прибуток, що вже виступає не метою, а засобом її досягнення. Таким чином, свою головну мету (місію) підприємство потрібно шукати за його межами, орієнтуючись на потреби суспільства, споживача. Для цього необхідно чітко визначити можливе коло споживачів (сегмент ринку) та потреби, які може задовольнити підприємство. Наприклад, формулювання місії може бути таким: «Ми гарантуємо високу якість харчових продуктів», «Наша продукція робить життя комфортним», «Успіх підприємства – успіх країни». Засновник відомої автобудівної компанії Г. Форд визначав для неї наступну місію «Ми надаємо людям дешевий транспорт» [2, с. 278]. При цьому він був впевнений, що досягнення цієї мети неодмінно принесе йому бажані прибутки. Місія фірми «Sony»: «Здійснюючи прогрес, служити всьому світу». Японські бізнесмени також вважають, що отримання прибутку – лише побічний результат успішного розвитку підприємства, тому прибуток не згадується навіть при формулюванні довгострокових цілей на основі місії: створення гарного іміджу компанії, освоєння та утримання необхідних сегментів ринку, проникнення на ринок з новим товаром.

На відміну від місії, цілі підприємства повинні окреслювати конкретні напрямки його діяльності та підлягати вимірюванню, точно визначати завдання для персоналу. Цілі і завдання повинні бути

спрямовані на реалізацію обраної підприємством місії, на досягнення бажаного рівня його розвитку [3, с. 115]. Вони визначаються керівництвом підприємства або його власником. Послідовність формулювання цілей є наступною: формулювання цілей; аналіз можливості їх реалізації; корегування та уточнення; остаточне визначення цілей та завдань.

На етапі аналізу і оцінки інформації про зовнішнє середовище відбувається аналіз та оцінка інформації щодо: макросередовища підприємства, а саме правового регулювання у державі, становища економіки, природного середовища та ресурсів, соціальної сфери, науково-технічного прогресу. мікросередовища, тобто інформації про покупців, постачальників, конкурентів, фінансово-кредитні організації.

При оцінці та аналізі внутрішнього середовища уваги вимагають внутрішні можливості підприємства, а саме: виробництво, маркетинг, ресурси, інноваційна політика.

Стратегія визначається на основі аналізу та оцінки даних про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства з урахуванням можливих непередбачених обставин [4, с. 178]. Фактично це встановлення довгострокового орієнтира підприємства щодо певного виду діяльності, визначення бажаного становища на ринку, рішення щодо випуску певної продукції. При цьому розглядаються стратегічні питання щодо вибору споживачів, постачальників, виробничих технологій, ресурсів, розширення або припинення виробництва продукції (послуг). Формуються також принципи поведінки на ринку з урахуванням впливу конкурентних сил.

Стратегічний план відіграє у діяльності підприємства значну роль, а саме: виступає як інструмент реалізації політики підприємства; розкриває майбутні цілі та шляхи підприємства; визначає основні етапи розвитку підприємства; сприяє збалансованості відношень між суб'єктами господарювання; надає можливість підприємствам виявити свою господарську самостійність та ініціативу. При стратегічному плануванні цілі підприємства встановлюються вищим керівництвом при узгодженні зі всіма підрозділами, які на початковому етапі планування висувають свої пропозиції щодо розробки загальних цілей. У затверджених стратегічних планах, крім цілей підприємства, наявні дані про його місце на ринку, організаційну структуру управління, кадрову політику, політику збуту, фінансові результати, інноваційну та інвестиційну політику.

Серед типових компаній Західної Європи і США прийнята наступна ієрархія у стратегічному плануванні: місія – корпоративне гасло, що переглядається рідко або взагалі не переглядається; стратегія – комплекс програм, завдяки реалізаціям яких підприємство передбачає поліпшення своїх позицій на ринках; стратегічний план на 3-5 років, що окреслює заходи для реалізації стратегії і може піддаватися щорічному коректуванню. Американські фірми здійснюють стратегічне та річне фінансове планування. Стратегічним плануванням зазвичай займається група фахівців при вищому керівництві фірми. Через складність та відповідальність цього процесу під час планування використовуються методи економіко-математичного моделювання. При цьому

фахівці прагнуть дати обґрунтовану оцінку рентабельності фірми в майбутньому. Це стає основою для вирішення питань стосовно припинення певного виду діяльності або відкриття нового напрямку ділової активності. В японських фірмах розробкою стратегічних планів займається плановий відділ, при цьому характер планування залежить від структури фірми: спеціалізована або диверсифікована за номенклатурою продукції. У спеціалізованих фірмах з вузьким асортиментом основна увага присвячена розробці структури фірми та обґрунтуванню інвестиційних проектів, тому планування більш централізоване і відбувається «зверху вниз» [5, с. 78]. У диверсифікованих основним завданням планування є координація діяльності виробничих підрозділів.

Найбільш важливі вимоги до стратегічного планування можна сформулювати у вигляді принципів стратегічного планування, які обов'язково повинні враховувати менеджери і керівники:

1. Принцип системності планування означає, що основні елементи системи планування і взаємозв'язку між ними повинні забезпечувати цілісність і комплексність процесу планування. Сутність комплексної системи планування полягає в єдності і логічній послідовності процесу формування планів. Система планування і прогнозування містить передбачення і сценарії розвитку, які повинні створювати варіанти його перспектив залежно від розвитку зовнішнього і внутрішнього середовищ компаній. На основі прогнозів за кожним сценарієм розвитку слід формувати стратегічні плани, таких планів не повинно бути менше, ніж сценаріїв розвитку;
2. Принцип довгострокового планування на основі стратегічних сценаріїв. У сучасній економіці ніхто не може точно прогнозувати майбутнє, але можлива побудова різних варіантів станів довкілля. Для найбільш ймовірних варіантів необхідно розробляти стратегії компанії в цих умовах і способи переходу від однієї стратегії до іншої. Порушення цього принципу призводить до того, що в нових умовах компанія або наслідує колишню, вже неефективну, стратегію, або починає діяти з великим запізненням;
3. Принцип єдності, цілісності і взаємозв'язку довгострокового, середньострокового і короткострокового видів планування. Цей принцип ґрунтується на ієрархічній трансформації планів – стратегічних – у тактичні, тактичних – у оперативні. Плани залежать один від одного, повинні утворювати єдине ціле і не суперечити один одному. Цей принцип часто порушується, так як застосовують не усі види планів, відсутні зв'язки між довгостроковими і середньостроковими планами, а менеджери часто обмежуються взагалі тільки оперативними планами. У результаті стратегія компанії стає невизначеною і не забезпеченою механізмом реалізації. Стратегічні, тактичні і оперативні плани повинні спиратися на альтернативні плани дій в умовах відхилень, а також на цільові програми, що забезпечують проекти, адміністративні плани і індивідуальні комплекси цілей, що пов'язує цілі компанії з цілями кожного працівника.
4. Принцип комплексності і науковості методів планування і їх відповідності вирішуваним

завданням. Нині розроблена низка методів планування, але на практиці реалізується лише незначна їх частина. У розробці стратегічного плану менеджери часто покладаються на інтуїцію, розрізнені розрахунки окремих показників. Такий підхід призводить до прорахунків, позбавляє можливості комплексного аналізу перспектив розвитку, збільшує вірогідність великих втрат;

5. Визначальний вплив людського чинника на якість стратегічного планування і виконання стратегічних планів (команди, рівень підготовки кадрів, мотивація і стимулювання). Системи планування часто подаються у формальному вигляді, що описує перелік етапів, у яких людський чинник явно не враховується. Але мислення керівників і менеджерів, їх внутрішні цінності, принципи поведінки, культура компанії чинять вирішальний вплив на розробку і прийняття тієї або іншої стратегії. Ігнорування цього приводить до того, що теорія стратегічного планування різко розходиться з практикою, більше того, це одна з причин кризи стратегічного планування в 70 – 90-і роки минулого століття і появи безлічі підходів, описаних у дескриптивних школах менеджменту. Від початку стратегічного планування відправним пунктом є поява у керівників, менеджерів і власників мотивів для розробки ефективної стратегії. На усіх етапах успіх у першу чергу залежить від ухвалення рішень людьми, від їх взаємодії, кваліфікації, уміння працювати в командах.

Існує типовий погляд на стратегічне планування як на посадовий обов'язок менеджерів, який не повинен винагороджуватися окремо [6, с. 157]. Але стратегічне планування вимагає інноваційних ідей, а принципи ефективного менеджменту вимагають обов'язкової винагороди менеджера за інноваційні ідеї і розробки. Немотивовані або погано мотивовані менеджери не створюють нічого, окрім формальних і стандартних планів, тим самим позбавляють компанію можливості досягти успіхів у конкурентній боротьбі. Демотивація персоналу і бюрократизація стратегічного планування призводять до перетворення його на формальну процедуру, яка поглинає час і фінанси, але ніяких відчутних результатів не дає; натомість повинні діяти єдність стратегічного планування і стратегічного контролю, конкретизація і персоналізація особистої відповідальності за виконання стратегічних планів і їх розділів. Втрата відповідальності за виконання стратегічних планів – один із найбільш поширених дефектів управління. На відміну від оперативних планів, за середньострокові і довгострокові плани в багатьох компаніях часто взагалі немає ніякої відповідальності. Але план без відповідальності – це у кращому разі прогноз. Вихід полягає в точній вказівці як конкретних кінцевих результатів плану, так і проміжних результатів і термінів їх досягнення, персоналізації, призначенні осіб, що відповідають за них. Часто замість конкретних працівників вказують підрозділи або організації, але в практиці ефективного менеджменту такий шлях є неправильним.

Висновки.

1. Наведені принципи утворюють основу системи ефективного стратегічного планування. Вони визначають його організацію в компаніях на основі

системного підходу до управління людським чинником, єдності і координації планів, передбачають застосування наукових методів, мотивацію і підготовку розробників стратегій і менеджерів, що впроваджують стратегії, координацію і контроль, розробку систем управління впровадженням стратегій.

2. Неефективне стратегічне планування характеризується розривами зв'язків між елементами планування, слабкою координацією дій менеджерів, низькими рівнями контролю і мотивації персоналу.

3. Принципи системи стратегічного планування є істотними. Порушення їх веде до руйнування цілісності усієї системи стратегічного планування в компаніях. В результаті компанія втрачає конкурентоспроможність і стає банкрутом.

4. Суворе їх дотримання забезпечує компанії максимальні можливості успіху в суперечливих ринкових умовах, що змінюються.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є більш детальне вивчення, аналіз та оцінка методів та інструментів для забезпечення ефективного стратегічного планування діяльності підприємства.

Список літератури

1. Попов, С. А. Стратегическое управление: 17 модульная программа для менеджеров. Модуль 4 [Текст] / С. А. Попов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 304 с.
2. Вишневецкая, О. В. Направленность стратегии развития предприятия: модель, контроль и управление [Текст] / О. В. Вишневецкая // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №5. – С. 58-62.
3. Портер, М. Е. Стратегия конкуренции: Методика анализу галузей і діяльності конкурентів [Текст] / Майкл Е. Портер ; Пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
4. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф: сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
5. Глуценко, В. В. Разработка управленческого решения. Прогнозирование-планирование. Теория проектирования экспериментов [Текст] / В. В. Глуценко, И. И. Глуценко. – М.: ООО НПЦ «Крылья», 2000. – 400 с.
6. Zimmermann, H.-J. Multi-Criteria Analyse, Einführung in die Theorie der Entscheidungen bei Mehrfachzielsetzungen [Text] / H.-J. Zimmermann, L. Gutsche. – Berlin-Heidelberg, 1991. – 355 p.

РЕЗЮМЕ

Ибрагимов Эрнест

Эффективное стратегическое планирование на основе системного подхода

В статье сформулировано определение стратегического планирования на основе системного подхода, рассмотрены его основные компоненты и взаимосвязь между ними. Представлены принципы стратегического планирования, их внедрение в компании с целью эффективной деятельности.

RESUME

Ibragimov Ernest

Effective strategic planning on the basis of the system approach

The article formulates the definition of the strategic planning on the basis of system approach. Its main components and the relationship between them are considered. The principles of strategic planning and their implementation in the company with the purpose of effective activities are shown.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

ANALYSES OF UKRAINIAN INSURANCE MARKET BY THE BAYESIAN NETWORKS

This article is devoted to researching and development of new methods for calculating the time of occurrence of ruin probability for the insurance company with the help of Bayesian networks. The novelty of the article is that we use Bayesian Networks for measuring ruin probabilities.

Keywords: *Bayesian networks, ruin probability, insurance company.*

Contemporary insurance market is full of uncertainty. There is a great need in measuring, predicting and minimizing uncertainties. Insurance services are one of the industries, which permanently experience risks of bankruptcy. That is why calculating the ruin probabilities for insurance companies are one of the problems that need well-developed mathematical models [1, p. 179].

Nowadays Ukrainian insurance companies are searching for new ways of profitability and competitiveness. Western European insurance companies have an option of investing their fund for additional profit. That is way there is a great necessity of creation and development of the bayesian networks for Ukrainian insurance to provide them the possibility of investing their fund for additional profit.

One of the first studies in this area was conducted in the beginning of the twentieth century. Since then, the mathematical methods of ruin probability calculation developed and accumulated a great variety of models and approaches. While the permanent growing of economic needs, insurance services increase steadily in the economies of all developed countries. Insurance services are one of the youngest industries any economy, which experience a stage of active development. In global practice of developed countries, well organized insurance services are involved in many economic sectors like investment activity of insurance companies. This article studies how the actuarial mathematical tools can positively affect the theoretical and practical development of insurance.

The development of theoretical, methodological, organizational and legal bases of insurance market have been contributed by many economists, such as: Alexandrova M., Alexandrova T., Artyukh T., Bazylevych V., Baranovsky A., Osadets S, Zaruba A., Kolomin E., Klapkiv M., Shah E., Reytman L., Slusarenko E, Yakovlev T., Facil M. and others.

One of the main problems at present for actuarial analysis of the Ukrainian insurance market is the lack of large statistical base, which is necessary for any econometric modeling. That is way there is a great necessity of actuarial models that involve fewer statistical information. We analyze methods of calculation of ruin probabilities for insurance company in presents of its investing activity. We consider an insurance company in the case when the premium rate is a bounded by some nonnegative random function and the capital of the insurance company is invested in a risky asset whose price follows a geometric Brownian.

The goal of the article is creation new types of actuarial models of the analysis of ruin probabilities that can be helpful for Ukrainian insurance companies under presence of their investment activities. There are different methods for approximating the distribution of aggregate claims and their corresponding stop-loss premium by means of a discrete compound Poisson distribution and its corresponding stop-loss premium. This discretization is an important step in the numerical evaluation of the distribution of aggregate claims, because recent results on recurrence relations for probabilities only apply to discrete distributions. The discretization technique is efficient in a certain sense, because a properly chosen discretization gives raise to numerical upper and lower bounds on the stop-loss premium, giving the possibility of calculating the numerically estimates for BNs correspond to another GM structure known as a directed acyclic graph (DAG) that is popular in the statistics, the machine learning, and the artificial intelligence societies. BNs are both mathematically rigorous and intuitively understandable.

They enable an effective representation and computation of the joint probability distribution (JPD) over a set of random variables. The structure of a DAG is defined by two sets: the set of nodes (vertices) and the set of directed edges. The nodes represent random variables and are drawn as circles labeled by the variable names. An extension of these genealogical terms is often used to define the sets of "descendants" – the set of nodes that can be reached on a direct path from the node, or "ancestor" nodes – the set of nodes from which the node can be reached on a direct path.

The structure of the acyclic graph guarantees that there is no node that can be its own ancestor or its own descendent. Such a condition is of vital importance to the factorization of the joint probability of a collection of nodes as seen below. Note that although the arrows represent direct causal connection between the variables, the reasoning process can operate on BNs by propagating information in any direction.

A BN reflects a simple conditional independence statement. Namely, that each variable is independent of its non-descendents in the graph given the state of its parents. This property is used to reduce, sometimes significantly, the number of parameters that are required to characterize the JPD of the variables. This reduction provides an efficient way to compute the posterior probabilities given the evidence. In addition to the DAG structure, which is often considered as the "qualitative"

part of the model, one needs to specify the “quantitative” parameters of the model.

The parameters are described in a manner which is consistent with a Markovian property, where the conditional probability distribution (CPD) at each node depends only on its parents. For discrete random variables, this conditional probability is often represented by a table, listing the local probability that a child node takes on each of the feasible values – for each combination of values of its parents.

The joint distribution of a collection of variables can be determined uniquely by these local conditional probability tables (CPTs). Following the above discussion, a more formal definition of a BN can be given. A Bayesian network is an annotated acyclic graph that represents a JPD over a set of random variables. The graph encodes independence assumptions, by which each variable X_i is independent of its non-descendants. The second component denotes the set of parameters of the network.

It is well-known that the analysis of activity of an insurance company in conditions of uncertainty is of great importance [2, p. 14-17]. Starting from the classical papers of Cramer and Lundberg which first considered the ruin problem in stochastic environment, this subject has attracted much attention. Recall that, in the classical Cramer-Lundberg model satisfying the Cramer condition and, the positive safety loading assumption, the ruin probability as a function of the initial endowment decreases exponentially [3, p. 47-48]. The problem was subsequently extended to the case when the insurance risk process is a general Levy process.

It considers a person who might suffer from a back injury, an event represented by the variable Back (denoted by B). Such an injury can cause a backache, an event represented by the variable Ache (denoted by A). The back injury might result from a wrong sport activity, represented by the variable Sport (denoted by S) or from new uncomfortable chairs installed at the person’s office, represented by the variable Chair (denoted by C). In the latter case, it is reasonable to assume that a co-worker will suffer and report a similar backache syndrome, an event represented by the variable Worker (denoted by W). All variables are binary; thus, they are either true (denoted by “T”) or false (denoted by “F”).

The CPT of each node is listed besides the node. In this example the parents of the variable Back are the nodes Chair and Sport. The child of Back is Ache, and the parent of Worker is Chair. Following the BN independence assumption, several independence statements can be observed in this case. For example, the variables Chair and Sport are marginally independent, but when Back is given they are conditionally dependent. This relation is often called explaining away.

When Chair is given, Worker and Back are conditionally independent. When Back is given, Ache is conditionally independent of its ancestors Chair and Sport. The conditional independence statement of the BN provides a compact factorization of the JPDs. Note that the BN form reduces the number of the model parameters, which belong to a multinomial distribution in this case, from $25 - 1 = 31$ to 10 parameters. Such a reduction provides great benefits from inference, learning (parameter estimation), and computational perspective. The resulting model is more robust with respect to bias-variance effects. A practical graphical criterion that helps to investigate the structure of the JPD modeled by a BN is called d-separation.

It captures both the conditional independence and dependence relations that are implied by the Markov condition on the random variables. Inference via BN Given a BN that specified the JPD in a factored form, one can evaluate all possible inference queries by marginalization, i.e. summing out over “irrelevant” variables. Two types of inference support are often considered: predictive support for node X_i , based on evidence nodes connected to X_i through its parent nodes (also called top-down reasoning), and diagnostic support for node X_i , based on evidence nodes connected to X_i through its children nodes (also called bottom-up reasoning).

One might consider the diagnostic support for the belief on new uncomfortable chairs installed at the person’s office, given the observation that the person suffers from a backache. In many practical settings the BN is unknown and one needs to learn it from the data. This problem is known as the BN learning problem, which can be stated informally as follows: Given training data and prior information, estimate the graph topology (network structure) and the parameters of the JPD in the BN.

Learning the BN structure is considered a harder problem than learning the BN parameters. Moreover, another obstacle arises in situations of partial observability when nodes are hidden or when data is missing.

In general, four BN learning cases are often considered, to which different learning methods are proposed. The log-likelihood scoring function decomposes according to the graph structure; hence, one can maximize the contribution to the log-likelihood of each node independently. Another alternative is to assign a prior probability density function to each parameter vector and use the training data to compute the posterior parameter distribution and the Bayes estimates.

To compensate for zero occurrences of some sequences in the training dataset, one can use appropriate (mixtures of) conjugate prior distributions. Such an approach results in a maximum a posteriori estimate and is also known as the equivalent sample size (ESS) method.

Let us investigate the problem of consistency of risk measures with respect to usual stochastic order and convex order. It is shown that under weak regularity conditions risk measures preserve these stochastic orders. This result is used to derive bounds for risk measures of portfolios.

As a by-product, we extend the characterization of coherent, law-invariant risk measures with the property to unbounded random variables. A surprising result is that the trading strategy yielding the optimal asymptotic decay of the ruin probability simply consists in holding a fixed quantity (which can be explicitly calculated) in the risky asset, independent of the current reserve. This result is in apparent contradiction to the common believe that ‘rich’ companies should invest more in risky assets than ‘poor’ ones. The reason for this seemingly paradoxical result is that the minimization of the ruin probability is an extremely conservative optimization criterion, especially for ‘rich’ companies [2, p. 351].

In general, the other learning cases are computationally intractable. In the second case with known structure and partial observability, one can use the EM (expectation maximization) algorithm to find a locally optimal maximum-likelihood estimate of the parameters. MCMC is an alternative approach that has been used to estimate the parameters of the BN model. In the third case, the goal is to learn a DAG that best explains the data. This

is an NP-hard problem, since the number of DAGs on N variables is super-exponential in N . One approach is to proceed with the simplest assumption that the variables are conditionally independent given a class, which is represented by a single common parent node to all the variable nodes.

This structure corresponds to the naive BN, which surprisingly is found to provide reasonably good results in some practical problems. To compute the Bayesian score in the fourth case with partial observability and unknown graph structure, one has to marginalize out the hidden nodes as well as the parameters. Since this is usually intractable, it is common to use an asymptotic approximation to the posterior called Bayesian information criterion (BIC) also known as the minimum description length (MDL) approach. In this case one considers the trade-off effects between the likelihood term and a penalty term associated with the model complexity.

An alternative approach is to conduct local search steps inside of the M step of the EM algorithm, known as structural EM, that presumably converges to a local maximum of the BIC score. BN and Other Markovian Probabilistic Models It is well known that classic machine learning methods like Hidden Markov models (HMMs), neural networks, and filters can be considered as special cases of BNs. Specific types of BN models were developed to address stochastic processes, known as dynamic BN, and counterfactual information, known as functional BN.

However it is not always possible to produce absolute bounds.

The surplus process of an insurance portfolio is defined as the wealth obtained by the premium payments minus the reimbursements made at the times of claims. When this process becomes negative (if ever), we say that ruin has occurred. The general setting is the Gambler's Ruin Problem. We address the problem of estimating derivatives (sensitivities) of ruin probabilities with respect to the rate of accidents. Estimating probabilities of rare events is a challenging problem, since naive estimation is not applicable.

It is clear that, risky investment can be dangerous: disasters may arrive in the period when the market value of assets is low and the company will not be able to cover losses by selling these assets because of price fluctuations. Regulators are rather attentive to this issue and impose stringent constraints on company portfolios. Typically, junk bonds are prohibited and a prescribed (large) part of the portfolio should contain non-risky assets (e.g., Treasury bonds) while in the remaining part only risky assets with good ratings are allowed. The common notion that investments in an asset with stochastic interest rate may be too risky for an insurance company can be justified mathematically.

Solution approaches are very recent, mostly through the use of Importance Sampling techniques. Sensitivity estimation is an even harder problem for these situations. We study different methods for estimating ruin probabilities: one via importance sampling (IS), and two others via indirect simulation: the storage process (SP), which restates the problems in terms of a queuing system, and the convolution formula (CF).

The weak development of insurance market in Ukraine is explained by the low incomes of Ukrainians and their disinterest in spending money on insurance, although some cases. The analyzed economic and mathematical models are recommended to be used in for Ukrainian insurance companies for increasing profitability and

diversification of ruin risks. Although there are several methods for calculation the ruin probabilities for insurance companies, this study may enrich existing methods, for cases of investment activities for Ukrainian insurance companies.

References

1. *Страхування [Текст] : підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008. – 1019 с.*
2. Albrecher, H. On a gamma series expansion for the time-dependent probability of collective ruin [Text] / H. Albrecher, J. L. Teugels, R. F. Tichy // *Insurance-Mathematics and Economics*. – 2001. – № 29. – P. 345-355.
3. Анісімов, В. В. *Математична статистика [Текст] : навч. посібник для студентів ВНЗ / В. В. Анісімов, О. І. Черняк. – К.: МП „Олеся”, 1995. – 104 с.*
4. Cardoso, R. M. R. Recursive calculation of finite time ruin probabilities under interest force [Text] / R. M. R. Cardoso, H. R. Waters // *Insurance: Mathematics and Economics*. – 2003. – 33(3). – P. 659-676.
5. Paulsen, J. Sharp conditions for certain ruin in a risk process with stochastic return on investments [Text] / J. Paulsen // *Stoch. Proc.* – 1998. – Appl., 75. – P. 135-148.
6. Kalashnikov, V. Power tailed ruin probabilities in the presence of risky investments [Text] / V. Kalashnikov, R. Norberg // *Stochastic Process*. – 2002. – Appl. 98. – P. 211-228.
7. Frolova, A. G. In the insurance business risky investments are dangerous [Text] / A. G. Frolova, Yu. M. Kabanov, S. M. Pergamenshchikov // *Finance and Stochastics*. – 2002. – № 6. – P. 227-235.
8. Embrechts, P. Ruin estimation for a general insurance risk model [Text] / P. Embrechts, H. Schmidli // *Advances in Applied Probability*. – 1994. – 26(2). – P. 404-422.
9. Гихман, И. И. *Теория вероятностей и математическая статистика [Текст] / И. И. Гихман, А. В. Скороход, М. И. Ядренко. – Київ: Вища школа, 1998.*
10. Pavlenko, T. Credit risk modeling using bayesian networks [Text] / T. Pavlenko, O. Chernyak // *International Journal of Intelligent Systems*. – 2010. – Volume 25. – Issue 4. – Wiley Periodicals, Inc., A Wiley Company. – P. 326-344 (USA).
11. Chernyak, O. I. Asymptotic behaviour of a complex renewable standby system with fast repair [Text] / O. I. Chernyak, J. Sztrik // *Problems of Control and Information Theory*. – 1991. – v. 20(1). – P.37-44. Budapest, Hungary.

РЕЗЮМЕ

Илличевський Сергій

Аналіз українського страхового ринку за допомогою байєсівських мереж

Стаття присвячена дослідженню і розробці нових методів розрахунку ймовірності розорення страхової компанії на основі байєсівських мереж. Новизна даної статті полягає в тому, що ми використовуємо байєсівської мережі для вимірювання ймовірності банкрутства страхової компанії.

РЕЗЮМЕ

Илличевский Сергей

Анализ украинского страхового рынка с помощью байесовских сетей.

Статья посвящена исследованию и разработке новых методов расчета вероятности разорения страховой компании на основе байесовских сетей. Новизна данной статьи состоит в том, что мы используем байесовской сети для измерения вероятности банкрутства страховой компании.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

Святослав КІСЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Василь ГЛІБЧУК

кандидат економічних наук,
перший проректор,
Вищий приватний навчальний заклад "Галицька Академія"

Михайло МЕЛЬНИЦЬКИЙ

завідувач лабораторії кафедри управління галузевим та регіональним економічним розвитком,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОЦІНКА ЯКОСТІ ПЕРСОНАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Розроблено підходи до оцінки якості персоналу, результати застосування яких дозволять приймати адекватні управлінські рішення, спрямовані на високоефективне використання людських ресурсів в умовах економіки знань.

Ключові слова: економіка знань, якість персоналу, оцінка персоналу.

На сучасному етапі розвитку соціально-економічних систем (СЕС) будь-якого рівня (підприємство, галузь, регіон, держава) одним із найважливіших напрямів економічної політики повинно стати формування економіки знань, у якій, на думку академіка В. Гейця, спеціалізовані і повсякденні знання є джерелом зростання, а застосування таких знань разом із природними ресурсами, капіталом і працею роблять домінуючим фактором процеси їх нагромадження й використання, у результаті чого постійно зростає конкурентоспроможність [1]. Управління економікою, яка базується на знаннях, вимагає моніторингу певних показників, в основі яких лежать результати діяльності людини, яка безпосередньо чи опосередковано впливає як на кількісні, так і на якісні зміни в соціально-економічних системах будь-якого рівня. З огляду на домінування людського фактору у формуванні нового типу економічної організації суспільства, важливим завданням сучасних наукових досліджень є впровадження нових і удосконалювання наявних підходів до оцінки якості персоналу соціально-економічних систем. Саме людські ресурси, якісні характеристики яких відповідають сучасним вимогам інноваційної економіки, здатні забезпечити ефективне використання всіх ресурсів, які є у розпорядженні СЕС.

Підтвердженням цього є переконаність авторів у тому, що «...сучасна інноваційна діяльність корелюється із визначальними моментами-характеристиками людської діяльності» [2, с. 144], а також «...існуючий світовий досвід демонструє пряму, очевидну і незаперечну залежність між якістю життя людей в соціально-економічних системах, якістю самих людських ресурсів і якістю управління їх

діяльністю як результату причинно-наслідкової обумовленості між рівнем людського розвитку, здатністю людей до інновацій, рівнем інноваційності економічних процесів та досягнутими економічними і соціальними результатами» [3, с. 145]. Тому науково-практична проблема створення принципів і нових технологій управління СЕС в умовах економіки знань, результатом вирішення якої стануть позитивні результати їх діяльності, має перспективи лише за умов запровадження в практику управління процесами господарювання якісних інноваційних змін, пов'язаних у першу чергу з людським фактором.

Оцінка праці персоналу набула значного поширення на підприємствах, починаючи з 70-х років ХХ століття, і була побудована на використанні системи бальних оцінок. У 1989 р. Науково-дослідним інститутом праці (м. Москва) були розроблені і видані методичні рекомендації, які стали основою для вдосконалення практики оцінки персоналу на основі системи балів. Головною ідеєю цієї оцінки було кількісне вираження за допомогою балів найсуттєвіших характеристик як окремого працівника, так і виконаної ним роботи. Для характеристики останнього кількісній оцінці підлягали його професійно-кваліфікаційний рівень і ділові якості, що створювали необхідні передумови для виконання відповідних функціональних обов'язків [4; 5].

Автор роботи [6] запропонував універсальний методичний підхід до оцінки праці персоналу будь-якого організаційного утворення. Суть підходу будувалась на кваліметричній основі шляхом диференціації того чи іншого явища на окремі чинники, кожен з яких мав відповідну частку в структурі єдиного цілого. При цьому, сума часток

завжди дорівнювала цілому числу, а кількість факторів до уваги не бралась.

У праці [7] вченим запропоновано алгоритм визначення рівня конкурентоспроможності управлінського персоналу з використанням бального методу оцінювання на основі експертного опитування.

Окремим теоретичним і методологічним аспектам оцінювання потенціалу персоналу, його ділових та особистісних якостей присвятили свої праці С. Богиня, О. Грішнова, А. Дудник, А. Колот, Е. Саруханов, С. Сотніков, М. Семикіна, Р. Фатхутдінов, О. Цимбал та інші.

Абсолютно не заперечуючи практичну і теоретичну цінність наведених вище, а також інших, відомих з наукової, навчальної та методично-нормативної літератури методик оцінки персоналу СЕС, вважаємо доцільним вказати і на їх окремі недоліки.

По-перше, оскільки персонал організаційного утворення – це керівники і працівники системи управління (управлінці) різних рівнів і ланок ієрархії піраміди менеджменту, а також виконавці різних підрозділів у структурі організації, то цілком логічним є проведення їх оцінювання не за єдиними для всіх показниками, а з урахуванням деяких відмінних якісних характеристик і показників.

По-друге, суттєвим недоліком слід вважати те, що відомі методики не орієнтовані на врахування взаємозв'язку між результатами якості складових персоналу СЕС та результатами їх фінансово-господарської діяльності. Як було зазначено в [8, с. 165], «...важливою функцією роботи будь-якого підприємства є формування потенціалу персоналу», а «...від своєчасного вирішення організаційних та соціально-економічних питань багато в чому залежить ефективність роботи підприємства».

По-третє, важливим недоліком, на нашу думку, слід вважати ігнорування при проведенні оцінки персоналу такого суттєвого чинника, як стан техніко-технологічного розвитку СЕС. Навіть отримання найкращих показників якості персоналу не гарантує досягнення позитивних економічних результатів функціонування СЕС, оскільки якісна робота персоналу (зокрема, виконавчого) буде частково обмежуватись використанням у виробничому процесі застарілих техніки та технологій.

І, нарешті, по-четверте – умови сучасної висококонкурентної, інтелектуалізованої, інноваційно спрямованої та орієнтованої на знання економіки вимагають суттєвого розширення переліку факторів, за якими слід проводити оцінку показників якості управлінського та виконавчого персоналу. Окрім оцінки таких традиційних характеристик як професійна підготовка, продуктивність праці, самостійність у виконанні робіт, ступінь відповідальності, новизни і творчості, ступінь спеціалізації [6, с. 56-57], необхідно звернути увагу на додаткові характеристики, які є притаманними сучасним управлінцям та виконавцям. Вважаємо, що для сучасних господарюючих суб'єктів є важливими такі спільні для всього персоналу риси, як інноваційна здатність, готовність до неперервного навчання, саморозвитку та постійних змін, нові життєві цінності, принципи, потреби і мотиви, відданість інтересам СЕС, готовність до створення ефективних команд тощо.

З огляду на зазначені вище недоліки, а також враховуючи особливості функціонування СЕС в умовах

орієнтованої на знання економіки, ціллі статті є розробка нових підходів до оцінки якості персоналу, результати застосування яких дозволять ухвалювати адекватні управлінські рішення, спрямовані на високоєфективне використання людських ресурсів.

Відомо, що однією із функцій управління підприємством, яке можна вважати соціально-економічною системою нижчого рівня, є функція, орієнтована винятково на роботу з людьми – управління кадровим наповненням організаційного утворення, важливим складовими яких є підфункції мотивації і лідерства, спрямовані на управлінський і виконавчий персонал. При цьому керівний склад персоналу здійснює управління діяльністю всієї організації з урахуванням особливостей її взаємодії із зовнішнім оточенням, стану внутрішніх змінних, а виконавчий склад виконує генеровані управлінські рішення, спрямовані на ефективне використання наявних в організації ресурсів. Ключову роль в успішному ринковому функціонуванні господарюючої системи будь-якого рівня відіграє організація і ефективна діяльність людей, які забезпечують досягнення позитивних результатів. Тобто управління СЕС зводяться до формування нового механізму управління людьми, орієнтованого на досягнення високого рівня економічної ефективності. Забезпечення конкурентоспроможності СЕС за рахунок випуску високоякісної і недорогої продукції чи надання послуг з такими ж характеристиками, мінімізації ресурсних витрат є основною ознакою ефективності, що може бути гарантовано тільки високоякісною колективною працею всього персоналу – управлінців і виконавців, результат спільної праці яких повинен бути їх спільною ціллю чи комплексом цілей.

Узагальнений аналіз наукової, навчальної та методичної літератури [3-12] дозволяє виокремити декілька напрямків у розвитку методів оцінки персоналу:

1. Сучасні методи оцінки персоналу розглядають робочу групу в якості основної одиниці організації і роблять наголос на оцінці працівника його колегами і здатності працювати в команді.

2. Процес оцінки персоналу СЕС тісно пов'язаний з основними засадами концепції управління знаннями, яка сформувалась та виокремилась від середини ХХ до початку ХХІ століття.

3. В умовах формування нового типу економічних відносин до уваги береться не стільки успішне виконання сьогоднішніх функцій, скільки здатність до професійного розвитку і освоєння нових професій і навичок, а також можливість засвоювати та генерувати нові знання.

Один із найважливіших елементів якості людських ресурсів СЕС (як управлінської, так і виконавчої складових) – професійна підготовка. Під професійною підготовкою прийнято розуміти систему професійно важливих і значущих знань, вмінь, навичок та особистісних якостей, необхідних для ефективної професійної діяльності особи [10]. На нашу думку, професійно підготовлений управлінський персонал підприємств – це керівники різних рівнів і ланок управління, які отримали вищу освіту за напрямком своєї діяльності, мають досвід практичної роботи, здатні генерувати необхідні інтелектуальні продукти для виконання поставлених виробничих завдань, надавати консультативну та практичну допомогу

підлеглому персоналу, виявляти, підтримувати та спонукати його до належної робочої поведінки і підвищення рівня майстерності при виконанні робіт та наданні послуг.

Персонал виконавської сфери діяльності підприємств можна вважати професійно підготовленим, якщо він відповідає таким характеристикам: вища або середньо-спеціальна освіта відповідно до сфери і галузі професійної діяльності, знання техніки, технологій та роботи обладнання, машин і механізмів, які використовуються у бізнес-процесах, вміння вирішувати поточні технологічні проблеми, які виникають на робочому місці, володіння навичками роботи із сучасною технікою та новими технологіями.

Для оцінки професійної підготовки управлінського та виконавчого персоналу СЕС доцільно використовувати такі інструментальні методи оцінки, як професійне тестування і кейси, атестація, метод зворотного зв'язку 180 або 360 градусів, assessment-центр (центр оцінювання). Найбільш прийнятним в умовах динамічних змін внутрішнього та зовнішнього середовища, на нашу думку, можна вважати метод професійного тестування, використання якого дасть можливість з'ясувати важливі характеристики професійних компетенцій управлінців та виконавців. Узагальнена інформація за результатами тестування виконавців повинна використовуватись управлінцями для прийняття рішень щодо напрямків роботи з персоналом і відображатись узагальненим показником (наприклад, індексом професійної підготовки). Результати оцінки професійних якостей управлінського корпусу СЕС мають стати елементом самоаналізу, усвідомлення його здатності до роботи в нових умовах, мотиватором отримання нових знань та навичок.

Щодо кваліметричних оцінок професійної підготовки персоналу сфери управління та виконання, то, на наш погляд, їх необхідно здійснювати на основі аналізу витрат на формування та підвищення рівня професійних компетенцій. Результатом використання витратного підходу може стати визначення коефіцієнта професійної підготовки особи ($K_{н.п.}$), який пропонуємо розраховувати за формулою (1):

$$K_{н.п.} = \frac{C_{н.п.}}{Y} \quad (1)$$

де $K_{н.п.}$ - коефіцієнт професійної підготовки особи; $C_{н.п.}$ - загальні витрати (інвестиції) особи на формування професійних знань та навичок (кошти витрачені особисто, державою чи організацією на здобуття освіти, професійну підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації тощо); Y - загальний дохід особи, отриманий за час професійної діяльності, який визначається як добуток середньорічного доходу та кількості років роботи.

Вважаємо, що в практиці функціонування СЕС різного рівня доцільно використовувати синтезований підхід до оцінки професійної підготовки персоналу, який дозволить не тільки провести комплексне дослідження, а й здійснити порівняння реальних витрат на розвиток професійних компетенцій керівника чи виконавця з результатами використання його знань та навичок. Наслідком такого порівняння може стати визначення ефективності професійної підготовки персоналу.

Не менш важливою оцінковою характеристикою

якості управлінського та виконавчого персоналу слід вважати його інноваційну здатність. Це, насамперед, готовність людських ресурсів до інноваційної активності, тобто здатність до розробки, впровадження та ефективного використання нових ідей, нових технологій і обладнання, нових організаційних рішень, нових виробів, товарів і послуг. Остання передбачає постійну присутність і розвиток творчості в процесі праці з досягненням певних соціальних і/або економічно значущих результатів. Успішна інноваційна діяльність залежить від ставлення до неї персоналу СЕС, який повинен володіти відповідними якостями як універсально інноваційними, так і специфічними, тобто притаманними конкретній організації.

Оцінку інноваційної здатності персоналу СЕС доцільно проводити з використанням якісного та кількісного підходів. Перший - це діагностика вольових, суб'єктивних характеристик особи за допомогою біографічного методу, методу критичних подій, описового, матричного, еталонного. Другий полягає у кількісному вимірі інноваційної активності персоналу сфери управління і виконання, яка відображається об'єктивною числовою оцінкою за результатами діяльності як окремої особи, так і СЕС загалом. Реінтерпретація інформації, наведеної в [13] дає змогу сформулювати перелік наступних показників-індикаторів інноваційності персоналу СЕС:

Індекс інноваційного потенціалу персоналу СЕС (I_{ipp}):

$$I_{ipp} = \frac{IN_0}{IN_t} \quad (2)$$

де IN_0 - кількість інновацій, запропонованих СЕС або окремим працівником; IN_t - кількість інновацій, запропонованих СЕС вищого рівня (підприємство, галузь, регіон, держава).

Індекс техніко-технологічної інноваційності персоналу СЕС (I_{tp}):

$$I_{tp} = \frac{IT_0}{IT_{sum}} \quad (3)$$

де IT_0 - кількість інноваційних технологій, які розроблені в межах СЕС або окремим працівником; IT_{sum} - усі технології, що використовуються СЕС.

Індекс раціоналізаторських здібностей персоналу СЕС (I_r):

$$I_r = \frac{IR_0}{IR_{sum}} \quad (4)$$

де IR_0 - кількість впроваджених СЕС або окремим працівником пропозицій щодо раціоналізації; IR_{sum} - сумарна кількість пропозицій щодо раціоналізації.

Отже, для формування інноваційної активності людських ресурсів у процесі праці є вкрай важливим інноваційний потенціал конкретної організації, підприємства. Інноваційна здатність управлінського персоналу - це постійна готовність керівництва до сприйняття і активного впровадження в практику управління нових ідей і технологій, а також впровадження нової техніки і технології у виробничий процес.

Вмотивованість - рівень мотивації людських ресурсів підприємства на високоефективну та результативну роботу, яка також є однією з суттєвих характеристик якості як управлінського, так і

виконавчого персоналу. Під цими термінами слід розуміти здатність працівника реагувати на особисті внутрішні мотиви і зовнішні мотиватори, що спонукають його до певного виду трудової поведінки для досягнення цілей підприємства. Вони, на нашу думку, повинні враховувати особисті потреби та інтереси працівника, а також його особистий внесок у роботу підприємства.

Важливість оцінки рівня вмотивованості персоналу СЕС пояснюється необхідністю постійного моніторингу мотиваційної політики керівництвом СЕС та впровадження нових форм і методів спонукання людей до високопродуктивної праці та професійного розвитку, які відповідають вимогам економіки знань. Таку оцінку варто проводити періодично, з'ясовуючи наступні характеристики стану вмотивованості: головні мотиви, які спонукають персонал працювати; ціннісні категорії як мотиви робочої поведінки; фактори, які б спонукали персонал працювати з більшим задоволенням та продуктивністю; задоволеність та недоліки чинної системи мотивування персоналу СЕС; перешкоди у розвитку та підвищенні продуктивності праці управлінців та виконавців.

Готовність до неперервного навчання і саморозвитку як одна з якісних характеристик персоналу СЕС характеризує його психологічну, професійну та інтелектуальну здатність до постійного самовдосконалення і саморозвитку, а також сприйняття відповідних змін, які відбуваються як у управлінській, так і у виконавчій сферах діяльності. Готовність до неперервної освіти персоналу СЕС слід розглядати як спрямованість його діяльності на здобуття освіти більш високого рівня, здатність до постійного саморозвитку і самонавчання в контексті перспективних напрямків перетворення СЕС в організацію, що навчається [14]. Оцінити управлінський та виконавчий персонал щодо здатності, готовності та можливостей до неперервного навчання і саморозвитку можна на основі анкетування та тестування відповідного змісту. До анкети-питальника, на нашу думку, доцільно внести наступні питання: чи хотіли б Ви підвищити рівень своєї кваліфікації і з якою метою?; чи відчуваєте Ви потребу отримати додаткові знання в галузі економіки чи менеджменту?; чи відчуваєте Ви потребу отримати іншу спеціальність?. Отримані результати опитування частково стануть орієнтиром у плануванні роботи з персоналом СЕС.

Лідерські якості – це основна характеристика управлінського персоналу СЕС, здатність керівника-лідера знаходити ефективний баланс між вищим керівництвом та працівниками з урахуванням таких його рис, як відданість своєму підприємству та галузі загалом, готовність вислухати думку підлеглих і використати її в процесі вироблення, прийняття і реалізації управлінських рішень, володіння творчими задатками, сміливість та впевненість у собі, здатність чітко сформулювати поставлені завдання, знайти найкращий спосіб їх виконання тощо.

Якісне лідерство в колах менеджменту СЕС на всіх рівнях управлінської піраміди формується, на нашу думку, не тільки під впливом вроджених здібностей представників керівного корпусу, але й постійної і наполегливої праці над власним професійним розвитком, шляхом здобування практичного досвіду та знань. Слід зазначити, що яким би визначним

талантом від природи не володів керівник, лише постійне самовдосконалення, знання сучасних наукових підходів до керівництва може мати позитивний результат в управлінській діяльності. Тому готовність керівного корпусу СЕС до впровадження інноваційних управлінських технологій виявляється в успішному функціонуванні СЕС через розширення інноваційної активності її персоналу шляхом створення творчої атмосфери, перетворення груп управлінців і виконавців у колективи односторонніх, які беруть на себе відповідальність за реалізацію виробничих, комерційних та соціальних завдань разом з керівництвом. Такі підходи до вирішення тих чи інших завдань СЕС гарантують можливість досягнення запланованих цілей через активізацію процесів «інтелектокористування», які, на думку вчених [3, с. 32], полягають у «... доцільних та оптимальних управлінських рішеннях і діях з формування, збереження, ефективного використання та розвитку інтелектуально-ресурсного потенціалу особи чи групи осіб...» – персоналу СЕС.

Грунтуючись на наведеній інформації, робимо висновок, що єдиної універсальної методики, придатної для вирішення всього комплексу завдань, які ставляться до оцінки персоналу СЕС, просто не існує. Загальноприйнятої методики оцінки персоналу підприємств немає як у зарубіжній, так і у вітчизняній практиці. З цієї причини запропоновані вище оцінкові характеристики управлінського та виконавчого персоналу СЕС, а також шляхи їх отримання можуть бути рекомендовані до використання в практиці функціонування соціально-економічних систем на рівні підприємства, галузі, регіону, держави.

Зважаючи на активне проникнення принципів та засад економіки знань в усі сфери діяльності соціально-економічних систем різного рівня, перспективою подальших досліджень може стати розробка методичних рекомендацій та розширення переліку показників-індикаторів оцінки стану якості персоналу СЕС, які орієнтовані на формування підходів до управління людськими ресурсами, адекватних економіці, орієнтованій на знання.

Список літератури

1. Геєць, В. Характер перехідних процесів до економік знань [Текст] / Валерій Михайлович Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4-14.
2. Яковенко, Л. І. Інноваційний характер економіки знань [Текст] / Л. І. Яковенко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – №2. – С. 141-145.
3. Петренко, В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління [Текст] / В. П. Петренко : монографія; НАН України Інститут регіональних досліджень. – Львів. : ІРД, 2009. – 195 с.
4. Методические основы оценки эффективности труда служащих [Текст]. – М.: Экономика, 1989. – 48 с.
5. Методические рекомендации по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалификационных категорий дифференциации должностных окладов) НИИ труда Госкомтруда СССР [Текст]. – М.: Экономика, 1989. – 230 с.
6. Дмитренко, Г. А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організацій [Текст] : навч. посібник / Г. А. Дмитренко. – К.: МАУП, 1998. – 188 с.
7. Ядранська, О. В. Оцінка персоналу в системі ефективного управління [Текст] / О. В. Ядранська // Економіка & держава. – 2009. – №1. – С. 60-63.
8. Нижник, В. М. Проблеми підвищення якості персоналу

-
- промислових підприємств [Текст] / В. М. Нижник, О. І. Поліщук. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – Т.2, №5 – С.165–166.
9. Ходаницькая, А. Методы оценки персонала [Текст] / А. Ходаницькая // Менеджмент и менеджер. – 2008. – №1. – С.45-54.
 10. Коломієць, В. М. Розвиток конкурентоспроможності персоналу машинобудівних підприємств [Текст] : автореф. дис. ...канд. екон. наук 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами / Коломієць В. М. – Запоріжжя, 2008. – 16с.
 11. Глевацька, Н. М. Конкурентоспроможність робочої сили регіону: методологія та напрями забезпечення [Текст] : автореф. дис. ...канд. екон. наук 08.09.01 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / Глевацька Н. М. – К., 2006. – 22с.
 12. Щербак, В. Г. Управління персоналом підприємства [Текст] : наукове видання / В. Г. Щербак. – Харків: ХНЕУ, 2005. – 220с.
 13. Жарінова, А. Г. Обґрунтування і вибір критеріїв ефективності системи управління інтелектуальними активами в Україні [Текст] / А. Г. Жарінова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №12(126). – С.91-101.
 14. Кісь, С. Я. Економіко-управлінські аспекти функціонування організації, що навчається [Текст] / С. Я. Кісь, Є. А. Ревтюк, Г. Р. Кісь // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – К., 2011р. – Вип. 6 (121). – С.165-169.

РЕЗЮМЕ

Кісь Святослав, Глибчук Василь, Мельницький Михайл

Оценка качества персонала социально-экономических систем в условиях экономики знаний

Разработаны подходы к оценке персонала, результаты применения которых позволят принимать адекватные управленческие решения, направленные на высокоэффективное использование человеческих ресурсов в условиях экономики знаний.

RESUME

Kis' Svyatoslav, Hlibchuk VasyI', Melnyts'kyu Mykhailo
Assessment of quality of personnel of socio-economic systems in a knowledge economy

Approaches to assessing the quality of personnel, results of which will take appropriate management decisions aimed at cost-effective use of human resources in a knowledge economy are worked out.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто класичні та сучасні підходи до дефініції поняття «інноваційний потенціал», його економічної сутності, термінологічного трактування, класифікаційних ознак. Розроблено систематизацію підходів до визначення терміну «інноваційний потенціал».

Ключові слова: інноваційний потенціал, сутність, систематизація.

У зв'язку з інтеграцією України у світове господарство проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств набуває все більшого значення. Саме тому постає необхідність переходу країни до інноваційної моделі розвитку економіки. За таких умов підприємства змушені постійно шукати нові, більш ефективні методи господарювання, працювати над розробкою та впровадженням різних інновацій, які зможуть забезпечити виживання підприємства в конкурентній боротьбі. При цьому саме максимізація інноваційної складової є головною умовою сталого розвитку, тому вимагає від суб'єктів господарювання присвятити значну увагу власному інноваційному потенціалу.

Основною метою нашої статті є систематизація теоретичних підходів у дослідженні сутності та класифікаційних ознак інноваційного потенціалу.

Стабільний розвиток підприємства у ринковому середовищі можливий лише за умов постійного вдосконалення його діяльності, підтримання здобутих і формування нових конкурентних переваг. Важливим сучасним інструментом забезпечення ефективної діяльності суб'єктів економіки є високий інноваційний потенціал. На сьогодні кожне підприємство впроваджує нові технології, використовуючи всі наявні ресурси та можливості. Тому поняття «інновація» та «потенціал» є визначальними для характеристики сутності категорії «інноваційний потенціал».

Найвідоміші класичні тлумачні словники «Collins Cobuild English Language dictionary» та «Oxford University Press» визначають інновацію як нову ідею чи метод, які впроваджені для виготовлення чогось; те, що ґрунтовано на нових ідеях, технологіях тощо [1,2]. Великий економічний словник під редакцією А. Н. Азріліяна пояснює термін «потенціал» як сукупність наявних засобів, можливостей у певній області [3]. Таким чином ці дві категорії є основним підґрунтям для визначення сутності інноваційного потенціалу.

У науковий лексикон цей термін був уперше введений з початку 80-х років ХХ ст., але з часом у результаті теоретичних та методичних досліджень поняття інноваційного потенціалу уточнювалося та поширювалося. Сучасні вітчизняні та закордонні економічні словники тлумачать інноваційний потенціал як:

- сукупність елементів, необхідних для вирішення певних виробничих проблем, і готовності суб'єкта господарювання до їх вирішення [4];
- сукупність різного роду видів ресурсів, включно із матеріальними, фінансовими, інтелектуальними, інформаційними, науково-технічними та іншими ресурсами, необхідними для здійснення інноваційної діяльності [5];
- частина економічного потенціалу, що забезпечує розвиток науки і техніки і впровадження їх досягнень в економіку, забезпечуючи тим самим її зростання [6].

Визначення поняття інноваційного потенціалу, які наводять фахівці, не можуть повною мірою розкрити його суть, оскільки розвиток та трансформація економічних процесів вимагає пошуку нових підходів до цієї проблематики. Останнім часом термін набув розповсюдження і все частіше з'являються різні підходи до його тлумачення. Серед сучасних дослідників найбільш поширеним є визначення інноваційного потенціалу як сукупності різного роду ресурсів, які забезпечують реалізацію інноваційної діяльності. На наш погляд, вказаний підхід не є повним, оскільки наявні у підприємства ресурси є лише факторами, необхідними для здійснення інноваційної діяльності. Інша група науковців ототожнює інноваційний потенціал з іншими видами економічного потенціалу підприємства. Такий підхід є необґрунтованим та потребує корегування. Існують також вчені, які розглядають інноваційний потенціал з точки зору можливостей досягнення кінцевих цілей, але вони не зауважують, за допомогою яких факторів буде отриманий бажаний економічний результат. Дослідивши різні позиції провідних фахівців, ми встановили, що як у класичній, так і в сучасній науковій літературі існують різноманітні погляди на сутність поняття «інноваційний потенціал», що вимагає класифікувати тлумачення авторів (табл. 1).

Ця систематизація дає можливість зробити висновок, що інноваційний потенціал за своїм змістом є сукупністю всіх наявних ресурсів та можливостей, використання яких спрямоване на досягнення певної мети, яка у кожного підприємства своя.

Більш детально охарактеризувати інноваційний потенціал можна за допомогою виділення різних його видів, тобто класифікувати його. Однак що стосується об'єкта дослідження, то слід зазначити, що

Таблиця 1. Систематизація підходів до визначення поняття «інноваційний потенціал»

Підхід	Сутність підходу	Автори
Ресурсний	Розглядає інноваційний потенціал як впорядковану сукупність ресурсів, що забезпечує реалізацію інноваційної діяльності	Н. Г. Яковлева [7]; О. П. Коробейников, А. А. Трифілова Т. А. Коршунов [8]
Структурний	Розглядає інноваційний потенціал як сукупність та взаємодію усіх потенціалів підприємства: інтелектуального, матеріального, науково-технічного, творчого тощо	О. В. Станіславів [9]; М. А. Бендіков [10]
Результативний	Розглядає інноваційний потенціал як засіб досягнення кінцевої мети, тобто всі наявні ресурси мають бути спрямовані на досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності загалом	В. А. Верба, І. В. Новікова [11]

неоднозначність цієї економічної категорії утруднює формування єдиної класифікації (табл. 2).

Таблиця 2. Узагальнена класифікація видів інноваційного потенціалу

Автори	Класифікаційна ознака	Види
М. К. Усик [12]	<ol style="list-style-type: none"> 1. За способом фактичного використання ресурсів 2. За перспективою відокремити реальні можливості суб'єкта господарювання від бажаних 3. За критерієм відносно можливості досягнення цілей 4. За ступенем впливу людського капіталу на реалізацію ідей інноваційного характеру 	Явний Прихований Використовуваний Не використовуваний Бажаний Дієздатний Недієздатний Людино-орієнтований Техніко-орієнтований
В. А. Шулік А. Н. Давидов [13], В. І. Протасов [14]	<ol style="list-style-type: none"> 1. За рівнем використання витрат виробництва 	Максимально реальний Ефективний Оптимальний
В. Г. Матвейкін, С. І. Дворецький, Л. В. Мінько, В. П. Таров, Л. Н. Чайнікова, О. І. Летунова [15]	<ol style="list-style-type: none"> 1. За рівнями інноваційної діяльності 2. За рівнем зростання ефективності системи 	Інноваційний потенціал країни Інноваційний потенціал регіону Інноваційний потенціал галузі Інноваційний потенціал підприємства Інноваційний потенціал проекту Ресурсний Інфраструктурний Результативний

Явний інноваційний потенціал містить ті ресурси і способи їх використання, якими володіє система у певний проміжок часу, а прихований, у свою чергу, означає приховану перспективу, закладену в ресурсах, тобто наявні можливості.

Інноваційний потенціал фактично використовується системою для реалізації поставлених цілей; невикористовуваний – потенціал, що існує у прихованому вигляді та з об'єктивних чи суб'єктивних причин не внесений у список конкурентних переваг, тобто резерв; бажаний – максимально наближений до оптимального.

Дієздатний інноваційний потенціал може в будь-який момент часу бути задіяним для досягнення конкретних цілей, а недієздатний потенціал не може бути залучений для забезпечення функціонування системи.

Залежно від ролі людського капіталу в реалізації ідей інноваційного характеру виділяють людино-орієнтований (переважають людські ресурси) та техніко-орієнтований (переважають матеріально-технічні ресурси) інноваційний потенціал [12].

Максимально реальний інноваційний потенціал означає, що максимальний потенціал за рахунок додаткових витрат не зростає, тоді як граничні витрати на його збільшення ростуть. Ефективний інноваційний потенціал характеризується тим, що граничний дохід від інноваційної діяльності дорівнює маржинальним витратам. Оптимальний інноваційний потенціал є результатом зростання рівня потенціалу шляхом мінімальних виробничих витрат [13;14].

Відповідно, з точки зору зростання ефективності системи інноваційний потенціал поділяють на: ресурсний – показник, який є базовим для розвитку системи, в його основі лежить оцінка наступних його компонентів: матеріально-технічних, інформаційних людських тощо; інфраструктурний – втілюється в можливості системи на принципах комерційної результативності залучати ресурси для створення і поширення нововведень; результативний – виявляється через зростання рівня інноваційності підприємства та показників його економічної ефективності [15].

Отже, існують різні види інноваційного потенціалу

та різні підходи до його класифікації. Кожен автор сам вибирає методикку систематизації класифікаційних ознак інноваційного потенціалу. Найбільш повною, на наш погляд, є класифікація за М. К. Усиком, тому саме вона буде в подальшому використовуватися при дослідженнях.

Таким чином, інноваційний потенціал – це основа для високого рівня розвитку економічної системи. Наше дослідження свідчить про відсутність єдності сучасних підходів у науковому тлумаченні терміну «інноваційний потенціал». Враховуючи це, ми запропонували систематизацію підходів до його визначення. Також було проаналізовано класифікацію видів інноваційного потенціалу. Отримані результати, а саме уточнення сутності та видів, є основою для повної характеристики інноваційного потенціалу як об'єкта управління та його ефективного використання для досягнення відповідних конкурентних переваг.

Список літератури

1. Collins Cobuild English Language dictionary [Text]. – London, 1987. – P.1703
2. Oxford University Press [Text]. – Oxford, 1989. – P. 1579
3. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Арзилияна. – 6-е изд. под. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
4. Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика: толковый терминологический словарь / Информ. / Внедр. Центр «Маркетинг»: Под ред. А. П. Дашкова. – 4-е изд. – М.: Маркетинг, 2006. – 102 с.
5. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь [Текст] / Под ред. Л. М. Гохберга. – М.: Центр исследований и статистики науки, 1996. – 281 с.
6. Економічна енциклопедія [Текст] : В 3 т. / Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – С. 952
7. Яковлева, Н. Г. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним потенціалом відкритих акціонерних товариств [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Н. Г. Яковлева. – Київ, 2006. – 20 с.
8. Коробейников, О. П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия [Электронный ресурс] / О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, И. А. Коршунов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. - № 3. – Режим доступа: <http://www.innovbusiness.ru>
9. Станіславик, О. В. Теоретико-методичні основи оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств (на прикладі машинобудування) [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. В. Станіславик. – Одеса, 2008. – 20 с.
10. Бендиков, М. А. Инновационный потенциал и модернизация экономики: отечественный и зарубежный опыт [Текст] / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 1. – С. 17-37
11. Верб, А. В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства [Текст] / А. В. Верб, І. В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. - № 3. – С. 22-31
12. Усик, М. К. Класифікація видів інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства [Текст] / М. К. Усик // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 2 (9). – С. 216-226
13. Шулік, В. А. Сутність інноваційного потенціалу великих промислових підприємств [Текст] / В. А. Шулік, А. Н. Давидов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. - № 9, Т. 1. – С. 66-85
14. Протасов, В. І. Сутність та особливості інновацій [Текст] / В. І. Протасов // Вісник Київського національного університету. – 2010. - № 3, Т. 2. – С. 58-61
15. Летунова, О. И. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития [Текст] /

Матвейкин В. Г., Дворецкий С. Г., Минько П. В. И др. – М.: Машиностроение-1, 2007. – 284 с.

РЕЗЮМЕ

Кожушко Дарья

Современные подходы к определению сущности и классификации инновационного потенциала

Рассмотрены классические и современные подходы к дефиниции понятия «инновационный потенциал», его экономической сущности, терминологического трактовки, классификационных признаков. Разработана систематизация подходов к определению термина «инновационный потенциал».

RESUME

Kozhushko Daryna

Current approaches to determining the nature and classification of innovative potential

The classic and modern approaches to the definition of the term "innovative potential" of its economic nature, terminology interpretation, classification features are considered. A systematized approach to the definition of "innovative potential" has been worked out.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ ПАТТЕРНОВ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ НА РЫНКЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

В статье рекомендован алгоритм формирования сценариев развития паттернов поведения потребителя на рынке продуктов питания.

Ключевые слова: паттерн поведения потребителя, рынок продуктов питания, сценарий.

Одной из основных задач предприятия пищевой отрасли в современных условиях неопределённости и турбулентности среды является формализация и прогноз поведения потребителя на рынке продуктов питания. Выявление и оценка динамики паттернов (шаблонов) поведения потребителя являются необходимым условием формирования оптимальных стратегических альтернатив пищевого предприятия.

Аналізу поведения потребителя посвящены работы многих отечественных и зарубежных учёных, в том числе Р. Kotler [1], Г.Д. Костиной, Н.К. Моисеевой [2], R. D.Blackwell, P. W. Miniard и J. F. Engel [3] и др. Тем не менее, проблемы оценки динамики паттернов поведения потребителя на рынке продуктов питания освещены недостаточно.

Поэтому целью данной работы является разработка алгоритма формирования сценариев развития паттернов поведения потребителя на рынке продуктов питания.

Данный алгоритм состоит из двух вложенных циклов, внешний из которых организует последовательный перебор N-идентифицированных существующих сегодня паттернов поведения потребителя на рынке продуктов питания, а второй внутренний цикл организует последовательный перебор M-сценариев развития прогнозного фона. При этом под сценарием прогнозного фона при прогнозировании динамики паттернов потребительского поведения понимается возможный вариант будущего развития среды индивида (рис. 1).

Как отражено на рис. 1, изначально проводится процедура идентификации текущих качественных значений паттернов потребительского поведения (y_{it}). Затем, последовательно рассматриваются все полученные паттерны, для каждого из них (y_{it}) реализуется ряд нижеперечисленных операций алгоритма.

Рассматриваемому значению i-го паттерна в текущем периоде $t(y_{it})$ приводятся в соответствие формирующие его влияния $\vec{c}_t, \vec{k}_t, \vec{s}_t, \vec{e}_t, \vec{p}_t, \vec{m}_t$ факторов среды потребителя, а также для каждого вышеперечисленного качественного значения определяется метрика ($x_{1it}...x_{pit}$ и $I_{1it}...I_{mit}$).

После этого проводится идентификация ретро-значения i-го паттерна в периоде $t-1$ ($y_{i(t-1)}$) и сформировавших его влияний

$\vec{c}_{(t-1)}, \vec{k}_{(t-1)}, \vec{s}_{(t-1)}, \vec{e}_{(t-1)}, \vec{p}_{(t-1)}, \vec{m}_{(t-1)}$ среды потребителя. Также находятся метрические индексы ($X_{1i(t-1)}...X_{pi(t-1)}$ и $I_{1i(t-1)}...I_{mi(t-1)}$) выявленных влияний и паттерна прошлого периода.

Затем осуществляется количественно-качественное моделирование перехода между прошлым (в период $t-1$) и текущим (в период t) состояниями i-го паттерна и его факторов. Во-первых, используются эконометрические методы регрессионного анализа для моделирования зависимости метрики $I_{1i(t-1)}...I_{mi(t-1)}$ от $X_{1i(t-1)}...X_{pi(t-1)}$. Полученные системы регрессионных уравнений позволяют оценить динамику $I_{1i(t-1)}...I_{mi(t-1)}$ и установить предельные количественные значения вышеуказанной метрики в период обусловленного ею качественного перехода от прошлого к текущему значению i-го паттерна (от $y_{i(t-1)}$ к y_{it}). Во-вторых, осуществляется поиск импакт-события среды, также определяющего вышеуказанный переход. Под импакт-событием будем понимать ключевое событие среды, которое является причиной последующих сложных неопределённых качественных изменений паттернообразующих средовых влияний, кардинально меняя характер их прошлых трендов.

Поэтому нахождение импакт-события при сканировании среды также является основанием для дальнейшего формирования сценария развития рассматриваемого паттерна под воздействием новых качественных значений паттернообразующих средовых влияний.

Таким образом, в известной временной точке или на интервале в прошлом оценивается переход одного качественного значения паттерна в другое по мере того, как характеризующие его метрические (количественные) индексы достигают определённых критических значений в результате, во-первых, постепенного накопления количественных изменений согласно существующим тенденциям и, во-вторых, вследствие возможного воздействия импакт-события, кардинально меняющего данные тенденции.

После формализации «истории» развития i-го паттерна до настоящего состояния y_{it} осуществляется его непосредственное сценарное прогнозирование в рамках второго вложенного цикла алгоритма (рис. 1). При этом рассматриваются различные варианты прогнозного фона (j) и в контексте каждого из них осуществляется сканирование текущей и

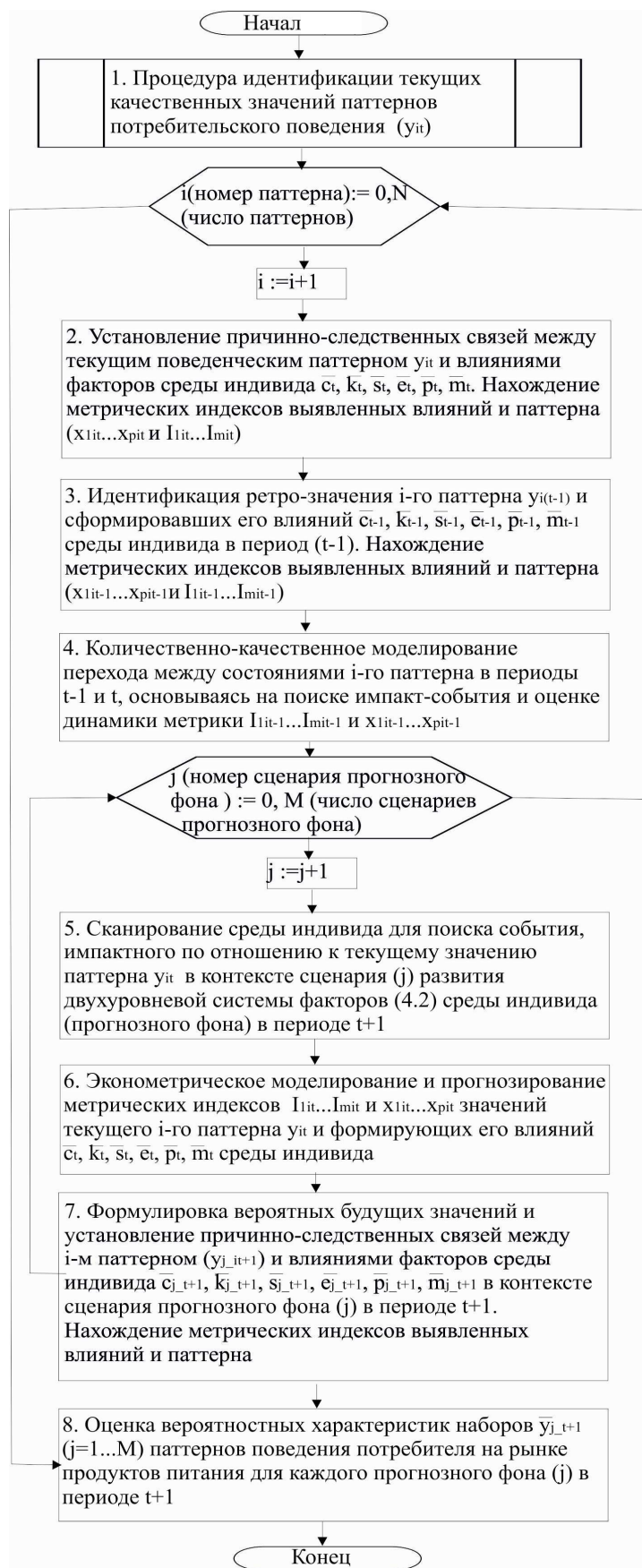


Рис. 1. Алгоритм формирования сценариев развития паттернов поведения потребителя на рынке продуктов питания

потенциальной среды индивида для поиска события, предположительно импактного по отношению к текущему качественному значению паттерна (y_{it}) в контексте сценария (j) прогнозного фона в периоде ($t+1$). Т.е. данное событие, модифицируя текущие значения средовых факторов i -го паттерна, могут служить причиной формирования одного из вариантов его будущего качественного значения ($y_{i,t+1}$).

Кроме того, для каждого прогнозного фона в данном цикле также реализуется построение моделей временных рядов и регрессионных уравнений метрики текущих значений средовых влияний и i -го паттерна ($x_{lit}...x_{pit}$ и $I_{lit}...I_{mit}$), а также количественное прогнозирование данных метрических индексов с использованием полученных моделей. Различные сценарии прогнозного фона (j) предполагают различные спецификации вышеуказанных моделей.

Таким образом, количественно-качественное прогнозирование позволяет использовать количественные методы прогнозирования для проецирования ретро-тенденций и зависимостей в будущее, а качественные - для оценки их возможных кардинальных хаотических изменений.

По завершению обоих циклов алгоритма оцениваются вероятностные характеристики наборов $y_{i,t+1}$ ($j=1...M$) паттернов поведения потребителя на рынке продуктов питания для каждого прогнозного фона (j) в периоде ($t+1$) и выбирается один наиболее вероятный набор паттернов для последующего построения стратегии. Вероятность (P) наступления случайного события $y_{i,t+1}$ (обозначающего одновременное наступление N независимых паттернов в контексте сценария прогнозного фона j) равна произведению вероятности наступления прогнозного фона (j) на вероятность одновременного наступления N независимых друг от друга паттернов $y_{i,t+1}$ при условии наступления сценария j , как показывает формула 1.

$$P(y_{i,t+1}) = P(j) * [P(y_{1,t+1}|j) * ... * P(y_{n,t+1}|j)] \quad (1)$$

Применим предложенный алгоритм для прогнозирования одного из существующих сегодня паттернов поведения на рынке продуктов питания $D1 = y_{1,(1980-2020)} =$ [Статусное потребление престижных продуктов питания для достижения целей, не связанных с питанием] (демонстрация

успешности, подражание, соответствие ожиданиям, профессиональные цели и т. д.]). Данный паттерн в настоящее время характерен для потребителей «социального» типа, относящихся к высшему социальному классу.

Предшествующее состояние $y_{1,(1600-1780)}$ рассматриваемого паттерна нашло отражение в кулинарной голландской живописи XVIII в., в частности, картинах столов с десертами, завтраков и банкетов аристократии Яна Давидса де Хеема (Jan Davidz de Heem), рис. 2. Сравнивая типичные столы с десертами высшего класса Европы периода до Промышленной революции 1780 г. с современными, характерными для Европы и США, можно отметить относительно неизменное изобилие и разнообразие, а также кардинальное усложнение блюд, связанное с технологическими инновациями в пищевой промышленности и массовым промышленным производством продуктов питания двух последних столетий.

Т.о. сформулируем $y_{1,(1600-1780)} =$ [«Перепотребление» органического набора разнообразных деликатесных промышленно необработанных продуктов питания мясного и растительного происхождения, в т.ч. оленины, цапель, павлинов, лебедей, омаров, лобстеров, ветчины, устриц, ананасов, бананов, томатов, сахара, шоколада, кофе и др.].

Для относительно постоянной в историческом процессе доли высшего класса (около 1% общества) в период 1600-1780 гг. был характерен паттерн «перепотребления» разнообразных деликатесных биологически полноценных природных продуктов питания, во-первых, в связи с их физической и экономической доступностью для элиты, и, во-вторых, в связи с действием мотивов «Получение желаемых вкусовых ощущений и эмоционального комфорта от потребления» и «Стремление к исследованию и познанию товара-новинки». Структура основных влияний факторов среды потребителя, сформировавшая данное значение паттерна пищевого поведения общественной элиты, показана на рис. 3.

На рис. 3 показана история и один из сценариев (1) развития рассматриваемого паттерна y_{1t} и его факторов в 2020-2050 гг. в контексте варианта прогнозного фона (1), сформированного, исходя из теории общей полициклической динамики среды [4].

Согласно формализованной структуре полициклической динамики среды период с 2020 по 2050 гг. является переходным в преддверии



Ян Давидс де Хеем, стол с десертами, Голландия, Нидерланды, 1640

Стол с десертами, компания Lido, США, 2007

Сценарий 1: молекулярные десерты, 2020-2050

Рис. 2. Развитие престижного десерта в истории (1640-2050)

Факторы формирования паттерна $y1_t$ поведения потребителя “социального” типа (1600-2050 гг.)			
Личностно-психологические факторы	<p>$S_{1,(1600-1780)}$ Умеренная повседневная двигательная активность, несвойственность физического труда;</p> <p>$S_{2,(1600-1780)}$ Высокие ожидания относительно органолептических характеристик, разнообразия и объёма пищевого рациона (пресыщенность продуктами питания);</p> <p>$S_{3,(1600-1780)}$ Низкая саморегуляция в стремлении к «немедленному» удовлетворению пищевых потребностей;</p> <p>$S_{4,(1600-1780)}$ Относительное отсутствие бюджетных ограничений</p>	<p>$S_{1,(1980-2020)}$ Снижение уровня двигательной активности в повседневной жизни;</p> <p>$S_{2,(1980-2020)}$ Кардинальное увеличение ресурсоёмкости комфортного состояния вследствие усложнение вкусовых и визуальных пищевых предпочтений;</p> <p>$S_{3,(1980-2020)}$ Смещение ценностных ориентаций на социальные связи и их поддержку, самореализацию и самоутверждение;</p> <p>$S_{4,(1980-2020)}$ Относительное отсутствие бюджетных ограничений</p>	<p>$S_{1,(2020-2050)}$ Низкий уровень двигательной активности в повседневной жизни;</p> <p>$S_{2,(2020-2050)}$ Кардинальные изменения органолептических ожиданий потребителя до неестественного состояния;</p> <p>$S_{3,(2020-2050)}$ Усиление ценностных значений социальных связей и исчезнувших природных продуктов прошлого под воздействием эмоций;</p> <p>$S_{4,(2020-2050)}$ Относительное отсутствие бюджетных ограничений</p>
Маркетинговые факторы	<p>$K_{1,(1600-1780)}$ Слабо выраженное влияние маркетинговых факторов при относительно неизменной структуре и качестве предложения продуктов питания;</p> <p>$K_{2,(1600-1780)}$ Незначительное расширение пищевого ассортимента за счёт импорта новых видов продуктов питания (шоколад, чай, кофе, карамель, ананасы, бананы и др.)</p> <p>$K_{3,(1600-1780)}$ Изготовление небольшого числа новых продуктов питания по новым рецептурам (мороженное, йогурты, желе и др. десерты);</p> <p>$K_{4,(1600-1780)}$ Увеличение удобства потребления пищи путём расширения предложения столовых приборов и посуды;</p> <p>$K_{5,(1600-1780)}$ Создание первых кофеен в городах</p>	<p>$K_{1,(1980-2020)}$ Определяющее значение влияний маркетинговых факторов и их интенсивное развитие;</p> <p>$K_{2,(1980-2020)}$ Стремительное расширение сложнорецептурного пищевого ассортимента премиум-класса: элитных и эксклюзивных продуктов питания;</p> <p>$K_{3,(1980-2020)}$ Экспоненциальный рост продуктовых инноваций, органолептическое и видовое разнообразие которых основывается на сочетаниях новых природных и химических ингредиентов</p> <p>$K_{4,(1980-2020)}$ Программирование пищевых предпочтений и привычек потребителя</p> <p>$K_{5,(1980-2020)}$ Рост числа ресторанов традиционной высокой кухни, стимулирование питания вне дома</p>	<p>$K_{1,(2020-2050)}$ Усложнение и расширение спектра маркетинговых факторов;</p> <p>$K_{2,(2020-2050)}$ Предотвращение сокращения и модификация структуры ассортимента престижных продуктов питания;</p> <p>$K_{3,(2020-2050)}$ Интенсивное развитие молекулярных пищевых инноваций, основанных на химико-физических модификациях традиционных ингредиентов;</p> <p>$K_{4,(1980-2011)}$ Моделирование новых “молекулярных” пищевых предпочтений и привычек потребителя;</p> <p>$K_{5,(1980-2020)}$ Рост числа ресторанов элитного “молекулярного” питания, стимулирование питания вне дома</p>
Факторы социальной среды	<p>$c_{1,(1600-1780)}$ Стационарность и предсказуемость социальной среды потребителя, незначительное число жизненных стрессов вследствие равновесного состояния потребителя по отношению к среде;</p> <p>$c_{2,(1600-1780)}$ Слабая развитость и значение индивидуальной социальной сети и общения;</p> <p>$c_{3,(1600-1780)}$ Передача пищевых традиций между поколениями (банкеты, перепотребление, др)</p>	<p>$c_{1,(1980-2020)}$ Рост динамичности и неопределённости социальной среды потребителя, повышенный уровень стресса и необходимость постоянной адаптации к среде;</p> <p>$c_{2,(1980-2020)}$ Растущая зависимость потребителя от качества личной социальной сети;</p> <p>$c_{3,(1980-2020)}$ Имитация пищевых привычек и предпочтений референтных групп (здоровое питание и др.)</p>	<p>$c_{1,(2020-2050)}$ Кардинальное усложнение непосредственной социальной среды потребителя;</p> <p>$c_{2,(2020-2050)}$ Зависимость выживания потребителя от развитости индивидуальной социальной сети;</p> <p>$c_{3,(2020-2050)}$ Имитация пищевых привычек и предпочтений референтных групп</p>
Факторы макросреды	<p>$e_{1,(1600-1780)}$ Низкие уровни и слабо выраженная положительная динамика параметров базового цикла прямо пропорциональных мега-трендов;</p> <p>$e_{2,(1600-1780)}$ Разнообразие и изобилие качественных природных ресурсов;</p> <p>$e_{3,(1600-1780)}$ Медленное эволюционное развитие технологий сельского хозяйства, допромышленных методов переработки и кулинарной обработки продуктов питания;</p> <p>$e_{4,(1600-1780)}$ Вынужденное органическое низкоэффективное сельскохозяйственное производство и дефицит продуктов питания среди большей части населения;</p> <p>$e_{5,(1600-1780)}$ Высокая степень социального и экономического неравенства в пользу малочисленного высшего класса</p>	<p>$e_{1,(1980-2011)}$ Высокие уровни и стабильный спиралевидный рост параметров базового цикла прямо пропорциональных мега-трендов;</p> <p>$e_{2,(1980-2020)}$ Экспоненциальное сокращение и ухудшение качества мировой природно-ресурсной базы;</p> <p>$e_{3,(1980-2020)}$ Высокие темпы развития технологий сельского хозяйства и пищевой промышленности;</p> <p>$e_{4,(1980-2020)}$ Высокие темпы роста объёмов производства, разнообразия, экономической доступности и распространённости продуктов питания в мире;</p> <p>$e_{5,(1980-2020)}$ Сокращение социального и экономического неравенства в обществе, глобализация пищевых традиций</p>	<p>$e_{1,(2020-2050)}$ Замедление и начало долгосрочного спиралевидного снижения параметров базового цикла прямо пропорциональных мега-трендов;</p> <p>$e_{2,(2020-2050)}$ Исчерпание или ухудшение до непригодного состояния основных мировых природных ресурсов;</p> <p>$e_{3,(2020-2050)}$ Краткосрочная резкая флуктуация вверх развития технологий сельского хозяйства и пищевой промышленности;</p> <p>$e_{4,(2020-2050)}$ Снижение объёмов производства, разнообразия, экономической доступности и распространённости продуктов питания в мире;</p> <p>$e_{5,(2020-2050)}$ Усиление социально-экономической дифференциации</p>
<div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 100%;"> 1600-1780 1980-2020 2020-2050 </div>			
Эволюция паттерна $y1_t$ поведения “социального” типа потребителя продуктов питания Европы			
$y1_{(1600-1780)} = \Omega$ [«Перепотребление» органического набора разнообразных деликатесных промышленно необработанных продуктов питания мясного и растительного происхождения, в т.ч. оленины, запель, павлинов, лебедей, омаров, лобстеров, ветчины, устриц, ананасов, бананов, помидор, сахара, шоколада, кофе и др.]	$y1_{(1980-2020)} = \Omega$ [Статусное потребление широкого набора престижных сложноструктурных продуктов питания для достижения целей, не связанных с питанием: демонстрация успешности, подражание, соответствие ожиданиям, профессиональные цели и т.д.]	$y1_{(2020-2050)} = \Omega$ [Статусное и гурманское потребление имитаций не существующих в природном виде престижных продуктов питания прошлого (чёрной икры, краба, чёрных трюфелей, мраморной говядины, сахара), полученных из нехарактерного натурального сырья и/или химических веществ с применением инновационных методов молекулярной химии и физики].	

Рис. 3. История и сценарий развития паттерна $y1_t$ и его факторов в контексте «полициклического» прогнозного фона (1600-2050 гг.)

возникновения кластера глобальных кризисов 2п. XXI в., поэтому в данный тридцатилетний интервал можно ожидать замедление и начало долгосрочного спиралевидного снижения параметров базового цикла прямо пропорциональных мега-трендов среды [4], в том числе углубление синфазного спада долгосрочного и сверхдолгосрочного экономических циклов под воздействием истощения или ухудшения до непригодного состояния основных мировых природных ресурсов. Данный сценарий (1) прогнозного фона также предполагает краткосрочную резкую флуктуацию вверх развития технологий сельского хозяйства и пищевой промышленности как результат попытки человечества нивелировать снижение объёмов производства, разнообразия, экономической доступности и распространённости продуктов питания в мире.

В данных условиях предполагается качественный переход паттерна u_{1t} к новому значению $u_{1,1,(2020-2050)} = \Omega$ [Статусное и гурманское потребление имитаций не существующих в природном виде престижных продуктов питания прошлого (чёрной икры, краба, чёрных трюфелей, мраморной говядины, сахара), полученных из нехарактерного натурального сырья и/или химических веществ с применением инновационных методов молекулярной химии и физики]. Факторы возникновения данного значения паттерна представлены на рис. 3, а визуальная иллюстрация на рис. 2.

Сканирование текущей среды позволяет предположить, что импакт-событием, которое обусловит вышеуказанный переход к значению паттерна $u_{1,1,(2020-2050)}$ в условиях сценарного фона (1) является начало применения и стремительное развитие методов молекулярной химии и физики в пищевой промышленности и сфере общественного питания с 1997 г. Основателями этого направления в гастрономии и кулинарии являются венгерский физик Nicholas Kurti, французский физик и химик Hervé This, а также повара и владельцы ресторанов Pierre Gagnaire и Ferran Adrià, которые создали ряд инновационных молекулярных продуктов питания, интегрируя пищевые технологии с физической и химической наукой.

Рассмотренное импактное событие к 2020 г. может привести к формированию качественно новых значений паттернообразующих влияний среды

$$\tilde{c}_{1,(2020-2050)}, \tilde{k}_{1,(2020-2050)}, \tilde{s}_{1,(2020-2050)}, \tilde{e}_{1,(2020-2050)}$$

и, соответственно, переход к новому качественному значению паттерна $u_{1,(2020-2050)}$ (рис. 3). Предкризисная ситуация переходного периода предполагает кардинальное усложнение непосредственной социальной среды потребителя и, следовательно, усиление значимости индивидуальной социальной сети. Следствием этого, в условиях относительного отсутствия бюджетных ограничений потребителей высшего класса, является статусное потребление. При сокращении объёмов общего производства, разнообразия, экономической доступности и распространённости продуктов питания в целом и престижных категорий в том числе статусное потребление элиты может распространяться на имитации исчезнувших натуральных продуктов прошлого, например, чёрной икры, которая молекулярными методами может быть полностью синтезирована из химических компонентов, или

белые трюфели, которые могут быть восстановлены из нехарактерных природных ингредиентов и т.д. Дефицит или полное отсутствие отдельных натуральных элитных продуктов поспособствует формированию и росту спроса на их имитации как для статусного потребления, так и для гурманского среди общественной элиты в 2020-2050 г. согласно рассматриваемому сценарию.

Таким образом, в вышеизложенном были выделены основные методические положения по выполнению сценарного прогнозирования паттернов поведения потребителя на рынке продуктов питания. Предложенные рекомендации могут служить ориентирами при дальнейшей разработке оптимального стратегического набора предприятия пищевой отрасли.

Список литературы

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер: Пер. с англ. / Ф. Котлер; Общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пельковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
2. Костина, Г. Д. Поведение потребителей на рынке товаров и услуг [Текст] : учеб. пособие / Г. Д. Костина, Н. К. Мусеева. – М.: Омега-Л, 2008. – 175 с.
3. Blackwell, R. D. Consumer Behavior [Text] / R. D. Blackwell, P. W. Miniard, J. F. Engel. Ninth Edition. Fort Worth, Harcourt College Publishers. 2001. – 633 p.
4. Кокодей Т. А. Глобальные кризисы XXI столетия: генезис, взаимообусловленность, последствия [Текст] / Т. А. Кокодей // Бюллетень международного нобелевского экономического форума. – 2010. – №1(3). – С. 160-169.

РЕЗЮМЕ

Кокодей Тетяна

Алгоритм формування сценаріїв розвитку патернів поведінки споживача на ринку продуктів харчування

У статті рекомендований алгоритм формування сценаріїв розвитку патернів поведінки споживача на ринку продуктів харчування.

RESUME

Cocodey Tetyana

The algorithm for generating scenarios for the development of patterns of consumer behavior in the food market

The article recommends algorithm for the formation of scenarios of patterns of consumer behavior in the food market.

Стаття надійшла до редакції 14.02.2012 р.

Валерія КОЛОСОК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

Яна ХОДОВА

здобувач кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВЕЛИКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджена інвестиційна складова забезпечення стратегічного управління великих промислових підприємств. Проведена оцінка можливостей використання фондових інструментів у холдингах.

Ключові слова: стратегічне управління, холдинги, фондові інструменти інвестиційні процеси.

Рівень розвитку продуктивних сил суспільства великою мірою визначається ступенем економічної концентрації. Процес останньої відбувається в різних організаційно-правових формах, наприклад, таких, як картель, концерн, конгломерат, трест, холдинг. В епоху глобалізації все більшого значення стали набувати саме холдингові компанії [1]. Економічна концентрація відбувається через пошук усіма зацікавленими сторонами більш високої ефективності, яка в умовах ринкової економіки формалізується в розмірі чистого прибутку, дивідендів, вартості акцій і т. д. Підприємства об'єднуються для досягнення певних цілей. Це, як правило, завоювання нових секторів ринку та / або зниження витрат. Обидва ці фактори підвищують вартість новоутвореної компанії, її капіталізацію. Холдинги не є застиглими структурами, в ході своєї діяльності вони можуть змінювати свої масштаби і конфігурації. Зростання відбувається за рахунок злиттів і поглинань.

На етапі початкового формування ринкових відносин у 90-і роки (1991-1999 рр.) в Україні йшов процес інтенсивного формування холдингів на базі приватизованих і розформованих управлінь, відомств і главків. У результаті до 2000р., за даними Антимонопольного комітету, в Україні було створено близько 900 холдингових компаній та об'єднань підприємств, які мали ознаки холдингових систем [2].

Питання впорядкування взаємодії між різними економічними суб'єктами в результаті створення інтегрованих структур були предметом дослідження К. Ерроу, Р. Коуза, Т. Сарджента, Н. Уоллеса. Різні аспекти управління холдинговими компаніями розкриті в роботах Е. Азроянца, С. Аптекаря, С. Батчікової, М. Білопольського, І. Булеєва, Р. Горбунова, А. Каліна, Т. Коллера, В. Кулікова, Н. Мільчакової, А. Николаєва, Ю. Петрова, І. Стародубровської, А. Турчака, Ю. Якутіна та ін.

Незважаючи на значну кількість робіт відомих учених з вищевказаної проблематики, залишилися достатньо не розкритими методологічні основи вибору ефективної організації стратегічного управління всієї системи холдингу, а не тільки окремих її елементів, не позначені питання

стратегічного розвитку холдингів у зовнішньому середовищі, не визначені напрямки обґрунтування вибору ефективних інвестиційних інструментів управління.

Холдинг як форма економічної концентрації має перевагу порівняно з іншими видами об'єднань, оскільки вартість акцій холдингу зростає тільки при ефективній роботі всієї системи (всіх її частин – керуючої компанії та дочірніх підприємств). Втім перспективи ефективного функціонування холдингових структур в Україні пов'язані з потребою вирішення низки проблем. Зокрема, що стосується залучення іноземних інвестицій, то для забезпечення ефективної діяльності у довгостроковій перспективі не вистачає фінансових ресурсів, і тут дієвим напрямом активізації інвестиційної діяльності має стати фондовий ринок, який ще не став відчутним джерелом залучення інвестицій.

Холдингове об'єднання підприємств здатне забезпечити розвиток науково-технічного прогресу, дозволяє освоювати наукомісткі виробництва, сприяє розвитку базових, капіталомістких галузей. Новоутворені структури прагнуть зайняти окремі сектори економіки шляхом створення єдиних технологічних ланцюжків, що підвищують ефективність і конкурентоспроможність бізнесу. Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) об'єднує більш ніж 300 підприємств та є базовим для економіки України. Основу комплексу складають 146 великих підприємств, пов'язаних галузевою належністю [3;5]. До 1989 р. всі металургійні підприємства перебували у власності держави. Основними представниками металургійної галузі України виступали окремі підприємства як самостійні юридичні особи.

Далі, у зв'язку з набуттям статусу незалежної держави, почалася реалізація політики роздержавлення та приватизації. Головною організаційною формою господарювання підприємств гірничо-металургійного комплексу України стало акціонерне товариство. Протягом 1999 – 2004 рр. відбуваються сутнісні зміни у структурі власності підприємств гірничо-металургійного комплексу України – під тиском конкуренції відбувається

активне формування вертикально інтегрованих структур [4]. У 2002-2004 рр. більшість великих вітчизняних вертикально інтегрованих груп брали участь у боротьбі за приватизовані активи галузі, прагнучи замкнути виробничий ланцюжок «вугілля-руда-кокс-метал». Відчайдушна боротьба йшла не тільки за металургійні підприємства, але і гірничо-збагачувальні і залізородні підприємства, а також підприємства коксохімічної промисловості. У результаті профіль металургійної промисловості України визначають вже не окремі комбінати, а великі концентровані структури, які володіють гірничо-металургійними підприємствами, такі, як «Систем Капітал Менеджмент» («СКМ»), «Evraz Group SA», «Приват», «Індустріальний союз Донбасу» [5].

Проблема формування гірничо-металургійних холдингів актуальна через необхідність урахування світових тенденцій інтеграційних процесів і корпоративності управління. Концентрація капіталу і виробництва супроводжується інтеграцією великого числа юридичних осіб на холдинговій основі, що вирішує єдині завдання.

Метою статті є дослідження інвестиційної складової забезпечення стратегічного управління великих промислових підприємств, оцінка можливостей використання фондових інструментів у холдингах.

Уже в самому визначенні приховане подвійне розуміння холдингу – з одного боку, це тільки «держательна» компанія (так з англійської на російську це слово перекладали і вживали ще до революції), а з іншого – вся сукупність підприємств, де головна компанія контролює діяльність дочірніх структур. Така подвійність у визначенні простежується практично в усій сучасній вітчизняній економічній літературі, причому під «холдинговою компанією» зазвичай розуміють перше, більш «вузьке» значення цього терміна, а під «холдингом» –

друге, більш широке. Це досить зручне розмежування значень термінів, тому будемо його використовувати.

Класична структура холдингу має вигляд головної (материнської) і дочірніх компаній, де дочірні компанії є самостійними юридичними особами у вигляді товариств. У разі банкрутства або неплатоспроможності, вони відповідають за своїми зобов'язаннями тільки майном своєї компанії. Дочірні компанії можуть бути власниками контрольних пакетів акцій інших (внучатих) компаній. [6]

Холдинги становлять одну з форм організації бізнесу, що найбільш динамічно розвиваються. Але, як вже було сказано вище, управління холдинговими об'єднаннями має низку системних проблем. Головною з них є оптимальний розподіл повноважень і функцій.

За методами формування структури контрольного пакета холдингові компанії поділяються на три типи:

- портфельний холдинг (тільки володіння контрольним пакетом інвестицій);
- інвестиційний холдинг (володіння та управління портфелем акцій інших підприємств);
- портфельно-інвестиційний холдинг (змішаний тип) [7].

Фондовий ринок України є однією з найважливіших складових української економіки, яка є показником розвитку всієї фінансової системи країни. Сучасний стан ринку цінних паперів та його структура утворилися внаслідок процесів трансформації економічної системи, які відбулися в Україні під впливом різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, позитивних і негативних тенденцій розвитку. Власне, головним призначенням існування фондового ринку є стимулювання інвестицій в економіку країни. [8]. Важливість фондового ринку для розвитку національної економіки можна побачити на прикладі таблиці 1.

Таблиця 1. Обсяги торгів на фондових біржах, у 2010 р., млн. грн.*

Галузь	Обсяги укладених угод на біржах за інструментами
Акції	52707,23
Облігації підприємств	6623,23
Державні облігації	60862,85
Облігації місцевої позики	142,23
Інвестиційні сертифікати	7136,21
Деривативи	3727,81
Загальний обсяг угод	131199,56

*Розраховано національним рейтинговим агентством «Рюрік»: <http://rurik.com.ua> [9].

З табл. 1 ми бачимо, що загальний обсяг угод на біржах за фондовими інструментами на фондових біржах становив 131199,56 млн. грн., що фактично доводить значення фондового ринку для розвитку економіки. Лідерами серед емітентів акцій виробничих дивізіонів холдингу «МЕТІНВЕСТ» за цей період стали акції ПАТ «Єнакіївський металургійний завод» (обсяг торгів 298,77 млн. грн., кількість угод 20 101), ВАТ «Дніпроенерго» (обсяг торгів 297, 18 млн. грн., кількість угод 5 690), ПАТ «МК «Азовсталь» (обсяг торгів 264, 33 млн. грн., кількість угод 15 040), ПАТ «Алчевський металургійний комбінат» (обсяг торгів 241, 95 млн. грн., кількість угод 16 452), ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод» (обсяг торгів 217, 66 млн. грн., кількість угод 8 579), ПАТ «Північний гірничозбагачувальний комбінат» (обсяг торгів 105,

28 млн. грн., кількість угод 22 620). [9]. У загальному обсязі угод на фондових біржах за інструментом акції активів виробничих дивізіонів холдингу «МЕТІНВЕСТ» посідає доволі велику частку, що свідчить про ефективну політику дій інвестиційних процесів холдингу і водночас про розвиток фондового ринку для позитивного зрушення у розвитку національної економіки країни.

Також станом на 01.01.2011 року значення цінного індексу ПФТС становило 975,08, станом на 01.01.2010 року – 572,91, станом на 01.01.2009 року – 301,42, станом на 01.01.2007 року – 498,86. Таким чином, аналізуючи останні 2 роки за результатами 2010 року на організованому фондовому ринку України, можемо стверджувати, що індекс ФБ ПФТС, який відображає коливання цін на акції найбільш

привабливих підприємств, зріс порівняно з початком року на 402,17 пункти (з 572,91 до 975,08 пункту), або на 70,20% і на 01.01.2011 становив 975,08 пункту. Найбільшим попитом за 2010 рік на ФБ ПФТС користувалися акції підприємств металургії, серед них зазначений холдинг «МЕТІНВЕСТ» (ПАТ «Снакіївський металургійний завод» і ПАТ «МК Азовсталь») [9]. Однак таке позитивне зрушення спостерігається лише на декількох активах «МЕТІНВЕСТ» і не має стабільного характеру.

Керуючою компанією «МЕТІНВЕСТ Холдинг» є група «СКМ». Міжнародна вертикально-інтегрована гірничо-металургійна компанія «МЕТІНВЕСТ» володіє 37 підприємствами-активами в Україні, Європі і США, та контролює кожний етап виробничого ланцюжка – від видобутку руди і вугілля, виплавки сталі до виробництва плаского, сортового і фасонного прокату, виготовлення труб великого діаметру та іншої продукції з високою доданою вартістю. Організаційна структура холдингу «МЕТІНВЕСТ» складається з двох виробничих дивізіонів – гірничодобувного та сталі і прокату – та двох підрозділів продажу та логістики [10].

Одним з потужних інструментів для підвищення інвестиційної привабливості підприємств холдингу «МЕТІНВЕСТ» і тим самим підвищення дохідності акцій доцільно було б вибрати шлях залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу, такою є процедура публічного розміщення акцій (IPO). За офіційним визначенням Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) IPO (Initial Public Offering) – це випуск нових акцій, що здійснюється приватними компаніями з метою перетворення їх на публічні [11]. Відповідно до ст. 28 Закону України «Про цінні папери та

фондовий ринок», первинне публічне розміщення цінних паперів – це їх відчуження на підставі опублікування в засобах масової інформації або оголошення будь-яким іншим способом повідомлення про продаж цінних паперів, зверненого до заздалегідь невизначеної кількості осіб [12]. Говорячи про первинне публічне розміщення цінних паперів, ми маємо на увазі розміщення саме акцій підприємств.

Первинне публічне розміщення акцій на міжнародних фондових ринках для українських підприємств є зовсім новою практикою. 2005 р. став початком IPO-рухів в Україні. Одразу декілька українських компаній провели первинні розміщення акцій на альтернативному майданчику AIM (Alternative Investment Market) Лондонської фондової біржі (LSE): Ukrproduct Group (11 млн. дол.), Cardinal Resources (20,17 млн. дол.), «XXI Век» (138,70 млн. дол.) та Луцький автомобільний завод (16 млн. дол.), що входить до корпорації «Богдан», акції якого розміщувались через Франкфуртську фондову біржу [13].

Гірничо-металургійний холдинг «МЕТІНВЕСТ» ще з початку 2007 р. проголошував намір провести публічне розміщення акцій на зарубіжних біржах (IPO) у 2008 р., потім термін був подовжений, а згодом корпорація зовсім відмовилась від первинного розміщення до «стабілізації ситуації в металургійній галузі і на фінансових ринках світу». У 2011 р. компанія знов оголосила про те, що не виключає можливості первинного публічного розміщення акцій на закордонних біржах (IPO) [14]. Володіючи значними фінансовими показниками (табл. 2), компанії цієї групи будуть вкрай позитивно сприйняті ринком і зможуть залучити значні обсяги коштів.

Таблиця 2. Основні фінансові показники за 2007-2010 рр., млн. дол.*

	2010 р.	2009 р.	2008 р.	2007 р.
Дохід	9 358	6 026	13 213	7 425
Зміна %	55,3%	(54,4%)	78,0%	
Валовий прибуток	2 986	1 661	4 838	2 530
Рентабельність %	31,9%	27,6%	36,6%	34,1%
Відкоректована EBITDA	2 552	1 400	4 769	2 343
Рентабельність %	27,3%	23,2%	36,1%	31,6%
Операційний прибуток	943	894	4 128	1 889
Рентабельність %	10,1%	14,8%	31,2%	25,4%
Чистий прибуток	437	334	2 803	1 321
Рентабельність %	4,7%	5,5%	21,2%	17,8%

* За даними офіційного сайту компанії «Метінвест»: <http://www.metinvestholding.com.ua> [10].

Вийти на первинне розміщення акцій на одній зі світових бірж може тільки та компанія, яка повністю відповідає вимогам щодо прозорості структури власності та зрозумілості ведення бізнесу. І тут великим кроком для вітчизняних холдингів буде процес переходу в «публічний режим»: вибудовування прозорості і зрозумілої інвесторам юридичної структури, повна звітність перед інвесторами, заходи з поліпшення іміджу компанії і роботи з інвесторами.

Здійснення IPO на фондовій біржі надасть вітчизняним холдинговим структурам цілий перелік незаперечних переваг:

- вихід на міжнародний фондовий ринок, що є джерелом залучення довгострокових інвестицій, оскільки фондовий ринок розвинених країн значно перевищує український за капіталізацією;

- забезпечення підвищеної ліквідності акцій компанії, що покращує фінансовий стан компанії;
- визначення реальної вартості компанії та підвищення її капіталізації, що особливо актуально для вітчизняного бізнесу, оскільки більшість українських компаній мають занижену вартість бізнесу;
- відсутність боргового тягаря, оскільки акціонерне фінансування не створює для компанії ніякого боргового обмеження;
- забезпечення кращих умов для збереження контролю над компанією, зменшення розмивання пакету акцій первинних власників;
- підвищення загального статусу, кредитного рейтингу і престижу компанії, що забезпечує легше налагодження комерційних зв'язків;

- - посилення економічної безпеки власників компанії, що відбувається за рахунок перенесення в міжнародну площину адміністративних, політичних і ризиків країни.

Список літератури

1. Аптекарь, С. С. Экономические проблемы черной металлургии Украины [Текст] : монография / С. С. Аптекарь, А. И. Амоша – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – 383 с.
2. Булеев, И. П. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики [Текст] : монография / И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко, Н. Е. Брюховецкая. – НАН Украины: ИЭП НАН України, - Донецк, 2007. – 526 с.
3. Колосок В. М. Основы применения методов управления проектами в системе планирования и реализации инвестиций на предприятии [Текст] / В. М. Колосок // Вестник Приазовского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. – 2006. - №16. - С. 237-240.
4. Kolosok V. Analysis of key indicators of investment activity in Ukraine [Text] / V. Kolosok, S. Rashevskiy // Business and Management – 2010. – Vilnius Gediminas Technical University, 2010. – V.II. – P. 1021-1026.
5. Колосок, В. М. Управление проектным финансированием инвестиционной деятельности промышленных предприятий [Текст] / В. М. Колосок, О. Л. Набебина // Вестник Приазовского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. – 2011. – Вып. 21. - С.50-55.
6. Колосок, В. М. Использование холдинговых объединений для обеспечения стратегического развития металлургических предприятий Украины [Текст] / В. М. Колосок, О. Л. Набебина // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем: моногр. / за заг. ред. О. В. Мартякової.– Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2011. – С. 185-190.
7. Верескун М. В. Эффективное управление, как фактор обеспечения стратегии конкурентоспособности крупных промышленных объединений [Текст] / М. В. Верескун, В. М. Колосок, Е. Н. Дроботина // Вісник Приазовського державного технічного університету: Сер.: Економічні науки: Зб.наук.пр. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2011. – Вып. 22. – С. 86-92.
8. Возний О. Л. Фондовый рынок та його роль у формуванні інвестиційного капіталу України [Текст] / О. Л. Возний // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 10. – С. 17-21.
9. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>.
10. Офіційний сайт групи Систем Капітал Менеджмент. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.scm.com.ua>.
11. Профессиональный бизнес брокер Украины [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.intercredit.com.ua>.
12. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс] : закон України (від 23.02.2006//ВВР - 2006-31). - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
13. Фишук, I. М. Переваги та недоліки первинного розміщення акцій в умовах глобалізації фондового ринку [Текст] / I. М. Фишук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 48.
14. Інформаційно-аналітичний портал [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrindprom.com>.

РЕЗЮМЕ

Колосок Валерия, Ходова Яна

Особенности инвестиционного обеспечения стратегического управления крупных промышленных предприятий

В статье исследуется инвестиционная составляющая обеспечения стратегического управления крупных промышленных предприятий. Проведена оценка возможностей использования инструментов в холдингах.

RESUME

Kolosok Valeria, Khodova Yana

Features of investment of strategic management of large industrial enterprises

The article explores the investment component of the strategic management of large industrial enterprises. The assessment of opportunities to use equity instruments in holdings is exercised.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2012 р.

КРИТЕРІЇ ТА ОСНОВНІ СПОСОБИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті охарактеризовано та представлено основні способи виходу підприємства на міжнародний ринок, проаналізовано переваги та недоліки, виокремлено характер взаємозв'язку господарської та зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, спільна підприємницька діяльність, пряме інвестування.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності та співпраця з іноземними партнерами є суттєвим фактором підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Кожне з них для того, щоб стабілізувати та покращити ефективність своєї діяльності, прагне просувати свою продукцію на зовнішній ринок, що пов'язано з міжнародним та виробничим науково-технічним співробітництвом, експортом та імпортом товарів, послуг, виходом підприємств, організацій на зовнішній ринок.

Актуальним це питання є і для вітчизняних виробників. На сьогодні дуже гостро стоїть завдання розширення ринку для збуту вітчизняної продукції українських підприємств, стимулювання якісного імпорту та налагодження закордонних зв'язків не тільки для отримання кращого прибутку підприємства, а і для залучення додаткових інвестицій, що сприятиме стрімкому розвитку виробництва.

Через це для будь-якого вітчизняного підприємства є надзвичайно важливим вивчення критеріїв, методів та способів виходу на зовнішній ринок, що дозволить краще координувати свою діяльність у потрібному йому напрямку розвитку, підвищити конкурентоспроможність та здійснити захист своїх інтересів на ринку.

Основні методи та способи виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок досліджували такі вчені: Багрова І. В., Болотіна І. Ю., Босак А. О., Григор'єв О. Ю., Дідівський М. І., Захаренко О. В., Зінь Е. А., Карпенко О. М., Карп'як Я. С., Козик В. В., Ковтун Е. О., Панкова Л. А., Шкурулій О. В., Шмаленко Я. В. У їх працях розглядаються основні аспекти та специфіка зовнішньоекономічної діяльності, організація ЗЕД та її удосконалення.

Метою статті є характеристика та дослідження основних способів виходу підприємства на міжнародний ринок та виокремлення суттєвих рис при застосуванні того чи іншого способу.

Відповідно до поставленої мети завданнями статті є:

- підкреслити важливість виходу підприємства на міжнародний ринок;
- виокремити, дослідити та з'ясувати суть основних способів досягнення цієї мети, охарактеризувати їх особливості, порівняти, подати переваги та

недоліки.

Вихід підприємства на зовнішній ринок є багатогранним завданням, яке потребує ретельного дослідження та вивчення. Спочатку потрібно оцінити свої можливості та вибрати найбільш сприятливе та вигідне підприємство зарубіжного ринку, яке буде відповідати його потенціалу та конкурентним перевагам [6]. Далі постає питання про присутність та співпрацю з обраним підприємством на цьому ринку, а отже, і спосіб виходу на ринок. Через це проблема вибору виникає при виробленні міжнародної маркетингової стратегії підприємства або при виникненні можливості (або необхідності) розвитку його діяльності на якомусь зарубіжному ринку. Перше рішення є стратегічним, а друге - тактичним. В обох випадках на остаточне рішення про спосіб виходу на зовнішній ринок впливає сукупність внутрішніх та зовнішніх (щодо підприємства) умов, а саме:

- умови ринку, які полягають у відкритості чи закритості ринку, з передовою чи відсталою торговельною структурою; ринок функціонує в умовах лібералізованої чи децентралізованої економіки;
- умови, які пов'язані з товаром, - акцентується увага, чи це є фірмова продукція чи товар пересічної якості, з технічним обслуговуванням чи без нього, легко чи важко експортується;
- умови, які пов'язані з діяльністю підприємства, характеризують обмеженість чи розгорнутість цілей, наявність досвіду дій в умовах міжнародного ринку чи його відсутність, добре розвинений чи недостатньо розвинений ресурсний потенціал (фінанси, кадровий склад, виробничі потужності тощо).

Вибір способу виходу на зовнішні ринки залежить від мети підприємства, масштабів діяльності, характеру товару й намірів контролювати продаж. Враховується також потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність підготовленого персоналу (продавців) та інші умови.

У загальному вигляді вибір способу виходу підприємства на зовнішні ринки може здійснюватися за такими критеріями: форма руху капіталу; рівень витрат; ступінь привабливості інвестування; контроль ринку; рівень ризику; можливість виходу з ринку.

Основними способами виходу на зовнішні ринки є: експорт (прямий та непрямий), спільна підприємницька діяльність (ліцензування, виробництво та управління за контрактом, підприємства спільного володіння), пряме інвестування (рис. 1) [2, с. 170].

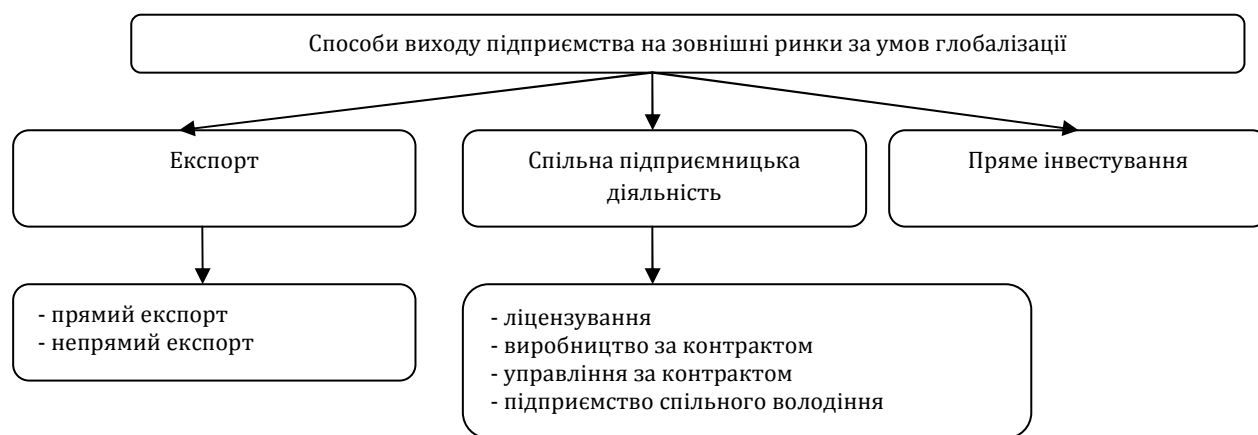


Рис. 1. Способи виходу підприємства на зовнішній ринок за умов глобалізації

Виходячи з того, що експорт є найпоширенішим способом виходу на зовнішній ринок, за інтенсивністю і обсягами розрізняють нерегулярний і регулярний експорт.

Нерегулярний експорт — це пасивний рівень зовнішньоекономічних відносин, коли підприємство час від часу експортує свої надлишки і продає товари місцевим оптовикам, що представляють закордонних покупців. Про регулярний експорт можна говорити тоді, коли підприємство має за мету розширити свої зовнішньоторговельні операції на конкретному ринку [5].

Застосовуючи стратегію експорту, підприємство виготовляє свої товари у власній країні, пропонуючи їх на експорт у модифікованому або в немодифікованому вигляді. Перевагами цього способу є потреба в мінімальних змінах товарного асортименту підприємства та його структури; потреба в мінімальних інвестиційних витратах та поточних грошових зобов'язаннях; забезпечення мінімального ризику при вході на ринок та легкість виходу.

Експорт буває двох різновидів: непрямий і прямий. За непрямого експорту підприємство користується послугами посередників, а за прямого проводить експортні операції самостійно. Підприємства, що тільки починають свою експортну діяльність, частіше використовують непрямий експорт. Вони віддають перевагу цьому варіанту з двох причин. По-перше, такий експорт потребує меншого обсягу капіталовкладень, оскільки підприємству не доводиться створювати за кордоном власний торговий апарат або налагоджувати мережу контактів. По-друге, підприємство менше ризикує. Оптовою реалізацією товару займаються посередники, які застосовують у цій діяльності свої специфічні професійні знання, уміння і послуги [2, с.172].

Форми здійснення непрямого експорту:

1. Передача повноважень з експорту передбачає використання системи збуту, що знаходиться в одній або декількох країнах і належить іншому підприємству. Таку систему збуту експортер використовує тоді, коли його потенціал слабкий, щоб діяти самостійно на зовнішньому ринку.
2. Експортна франшиза - такий спосіб організації справи, за якого франчайзі купує у відомої компанії право на продаж її товарів під її товарним знаком.

3. Комерційні посередники активно беруть участь в експортних операціях. Такі операції розрізняють за двома ознаками: винагороди (торгова націнка або комісійні) і сталості зв'язків з експортером [4].

Основними посередниками, що працюють у сфері міжнародної торгівлі, є міжнародні маклери, агенти з закупівель, агенти з продажу, комісійні агенти, агенти з міжнародної торгівлі, концесіонери, імпортер-дистриб'ютори [5].

Прямий експорт передбачає прямий продаж через власний торговий персонал. Він застосовується у випадку, коли легко визначити споживачів або вони самі знаходять продавця. Організація прямого експорту може здійснюватися за допомогою: експортного відділу, що вирішує всі питання з просування товару на зовнішній ринок; торгового представника, який відряджений за кордон, працює тільки на своє підприємство, добре знає товар і просуває його на ринок; представництва, що складаються з команд, які постійно працюють за кордоном, головним завданням яких є стимулювання збуту, укладання угод та контроль за їх виконанням [1, с. 292].

Спільна підприємницька діяльність. Ця стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок ґрунтується на поєднанні його зусиль із ресурсами комерційних підприємств країни-партнера з метою створення виробничих і маркетингових потужностей. На відміну від експорту при спільній підприємницькій діяльності (СПД) формується партнерство, у результаті якого за кордоном створюються певні потужності [2, с.172]. Законодавство окремих країн передбачає, що присутність на їхньому ринку іноземної компанії можлива лише при укладанні контракту з місцевими фірмами про виробництво товарів у цих країнах. Навіть промислово розвинені країни іноді чинять тиск на експортерів, щоб вони створювали спільні виробництва за кордоном [9].

Розрізняють чотири види спільної підприємницької діяльності: ліцензування; виробництво за контрактом; управління за контрактом; підприємства спільного володіння.

Ліцензування є одним із найпростіших шляхів виходу на зовнішній ринок. Ліцензіар укладає на закордонному ринку угоду з ліцензіатом, передаючи права на використання виробничого процесу,

товарного знака, патенту, торгового секрету в обмін на гонорар або ліцензійний платіж. Ліцензіар одержує вихід на ринок з мінімальним ризиком, а ліцензіату не доводиться починати з нуля, тому що він відразу набуває виробничого досвіду, отримує добре відомий товар або ім'я [2, с.172]. Ліцензуванню підлягають продукція, роботи та послуги, які внесені в список товарів державного значення, товари і послуги, експорт чи імпорт яких є важливим об'єктом зовнішньої торгівлі українських підприємств [8].

Економічна вигода та мотиви такої діяльності полягають у тому, що ліцензіар знижує ризик створення виробництва з огляду на невеликий обсяг продажу, безпеку удосконалення товару конкурентом, обмеженість ресурсів тощо. Великі підприємства з диверсифікованим виробництвом, переглядаючи асортимент, зосереджують зусилля на сильних сторонах своєї діяльності, що дають високий прибуток. Головний недолік цього способу виходу на зовнішній ринок полягає в тому, що такі великі підприємства самі собі створюють конкурентів.

Іншим різновидом спільної підприємницької діяльності є виробництво за контрактом, тобто укладання контракту з місцевими виробниками на випуск товару. Причини, що зумовлюють використання такого способу, полягають у дефіциті власних потужностей; наявності перешкод для експорту у відповідну країну; високих транспортних витрат; економії на факторах виробництва.

Цей спосіб виходу на зовнішній ринок має деякі недоліки. Застосовуючи його, підприємство менше контролює процес виробництва, що може мати наслідком втрату частини потенційних прибутків. Однак підрядне виробництво дає підприємству можливість розгорнути свою діяльність на зовнішньому ринку швидше, із меншим ризиком і з перспективою вступу в партнерство з місцевим виробником або купівлі його підприємства.

Управління за контрактом як спосіб виходу на підприємство надає закордонному партнеру "ноу-хау" у сфері управління, а той забезпечує необхідний капітал. Інакше кажучи, підприємство експортує не товар, а скоріше управлінські послуги. Частіше за все це відбувається у формі консультацій для іноземних компаній. Управління за контрактом широко застосовується у країнах, що розвиваються, які мають капітал і виконавчий персонал, але не мають "ноу-хау" і кваліфікованих працівників. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок характеризується мінімальним ризиком і одержанням прибутку із самого початку діяльності.

Недолік його полягає в тому, що для виходу на зовнішній ринок підприємству необхідно мати достатній штат кваліфікованих управлінців, котрих можна використовувати з більшою вигодою для себе [2, с.172].

Ще одним способом проникнення на зовнішній ринок є створення підприємства спільного володіння. Таке підприємство є результатом об'єднання зусиль закордонних і місцевих інвесторів з метою створення місцевого комерційного підприємства, яким вони володіють і управляють спільно. Існують різні шляхи його заснування: закордонний інвестор, наприклад, може купити частку в місцевому підприємстві, або місцеве підприємство може купити собі частку у місцевому підприємстві закордонної компанії, яке вже діє, або обидві сторони можуть спільними зусиллями

створити нове підприємство [3, с. 402]. Основні риси цього способу полягають у тому, що він є обов'язковим при виході на окремі ринки, потребує інвестиційних витрат, має високу ймовірність конфліктів з партнерами та передбачає складну процедуру виходу з ринку.

Цей спосіб, як і інші, не позбавлений недоліків. Партнери, що походять з різних країн, можуть розійтися в думках з питань, пов'язаних із капіталовкладеннями, маркетингом та іншими аспектами діяльності [2, с.172].

Пряме інвестування як спосіб виходу на зовнішній ринок зосереджене на тому, що велика кількість підприємств, які ведуть зовнішню торгівлю, з часом засновують за кордоном власні виробничі філії для виготовлення товарів, що споживаються на іноземному ринку. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок передбачає інвестування капіталу в створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД [3, с. 410].

Основними рисами цього способу є максимальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання, максимальна відповідальність за результати діяльності, максимальний контроль за діяльністю та складна процедура виходу з ринку [2, с. 172].

При створенні закордонної виробничої філії будь-яке підприємство може керуватися такими мотивами:

- вертикальна інтеграція, що є об'єднанням ресурсів декількох країн і полягає у необхідності контролю над різними етапами проходження товару від стадії сировини до його розподілу;
- раціоналізація виробництва, що характеризується істотними розходженнями у вартості робочої сили, капіталу та сировини. У такому випадку виготовлення комплектуючих частин може відбуватися у країні-експортері, а складання здійснюється в іншій, де дешевша робоча сила;
- теорія життєвого циклу товару, коли він перебуває на різних стадіях життєвого циклу у різних країнах;
- державне стимулювання інвестицій, коли надаються певні пільги для іноземних інвесторів, що і мотивує їх до відкриття своїх філій або самостійних підприємств [7].

Одна з переваг такої стратегії полягає в тому, що підприємство може заощадити кошти за рахунок більш дешевої робочої сили або сировини, закордонних пільг та скорочення транспортних витрат тощо.

Найважливіша характеристика прямого інвестування полягає в тому, що, здійснюючи його, підприємство зберігає повний контроль над своїми капіталовкладеннями. Однак пряме інвестування є і найбільш ризикованою формою організації зовнішньоекономічної діяльності, оскільки всі ризики інвестування підприємство бере на себе [2, с. 172].

Організувавши вихід на іноземні ринки, підприємство може значно підвищити ефективність ЗЕД. На основі дослідження, оцінки й вибору іноземних ринків повинні розроблятися товарна, цінова, збуту та інші види політики управління підприємством, тобто заходи маркетингового комплексу, що входять у стратегічну маркетингову програму.

Дуже важливо визначити країну, в яку найбільш вигідно експортувати чи з якої найбільш вигідно

імпортувати товар (послуги). При порівнянні варіантів з виходу на ринок різних країн керівництво підприємства повинно брати до уваги такі фактори: політична й економічна стабільність; витрати виробництва; транспортна інфраструктура; державні пільги й стимули; наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили; ємність ринку даної країни; наявність торгових обмежень; наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів.

У міжнародній практиці з урахуванням загальноприйнятих методик оцінки потенційних партнерів виділяють наступні принципи, які важливо враховувати при організації такої роботи: оцінка ступеня солідності потенційного партнера; оцінка ділової репутації; врахування досвіду минулих угод; врахування становища фірми на зовнішньому ринку.

Процес підготовки і успішного здійснення зовнішньоторгової операції повинен вимагати детального вивчення не лише потенційних контрагентів, а й фірм-партнерів. Останнє є складовою частиною зовнішньоторгової операції. Тому на це питання всі учасники міжнародної торгівлі повинні звертати увагу.

Слід сказати, що при виборі міжнародного контрагента багато вітчизняних підприємств зіштовхуються з такою проблемою, як відсутність інформації про свого можливого партнера по бізнесу, тому керівники підприємств та відповідних підрозділів, що відповідають за успішність ведення зовнішньоекономічної діяльності, повинні знати, що найбільш цінною інформацією для досє в нинішніх умовах вважаються відомості, одержані при особистому знайомстві з фірмою [10].

Отже, виходячи з проведених досліджень, можемо стверджувати, що основними способами виходу підприємства на зовнішні ринки є експорт, спільна підприємницька діяльність та пряме інвестування. Кожен з наведених шляхів має перелік своїх переваг, ризиків та недоліків. Найбільш простим способом виведення підприємства на міжнародний ринок є розвиток та стимулювання експорту, в той час, як пряме інвестування є водночас найбільш складним, ризикованим, але прибутковим та впевненим способом виходу на зовнішній ринок.

Кожному підприємству притаманні різні та специфічні причини, які спонукають спрямовувати господарську діяльність на міжнародний ринок. Такий процес може бути за своїм характером повільним та затяжним, вимагаючи при цьому прикладання багатьох зусиль та витрачання ресурсів. Перш за все, для вітчизняних підприємств потрібно правильно дослідити міжнародний ринок, для того, щоб конкретно сформулювати свої стратегічні цілі, здійснити структурні зрушення всередині організації, правильно оцінити свої можливості, потенціал та ресурси.

Список літератури

1. Багрова, І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для вузів / І. В. Багрова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580с.
2. Дідівський, М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / М. І. Дідівський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
3. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608с.
4. Циганкова, Т. М. Міжнародна торгівля: навчальний посібник / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко.

– К.: КНЕУ, 2001. – 488 с. – С.147

5. Шкурупій, О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Шкурупій. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_pidpriyemstva_-_shkurupiy_ov.
6. Мотиви та етапи виходу підприємства на міжнародні ринки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-404.html>.
7. Зінь, Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / Е. А. Зінь. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/12800507/ekonomika/metodi_regulyuvannya_zovnishnoekonomichnoyi_diyalnosti.
8. Основні методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ebooktime.net/book_44_glava_42_4_Основні_методи.html.
9. Дем'яненко, А. Г. Оцінка ефективності організаційної структури експортної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / А. Г. Дем'яненко. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc...1/3.4.pdf.
10. Ковтун, Е. О. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / Е. О. Ковтун, В. О. Зубар, О. М. Шкаранута. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77855.doc.htm.

РЕЗЮМЕ

Конев Сергей

Критерии и основные способы выхода отечественных предприятий на международный рынок в современных условиях функционирования

В статье дана и представлены основные способы выхода предприятия на международный рынок, проанализированы преимущества и недостатки, выделены характер взаимосвязи хозяйственной и внешнеэкономической деятельности.

RESUME

Konyev Sergiy

The criteria and the main ways of exit of the domestic enterprises in international market in the modern conditions of the functioning

The paper presents and outlines ways how can businesses reach the international market. The advantages and disadvantages are analysed. The nature of the relationship of economic and foreign trade is highlighted.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

КОМП'ЮТЕРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Проведено критичний аналіз фахової літератури щодо успішного функціонування фірми в умовах ринку з використанням комп'ютерного моделювання. Сформульовано концепти економіко-математичного моделювання динамічної траєкторії життєдіяльності малого підприємства. Запропоновано нелінійні математичні моделі процесу в економічному просторі з координатами "власний капітал - кількість працівників - запозичений капітал". Результати масштабного обчислювального експерименту над зазначеними економіко-математичними моделями динаміки відображають еволюцію подій з плином часу і описуються фазовими портретами (взаємозалежностями між координатами простору).

Ключові слова: фірма, нелінійна динаміка, математичні моделі, обчислювальний експеримент в економіці.

Роль і призначення малого бізнесу, тобто діяльності малих підприємств, для суспільства з ринковою економікою загальновідома. У зв'язку зі значною нелінійністю динаміки ринкових відносин математичне моделювання стає невід'ємною частиною економічних досліджень, ініційованих бажанням успішно вести бізнес. Адекватна ринковій ситуації поведінка суб'єкта господарювання можлива тільки за умови попереднього знання тренду перебігу подій. Але для цього треба володіти математичними методами, що описують різноманітні ситуації на ринку товарів і послуг.

Одним з основних суб'єктів економіки розвинутих країн є промислова фірма (в масштабах регіону), яка у свою чергу є складовою частиною регіональної економіки. На сьогодні розвиток малого підприємства стає необхідною умовою не тільки для ефективного функціонування країн з розвинутою економікою, а і для економіки України. На жаль, проблеми належного функціонування фірми (малого підприємства) досліджуються не надто розлого у фаховій літературі [1; 2; 3; 7; 8; 9; 10]. Тому актуальним є вивчення саме малого бізнесу з позиції економічної теорії.

Основним економічним трактатом, де розглядаються основні ідеї щодо природи фірми, які увійшли в основу трансакційної теорії вертикальної інтеграції, є праця [9]. Викладений у цій роботі підхід, що розглядає фірму як структуру управління та орієнтований на з'ясування сутності економічних витрат, зручний і корисний з точки зору наукової абстракції, також звертає особливу увагу на організаційні нововведення і для оцінки альтернативних управлінських рішень покладається не на граничний, а на порівняльний інституціональний аналіз. Однак ця теорія не підкріплена жодною математичною моделлю, яка могла б довести запропоновані в роботі теореми і провести їх економічну перевірку.

Як зазначається в працях [3; 7], одним з важливих прикладних напрямків для опису динаміки розвитку фірми є побудова математичних моделей (ММ) та її економіко-математичне моделювання. Саме в [3] розглянуто широкий спектр таких моделей, при цьому опис доведено до такого рівня, що досвідчений спеціаліст у галузі економіко-математичного

моделювання за необхідністю може самостійно розробити конкретну ММ з урахуванням того, що економічна діяльність характеризується численними і, як правило, протилежними інтересами. Так покупці хочуть купувати недорогі товари при великій відповідальності продавця; продавці, навпаки, хочуть продавати товари за високими цінами при обмеженій відповідальності за товари тощо.

У країнах з розвинутою економікою малий бізнес не тільки створює нові робочі місця на основі самозайнятості населення і збільшує рівень їх споживання, але і формує конкурентне середовище, необхідне для нормального функціонування і розвитку ринкової економіки, будувannya її ефективної антимонопольної структури.

У працях [2; 10] показано, що для того, щоб ці інтереси взаємодіяли між собою і економічна система почала нормально функціонувати, потрібно знайти такий її новий стійкий стан, де ці інтереси збіглися б. Згідно з синергетичними уявленнями для того, щоб система перейшла в новий стійкий стан, необхідно поточний стан зробити нестійким. У цьому випадку завдяки явищу біфуркації (нелінійна поведінка системи, тобто рівняння, яке описує еволюцію системи, має декілька стаціонарних рішень) у системі виникає вибір з деяких стійких станів, серед яких, можливо, знаходиться і той, заради якого було призупинено попередній. Перехід від одного стійкого стану до іншого через нестійкий стан і біфуркацію виникає в результаті зміни інтервалу значень керуючих параметрів (інтересів) – постійних величин, які входять в еволюційне рівняння. За допомогою керуючих параметрів зовнішнє середовище закріплює свої відносини з системою. Зміна останніх впливає в першу чергу на зміну напрямку розвитку системи до того або іншого стійкого стану – атрактора (ділянка фазового простору, який оточений областю тяжіння, потрапивши в яку система далі буде розвиватися тільки у напрямку цього атрактора). Отже, в зовнішніх умовах, що постійно змінюються, еволюція системи становить послідовність різних атракторів, перехід між якими відбувається через нестійкі стани і біфуркації. Послідовності, однак, можуть бути, по-перше, небажані для системи, а по-друге, хаотичні, в яких переважають процеси руйнування. Не потрапити

в область тяжіння атрактора або вийти з нього можливо тільки одним шляхом: зміною значень керуючих параметрів.

Для розв'язання цих проблем і подальшого нормального розвитку малого бізнесу корисним на часі є використання різноманітних економіко-математичних моделей. А бурхливий розвиток інформаційних технологій і економіко-математичних методів аналізу проблемних ситуацій і прийняття рішень при грамотному їх використанні сприяє вдосконаленню внутрішньофірмового управління маркетингом, постачанням, виробництвом, фінансами, продажем товарів і іншими підсистемами фірми, істотно збільшує ефективність управління.

Отже, можна зробити висновок, що в аналізованих працях розглянуті основні моменти регулювання фірми, які, однак, потребують докладних уточнень: у них детально не описано, які при цьому використовуються математичні моделі, підтверджені відповідними обчислювальними експериментами.

Мета нашої роботи - побудувати в координатах економічного простору подій, виокремивши ключові фактори діяльності малого підприємства, потрібні математичні моделі (ММ) та дослідити їх якісно та кількісно. Завдання – за допомогою комп'ютерних технологій провести якісне і кількісне дослідження розглянутих у статті ММ та їх числових параметрів, змінюючи стартові умови; на базі комп'ютерного моделювання відшукати закономірності функціонування фірми в умовах ринкової економіки.

Єдина об'єктивна можливість виробника не загубитися, вижити у складних умовах ринку, а ще краще - самому ефективно діяти на ньому, вдало скористатися своїми потенційними можливостями, вбачається у математичному моделюванні власної поведінки. Ці можливості головним чином визначаються наявністю власного капіталу, кількістю відповідальних працівників (людський потенціал фірми) та обсягом взятих кредитів. Спираючись на вищесказане, ми розглянули декілька ММ і провели обчислювальні експерименти, в яких враховуються ці чинники і взаємозв'язок між ними, що впливає у подальшому на поведінку малого підприємства.

Вважається, що успішна діяльність фірми (малого підприємства) в ринкових умовах забезпечується такими трьома економічними чинниками: кількістю працюючих Y_1 , обсягом власного капіталу Y_2 та величиною кредиту Y_3 . У праці [10] виокремлюється така ММ функціонування малого підприємства з урахуванням цих чинників:

$$\begin{cases} \frac{dY_1}{dt} = \alpha Y_2 Y_3 - \gamma Y_1; \\ \frac{dY_2}{dt} = \mu(Y_2 + Y_3) - \beta Y_1 Y_3; \\ \frac{dY_3}{dt} = \delta Y_2 - \lambda Y_3. \end{cases} \quad (1)$$

де величини $\alpha, \gamma, \mu, \beta, \delta, \lambda$ входять у цю систему як постійні і є керуючими параметрами (числовими коефіцієнтами). Отже, α – відображає фактори, які спонукають до створення привабливого зовнішнього

вигляду фірми; γ – фактори, які відображають різні причини, в результаті яких співробітник може

звільнитися (або звільнять його); μ – узагальнюючі фактори, які впливають на ефективність капіталовкладень (наприклад, вплив різноманітних податків); β – фактори, які відображають величину витрат фірми на співробітників; δ – узагальнюючі фактори, які впливають на обсяг власного капіталу; λ – узагальнюючі фактори, які перешкоджають отримання кредиту (наприклад, необхідність виплачувати високі проценти за кредит).

При здійсненні відповідних розрахунків системи рівняння (1) у праці [10], при різних значеннях керуючих параметрів, був знайдений ряд атракторів типу "граничний цикл", які різнилися своєю конфігурацією: від простого граничного циклу до граничних циклів складної конфігурації. Але всі ці стани відповідали стійкій поведінці фірми, які, залежно від тієї чи іншої ситуації (зовнішніх умов), отримували ту або іншу складність. Також було показано: якщо керуючими параметрами є показники Ляпунова (у тривимірній системі координат, якщо є хаотичний атрактор, один показник повинен бути додатним, другий – від'ємним, третій – дорівнювати нулю), то середня фірма, основна діяльність якої визначена системою (1) має реальну можливість потрапити в хаотичний атрактор Лоренса.

Зрозуміло, ця ММ дала новий поштовх для більш детального дослідження і аналізу діяльності малого підприємства і проведення відповідних обчислювальних експериментів, які реально показують результати можливої поведінки об'єкта (з урахуванням його параметрів), а також якісно відхиляються несприятливі ситуації розвитку [4; 5; 6].

З використанням вказаних змінних, приймаючи величину Y_2 за незалежну змінну, ММ отримує такий вигляд [4]:

$$\begin{cases} \frac{dY_1}{dY_2} = \frac{\alpha Y_2 Y_3 - \gamma Y_1}{\mu(Y_2 + Y_3) - \beta Y_1 Y_3} \\ \frac{dY_3}{dY_2} = \frac{\delta Y_2 - \lambda Y_3}{\mu(Y_2 + Y_3) - \beta Y_1 Y_3} \end{cases}, \quad (2)$$

де, як зазначалося вище, $\alpha, \gamma, \mu, \beta, \delta$ і λ – числові коефіцієнти.

Нелінійна система звичайних диференціальних рівнянь (2) впливає з ММ (1), якою описується виробнича діяльність малого підприємства у зазначених вище координатах з плином часу t , тобто відтворюється математично економічний розвиток протягом деякого часу, починаючи з моменту t_0 . А запропонована нами ММ (2) відображає еволюцію фірми (варіацію економічних показників Y_1 і Y_3) залежно від обсягу власних коштів Y_2 . Саме обсяг власних коштів Y_2 дає можливість забезпечувати фінансову стійкість підприємства, його платоспроможність у довгостроковому періоді, знижує ризик банкрутства.

З першого рівняння системи (2) бачимо, що кількість працюючих залежить від обсягу капіталу фірми, тобто, чим більший капітал, тим більшою є можливість прийняття на роботу нових співробітників. Зустріч капіталів $\alpha Y_2 Y_3$ (наявності власного капіталу Y_2 та використання кредиту Y_3 за призначенням) відображає привабливість фірми для залучення нових співробітників. При цьому слід відняти ту частину, яка не використовується після

звільнення співробітників. Приріст капіталу залежить від ефективності капіталовкладень і кредиту. Від цього приросту віднімається та частина витрат фірми, що йде на оплату праці співробітникам фірми і виплату кредиту. Друга пропорція системи (2) відображає приріст суми кредиту з плином часу (якщо фірма буде брати кредити під нові проекти), яка залежить від розміру капіталу (чим більшим є капітал фірми, тим більше у банків є впевненості в тому, що надані кредити будуть повернуті) при цьому віднімаються втрати, пов'язані з обслуговуванням цього кредиту.

За допомогою програмного пакета Mathcad обчислювальний експеримент над ММ (2) здійснювався при такому наборі числових значень коефіцієнтів:

- а) $\alpha = 5$; $\mu = 2,1$; $\gamma = 1$; $\beta = 8$; $\delta = 0,6$; $\lambda = 2,46$;
- б) $\alpha = 5$; $\mu = 2,1$; $\gamma = 1$; $\beta = 8$; $\delta = 1$; $\lambda = 3,55$;
- в) $\alpha = 5$; $\mu = 2,1$; $\gamma = 1$; $\beta = 8$; $\delta = 0,6$; $\lambda = 4,1$;
- г) $\alpha = 5$; $\mu = 2,1$; $\gamma = 2$; $\beta = 8$; $\delta = 0,6$; $\lambda = 2,46$.

Інтервали числового інтегрування: $[0;1]$; $[0;2]$; $[1;2]$; $[1;3]$.

Початкова (стартова) умова для еволюції подій – $[1;1]^T$.

Розрахунок координат Y_2 Y_3 наведено на рис. 1

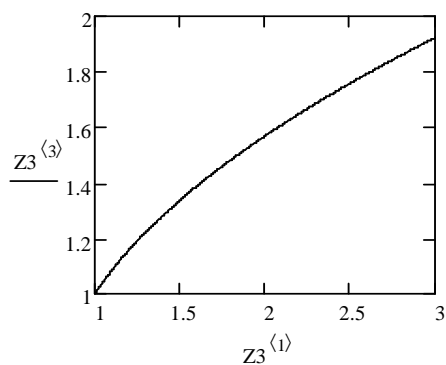


Рис. 1.

Монотонне зростання фазової траєкторії спостерігається для всіх наведених вище наборів числових коефіцієнтів, відмінність лише у кількості величини Y_3 (або $Z3^{(1)}$) як функції Y_2 (або $Z3^{(3)}$) – при стабільному зростанні власного капіталу збільшується привабливість підприємця, йому надається можливість на значне залучення запозичених коштів за рахунок стабільності фірми і впевненості в тому, що кошти будуть своєчасно повернуті.

На рис. 2а і 2б для ММ (2) відтворено поведінку фазових траєкторій у координатах Y_1 Y_2 , характерну для всього обчислювального експерименту.

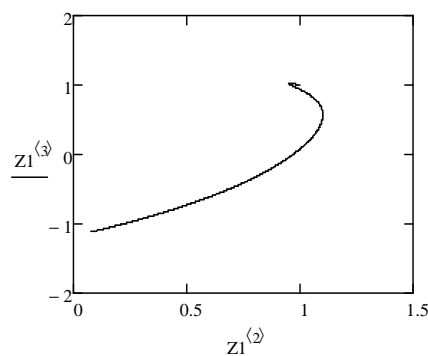


Рис. 2а

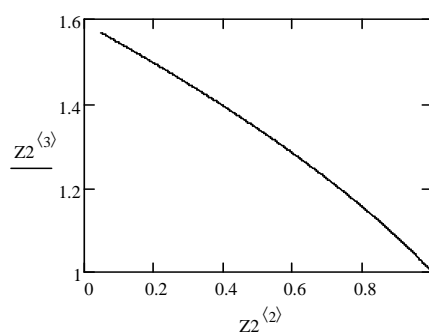


Рис. 2б

Крива (рис. 2а) показує, що при зростанні власного капіталу Y_2 (або $Z1^{(3)}$), відбувається коливання у чисельності працюючих Y_1 (або $Z1^{(2)}$) – спочатку вона зростає (від 1 до 1,15), а потім починає різко спадати. Цей графік можна охарактеризувати так: коли у фірми були фінансові труднощі, відбувалося тимчасове залучення кадрів для збільшення виробництва, що призвело до збільшення доходу. При стабілізації фінансового стану потреба у додатковому залученні співробітників спала, що призвело до їх скорочення. На рис. 2б бачимо, що при зростанні власного капіталу Y_2 (або $Z2^{(3)}$) потреба в кількості працюючих спадає Y_1 (або $Z1^{(2)}$). Це означає, що існують певні чинники, при яких чисельність співробітників на фірмі зменшується, наприклад, неможливість виплати заробітної плати.

На рис. 3а і 3б для того ж набору в) числових коефіцієнтів зображено поведінку змінних Y_1 і Y_3 – їхній фазовий портрет, також характерний для усього обчислювального експерименту.

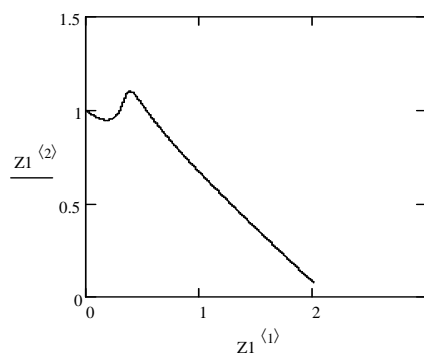


Рис. 3а

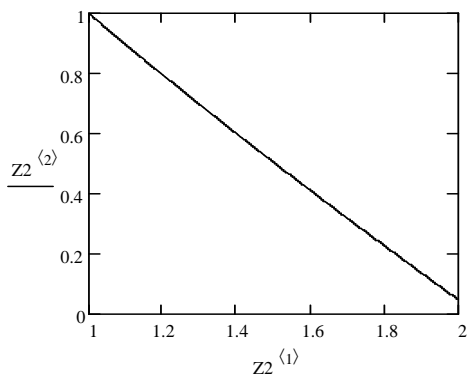


Рис. 3б

Рис. 3а і 3б показують, що при різкому зменшенні кількості працівників Y_1 (тобто $Z1^{(2)}$ ($Z2^{(2)}$)) на підприємстві виникає необхідність у залученні значного кредиту Y_3 (або $Z1^{(1)}$ ($Z2^{(1)}$)). Пояснюється це тим, що підприємству не вистачає коштів для покриття своїх витрат, а саме – на виплату заробітної плати робітникам, що може негативно вплинути на діяльність підприємства аж до його банкрутства.

Отже, проведений обчислювальний експеримент показав, що коефіцієнт γ значно впливає на якісну поведінку фазових траєкторій, а скаляр λ здійснює вплив на кількісну характеристику кривої.

Тепер розглянемо чинник, який завжди сприяє пожевланню на деякий час виробничої діяльності – обсяг залучених кредитів. Але кредити – це борги, які завжди необхідно повертати, причому з процентами. Тому надважливо передбачити короткострокову поведінку малого підприємства залежно від обсягів кредитування.

Пропонується такий варіант ММ функціонування малого підприємства [6]

$$\begin{cases} \frac{dY_1}{dY_3} = \frac{\alpha Y_2 Y_3 - \gamma Y_1}{\delta Y_2 - \lambda Y_3} \\ \frac{dY_2}{dY_3} = \frac{\mu(Y_2 + Y_3) - \beta Y_1 Y_3}{\delta Y_2 - \lambda Y_3} \end{cases} \quad (3)$$

Нелінійні диференціальні рівняння ММ (3) описують еволюцію економічної діяльності малого підприємства з плином часу залежно від кредитування.

Деякі результати числового аналізу ММ (3) для $\alpha = 5$; $\gamma = 1$; $\mu = 2,1$; $\beta = 8$; $\delta = 0,6$; $\lambda = 2,46$ при різних початкових умовах $[1;1]^T$ показані на рис. 4-6, причому рис. 4 є фазова площина; рис. 5 відтворює залежність кількості працівників Y_1 від кредиту Y_3 , частка якого напевне припадає на зарплату, який відображає тренд зростання; рис. 6 свідчить про цілком закономірне початкове зростання власного капіталу до деякого моменту – наполовину вирости запозичення, а потім настають тяжкі часи – відбуваються значної частоти коливання зі збереженням зростаючого тренду. Але для $Y_3 = 0,7$ відбувається спад і після провалу знову спостерігається значний стрибок. Встановлені тенденції спостерігаються і при інших числових коефіцієнтах ММ та збільшенні Y_3 , хоча характер поведінки розв'язків $Y_1(Y_3)$ і $Y_2(Y_3)$ інколи принципово змінюється.

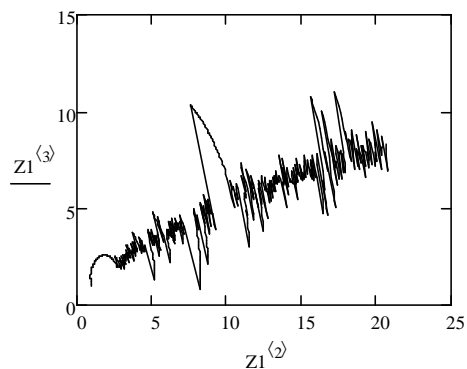
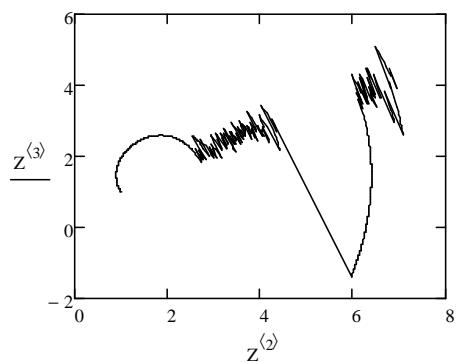


Рис. 4.

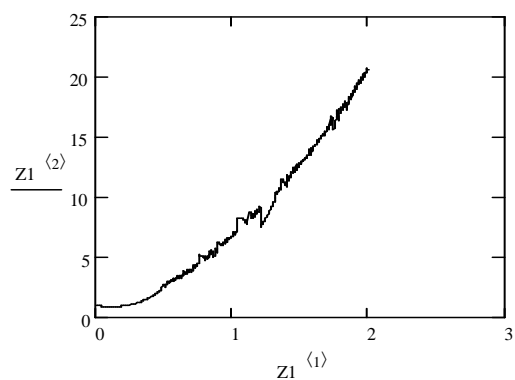
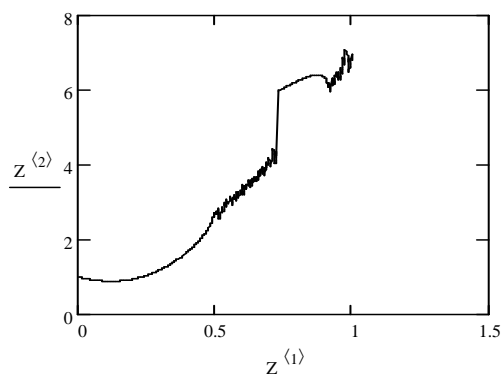


Рис. 5.

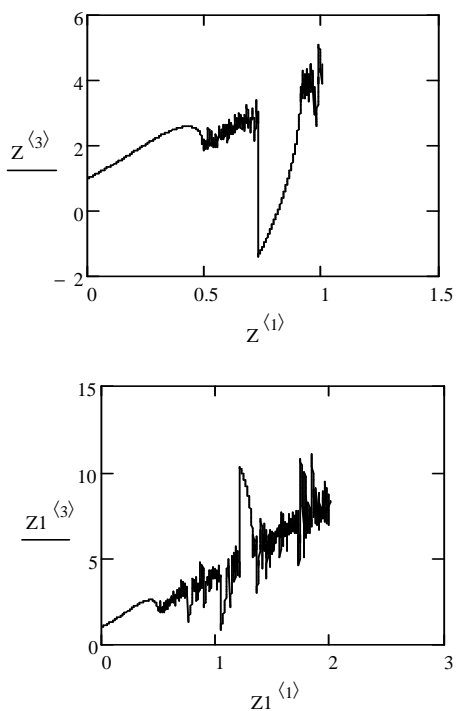


Рис. 6.

Ще одним із основних чинників є кількість працюючих. Достатня забезпеченість трудовими ресурсами (працівниками), їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці має велике значення для збільшення випуску продукції та підвищення ефективності виробництва, а отже і збільшення власного капіталу. Зокрема від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами і ефективності їх використання залежать обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання устаткування, машин, механізмів і, як результат, збільшення обсягу виробництва продукції, зниження її собівартості, збільшення прибутку і покращення інших економічних показників.

При аналізі чисельності робочої сили слід урахувувати те, що її нестача призводить до відхилення від встановленої технології і непродуктивних виплат, а надлишок – до недовантаження робітників, використання робочої сили не за прямим призначенням, зниження продуктивності праці. Для того, щоб збільшити ефективність виробництва за рахунок продуктивності праці, потрібно більш раціонально використовувати чисельність працюючих, їхній робочий час.

Зважаючи на важливу роль кількості працюючих на підприємстві у припущенні ефективної праці кожного, загальновідомо [7], що вона насамперед пов'язана з коштами на зарплату та іншими витратами, наприклад соціальними, податковими тощо. Разом з тим дуже бажано виконувати виробничі функції при якомога меншій кількості співробітників.

Результати комп'ютерного дослідження взаємозалежностей між кількістю працюючих – незалежна змінна Y_1 та обсягами власного капіталу Y_2 фірми і запозичених коштів Y_3 – були отримані на підґрунті числових розрахунків рівнянь нелінійної ММ [5]:

$$\begin{cases} \frac{dY_2}{dY_1} = \frac{\mu(Y_2 + Y_3) - \beta Y_1 Y_3}{\alpha Y_2 Y_3 - \gamma Y_1} \\ \frac{dY_3}{dY_1} = \frac{\delta Y_2 - \lambda Y_3}{\alpha Y_2 Y_3 - \gamma Y_1} \end{cases} \quad (4)$$

яка впливає з ММ (1) розвитку подій з плином часу.

Розглядалися ті ж чотири варіанти числових параметрів ММ, а саме: 1) $\alpha = 5$; $\mu = 2,1$; $\gamma = 1$; $\beta = 8$; $\delta = 0,6$; $\lambda = 2,46$; 2) відносно до попереднього змінились останні два коефіцієнти – $\delta = 1$; $\lambda = 3,55$; 3) всі коефіцієнти варіанту 2) залишились без змін, окрім $\lambda = 4,1$; 4) $\gamma = 2$, а всі інші числові значення як для варіанту 3). Інтервали змінюваності незалежної змінної Y_1 були такими: $Y_1 \in [0;1]$; $Y_1 \in [0;2]$; $Y_1 \in [1;2]$; $Y_1 \in [1;3]$. Початкова (стартова для еволюції подій) умова – $[1;1]^T$.

Деякі сценарії розвитку подій на фірмі для вибраних чинників її діяльності та $Y_1 \in [1;3]$ – умови зростання кількості працівників представлені на рис. 7-15, причому рис. 7-9 відображають результати моделювання при таких а) $\gamma = 1$; $\delta = 0,6$; $\lambda = 2,46$ числових коефіцієнтах ММ; рис. 10-12 відповідають набору коефіцієнтів б) $\gamma = 1$; $\delta = 0,6$; $\lambda = 4,1$; на рис. 13-15 – в) $\gamma = 2$; $\delta = 0,6$; $\lambda = 2,46$, а всі інші залишалися вищевказаними.

$$Y_1 \text{ і } Y_2 \quad Y_1 \text{ і } Y_3 \quad Y_2 \text{ і } Y_3$$

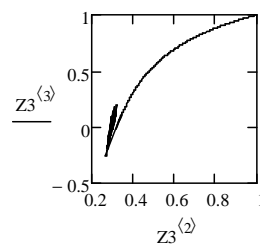


Рис. 7

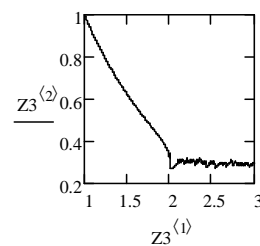


Рис. 8

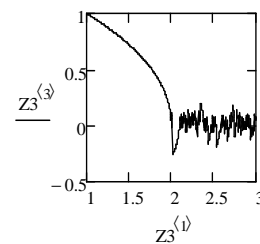


Рис. 9

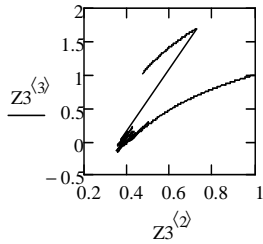


Рис. 10

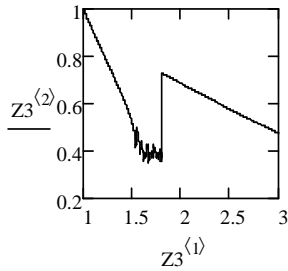


Рис. 11

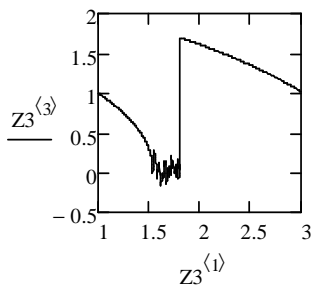


Рис. 12

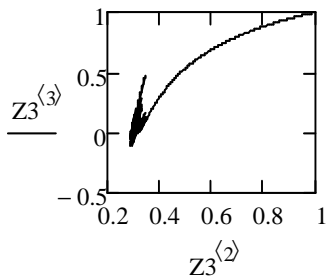


Рис. 13

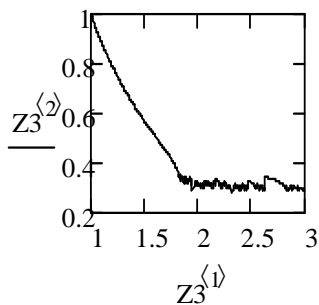


Рис. 14

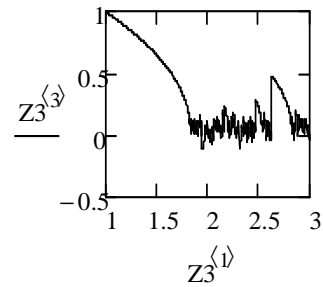


Рис. 15

Примітка. Графіки на рис. 7, 10, 13 виконано в системі координат Y_1 і Y_2 ; рис. 8, 11, 14 – у координатах Y_1 і Y_3 ; рис. 9, 12, 15 – у координатах Y_2 і Y_3 .

Аналізуючи рис. 7, 10, 13, де зображено взаємозалежність власного капіталу Y_2 від кількості працюючих Y_1 , бачимо, як впливає збільшення їх кількості на підвищення власного капіталу підприємства (отримання прибутку). Можна сказати, що співробітники при збільшенні заробітної плати виконують свою роботу краще, що призводить до збільшення обсягів виробництва і збільшення обсягів власного капіталу. Хоча рис. 10 показує, що при певному наборі коефіцієнтів тенденція трохи змінюється – при різкому зменшенні прибутку відбувається масове звільнення працівників і з часом, коли фірма починає отримувати прибуток, це дає можливість знов залучати кадри.

На рис. 8, 11, 14 зображено, що при доборі більш кваліфікованих кадрів потреба у залученні кредиту відпадає. При цьому виникають витрати, пов'язані з навчанням нових співробітників, що призводить до покриття власними коштами їх утримання і зменшення кредиту на це. Але рис. 11 показує, що при визначеній кількості співробітників (у точці 1,8) відбувається значний стрибок у необхідності кредиту, але тенденція знову спадає.

І нарешті, на рис. 9, 12, 15 у координатах Y_2 і Y_3 , бачимо, що при втраті значного прибутку підприємству необхідно залучити кошти (взяти значний кредит), щоб не збанкрутувати. При залученні кредиту підприємство має у своєму розпорядженні у будь-який момент часу таку суму грошових коштів, яка необхідна для нормальної роботи. Використовуючи кредит, підприємство може удосконалювати, збільшувати виробництво значно швидше, ніж при його відсутності, не скорочувати штат працівників для виплати тим, що залишилися, гідної заробітної плати тощо.

Отже, аналізуючи графіки, бачимо, що важливим для нормального функціонування підприємства є певна сукупність чинників (числові коефіцієнти), які суттєво впливають на нього. Правильний вибір відповідних чинників надає підприємству можливість визначити стратегію поведінки для уникнення банкрутства.

Роль скаляра λ у функціонуванні підприємства з'ясовується при порівнянні графічних результатів комп'ютерного моделювання для варіантів а) та б). Зіставляючи рис. 7-9 і рис. 13-15, приходимо до висновків щодо впливу скаляра γ на розвиток подій. Сукупний вплив числових параметрів λ і γ на фазові

портрети вивчається зіставленням рисунків, що відповідають наборам б) і в) коефіцієнтів.

Висновки:

Уперше в економічній літературі розглянуто функціонування фірми в ринкових умовах на підґрунті кількісного аналізу ММ. Числове моделювання нелінійної траєкторії життєдіяльності малого підприємства дозволяє стверджувати наступне:

1. Як показала трипараметрична модель, з'являються не тільки стійкі стани, але і є ймовірність опинитися в нестійкому стані (хаосі). Це не є непередбачуваним, оскільки ця можливість з'являється тільки в сукупності визначеного співвідношення числових коефіцієнтів. Зміна числових коефіцієнтів дає можливість знайти такі стійкі стани, при яких відбуватиметься нормальне функціонування фірми.

2. Числові експерименти доводять, що для нормального функціонування підприємства потрібен такий набір чинників (числових коефіцієнтів), які б дали можливість стабільно здійснювати свою діяльність при співвідношенні керуючих параметрів, тобто збільшення власного капіталу за рахунок підвищення виробництва, відбору кваліфікованих кадрів, а у скрутні часи – запозичення кредиту для утримання фірми на плаву.

3. Важливим показником на цей момент стає скаляр λ (наприклад, кредит з невеликою процентною ставкою) у функціонуванні підприємства. Чим менший цей показник для фірми, тим більш стійкий стан спостерігається у фірми.

4. Підкреслимо, що отримані внаслідок математичного моделювання результати узгоджуються з інтуїтивними уявленнями, хоча деякі з них важко описати.

Список літератури

1. Бутник, О. М. Економіко-математичне моделювання динамічних закономірностей розвитку економічних систем [Текст] : монографія / О. М. Бутник. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 224 с. Укр. мова.
2. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и переменны в нелинейной экономической теории [Текст] / В.-Б. Занг: Пер. с англ. – М.: Мир 1999. – 335 с., ил.
3. Иванова, Н. Ю. Экономико-математическое моделирование малого бизнеса (обзор подходов) [Текст] / Н. Ю. Иванова, А. И. Орлов // Экономика и математические методы. – 2001. – Т.37. – №2. С.128-136.
4. Коляда, Ю. В. Комп'ютерне дослідження функціонування фірми залежно від власного капіталу [Текст] / Ю. В. Коляда, Т. В. Кравченко // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем: сборник научных трудов IV Международной школы-симпозиума АМУР-2010 (Севастополь, 13-18 сентября 2010) / отв. ред. М.Ю. Куссыи и А.В. Сигал. – Симферополь: ТНУ им. В. И. Вернадского, 2010. – С. 182-184.
5. Коляда, Ю. В. Комп'ютерне моделювання взаємозв'язку числа співробітників фірми та обсягів її власного капіталу і кредиту [Текст] / Ю. В. Коляда, Т. В. Кравченко // "Інформаційні технології та моделювання в економіці": збірник наукових тез II Міжнародної науково-практичної конференції: Черкаси, 19-21 травня 2010р. – С. 164-167.
6. Коляда, Ю. В. Комп'ютерне моделювання ефективної діяльності малого підприємства [Текст] / Ю. В. Коляда, Т. В. Кравченко // "Сучасні проблеми моделювання складних економічних систем" // Збірник наукових тез II Всеукраїнської науково-практичної конференції./ відповід. ред. д.т.н., Тищенко С. В. – м. Кривий Ріг, КЕІ ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана", 2010. – С 159-161.

7. Кузин, Б. И. Модели и методы управления фирмой [Текст] / Б. И. Кузин, В. Н. Юрьев, Г. М. Шахмадинаров. – СПб., Питер. 2001. – 433с.
8. Лунев, В. Л. Тактика и стратегия управления фирмой [Текст] / В. Л. Лунев. – М.: Финпресс, 1997.
9. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая контрактация" [Текст] / Оливер И. Уильямсон ; Пер. с англ. - Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. - 702 с.
10. Шаповалов, В. И. Синергетическая модель устойчивости средней фирмы [Текст] / В. И. Шаповалов, В. Ф. Каблов, В. А. Башмаков, В. Е. Аввакумов / В кн. "Синергетика и проблемы теории управления". – М. : Физматлит, 2004. – С. 454-464.

РЕЗЮМЕ

Кравченко Татьяна

Компьютерное моделирование жизнедеятельности малого бизнеса

Проведен критический анализ литературы относительно успешного функционирования фирмы в условиях рынка с использованием компьютерного моделирования. Сформулированы концепты экономико-математического моделирование динамической траектории жизнедеятельности малого предприятия. Предложены нелинейные математические модели процесса в экономическом пространстве с координатами "собственный капитал - количество работников - заимствованный капитал". Результаты вычислительного эксперимента над отмеченными экономико-математическими моделями динамики отображают эволюцию событий с течением времени, и описывается фазовыми портретами (взаимозависимость между координатами пространства).

RESUME

Kravchenko Tetiana

Computer modelling of small business activity

The thesis holds a review of literature concerning successful functioning of a firm within a market with the usage of computer modeling. The concepts of economic and mathematic modeling of the dynamic path of small business activity are defined. The work suggests nonlinear mathematic models of the process within economic space with the coordinates of "own capital - employees number - loaned capital". The results of a computing experiment over the mentioned economic and mathematic dynamics models reflect the evolution of events in the course of time and are described with phase portraits (interconnection between the coordinates).

Стаття надійшла до редакції 18.04.2012 р.

ОЦІНЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджується поняття оптимальності інноваційної продукції машинобудівного підприємства у зіставленні із доцільністю та ефективністю. Для комплексного вивчення дефініцію пропонується розглянути в контексті його складових: корисність, ефективність, перспективність і відповідність.

Ключові слова: оптимальність, інноваційна продукція, ефективність, машинобудівне підприємство.

При здійсненні випуску інноваційної продукції машинобудівне підприємство підвладне впливу багатьох проблем, основними з яких є обмеженість ресурсів (часових, людських, матеріальних, технічних) і невизначеність доцільності самого виробництва інноваційної продукції. Розв'язком такої проблеми може стати визначення системного показника оптимальності інноваційної продукції, який би, враховуючи основні обмеження в процесі випуску інноваційної продукції, вказував на доцільність її випуску.

Перед тим, як детальніше перейти до визначення поняття «оптимальність інноваційної продукції», необхідно розглянути загальну дефініцію «інновація». Д. В. Соколов, А. Б. Титов, М. М. Шабанова під інновацією розуміють підсумковий результат створення й впровадження принципово нового чи модифікованого, що задовольняє конкретні суспільні потреби і створює певні ефекти (економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний) [1, с. 45]. Ознакою такого предметного підходу є результативний характер інновації. Д. Мессі, П. Квінтас і Д. Уїлд зазначають: «термін «інновація» використовується у двох значеннях. По-перше, для опису першого використання нового продукту, процесу або системи. По-друге, для опису процесу, включно із такими видами діяльності, як дослідження, проектування, розробка і організація виробництва нового продукту, процесу або системи. У цьому останньому розумінні часто використовують термін «інноваційний процес».

Тобто ще на етапі визначення основних понять ми бачимо значні розбіжності у поглядах різних вчених, що звичайно не сприяє простому вирішенню питання. Оскільки визначаємо інноваційну продукцію як таку, що створює нові можливості для свого користувача, то матимемо можливість дослідити саме поняття оптимальності і вивести його складові.

Загальним питанням інноваційного розвитку промислових підприємств, зокрема машинобудівних, присвячено багато праць провідних науковців-економістів, серед яких О. Амоша, В. Антонюк, Р. Бойко, О. Бондар, О. Бутенко, Л. Грішина, А. Землянкін, В. Ландик, Є. Лапін, Ю. Мазін та ін. Є також значна частина вітчизняних і закордонних фахівців, які займаються проблемами видів ефектів та визначення оцінки ефективності інновацій, серед них: В. Бернс,

Г. Бірман, В. Василенко, П. Волков, М. Джонк, М. Денисенко, П. Завлін, С. Ільєнкова, І. Павленко, К. Радченко, А. Чулок та інші. Проте більшість дослідників розглядають види та ефективність інноваційної діяльності в обмеженому контексті, звертаючи увагу лише на одну складову оптимальності – ефективність. У такому важливому питанні досі немає одностайної відповіді щодо доцільності виробництва тієї чи іншої інноваційної продукції на машинобудівному підприємстві комплексно, тому, спираючись певною мірою на думки попередників, ми спробуємо дослідити саме питання оптимальності інноваційної продукції. У дослідженні використовуються різні методи, основним серед яких виступає аналітичний, також використовується метод синтезу.

Як уже зазначалося, методологічні основи забезпечення оцінки оптимальності інноваційної продукції господарюючих суб'єктів (на прикладі машинобудівного підприємства) потребують подальшого вдосконалення. Варто зауважити, що розроблення та формування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності промислових підприємств є поетапним процесом. Аналіз стану науково-технічного та технологічного розвитку промислового підприємства має проводитися за кожним видом економічної діяльності, передбачає формування вихідної інформації про стан науково-технічного та технологічного розвитку напрямків інноваційної діяльності підприємства за такими показниками: обсяг інноваційних капіталовкладень відносно річного рівня амортизаційних відрахувань; обсяг інноваційних капіталовкладень за рік відносно загальних інвестицій в основний капітал; розмір доходу від інноваційних капіталовкладень за рік відносно обсягу інноваційних капіталовкладень і інші [2].

Таким чином у дослідженні перед нами постає завдання максимально врахувати особливості поетапності випуску продукції при виведенні поняття оптимальності інноваційної продукції і визначити його особливості для машинобудівного підприємства.

Що стосується власне поняття оптимальності, то остання є найбільш сприятливим, якнайкращим способом економічної поведінки, економічних дій у нашому випадку, пов'язаному з випуском інноваційної продукції [3]. Ще один варіант поняття оптимальності

визначається як найкращий з можливих варіантів чогось, найбільш відповідний певному завданню, умовам. Оптимальність інноваційної продукції є результируючим показником, який, зрозуміло, складатиметься з кількох інших показників, також варто зазначити, що для справедливої оцінки оптимальності необхідно враховувати перспективну якість і кількість самої продукції. У певних моментах поняття оптимальності перетинається з поняттям доцільності, інколи також ефективності. Однак поняття оптимальності є найбільш широким вимірником у системі виробництва інноваційної продукції.

Оптимальність зазвичай передбачає здатність системи формувати не просто прийнятні (допустимі з точки зору встановлених обмежень і вимог) умови, а раціональні або кращі умови за обраними критеріями, причому це досягається використанням економіко-математичних або, коли це неможливо, то і евристичних методів. Здійснення оптимального вибору не можливе без достатнього інформаційного забезпечення.

Отже, ефективність і оптимальність людської діяльності далеко не завжди збігаються, оскільки ефективність зумовлюється наявними знаннями та реальними можливостями, а оптимальність - відповідністю знань об'єктивним природним законамірностям.

Крім того, поняття «ефективність» завжди пов'язується із певними встановленими, наперед детермінованими минулим розвитком організації критеріями оцінки. Виникають ситуації, коли треба «вибирати» не тільки серед існуючих варіантів, але і серед неіснуючих. Вибір на межі існуючого та неіснуючого більш адекватно описує концепцією оптимальності. Але навіть коли ситуація складається так, що під тиском дій конкурентів, протидіючих чинників, обставин та середовища треба обирати із сукупності відомих альтернатив застосування, розподілу або розробки функцій деяку одну альтернативу, то більш доцільно говорити про пошук оптимального вибору: альтернативи розвитку, рішення, політики. Звичайно якість найкращого необхідно визначати певним мірилом. Ним можуть виступати об'єктивні та суб'єктивні принципи ефективності та оптимальності. Отже, в первісному розумінні категорії ефективності та оптимальності є комплементарними. На основі вищевказаного аналізу логіки поняття «ефективність», ми встановили, що саме механізми максимізації та мінімізації містяться в основі концепції підвищення ефективності. Поняття оптимальності є спеціалізованим та містить долю суб'єктивності [4].

Оптимізація в широкому розумінні виникає тільки на рівні переходу від одноцільової задачі до багаточільової. Вона належить до досягнення балансу та погодження різних множинних цільових функцій і критеріїв, на які накладені обмеження зовнішніми обставинами. Отже, категорія «ефективність» (результативність) описує структурно-функціональну складність. А категорія «оптимальність» здатна включати опис та прогноз динамічної складності, яка виникає в результаті високого рівня невизначеності деталей поведінки конкурентів, партнерів та обставин.

Конкретизована концепція загальної оптимальності для складної багатоваріантної системи

неминуче повинна бути багатоваріантно-експлікативною. Фактично для кожної конкретної статичної сцени та для кожного конкретного сценарію -процесу потрібно встановлювати свою локально-конкретну концепцію оптимальності, що має загально-формально-логічну та особливу частину. Власне, задача оптимізації є задачею вибору умов та обставин координації колективних станів в умовах множинності варіантів конкуренції, кооперації, коаліціювання та багатоваріантності розвитку обставин зовнішнього середовища. Усвідомлення та формалізація того факту, що оптимізація є цілеспрямований науково- та системно- формалізований процес, створює певні стабілізаційні умови для формулювання та вчасного підбору відповідних локальних експлікативних концепцій оптимальності [5].

Отже, пояснивши відмінність понять оптимальності, доцільності і ефективності, варто також описати особливості саме машинобудівного підприємства як суб'єкта інноваційного процесу, який виробляє інноваційну продукцію. Як уже зазначалося у деяких попередніх роботах [6, 7], машинобудівне підприємство є основоположною складовою будь-якої економічно розвинутої країни світу через те, що воно забезпечує інші підприємства необхідними основними виробничими фондами. Тому при вивченні критеріїв оцінки оптимальності інноваційної продукції, виробленої машинобудівними підприємствами, необхідно врахувати такі особливості:

- продукцію машинобудівних підприємств можна розглядати як інноваційну лише у випадку, коли вона буде створена для розвитку самого підприємства або інших вітчизняних виробництв;
- буде екологічно безпечною;
- дозволить підвищувати якісні показники людської діяльності, загальну кваліфікацію працівників;
- створюватиме нові цінності в системі споживання;
- формуватиме або буде забезпеченою відповідною виробничою, науковою, законодавчою, комерційною інфраструктурою;
- відповідатиме технологічним розробкам останніх поколінь;
- не буде матеріаломісткою, а основна частина доданої вартості створюватиметься завдяки використанню розумової діяльності працівників науково-дослідної сфери; базуватиметься на антропоцентричному факторі в структурі машинобудівного підприємства.

Варто зазначити, що всі вищеперелічені критерії мають однакову спільну рису - створення цінностей, що і є насправді єдиним показником інноваційності будь-якої інноваційної продукції.

Важливим питанням залишаються критерії оптимальності. Загалом їх можна умовно поділити на дві групи. До першої належатимуть критерії кількісні, тобто ті, які при певних умовах можна визначити кількісно, друга група відповідно міститиме якісні. Зрозуміло, що обидві групи критеріїв взаємозалежать між собою, причому досить часто обернено пропорційно. Водночас поділ на такі групи дозволить всебічно оцінити оптимальність інноваційної продукції машинобудівного підприємства. Не слід забувати, що певні кількісні критерії відображатимуть якісні ознаки продукції, що випускається.

При оцінці оптимальності продукції її критерії

необхідно також поділити на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх належатимуть показники, які формуються як результат внутрішньої стратегії підприємства, зазвичай вони краще контрольовані, ніж зовнішні показники. До зовнішніх критеріїв відноситимуться ті, які висуває зовнішнє середовище: ринок, споживачі, конкуренти, держава.

Необхідність такого поділу зумовлена, крім цілком об'єктивних причин, також особливістю продукції машинобудівних підприємств, зокрема, тим, що вона призначена не для безпосереднього споживання кінцевим споживачем, а для подальшого виробництва товарів кінцевого споживання. Таким чином потребує врахування інтересів більшої кількості учасників ринку – і виробників і споживачів.

Для повної оцінки оптимальності інноваційного продукту як внутрішні, так і зовнішні критерії необхідно поділити на умовно контрольовані, регульовані і умовно неконтрольовані параметри. Такий поділ дозволить скласти більш детальну і повну модель оцінки оптимальності. До умовно контрольованих показників зарахуємо ті, які можуть бути передбачені і для зміни яких підприємство має часовий, людський і матеріальний ресурс. До регульованих – які прогнозовано змінюються в певному діапазоні, цей діапазон чітко регламентується менеджментом підприємства або відповідними державними органами. Насамкінець умовно неконтрольовані показники – це ті, передбачити які або взагалі неможливо, або їх коливання цілком непередбачувані і кореляційні зв'язки з іншими факторами неоднорідні.

Таким чином, згрупувавши різні класифікаційні ознаки оптимальності, можемо вивести систему з дванадцяти показників, які в певних місцях будуть перетинатися.

Загалом, якщо аналізувати оптимальність інноваційної продукції, то варто зазначити, що це потрібно робити з позиції відповідності якомога більшій сукупності факторів, які впливають на нього. При визначенні оптимальності першочерговим завданням є правильне встановлення критеріїв, які надалі закладатимуться через систему показників. Правильно заданими критеріями можна вважати такі, які є зрозумілими, їх можна визначити і прорангувати, а також вони повинні відповідати закладеним часово-просторовим характеристикам предмету дослідження. Критерії оптимальності повинні визначити напрямок, у якому необхідно розвивати ту чи іншу частину предмета як найбільш вагому в конкретному контексті. У цьому питанні варто врахувати також і те, що інноваційна продукція здебільшого може максимізувати лише перспективний добробут, оскільки вона за визначенням є новою на ринку. Також фактично максимізація добробуту відбуватиметься при максимізації прибутку підприємства з одночасною мінімізацією витрат на виробництво. Тобто ми переходимо до питання ефективності виробництва.

Критерії оптимальності повинні бути однакови для будь-якого машинобудівного підприємства і будь-якої інноваційної продукції в його межах. Кожен критерій повинен відображати певну властивість інноваційної продукції.

Важливим питанням виступає також визначення критеріїв, на основі яких ми будемо відносити інноваційну продукцію до того чи іншого

технологічного циклу, чи укладу. Одним з найпростіших таких критеріїв може бути вид енергії затраченої на виробництво інноваційної продукції. Для прикладу, вироблену на базі альтернативних відновлюваних джерел енергії продукцію можна відносити до шостого циклу або укладу на основі газу відповідно до п'ятого, на основі нафти до четвертого і т. д. Однак такий підхід, попри низку переваг, має і суттєві недоліки, основний з яких полягає в тому, що дуже часто інноваційна продукція на машинобудівному підприємстві через його технологічні можливості виробляється на базі енергії попередніх укладів чи циклів.

Фактори ризику можуть бути найрізноманітнішими, однак вони завжди визначаються цілями підприємства. Апробацію пропонованої моделі оптимальності інновацій можна провести анкетним методом, опитавши фахівців галузі стосовно відповідності раніше комерціалізованих інноваційних розробок до вимог моделі і порівняння теоретичних і фактичних показників комерційного успіху (прибутковості).

Необхідно також врахувати, що проблема оцінки оптимальності продукції машинобудівного інноваційного підприємства полягає в тому, що процес оцінки – тривалий, а також існує значний часовий лаг між впровадженням виробництва продукції і її впровадженні на виробництві інших підприємств через пусконаладжувальні роботи, потреби в підготовці обслуговуючого персоналу, переведення виробництва на новий тип обладнання і т. д.

У системі державних оцінок інноваційної продукції використовують дві групи показників: науково-технічні і фінансово-економічні [8], однак такий аналіз є досить обмеженим, оскільки не передбачає врахування всіх можливих додаткових ефектів від виробництва інноваційної продукції на машинобудівному підприємстві, що не відповідатиме досліджуваному поняттю оптимальності, тому ми на основі вищевикладеного, запропонуємо внести до системи показників оптимальності такі показники, як: ефективність, корисність, перспективність і відповідність інноваційної продукції.

Більш детальні визначення і кількісні способи їх опису будуть розроблені в подальших роботах, однак базові визначення для кращого розуміння зазначених показників ми подаємо. Отже, поняття корисності належить до суб'єктивних, тому практично не підлягає точному кількісному виміру. За одиницю корисності беруть умовні одиниці – ютілі (від англ. utility – корисність). Корисність можна визначити як суб'єктивну (індивідуальну) цінність, яку споживач приписує певному продукту. Це пов'язано з тим, що кожна людина має свою структуру споживання, притаманну тільки їй [9].

Перспективністю слід вважати ту інноваційну продукцію, що має найвищий рейтинг за обраним показником ранжування в умовах заданих ресурсних обмежень: обсягів виробництва (виробничою потужністю), чисельності робітників, капітальних вкладень та інші [10, с. 280]. Перспективний варіант обирають на основі аналізу переваг і недоліків імовірних варіантів з точки зору можливостей подолання проблем виробничого і соціального характеру, що можуть виникати у випадку внесення у більш прийнятний товарний асортимент тієї або іншої номенклатурної позиції. Поняття перспективності

завжди пов'язане з поняттям ризику. Для прийняття рішення відносно того, чи існують перспективи у кожного окремого виду продукції, необхідно вибрати певну еталонну характеристику продукту, відносно якої можна з повною впевненістю стверджувати, що цей продукт перспективний.

Відповідністю слід вважати дотримання всіх установлених вимог до продукції, процесу чи послуги. А особливості складової ефективності детально розписано раніше у цій статті.

Отже, підсумовуючи вищенаведене, хочемо зазначити, що ми визначаємо оптимальність саме інноваційної продукції, тобто не загалом результату науково-дослідної чи дослідницько-конструкторської розробки, а безпосередньо створеного на підприємстві товару чи послуги. Причини потреби такого аналізу полягають у тому, що, на жаль, використовувані на сьогодні критерії в системі оцінки інноваційного продукту спрямовані на копіювання систем таких оцінок деінде, лише не на власне машинобудівному підприємстві, або сформовані на основі підлаштування під стандарти наддержавних утворень і реально не враховують специфіки побудови машинобудівного підприємства, а подекуди і прямо суперечать його економічним, промисловим, соціальним і екологічним пріоритетам, таким чином унеможливаючи їх використання для ефективно і справедливої оцінки корисності, віддачі і відповідності, заявленим пріоритетам.

Список літератури

1. Бунчук, М. А. Национальные инновационные системы: основные понятия и приложения [Текст] / М. А. Бунчук. – М.: Аналитический центр по научной и промышленной политике, 1999. – 120 с.
2. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення [Текст] / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. – Донецьк, 2007. – 328 с.
3. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
4. Ефективність державного управління [Текст] / Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс та ін.; За заг. ред. І. Розпугенко. – К.: Вид-во «К.І.С.», 2002. – 420 с.
5. Семенов, Г. В. Исследование и оценка организационной эффективности систем управления [Текст] / Г. В. Семенов, М. В. Николаев, М. В. Савеличев. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2004. – 184 с.
6. Кушнір, Р. О. Формування ефективної моделі співробітництва держави та інноваційного машинобудівного підприємства [Текст] / Р. О. Кушнір // Проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності: сб. науч. тр. – Вип. 2, т. 2 / НАН України. Інститут економіки промисловості; редкол.: І.П. Булеев (отв. Ред.) и др. – Донецьк, 2009. – С. 147-161
7. Кушнір, Р. О. Інфраструктурні фактори при формуванні інноваційної політики машинобудівного підприємства [Текст] / Р. О. Кушнір // Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. 11-12 листопада 2010р. : В. 4 т. - Том 3. – Дніпропетровськ: Біла К.О. 2010. -134 с.
8. Щодо затвердження Методики проведення державної експертизи інноваційних проектів [Текст] : наказ МОНУ від 21 лютого 2008 року № 114.
9. Комарницький, І.Ф. Економічна теорія [Текст] / І. Ф. Комарницький. – Чернівці, 2006. - 334 с.
10. Грузинов, В. П. Экономика предприятий и предпринимательство [Текст] / В. П. Грузинов. – М.: Прогресс, 1994. - 356 с.

РЕЗЮМЕ

Кушнір Роман

Оценка оптимальности инновационной продукции машиностроительного предприятия

В статье исследуется понятие оптимальности инновационной продукции машиностроительного предприятия в сопоставлении с целесообразностью и эффективностью. Для комплексного изучения дефиницию предлагается рассмотреть в контексте его составляющих: полезность, эффективность, перспективность и соответствие.

RESUME

Kushnir Roman

Evaluation of optimality of product innovation of engineering company

The article examines the notion of optimality of innovative product of engineering companies in comparison with expediency and efficiency. For a comprehensive study the definition is invited to consider in the context of its components: usefulness, effectiveness, and compliance perspective.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2012 р.

АНАЛІЗ СТАНУ БЕЗПЕКИ ПРАЦІ В ДІЯЛЬНОСТІ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядається питання аналізу безпеки праці на підприємствах вугільної промисловості, проаналізовано та систематизовано чинники впливу, що зумовили наявну динаміку виробничого травматизму та профзахворюваності протягом останніх п'яти років. Автором запропоновано рекомендації щодо впровадження пріоритетних заходів у сфері вдосконалення безпеки праці.

Ключові слова: безпека праці, профзахворювання, смертельні випадки, системи управління безпекою праці, підприємства вугільної промисловості, покращення безпеки праці на підприємствах вугільної галузі.

У вугільній промисловості зайнято майже 331 тис. працівників, у тому числі 202 тис. - на підприємствах державної форми власності і біля 120 тис. - на підприємствах недержавної форми власності. Соціальна важливість підприємств вугільної промисловості для української держави зумовили зосередження уваги дослідників, уряду та суспільства на проблемі їх соціально-економічної безпеки, а головним чином на одній з найважливіших складових – безпеці праці.

Серед вітчизняних фахівців заслуговує на розгляд науковий доробок таких вчених, як Агеєв В. Г., Азаматов Р. А., Бондаренко В. М., Грядущий Б. А., Іотенко Б. М., Коптіков В. П., Курносів В. Г., Новікова О.Ф., Соломенцев К.А., Шульга Ю. І. Проте необхідно зазначити, що досвід аналізу стану безпеки праці на підприємствах вугільної промисловості, незважаючи на свою актуальність та важливість, є порівняно новим та недостатньо дослідженим питанням. Донедавна воно поставало винятково на виробничих нарадах в стінах окремо взятих підприємств.

Мета статті полягає у проведенні аналізу стану охорони праці та промислової безпеки у вугільній промисловості. Для цього нами запропоновано наступні завдання: проаналізувати та систематизувати чинники впливу, що зумовили наявну динаміку виробничого травматизму та профзахворюваності на вугільних підприємствах протягом останніх п'яти років; проаналізувати результативність заходів з підвищення рівня охорони праці та промислової безпеки, які проводяться українським урядом; зробити порівняння досягнутих результатів щодо зниження смертності та виробничого травматизму на державних та недержавних підприємствах вугільної промисловості; запропонувати рекомендації щодо впровадження пріоритетних заходів у сфері вдосконалення безпеки праці на них. Теоретичною основою для написання статті стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених у галузі соціально-економічної безпеки підприємств. Інформаційною базою роботи є матеріали Державного комітету статистики України, внутрішньокорпоративні документи, положення й основні відомості про підприємства, їх фінансова та статистична звітність, а також результати власних досліджень.

У роботі використано економіко-статистичний метод, метод експертних оцінок, порівняльний та системний аналіз.

На сьогодні вугільна промисловість України характеризується найстарішим серед країн СНД шахтним фондом – кожна третя шахта експлуатується більше, ніж 50 років, при цьому реконструйовано менше третини. Виробничий процес видобутку вугілля здійснюється через використання важкої ручної праці. Зокрема, на шахтах, які розробляють круті пласти, більше ніж 70% обсягів виробництва забезпечується вручну із застосуванням відбійних молотків. Сукупність цих факторів призвела до виснаження потенціалу галузі. Тільки близько 30% шахт можна вважати сучасними підприємствами. При цьому більшість вугледобувних підприємств стали збитковими, фактична собівартість вугілля загалом по галузі перевищує оптову ціну [1; 4].

Організація роботи у сфері безпеки праці останніми роками проводилась, відповідно, із заходами з підвищення рівня охорони праці та промислової безпеки, які є складовою частиною Програми підвищення безпеки праці на вугледобувних і шахтобудівних підприємствах на 2006-2010 рр., затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 29. 03. 2006 № 374 «Про затвердження Програми підвищення безпеки праці на вугледобувних та шахтобудівних підприємствах».

Реалізація Програми протягом 2006-2010 років дозволила почати перегляд нормативної бази з питань охорони праці, виконання особливо важливих науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у сфері автоматизованого управління гірничими машинами і технологічними процесами, створення новітніх систем, приладів, обладнання, технологій, програмних комплексів, сучасних засобів індивідуального і колективного захисту, що дозволило певною мірою підвищити рівень охорони праці і промислової безпеки на підприємствах галузі.

У 2010 році на забезпечення виконання заходів, спрямованих на поліпшення стану безпеки праці загалом у вугільній промисловості, державними підприємствами було витрачено близько 550 млн. грн., з яких 70 млн. грн. виділено бюджетних коштів - на впровадження уніфікованої телекомунікаційної системи диспетчерського контролю і автоматизованого керування гірничими машинами та

технологічними комплексами у вугільних шахтах (УТАС) [2; 4].

У поточному році підприємствами усіх форм власності за напрямом «Охорона праці та промислова безпека» заплановано спрямувати близько 630 млн. грн., з яких відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України» на оснащення вугледобувних підприємств новітніми приладами контролю за параметрами шахтної атмосфери та засобами контролю параметрів дегазації та системою

УТАС – 135 млн. грн.

Виконання заходів Програми сприяло зниженню рівня аварій та аварійних ситуацій, травматизму і профзахворюваності протягом п'яти останніх років (рис. 1) [3; 6; 10].

Виконання зазначених та інших заходів Комплексної програми підвищення безпеки праці сприяло деякому поліпшенню стану охорони праці на вугільних підприємствах з початку року.

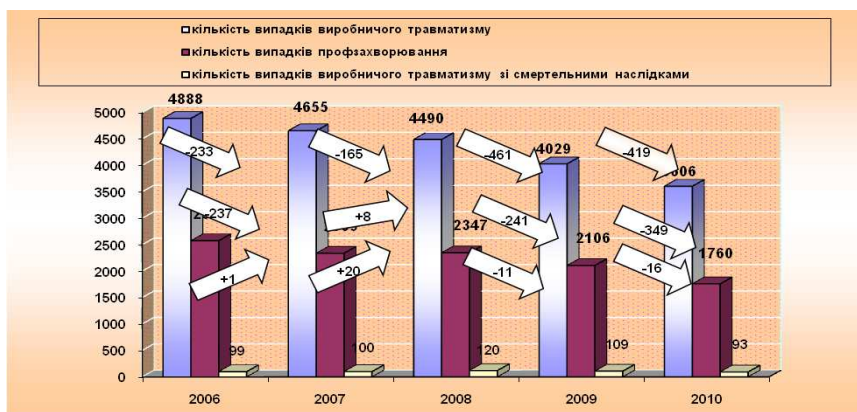


Рис. 1. Динаміка виробничого травматизму та профзахворюваності на підприємствах вугільної галузі у 2006-2010 роках

За 4 місяці 2011 року на вугільних підприємствах, підпорядкованих Міненерговугілля, стався 941 випадок загального виробничого травматизму (на 147 випадків менше, або 13,0 % порівняно з аналогічним періодом 2010 року). За цей час сталося 22 випадки

виробничого травматизму зі смертельними наслідками. У зіставленні з аналогічним періодом 2010 року смертельний травматизм зменшився на 3 випадки, або 12% (рис. 2) [2; 3; 5].

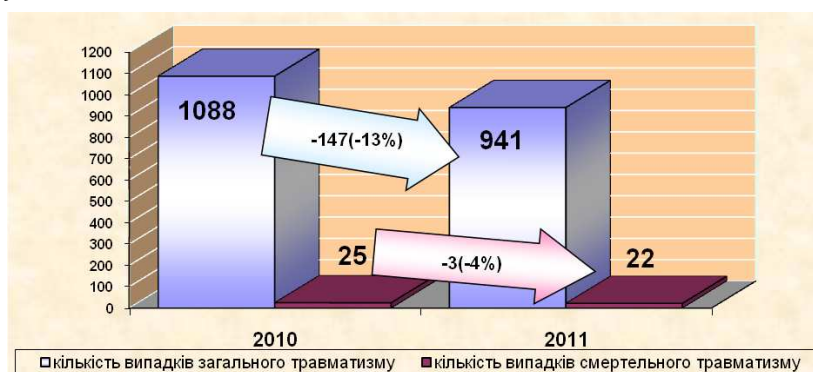


Рис. 2. Динаміка виробничого травматизму на підприємствах вугільної промисловості за період 2010-2011 рр.

Але рівень смертельного травматизму смертельного травматизму - 53% - пов'язана з залишається високим. Причини таких випадків у обваленням породи і вугілля та травмуванням на транспорті внаслідок порушення технології ведення

Аналіз показує, що найбільша кількість робіт, низької технологічної і трудової дисципліни,

Таблиця 1. Причини виникнення смертельного травматизму на підприємствах вугільної галузі

Причина травматизму:	Кількість осіб та %
- обвалення породи та вугілля	6 чол., або 26%
- на транспорті	6 чол., або 27%
- на машинах та механізмах	1 чол., або 5%
- ураження електрострумом	2 чол., або 9%
- падіння предметів	1 чол., або 5%
- на поверхні	1 чол., або 5%
- через серцево-судинну недостатність (ССН)	4 чол., або 18%
- з інших причин	1 чол., або 5%

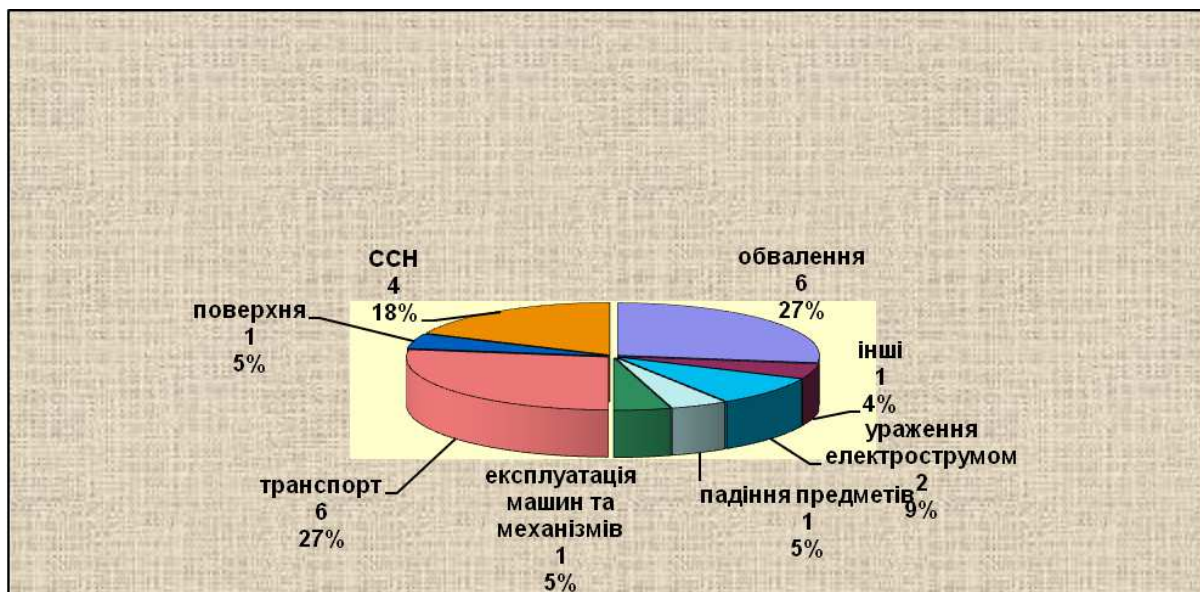


Рис. 3. Діаграма відсоткового відношення виробничого травматизму зі смертельними наслідками за причинами травмування на підприємствах вугільної промисловості України за 2011 рік

невиконання інструкцій та чинних правил (рис. 3) [2; 4].

Випадки раптової серцевої смерті пов'язані в першу чергу із неналежним станом здоров'я шахтарів під час перебування на роботі, що пов'язано з низькою якістю проведення медичних оглядів, а саме: не виявлення важких хвороб, у першу чергу - серцево-судинних, що в результаті приводить до смерті працівників на робочих місцях у підземних умовах.

Аналізуючи випадки виробничого травматизму зі смертельними наслідками, які було допущено на державних вугільних підприємствах за період 2005 - 2011 роки, можемо зробити висновок, що найбільш високий показник травмування робітників шахт відбувається щорічно у травні, червні та вересні місяцях (в середньому 10 - 12 чол. у місяць), крім того високий показник травматизму з смертельними наслідками трапляється щорічно у квітні, липні та грудні місяці (в середньому 8 - 9 чол. у місяць) (рис. 4) [2; 5].

Під впливом підвищених температур наприкінці

весни та влітку у робітників шахт накопичується втома, знижується увага та реакція, внаслідок чого виникає неуважність при виконанні виробничих операцій, зростають порушення виробничої дисципліни, знижуються вимогливість та самодисципліна у питанні невиконання безпеки праці під час експлуатації обладнання, устаткування, механізмів, що і призводить до збільшення виробничого травматизму, в тому числі - зі смертельними наслідками.

Але попри людський чинник основними причинами травмування є незадовільна організація робочих місць і безпечною виконання робіт, порушення технологічної та трудової дисципліни, безвідповідальність керівників виробництва і безпосередніх виконавців у питаннях дотримання вимог безпеки з охорони праці [2; 3; 8].

Коефіцієнт частоти смертельного виробничого травматизму на 1 млн. тонн видобутого вугілля склав 1,73 проти 2,19 у 2010 році (-0,46) (рис. 5) [1, 7]. За

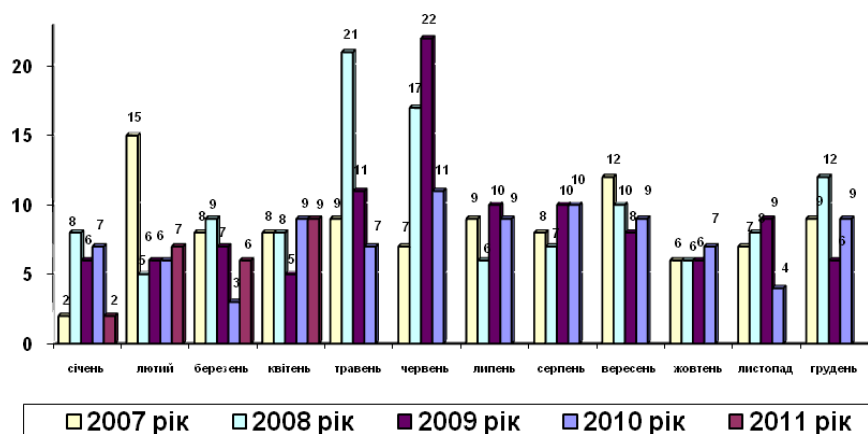


Рис. 4. Динаміка виробничого травматизму зі смертельними наслідками на державних вугільних підприємствах Міненергвугілля за 2007 - 2011 роки

цим показником зменшення відбулося на 11 державних підприємствах та 6 самостійних шахтах, найбільше зростання допустили:

- ДП «Первомайськвугілля» - 12,27 (+6,78);
- ДП «Орджонікідзевугілля» - 8,89 (+3,52);
- ДП «Луганськвугілля» - 5,36 (+5,36).

На державних підприємствах функціонує Система управління виробництвом і охороною праці, але слід зазначити, що її реалізація не дозволяє досягати

вагомих показників у сфері охорони праці та промислової безпеки.

Водночас досвід багатьох Європейських вугільних країн, де сьогодні використовується Система управління виробництвом і охороною праці, розроблена згідно з Міжнародним стандартом системи менеджменту гігієни та безпеки праці OHSAS 18001, 18002, показує, що системний підхід до управління охороною праці веде до зменшення

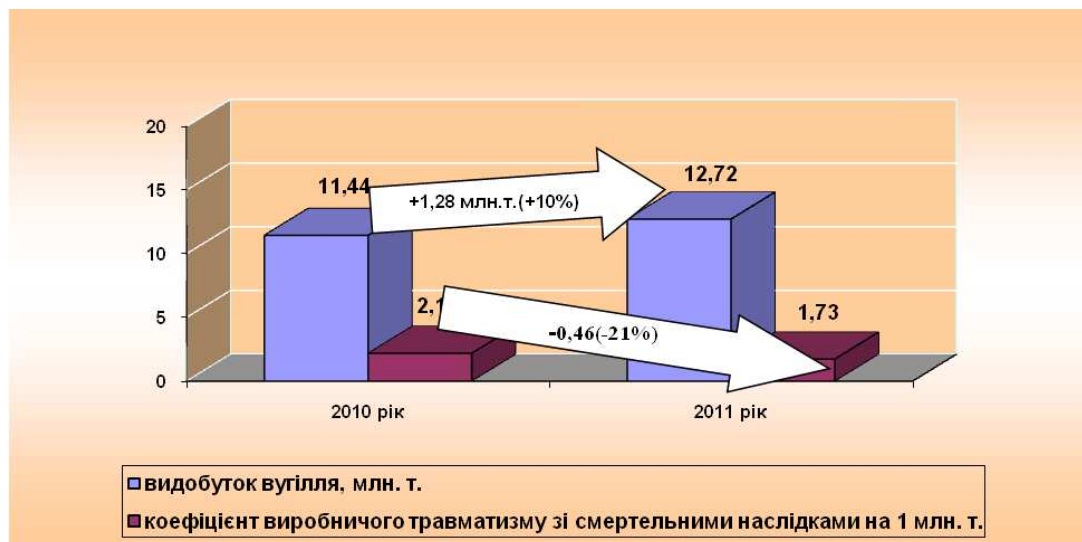


Рис. 5. Динаміка частоти травматизму зі смертельними наслідками на 1млн. т. за 4 місяці 2010-2011 рр. на вугільних підприємствах України державної форми власності

кількості нещасних випадків на виробництві і дозволяє покращити якість і продуктивність праці.

На підприємствах недержавної форми власності рівень коефіцієнта частоти травматизму зі смертельними наслідками склав 1,4 та дещо збільшився порівняно із 2010 роком на 0,4 (+28,6%), але він нижчий ніж по підприємствах державної форми власності на 0,33 (рис. 6) [6; 9; 10].

На деяких вугледобувних підприємствах

недержавної форми власності, наприклад ВАТ «Павлоградвугілля» та ВАТ «Краснодонвугілля», було впроваджено протягом 2007-2009 років Міжнародний стандарт системи менеджменту гігієни та безпеки праці OHSAS 18001:2007.

Основні показники, що характеризують стан охорони праці, такі, як рівень смертельного та загального травматизму, аварії на вищезазначених підприємствах, протягом 2007-2010 років було значно

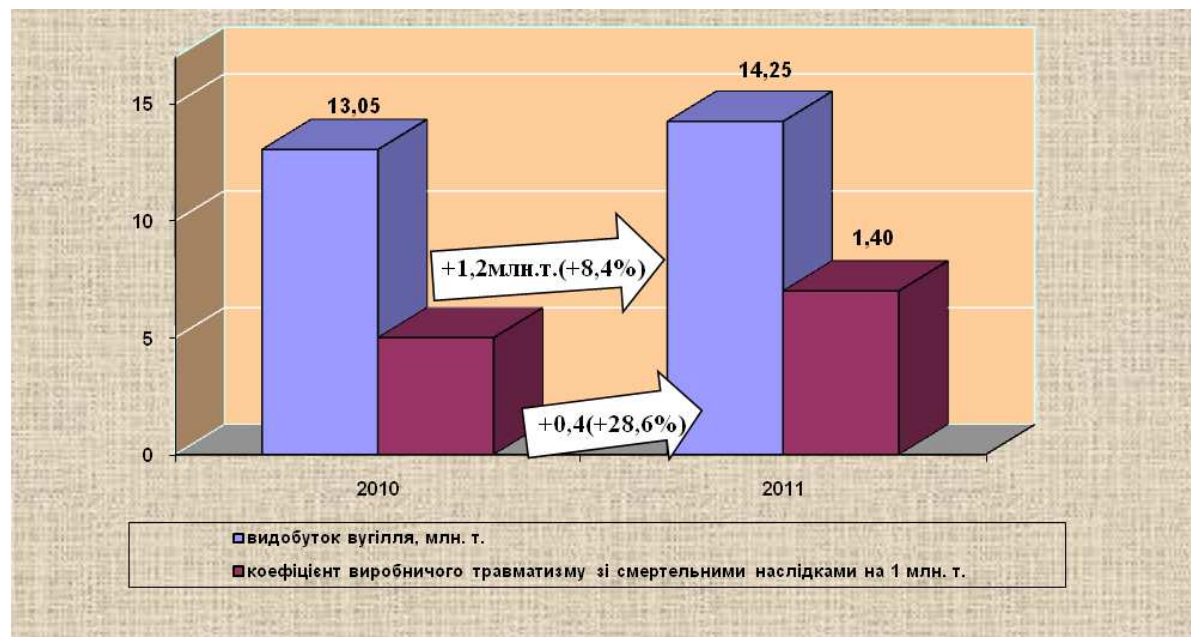


Рис. 6. Динаміка частоти травматизму зі смертельними наслідками на 1млн. т. за 4 місяці 2010-2011 рр. на вугільних підприємствах України недержавної форми власності

знижено (рис. 7) [1; 4; 8].

Так на ВАТ «Павлоградвугілля» коефіцієнт частоти смертельного виробничого травматизму на 1 млн. тонн добутого вугілля з 2007 року (0,32) знижено на 78% або у 4,5 рази. Він складає у 2010 році 0,07.

Коефіцієнт частоти загального виробничого травматизму на 1000 працюючих - з 2007 року (12) знизився на 67% або у 1,5 рази та складає 7,99 у 2010

році.

Водночас Міжнародний стандарт системи менеджменту гігієни та безпеки праці OHSAS 18001:2007 впроваджено протягом 2010 та 2011 років і на підприємствах державної форми власності - ВП «Шахта «Должанська-Капітальна» ДП «Свердловантрацит» та ДП «ВК «Краснолиманська», де вже спостерігаються позитивні тенденції до

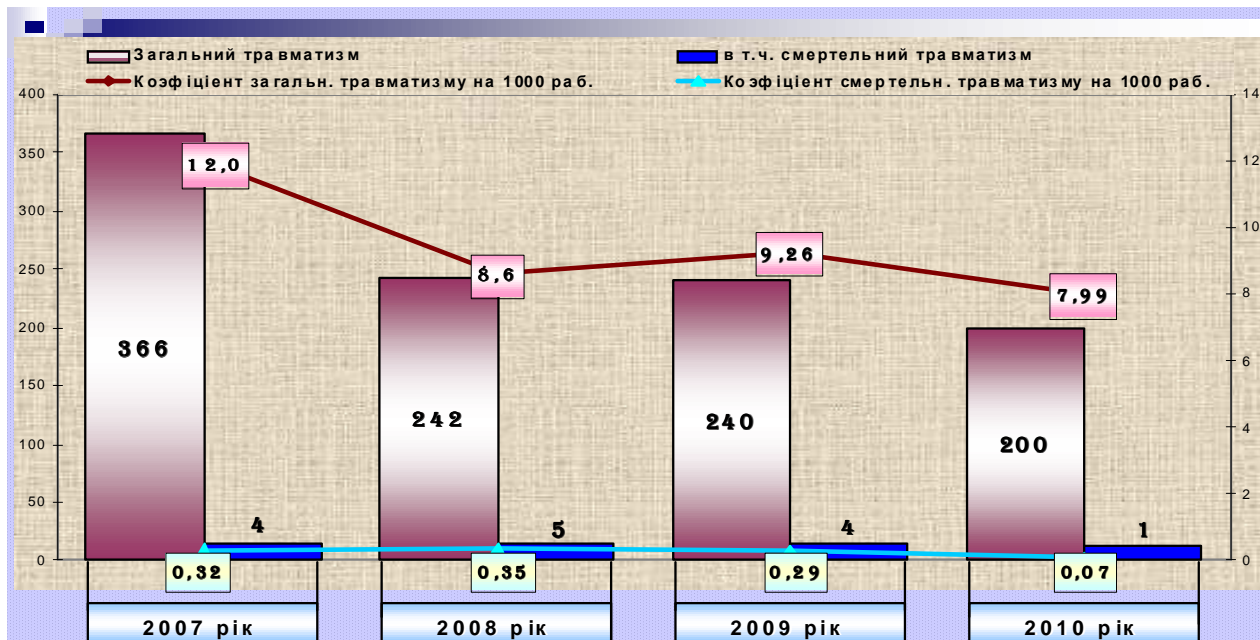


Рис. 7. Динаміка частоти травматизму зі смертельними наслідками на 1млн. т. за період 2007 – 2010 рр. на ВАТ «Павлоградвугілля»

покращення стану охорони праці [5; 7].

Недостатньо ефективна система управління станом охорони праці та промислової безпеки на підприємствах вугільної промисловості призводить до уникання проблем, а не їх вирішення, що спричиняє лише їх масове накопичення і, як результат, ставить можливість існування підприємств під загрозу. Для поліпшення наявної ситуації ми рекомендуємо скоординоване виконання наступних комплексних заходів:

1. Запровадити систему управління безпекою праці, що базується на міжнародних стандартах системи менеджменту гігієни та безпеки праці OHSAS 18001, 18002;
2. Популяризувати за допомогою міністерства, органів державного нагляду і державних наукових установ системи управління безпекою праці, що базуються на OHSAS 18001;
3. Розвивати співпрацю державних наукових установ з міжнародними центрами сертифікації систем управління промисловою безпекою та охороною праці;
4. Розглянути альтернативні можливості адаптації українського законодавства до вимог безпеки, представлених у директивах Європейського Союзу про мінімальні вимоги безпеки і охорони здоров'я при використанні працівниками промислового обладнання на робочих місцях;
5. Запровадити економічні механізми, що мотивують роботодавців і керівників підприємств до запровадження та застосування міжнародних стандартів управління;

6. Забезпечити систематичне проведення тренінгів, презентацій та семінарів на тему необхідності високих стандартів безпеки праці для вищого керівництва вугільних шахт і керівників нижчого рівня.

Наукова новизна нашої статті полягає у достатньо повному та ґрунтовному аналізі стану безпеки праці в діяльності підприємств вугільної галузі всіх форм власності. Основними завданнями сьогодення ми бачимо впровадження Міжнародного стандарту системи менеджменту гігієни та безпеки праці OHSAS 18001; 18002 у діяльність підприємств вугільної галузі. Виконання останнього потребує певного часу та зусиль, однак безумовно надасть можливість суттєво покращити стан безпеки праці на вугільних підприємствах України, оскільки у цьому є нагальна необхідність

Список літератури

1. Брюханов, А. М. Создание современной системы комплексной безопасности [Текст] / А. М. Брюханов, Ю. А. Иванов, С. М. Силаков // Способы и средства создания безопасных и здоровых условий труда в угольных шахтах: сб. науч. тр. / МакНИИ. – Макевка-Донбас, 2007. – Вып. 20. – С. 7–15.
2. Брюханов, О. Працювати безпечно – корисно й економічно вигідно [Текст] / О. Брюханов, М. Кузьменко, Ю. Драчук // Надзвичайна ситуація. – 2008. – № 10. – С. 42–47.
3. Гончаренко, Л. П. Управление безопасностью [Текст] / Л. П. Гончаренко, Е. С. Куценко. – М. : КНОРУС, 2005. – 218 с.
4. Евдокимов, Ф. И. Оценка безопасности технологических процессов [Текст] / Ф. И. Евдокимов, Г. В. Саенко, Б. А. Грядущий. – К. : Техніка, 1992. – 124 с.

-
5. Зеркалов, Д. В. Новый OHSAS 18001:2007 [Текст] / Д. В. Зеркалов // Охрана труда : научно-производственный ежемесячный журнал. – 2008. – № 8. – С. 11-12.
 6. Иванов, В. Л. Организация управления экономической устойчивостью предприятия на основе совершенствования его организационной структуры управления [Текст] / В. Л. Иванов; М-во образования и науки Украины, Восточноукр. нац. ун-т им. В. Даля. – Луганск, 2007. – 147 с. :
 7. Качалов, В. А. OHSAS 18001:1999. Системы менеджмента охраны здоровья и безопасности труда: Конспект системного менеджера [Текст] / В. А. Качалов. – М. : ИздАТ, 2006. – 520 с.
 8. Лёвкин, Н. Б. Предотвращение аварий и травматизма в угольных шахтах Украины [Текст] / Н. Б. Лёвкин. – Донецк: Донбасс, 2002. – 392 с.
 9. Полтавец, В. И. О неотложных мерах по улучшению охраны труда и техники безопасности на предприятиях угольной промышленности и о финансировании проблемных вопросов [Текст] / В. И. Полтавец // Чистый четверг. – 2008. – №1(17). – С. 46.
 10. Теория и практика охраны труда на угольных шахтах / [Э. Н. Медведев, В. Д. Мартовицкий, О. И. Кашуба и др.] – Макеевка-Донбасс; Луганск-Копицентр, 2006. – 600 с.

РЕЗЮМЕ

Лазар Юлия

Анализ состояния безопасности труда в деятельности угольных предприятий

В статье рассматривается вопрос анализа состояния безопасности труда на предприятиях угольной промышленности, проанализированы и систематизированы факторы влияния, которые обусловили существующую динамику производственного травматизма и профзаболеваемости на угольных предприятиях в течение последних пяти лет. Автором предложены рекомендации по внедрению приоритетных мероприятий в сфере безопасности труда на угольных предприятиях.

RESUME

Lazar Yulia

Analysis of safety status of work in the coal enterprises activity

The paper discusses the analysis of safety work of the coal industry. There have been analyzed and systematized the factors of influence that caused the existing dynamics of occupational injuries and occupational coal plants over the past five years. The author provides recommendations for priority action in improving the safety and security for enterprises of coal industry.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2012 р.

МЕТОДИ ВПЛИВУ НА РИЗИКИ ЗЕД МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні аспекти управління ризиками ЗЕД машинобудівних підприємств. Запропоновано методи впливу на них та проаналізовано основні складові елементи, що дасть підприємству можливість знизити дію негативних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища і підвищити рівень бізнес-стійкості.

Ключові слова: ризики, зовнішньоекономічна діяльність, оцінка ризиків, модель управління.

Необхідною умовою успішного управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства є можливість отримання всебічної і достовірної оцінки стану об'єкта управління. Рішення про продовження або припинення зовнішньоекономічної діяльності повинне ґрунтуватися на реальній оцінці ризиків.

Світова фінансова криза призвела до перегляду кількісних оцінок ризиків ЗЕД практично для усіх країн у бік істотного збільшення, що позначилося на необхідності розробки нових підходів до їх оцінки.

Різні теоретичні і методологічні аспекти управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств у фрагментованому вигляді описані в роботах вітчизняних і зарубіжних фахівців. Зокрема, управління ризиками підприємства присвячені дослідження А. Г. Бадалової, І. Т. Балабанова, К. В. Балдіна, Т. ІІ. Бартона, В. Н. Вяткіна, В. А. Гамзі, П. Н. Іванушко, А. А. Кудрявцева, Ф. Найта, П. ІІ. Уокера, Е. Холмса та ін. Тематики управління ризиками різних напрямів і аспектів ЗЕД стосуються напрацювання Г. Александера, О. І. Дегтяревої, В. І. Черенкова, У. Шарпа. Проте методичні аспекти вибору інструментарію оцінки і управління ризиками ЗЕД залишилися опрацьованими недостатньо.

Метою нашої статті є розробка теоретичних засад і методичного інструментарію управління ризиками ЗЕД машинобудівного підприємства на основі відповідних моделей і методів, що забезпечать успішне функціонування і розвиток підприємства.

Специфічність ризиків ЗЕД і їх висока мінливість є причиною необхідності формування особливої системи їх оцінки. Головні труднощі, які очікують машинобудівні підприємства, що працюють на міжнародних ринках, полягає у відсутності, спотвореній або неповній статистиці по таких ризиках. Незважаючи на це, у сучасній світовій практиці здійснення зовнішньоекономічної діяльності статистика про подібні ризики комп'ютеризована і збирається вже давно. В Україні ж її немає взагалі, або вона фрагментарна, засекречена, фальсифікована, не систематизована чи навмисно ховається під виглядом комерційної таємниці. Становище дещо полегшується тим, що значна частина всесвітньої статистики ризиків і подій може бути використана для українських підприємств, проте зазвичай ця інформація платна [2].

Ефективний процес оцінки ризиків ЗЕД повинен

містити визначення ризикового стану середовища країни, де буде здійснюватись економічна діяльність, і перспектив її розвитку (ризик макrorівня) і приватне оцінювання ризику здійснення конкретних міжнародних банківських операцій у цій державі (ризик мікрорівня/проекту).

Для того, щоб вибрати адекватний ризику метод дії на нього, менеджер повинен спочатку оцінити ризики як для всього підприємства загалом, так і для кожного класу ризиків окремо. Методи дії на ризики ЗЕД повинні вибиратися обґрунтовано залежно від ризикової експозиції підприємства, його фінансового становища, а також схильності до ризику [5, с. 1].

Цілеспрямований вибір методів дії на ризики ЗЕД пропонується здійснювати на основі трирівневого механізму, модель якого зображено на рис. 1

Першочерговими інструментами реалізації методу скорочення ризиків підприємства-учасника ЗЕД буде вирішення питань, пов'язаних з побудовою організаційної структури, а також визначення асортименту товарів, що будуть пропонуватися на міжнародному ринку.

На концептуальному рівні моделі за допомогою коефіцієнта ефективності впливу на ризик необхідно визначити усю множину прийнятних альтернатив методів управлінської дії на ризики ЗЕД, з яких надалі здійснюватиметься вибір (рис. 2).

Головним елементом управління ризиками ЗЕД машинобудівного підприємства на рівні оперативних менеджерських рішень є завдання оптимального вибору конкретної, найбільш прийнятної форми здійснення міжнародних банківських операцій у межах ринкових обставин, що складаються, і карти ризиків підприємства [2].

Для мінімізації ризиків ЗЕД підприємство повинно мати в розпорядженні максимально повну і адекватну інформацію про валютно-фінансові і правові аспекти ЗЕД, кон'юнктуру світового ринку, наявність міжурядових угод, ступінь монополізації потенційного ринку, систему цін та ін.

Важливим кроком є пов'язання рівня ризиків ЗЕД з рівнем віддачі від неї. Високі ризики повинні компенсуватися високою прибутковістю, швидким рухом і вивезенням капіталу. У випадках, коли вимагається тривалий час на відшкодування капіталу, підприємство може продовжити роботу над проектом, якщо в довгостроковій перспективі планує отримати більші вигоди, ніж досягнення високої норми прибутковості від початку. Для зниження загального

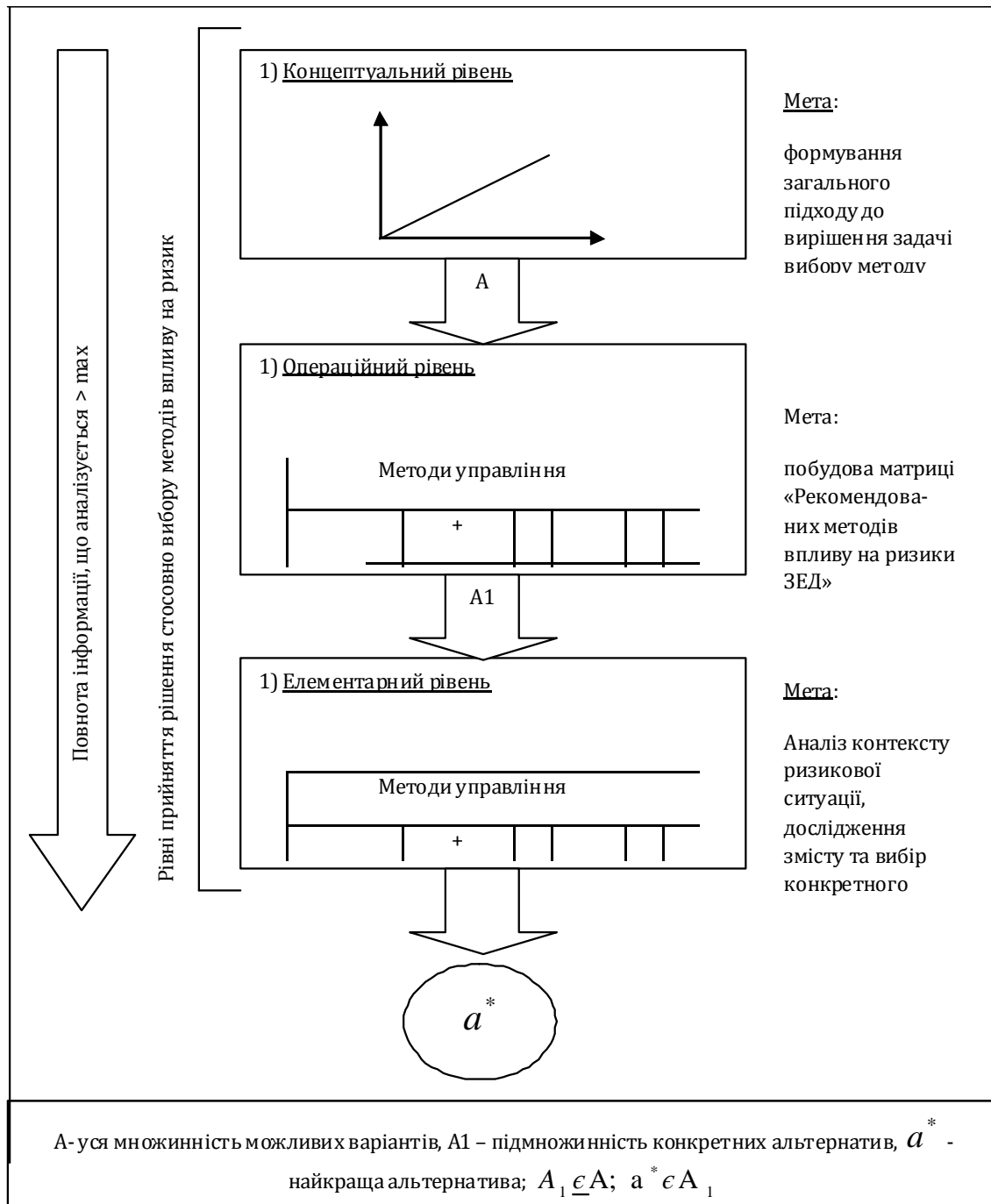


Рис. 1. Модель вибору методів впливу на ризики ЗЕД машинобудівного підприємства

ризикового фону ЗЕД українською важливо співвідносити схильність (відношення) до ризику кадрів і займаних ними посад [5, с. 3].

На практиці найбільш ефективний результат приходить лише при комплексному використанні різних методів впливу на ризики. Комбінуючи їх один з одним, можна досягти оптимального співвідношення між рівнем зниження ризику і необхідними для цього додатковими витратами. Варто враховувати, що найбільш прийнятними є ті методи впливу на ризики ЗЕД, які чинять найбільший позитивний інтегральний ефект на ризики підприємства загалом.

На основі аналізу сучасних методів світового ризик-менеджменту розроблена методика управлінських дій на ризики традиційних форм ведення ЗЕД, що є

важливим етапом операційного рівня моделі вибору методів дії на ризики машинобудівного підприємства (рис. 3).

У багатьох випадках найефективніше і економічно виправдане застосування методу попередження та скорочення ризиків при управлінні різноманітними групами ризиків традиційних форм ЗЕД. Насамперед питання зниження ризиків безпосередньо залежить від того, які умови торгівлі передбачає зовнішньоторговельний контракт, і того, наскільки ефективно сторони використовують наявні інструменти міжнародних розрахунків [4; 5].

Саме ефективна та висококваліфікована розробка середньострокової політики задля виходу на зовнішній ринок, частинами якої є товарна, цінова,

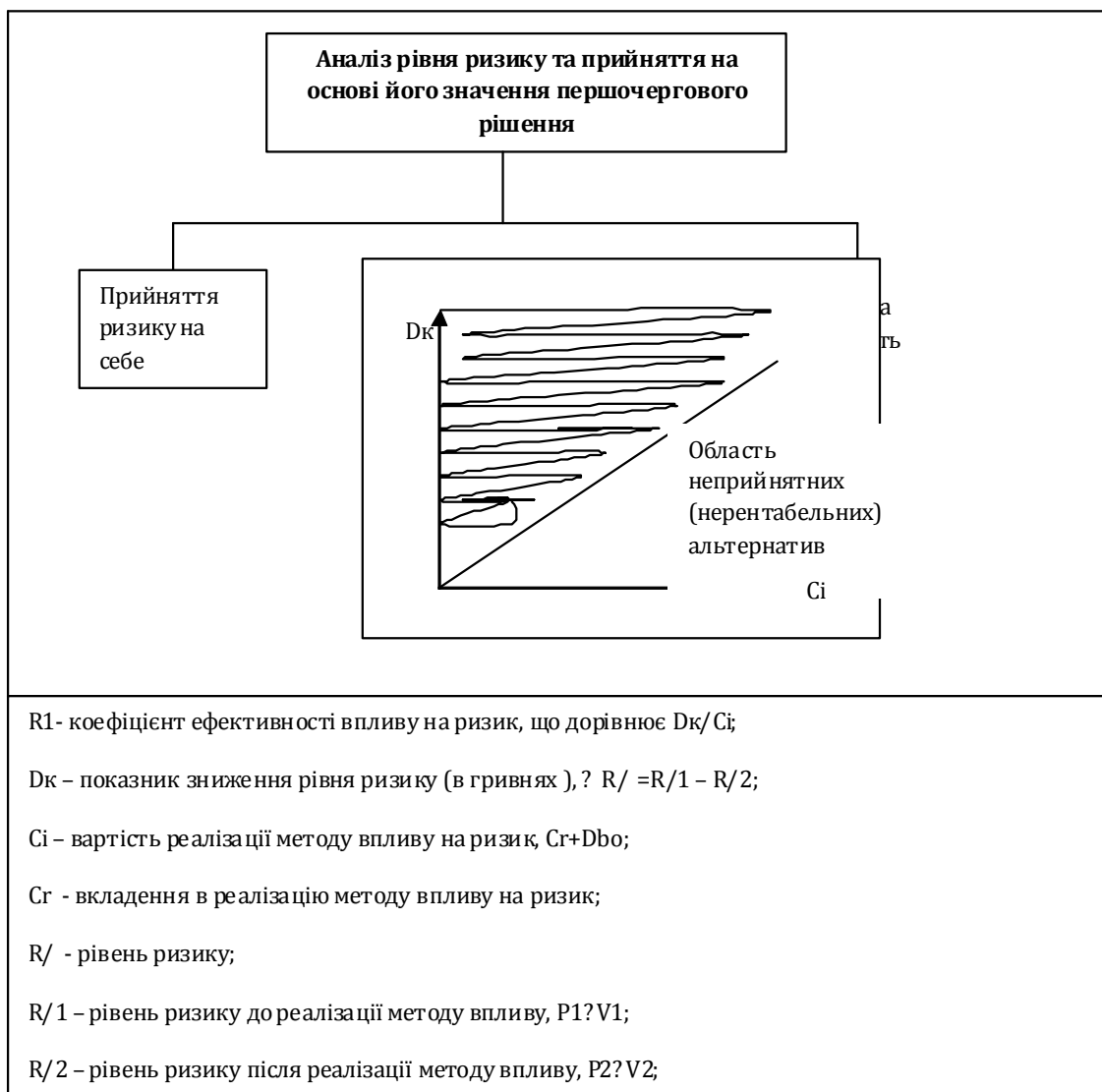


Рис. 2. Модель вибору управлінського методу впливу на ризики ЗЕД машинобудівного підприємства на концептуальному рівні

збутова і комунікаційна політики, відіграє важливу роль у системі управління міжнародними ринковими і маркетинговими ризиками.

Спосіб встановлення ціни (тверді ціни, ціни з наступною фіксацією або ковзаючі ціни) також має значення у реалізації методу скорочення зовнішньоторговельних ризиків. Можливим варіантом при укладенні довгострокового контракту на постачання є фіксація ціни на певний проміжок часу (квартал, півроку) з наступним її коригуванням для майбутніх періодів.

Окрім широковживаних методів хеджування, зменшити ризик втрат від валютних курсів, що коливаються, підприємство може за допомогою застосування внутрішніх методів управління ризиком, а саме валютного поєднання (поєднання депозитів в іноземній валюті з рівними за величиною кредитними заборгованостями в тій же валюті). Зміна термінів платежу проводиться або за допомогою офіційно узгодженого перегляду термінів контракту, або шляхом недотримання однієї із сторін умов угоди [2; 5].

З усіх видів ризику в зовнішній торгівлі

найточніше, повно і загальноприйнято регламентовані транспортні ризики. Регламентація "Інкотермс" (International Commercial Terms) дозволяє чітко визначити зобов'язання і обов'язки сторін, базисні умови угод, виникнення і перехід ризиків при постачанні товарів по зовнішньоторговельних контрактах з експортера на імпортера і так далі. Проте важливим моментом з метою попередження/ скорочення транспортних ризиків при організації змішаних перевезень є визначення оптимального маршруту руху вантажу. Для цього використовують метод аналізу повної вартості, тобто облік усіх витрат і небезпек у транспортній системі і проведення такого перегрупування, яке дозволить зменшити сумарні витрати і ризики.

Одним з найкращих методів управління значною частиною ризиків є контрактний спосіб, що полягає в їх скороченні шляхом скрупульозного проведення передконтрактної роботи і складанні такого контракту, що дозволить мінімізувати ризики кожної з сторін. Правильно і чітко складений контракт - це надійний захист від іміджевих, ринкових, юридичних і інших ризиків. Документ є фундаментом



Рис. 3. Методи управлінської дії на ризики традиційних форм ЗЕД машинобудівного підприємства

зовнішньоторговельної угоди, що визначає ступінь матеріальної відповідальності сторін за виконання зобов'язань, тому висококваліфіковане його оформлення дозволяє звести ризик певної угоди до мінімуму і визначити при виникненні суперечок між контрагентами їх обов'язок. З метою зниження юридичних ризиків при укладенні зовнішньоторговельної угоди машинобудівне підприємство повинне зазначити, що у разі виникнення суперечок питання, не врегульовані контрактом, вирішуються за українським законодавством. Це створює певні переваги і дозволяє уникнути зайвих валютних витрат у ситуаціях, коли доведеться звертатися в судові органи для вирішення конфлікту [1; 5].

Для скорочення ринкових, макроекономічних і ризиків неплатежу при вивченні іноземних підприємств, окрім загальних відомостей про підприємство, його платоспроможність і ділову репутацію, бажано мати інформацію про становище на ринку; виробництво конкретного товару; стабільність попиту; основних постачальників; методи здійснення комерційних операцій; вимоги, що висуваються до техніко-економічних показників товару, що купується, до технічного обслуговування; організаційну структуру і управління, виробничі потужності, перспективи розширення, тип технологічного процесу, можливості заміни товару субститутами і т. ін.

Укладення контракту з місцевим партнером (посередником) може зіграти значну роль у справі зниження загального рівня ризиків. Необхідність звернення до зовнішньоторговельних підприємств-посередників викликана передусім тим, що у багатьох машинобудівних підприємств відсутній досвід зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, для

сумісності із стандартами і законодавчими нормами конкретної країни, місцевими традиціями і культурними особливостями деякі із товарів машинобудування, що мають попит на внутрішньому ринку, можуть потребувати деякої адаптації і конструкторського доопрацювання. Вибір компанії-посередника пов'язаний з визначенням надійності, компетентності, фінансового стану можливого партнера зовнішньоекономічної діяльності.

Найважливішим принципом зниження ризиків ЗЕД є чіткий виклад прав і обов'язків сторін у контракті, а також їх ретельне юридичне опрацювання. Здебільшого для експортера найважливішими аспектами контрактів із зарубіжними посередниками є монополні або ексклюзивні права, положення про конкуренцію і процедура припинення дії угоди. У контракт необхідно також включити питання юрисдикції будь-яких суперечок [2].

Зважаючи на потенційні ризики і витрати зовнішньоекономічної діяльності, машинобудівне підприємство може постати перед необхідністю вирішення принципового питання: чи вести угоду власними силами або звернутися до досвідченого в питаннях зустрічної торгівлі міжнародного посередника. Процес ухвалення рішення в цьому випадку полягає у встановленні компромісу між зниженням рівня ризиків і транзакційних витрат і розміром комісійних посередника.

Незалежно від форм здійснення ЗЕД наявність розвинених міжнародних зв'язків, заснованих на взаємодії з окремими фахівцями або цілими компаніями, здатне надати значну підтримку машинобудівному підприємству в зниженні рівня ризиків. Однією з необхідних умов виходу підприємства на світовий ринок є наявність партнерів в інших країнах, знайомих з особливостями роботи

різних бізнес-схем у цих державах і здатних забезпечити мінімізацію ризиків зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасний механізм управління ризиками ЗЕД має бути вбудований у загальну систему управління ризиками машинобудівного підприємства, а також в організаційну структуру і структуру обміну інформацією, бути адекватним середовищу ведення бізнесу, а також функціонувати у межах загальної ризикової політики підприємства і його корпоративної культури.

Використання запропонованих моделей і інструментів організації процесу управління ризиками ЗЕД і інформаційного обміну в його царині, комплексної класифікації специфічних ризиків ЗЕД, сукупності моделей обґрунтування вибору методів оцінки і дії на ризики дозволить машинобудівним підприємствам підвищити конкурентоспроможність і фінансову стабільність, а також ефективність міжнародних банківських операцій.

Список літератури

1. Гранатуров, В. М. Аналіз підприємницьких ризиків : проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки [Текст] / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко, С. К. Харічков / НАН України ; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – Одеса, 2003. – 164 с.
2. Иванов, М. Ю. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебное пособие / М. Ю. Иванов, М. Б. Иванова / -3-е изд. – М. : РИОР, 2008. – 122 с.
3. Лук'янова, В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства [Текст] / В. В. Лук'янова. – Хмельницький : ПП Ковальський В. В., 2007. – 312 с.
4. Машина, Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання [Текст] : навч. посібник / Н. І. Машина. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 188 с.
5. Черенков, В. И. Внешнеэкономическая деятельность: основные операции [Текст] / В. И. Черенков. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 541 с.

РЕЗЮМЕ

Левченко Марія

Методы управления рисками ВЭД машиностроительных предприятий

В статье рассмотрены основные аспекты управления рисками ВЭД машиностроительных предприятий. Предложены методы управления рисками ВЭД и проанализировано их основные составные элементы, что даст предприятию возможность снизить действие негативных факторов внутренней и внешней среды и повысить уровень бизнес-стойкости.

RESUME

Levchenko Maria

Methods of external economic risks management of machine-building enterprises

In the article the basic aspects of machine-building enterprises are analyzed. Author offers methods of external economic risks management and analyzes its basic component elements, that will give the machine building enterprise chance to reduce the action of negative factors of internal and external environment and promote the level of business-firmness.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2012 р.

ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Обґрунтовано економічні особливості сутності категорій «продуктивність праці» і «ефективність праці», визначено етапи вибору стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці на підприємстві, систематизовано економічні правила формування системи стимулювання працівників підприємства у підвищенні продуктивності та ефективності праці.

Ключові слова: продуктивність праці, ефективність праці, підприємство, працівник, забезпечення, стимулювання, стратегічні напрями.

У сучасному економічному і соціальному житті суспільства відбуваються зміни, які вимагають нового концептуального підходу до оцінки результату при збереженні ролі і значення категорії продуктивність і ефективність праці. У загальному розумінні продуктивність та ефективність праці характеризує її результативність, тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних з використанням трудових ресурсів підприємства. Продуктивність та ефективність праці є найважливішими економічними показниками, що слугують для визначення результативності трудової діяльності працівників – головної продуктивної сили суспільства. Постійні перетворення економічних передумов господарських відносин зумовлюють необхідність у визначенні первинних структурних елементів системи забезпечення продуктивності та ефективності праці відповідно до зміни ринкового середовища.

Метою статті є обґрунтування системного впливу економічних умов на ефективність формування та реалізації стратегії забезпечення продуктивності та ефективності праці на підприємстві. Необхідним є визначення організаційно-економічних особливостей, умов та стратегічних завдань останнього.

На всіх етапах господарювання, на розвиток продуктивності і ефективності праці в нашій країні та за її межами зверталась велика увага. Теоретичні аспекти проблеми знайшли свої відображення в розробках вітчизняних учених: Богині Д. П., Буряка П. Ю., Васильченка В. С., Завіновської Г. Т., Єсінова Н. І., Калини А. В., Міценко Н. Г., Покропивного С. Ф., Іляш О. І., Тимош І. М., а також закордонних вчених Р.Аллепа, Дж.Грейсона, Д.Кларка, Д. Кендрика, Ж. Ришара, Д. Скотта Синка та інших.

На думку Г. Т. Завіновської, продуктивність – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції. Зростання продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої за одиницю часу, або економію робочого часу, витраченого на одиницю продукції [6, с. 98]. Разом з тим, в економічній системі є види

діяльності і галузі, що потребують стратегічного регулювання держави у визначенні рівня життя, соціального захисту споживача та продуктивності праці окремого працівника.

Колектив авторів монографії за редакцією Міценко Н. Г., Яценко О. І. вважають, що продуктивність праці персоналу доцільно розглядати як економічну категорію та як показник ефективності останньої. Як економічна категорія, «продуктивність праці» характеризує ефективність трудових витрат відповідно до кількості створеної продукції у результаті живої праці. Продуктивність праці – це кількість продукції (товарів, робіт, послуг), які вироблені одним працівником за одиницю часу [5, с. 170]. Водночас, такий підхід до розвитку конкуренції є більш властивим для виробничих підприємств, що забезпечують зростання продуктивності праці шляхом «оптимізації живої праці».

Під продуктивністю праці С. Ф. Покропивний розуміє ефективність (плодотворність) трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних затрат. Підвищення продуктивності праці характеризує економію сукупної (живої, уречевленої і майбутньої) праці [9, с. 369]. На нашу думку, цей підхід не враховує особливостей ринку споживчих товарів, що обов'язково приводить до значного зростання та монополізації споживчих цін і, відповідно, є негативним соціальним наслідком відтворення суспільної праці загалом.

І. М. Тимош вважає, що продуктивність праці – це продуктивність, ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю часу (годину, зміну, місяць, рік) або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції. Без різкого підвищення продуктивності праці неможливе і значне підвищення добробуту населення [10, с. 147]. Однак визначення сутності продуктивності праці не враховує фактор стимулювання до її зростання, що не дозволяє зрозуміти її динаміку в наступному відрізку часу у виготовленні продукції (товарів, робіт, послуг).

Суттєвою особливістю категорії «ефективність праці» є те, що вона характеризує результативність живої праці як діяльності людей, усіх її видів і всієї сукупної праці суспільства, а також усіх її складових. В. С. Васильченко вважає, що ефективність праці - це її результативність. Вона відображає співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці [4, с. 115 – 116]. На нашу думку, дослідження факторів ефективності не слід обмежувати кількісними параметрами праці й капіталу та їх технологічним поєднанням. Основу і характер дії факторів ефективності праці визначає економічна система країни, в якій здійснюється трудова діяльність людей.

Г. Т. Завіновська вважає, що ефективність праці характеризує ступінь напруженості праці за одиницю часу і вимірюється кількістю витраченої енергії людини. Ефективності має фізіологічні межі, тобто не

може бути необмеженою [6, с. 99]. Разом з тим, коли йдеться про оцінку ефективності праці з точки зору відповідності досягнутого рівня потребам, важливо визначити ступінь цієї відповідності.

Таким чином, ефективність має визначитися насамперед конкретними споживчими вартостями, а також кількістю затраченої на них праці. Лише в такому поєднанні має розглядатися результат праці як підсумок всезростаючих потреб громадян у товарах, послугах та суспільних благах при обмежених виробничих ресурсах. Ефективність доцільно розглядати як фундаментальну самостійну економічну категорію, що розширює характеристику сутності праці. Особливістю категорії «ефективність праці» є те, що вона характеризує результативність господарських відносин у поєднанні із визначеними умовами забезпечення продуктивності праці (рис. 1).

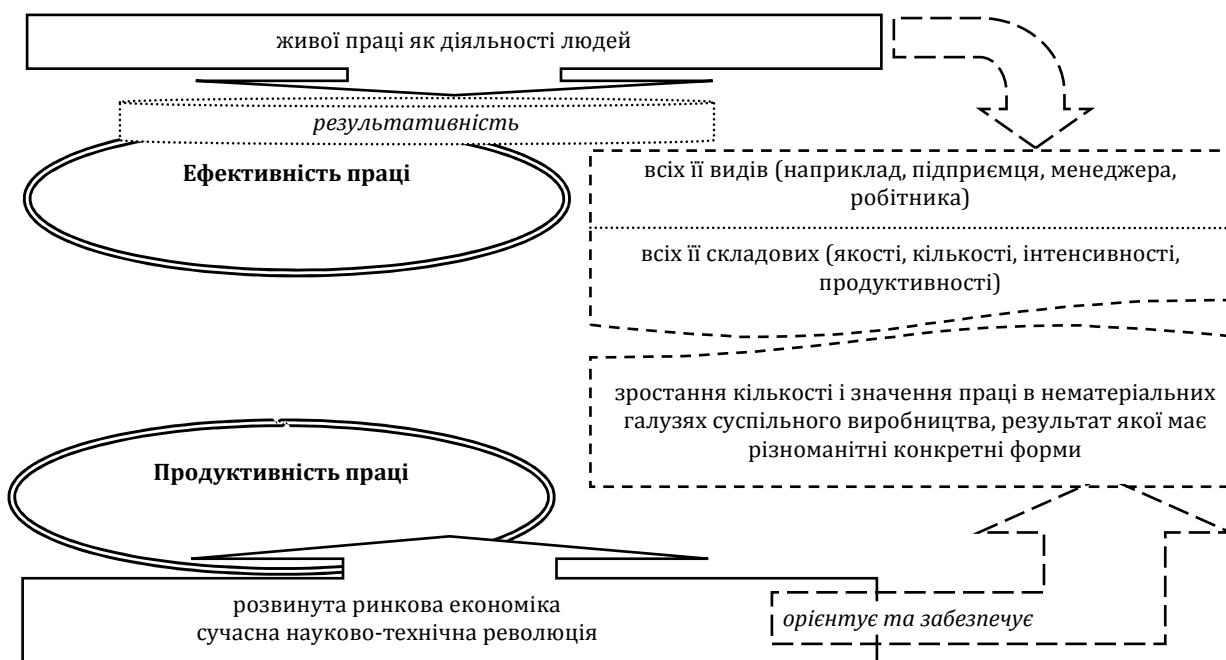


Рис. 1. Економічна особливість сутності категорій «продуктивність праці» і «ефективність праці»

Для ринкової економіки показники продуктивності повинні давати змогу оцінювати економічну ефективність національної економіки, галузі, підприємства як результат соціальної та економічної політики. З критерієм ефективності тісно пов'язане поняття ступеня ефективності, а останнє – з можливостями суспільства до постійного розвитку. Водночас задоволення суспільних потреб залежить від наявності ресурсів і способів їх використання.

Отже, терміни «ефективність праці» і «продуктивність праці», з одного боку, близькі між собою, а з іншого – це різні поняття. Крім того, є ще одне поняття продуктивності праці – це продуктивність суспільної праці, яка характеризує ефективність використання сукупних витрат праці.

В умовах розвитку економічної системи підвищення продуктивності і ефективності праці є результативною дією ринку праці як сукупності ринкових відносин, що складаються під дією закону попиту і пропозиції на працю (властивість виконувати суспільно корисні функції). Попит на ринку праці є результативною функцією розвитку виробничих сил

та відносин, функціонального та фінансового стану окремих господарських структур і підприємств. Зокрема, зростання обсягів об'єму господарської діяльності призводить до зростання потреби на працю, розвиток виробничих фондів призводить до зростання продуктивності і ефективності праці та відповідного зменшення потреби на живу працю. За умови підвищення якості товарної продукції, ускладнення функціональних обов'язків працівників зростає попит на трудовий персонал підвищеної кваліфікації [7, с. 109 – 110].

Враховуючи першочергову важливість підвищення конкурентоспроможності підприємства, розробляють і впроваджують стратегічну програму управління продуктивністю та ефективністю праці, яка уміщує наступні етапи (рис. 2).

Процес розробки стратегічної програми управління продуктивністю та ефективністю праці відповідає ознакам системності та комплексності. Водночас запропонована модель не є універсальною, оскільки у кожному реальному ситуаційному рішенні необхідно враховувати особливості об'єкта



Рис. 2. Етапи вибору стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці на підприємстві

стратегічного планування та впливу на нього факторів ринкового середовища. Кожен з етапів вибору стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці може бути структурований окремими організаційно-управлінськими заходами, економічними показниками і параметрами, які забезпечують вимірювання та моніторинг виконання стратегії програми.

Разом з тим, вибір стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці працівників підприємства - це визначення рівня ефективності використання працівником засобів праці на підставі умов досягнення результатів праці (здібності і бажання до виконання функціональних обов'язків), професійної поведінки (усвідомлення працівником своєї функціональної ролі) та особистих якостей (ерудиція, зовнішній вигляд, товариськість).

Кожен із етапів розробки і реалізації стратегічної програми забезпечення продуктивності та ефективності праці на підприємстві відповідає ознакам елементного поділу та передбачає застосування специфічних процедур планування, їх методичного обґрунтування та інформаційного забезпечення.

Закономірний характер вибору стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці передбачає визначення факторів впливу, що дозволяє виявити причини невикористаних резервів зростання підприємства. Варто зазначити, що резерви підвищення

продуктивності та ефективності праці працівників підприємства є безмежні, як і науково-технічний прогрес, удосконалення організації праці й управління. Тому в планових розрахунках і виборі стратегічної програми підвищення продуктивності та ефективності праці необхідно використовувати ті резерви підприємства, що дають максимальну економію праці за мінімальних витрат.

Дослідження та аналіз комплексу факторів зростання продуктивності і ефективності праці на підприємстві, їх функціональну взаємозалежність дозволить виділити рівні впливу окремих груп, а саме - науково-технічного прогресу, організаційно-управлінських, соціально-психологічних факторів та інших. Провідною ланкою у групі факторів формування результату управління продуктивністю та ефективністю праці є науково-технологічний прогрес, що стимулює еволюційні та революційні зміни соціально-трудових відносин на підприємстві. Проте лише підвищення інвестиційної привабливості підприємства дозволить пришвидшити темпи реконструкції та переозброєння засобів праці, оптимізувати фонд робочого часу та скоротити частку ручної праці у рамках науково-технологічних змін [3, с. 72 - 75].

У системі підвищення продуктивності та ефективності праці працівників вирішальна роль належить матеріальному (економічному) стимулюванню, яке здійснюється в таких формах, як грошові виплати (прямі і непрямі), передання матеріальних благ і надання певних пільг.

Матеріальне стимулювання для підприємства потребує належних коштів, які формуються з певних джерел. Зокрема, загальним джерелом для підприємства є дохід від його операційної (основної) діяльності, інвестиційна та фінансова діяльність).

Великого значення для стимулювання праці персоналу підприємства набуває його участь у прибутках, тобто розподіл певної частини прибутку підприємства, організації між працівниками. Як

свідчить зарубіжний досвід, частка працівників у прибутках визначається за результатами загальної діяльності підприємства або на основі відносин власності. Під час формування системи преміювання трудової діяльності у виборі стратегічних напрямів забезпечення продуктивності та ефективності праці працівників підприємства необхідно дотримуватися певних економічних правил (рис. 3).

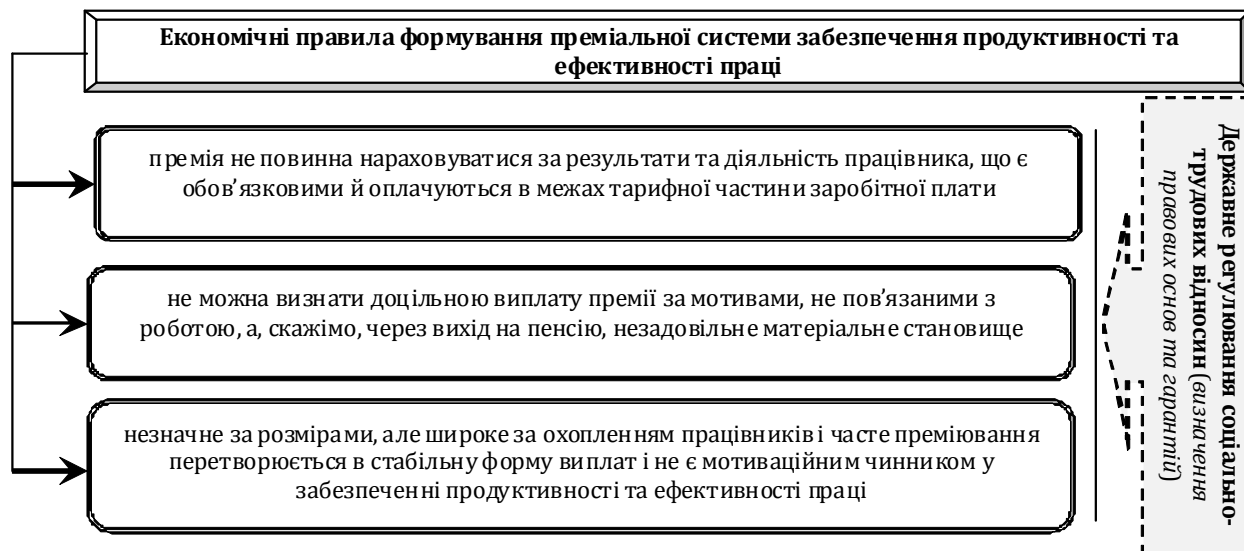


Рис. 3. Систематизація економічних правил стимулювання працівників підприємства у забезпеченні продуктивності та ефективності праці

Формування і цілеспрямоване спонукання у працівника поведінки до високоєфективної праці можливе лише в контексті економічного відтворення його потреб, інтересів, цілей відносно постійного удосконалення, забезпечення суспільного прогресу преміальної системи.

Економічні правила стимулювання працівників щодо підвищення продуктивності та ефективності праці є складовим елементом системи управління соціально-трудохими відносинами на підприємстві, за якої працівник сприймає свою працю як джерело справедливої матеріальної винагороди його професійного зростання, визнання і об'єктивної оцінки його здібностей і результатів роботи. Мотивація праці містить різні елементи системи соціально-трудових відносин, а саме мотивацію зайнятості, підготовку трудового процесу, самовдосконалення, володіння засобами виробництва, отримання винагороди за виконані дії, задоволення потреби [8, с. 276 – 279].

Підприємства усіх форм власності мають можливість вибирати серед уже розроблених, або розробляти свої власні, оптимальні моделі стратегічного забезпечення продуктивності та ефективності праці працівників залежно від своїх можливостей, встановлених традицій на підприємстві та інших характеристик, що властиві лише певному підприємству.

Правильно обрана модель стратегічного напрямку розвитку підприємства дозволить забезпечити розробку правил і прийомів досягнення стратегічних цілей підвищення продуктивності та ефективності праці. Модель ринку повинна поєднувати умови для розвитку конкурентоспроможної економіки, елементи

досить жорсткого економічного регулювання, сильну державну політику в соціальній сфері, недоторканість і всебічну підтримку приватної власності та одночасно спростити інституціональний процес становлення суб'єкта підприємництва.

Сегментація ринкового господарства дозволить найповніше розкрити можливості та стимули для ефективної реалізації всього спектра суспільних потреб населення, сформувані могутню верству суспільства як фактора стабільного політично-економічного розвитку [2, с. 21 – 22].

Основним нормативним інструментом систематизації економічних правил стимулювання працівників підприємства у забезпеченні продуктивності та ефективності праці є Кодекс законів про працю України. Відповідний нормативний документ регулює трудові відносини всіх працівників, сприяючи зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва і піднесенню на цій основі матеріального і культурного рівня життя працівників, зміцненню трудової дисципліни і поступовому перетворенню праці на благо суспільства в першу життєву потребу кожної працездатної людини. Кодекс законів про працю України визначає правові засади і гарантії здійснення громадянами України права розпоряджатися своїми здібностями до продуктивної і творчої праці [1].

Таким чином, зростання продуктивності та ефективності праці для підприємства має велике народногосподарське значення, оскільки підвищення ефективності використання трудових ресурсів сприяє: збільшенню обсягу реалізації продукції; зниженню собівартості продукції та її ціни; підвищенню

конкурентоспроможності продукції на ринку; збільшенню прибутків і відрахувань у бюджет та фонди державного значення; зміцненню фінансового стану підприємства; формування іміджу підприємства.

Перспектива подальших наукових розробок полягає у формуванні системи розрахунків показників стратегічної оцінки суспільної праці та моделі підвищення продуктивності і ефективності праці на підприємстві відносно визначення оптимальної чисельності працівників.

Список літератури

1. Кодекс законів про працю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
2. Блонська, В. І. Соціальні елементи ринкової моделі розвитку економіки України [Текст] / В. І. Блонська, Р. Л. Лупак // Вісник ЛКА : Збірник наукових праць. - Серія економічна. - Вип. 24. - Львів : ЛКА, 2007. - С. 21 – 26.
3. Буряк, П. Ю. Економіка праці й соціально-трудова відносина [Текст] : навч. посіб. / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, М. І. Григорєва. - К. : ЦНЛ, 2004. - 440 с.
4. Васильченко, В. С. Економічний взаємозв'язок продуктивності та ефективності праці [Текст] / В. С. Васильченко // Економіка та держава. - 2011. - № 6. - С. 82-85.
5. Економіка підприємства: теорія і практикум [Текст] : навч. посіб. / За ред. Н. Г. Міценко, О. І. Яценко. - Львів : Магнолія 2006, 2008. - 688 с.
6. Завіновська, Г. Т. Економіка праці [Текст] : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. - К. : КНЕУ. - 2003. - 432 с.
7. Качмарик Я. Д. Система рішень процесу відтворення трудового потенціалу корпоративних систем [Текст] / Я. Д. Качмарик, Р. Л. Лупак // Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні. - Науковий збірник. - Львів : Інтереко, 2008. - С. 105 – 110.
8. Петрович, Й. М. Економіка підприємства [Текст] : підруч. / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, Г. М. Захарчишин, Г. І Кіндрацька. - [за ред. Й. М. Петровича]. - [2-ге вид., виправл.]. - Львів: «Магнолія 2006», 2007. - 580 с.
9. Покропивний, С. Ф. Економіка підприємства [Текст] : підруч. / С. Ф. Покропивний. - К. : КНЕУ, 2000. - 528 с.
10. Тимош, І. М. Економіка праці [Текст] : навч. посіб. / І. М. Тимош. - Тернопіль : Астон, 2001 - 346 с.

РЕЗЮМЕ

Лупак Руслан

Выбор стратегических направлений обеспечения производительности и эффективности труда

Обоснованно економічні особливості сутності категорій «производительность труда» и «эффективности труда», определены этапы выбора стратегических направлений обеспечения производительности и эффективности труда на предприятии, систематизированы экономические правила формирования системы стимулирования работников предприятия в повышении производительности и эффективности труда.

RESUME

Lupak Ruslan

Choice of strategic direction of software productivity and efficiency of labour

The economic features of substance categories «labor productivity» and «labor efficiency» have been proven. The stages of choosing strategic directions of productivity and labor efficiency in the company are defined. The formation of economic policies of encourage of employees to increase productivity and labor efficiency has been systematized.

Стаття надійшла до редакції 08.03.2012 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМПЛЕКСНОГО ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЕВНОЇ СИРОВИНИ

У статті проаналізовано методичні підходи до розрахунку ефективності комплексного використання деревної сировини та надано пропозиції щодо вдосконалення методики розрахунку коефіцієнта, який характеризує рівень її використання.

Ключові слова: аналіз, ефективність, комплексне використання сировини, відходи як вторинна сировина, деревообробні підприємства.

Кожний суб'єкт підприємницької діяльності прагне досягнути максимальної ефективності виробництва на основі раціонального використання свого ресурсного потенціалу, зокрема сировинного. За інших рівних умов діяльності кращі результати виробництва можуть мати ті деревообробні підприємства, які здійснюють комплексне використання сировини, адже це дає можливість виготовити більшу кількість продукції без додаткового залучення останньої у виробничий процес.

Оскільки продукція деревообробних підприємств характеризується високою сировиністкістю (питома вага вартості деревної сировини в затратах на виробництво сягає 50-60 %), то від раціональності використання сировинних ресурсів значною мірою залежать економічні показники, які характеризують результативність роботи суб'єкта господарювання. Зважаючи на те, що деревна сировина є ключовим фактором деревообробного виробництва, аналіз ефективності її комплексного використання має важливе значення.

В умовах функціонування планової економіки питання раціонального використання сировинних ресурсів централізовано регулювалося державою та було у полі зору багатьох радянських учених, зокрема можна назвати праці В. М. Андріанова, Н. О. Соколової, М. Є. Ускова [1]; В. Б. Захожая [2]; Ф. М. Морозова [3]; А. П. Петрова, С. К. Горошко [4] та ін. Проте "сьогодні ця проблема стала другорядною і є, по суті, внутрішньою справою власників підприємств" [5] і в сучасній економічній літературі на неї звертають вкрай мало уваги. З'являються лише поодинокі дослідження із зазначеної тематики.

Варто додати, що аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів присвячено значний фаховий доробок, проте показники комплексності використання сировини, зокрема деревної, не розглядаються. Зважаючи на все вищесказане, вважаємо, що це питання є актуальним і потребує додаткового вивчення.

Метою статті є обґрунтування методики розрахунку ефективності комплексного використання деревної сировини із метою її вдосконалення.

Дослідження проблем аналізу ефективності комплексного використання сировини вимагає

з'ясування суті терміна "ефективність". Це слово латинського походження (від лат. – "efficientia"), яке, як зазначає В. Г. Андрійчук [6, с. 9], "... можна трактувати як результативність певного процесу, дії". Ефективність – складна економічна категорія, і для вимірювання її рівня зазвичай використовують великий перелік різноманітних індикаторів [7, с. 5].

Огляд економічної літератури показує, що більшість авторів характеризує ефективність як відношення між отриманим результатом і затратами (ресурсами), які уможливили цей результат. Слід додати, що мається на увазі досягнення максимальної ефективності за мінімальних затрат ресурсів.

Незважаючи на те, що думки вчених щодо сутності ефективності, як правило, збігаються, залишається невирішеною проблема визначення конкретних показників (індикаторів), що застосовуються для оцінки ефективності за різними напрямками, зокрема це стосується й аналізу ефективності використання сировинних ресурсів.

Ефективність є як узагальненим поняттям, так і поняттям, що використовується для характеристики різних процесів господарської діяльності, зокрема й процесу використання сировинних ресурсів.

Результати проведеного дослідження показують, що оцінка ефективності використання сировини в практиці аналітичної роботи підприємств деревообробної галузі здійснюється шляхом обчислення коефіцієнта комплексного використання деревної сировини. Його визначають після складання балансу виробництва та споживання деревної сировини.

Цей показник ще називають рівнем комплексного використання деревної сировини та обчислюють таким чином:

$$K_{\text{квдс}} = \frac{Q_{\text{прод.}} + V}{Q_{\text{сиров.}}} \leq 1, \quad (1)$$

де $Q_{\text{прод.}}$ – обсяг деревної сировини у виготовленій продукції, м³; V – об'єм придатних до вторинного використання відходів, утворених у цільовому виробництві, щільних м³; $Q_{\text{сиров.}}$ – обсяг використаної (розпиленої) первинної (вихідної) деревної сировини, м³.

У словнику-довіднику [8, с. 108; с. 98] вказано на те,

що в практиці планової роботи одним із головних та широко використовуваних показників ефективності комплексного використання сировини є:

1) коефіцієнт вилучення готової продукції з вихідної сировини, який обчислюється як відношення маси вилученої корисної речовини з вихідної сировини ($M_{в.к.р.}$) до всієї маси корисної речовини, що міститься в цій сировині ($M_{к.р.}$):

$$K_{вил.} = \frac{M_{в.к.р.}}{M_{к.р.}} \leq 1, \quad (2)$$

Також зазначається, що цей показник дозволяє встановити рівень відходів і втрат у діючих умовах технології та організації виробництва. Наприклад, якщо $K_{вил.}$ дорівнює 0,65, то це свідчить про те, що 35 % корисної речовини перетворюється у відходи та втрати.

2) коефіцієнт комплексності використання сировини, який визначається як відношення вартості вилучених із сировини компонентів до загальної вартості корисних речовин, що містяться в певному виді сировини (нафті, руді, природному газі і т. п.). Д. К. Євдокимов та Г. М. Покараєв [8, с. 108] зазначають, що коефіцієнт комплексності використання сировини застосовується під час здійснення аналізу ефективності комплексного використання сировини в добувних галузях промисловості.

Водночас не згадано, яким чином оцінювати ефективність комплексного використання деревної сировини.

Професор А. П. Петров та С. К. Горошко [4, с. 21], вивчаючи показники оцінки ефективності та умов створення безвідходних технологій, вказують, що в деревообробних виробництвах коефіцієнт рівня використання деревної сировини обчислюється так:

$$\beta = \frac{M_{\phi.}}{M_n}, \quad (3)$$

де β – рівень використання деревної сировини, що надходить у переробку; $M_{\phi.}$ – об'єм (маса) сировини, використаної у виробництві продукції, або в енергетичних цілях; M_n – нормативний об'єм (маса) перероблюваної сировини (з урахуванням деревної кори).

Ф. М. Морозов [3, с. 107] вказує, що комплексність використання деревної сировини розраховується як відношення використаної вихідної сировини на технологічні цілі до загального об'єму сировини.

Вищенаведені показники є узагальненими і не відображають суті комплексності використання сировини деревообробними підприємствами в сучасних умовах господарювання, а тому застосування їх в аналітичній роботі підприємств галузі не є доцільним.

Заслугує уваги методичний підхід щодо обчислення $K_{квдс}$ наведений В. Б. Захожай [2, с. 134-135]. Автор зазначає, що для об'єктивної оцінки повноти (глибини) комплексного використання деревної сировини необхідно обчислювати показник його рівня:

$$K_y = \frac{K'_{\phi.}}{K'_m}, \quad (4)$$

де K'_m – коефіцієнт технічно можливого комплексного використання деревної сировини –

показник, який повинен розраховуватись на основі суворого дотримання специфіки галузі як у перерізі певних стадій переробки деревини, так і загалом по конкретному виробництву з максимальним урахуванням науково-технічних досягнень у сфері найбільш повного використання деревини на t -й плановий період;

$K'_{\phi.}$ – коефіцієнт, який характеризує комплексність використання деревної сировини та обчислюється з урахуванням технічних можливостей та рівня організації виробництва досліджуваного підприємства за допомогою такої формули:

$$K'_{\phi.} = \frac{\sum q_{kc} (m_{i_c} - m_{i_b}) + \sum q_{kb} (m'_{i_b} - m''_{i_b})}{\sum q_{ki_c} + \sum q_{ki_b}}, \quad (5)$$

де q_{kc} – об'єм виготовленої k -ої продукції із i -го виду деревної сировини; q_{kb} – об'єм виготовленої k -ої продукції із i -го виду деревинних відходів; m_{i_c} – норма використання i -го виду деревної сировини, що переробляється в готову продукцію; m_{i_b} – норма утворення i -го виду деревинних відходів; m'_{i_b} – норма використання i -го виду деревинних відходів як вторинної сировини для виробництва продукції із них; m''_{i_b} – норма утворення i -го виду деревинних відходів при виробництві продукції з відходів як вторинної сировини; q_{ki_c} – об'єм переробки i -го виду первинної деревної сировини у процесі виробництва k -го виду продукції; q_{ki_b} – об'єм переробки i -го виду деревинних відходів у процесі виробництва k -го виду продукції.

У чисельнику вищенаведеного показника відображено величину використання деревної сировини на виробництво готової продукції (первинну та вторинну) із урахуванням норм її використання та утворення відходів як на цільову продукцію, так і на виготовлену з відходів. Слід урахувати, що на практиці далеко не завжди сировина використовується чітко за нормою, як і об'єм утворених відходів часто не відповідає нормі. У зв'язку із цим під час обчислення коефіцієнта комплексності використання деревної сировини доцільно користуватися даними не технологічної документації, де визначено норми, а бухгалтерською інформацією щодо фактичного об'єму використання сировини та утворення відходів.

Ми вважаємо, що вищеописаний методичний підхід був актуальним в умовах планової економіки, коли діяльність деревообробних підприємств регулювалася галузевим міністерством, яке й визначало коефіцієнт технічно можливого комплексного використання деревної сировини. У сучасних ринкових умовах господарювання реалізувати це на практиці фактично неможливо.

Як бачимо, єдиного підходу до визначення $K_{квдс}$ не склалося, хоча його смислове навантаження залишається незмінним: чим ближчим є значення показника до 1, тим ефективніше, повніше використовується сировина. На нашу думку, методика визначення зазначеного коефіцієнта потребує вдосконалення, оскільки, як показали дослідження, від величин, які його формують, залежить точність кінцевого результату.

Оскільки деревообробні підприємства, як правило, у своєму складі мають декілька виробничих підрозділів, у кожному з яких виготовляють різні види

продукції з первинної деревної сировини, та відходів, утворених унаслідок її переробки, вважаємо, що $K_{кводс}$ повинен бути більш наочним й урахувати:

- виробничу структуру підприємства;
- асортимент продукції, яка виготовляється кожним виробничим підрозділом;
- види первинної деревної сировини та деревинних відходів, які використовуються в процесі виробництва продукції;
- наявність безповоротних втрат (усушка, розпил), які виникають на сучасному рівні технічного розвитку.

На підставі вивчення та узагальнення існуючих підходів до обчислення коефіцієнта, що характеризує ефективність комплексного використання деревної сировини, а також урахувавши галузеві особливості деревообробних підприємств, вважаємо, що найбільш оптимальною методикою його (коефіцієнта) обчислення буде така:

$$K_{кводс} = \frac{\sum_{l=1}^p \left(\left(\sum_{k=1}^n Q_{k1} + \sum_{k=1}^n Q_{k2} + \dots + \sum_{k=1}^n Q_{km} \right) + \sum_{j=1}^s V_j \right)_l}{\sum_{l=1}^p Q_l - V_{н.в.}} \leq 1, \quad (6)$$

де Q_{ki} – обсяг i -го виду деревної сировини у виготовленій k -й продукції, м³ ($i = 1, \dots, m$); V_j – об'єм j -х видів деревинних відходів, які використані як вторинна сировина (ураховуючи використання відходів на технологічні цілі), щільн. м³; Q_l – обсяг використаної (розпиленої) первинної (вихідної)

деревної сировини на l -му виробництві, м³; m – кількість видів деревної сировини; n – кількість видів виготовленої продукції; s – кількість видів деревинних відходів; p – кількість виробництв; $V_{н.в.}$ – об'єм безповоротних втрат деревини у виробництві, м³.

З удосконаленням технології та організації виробничого процесу і відповідно покращенням роботи підприємств значення $K_{кводс}$ буде прямувати до 1, а ефективність комплексного використання сировини зростатиме за рахунок розширення сировинної бази. Застосування цього коефіцієнта дає можливість аналітикам отримувати узагальнюючу інформацію щодо повноти використання деревної сировини за певний період. При цьому важливо аналізувати цей показник у динаміці, оскільки таким чином можливо встановити збільшення чи зменшення ефективності комплексного використання деревної сировини протягом певного періоду та вишукувати резерви з метою покращення ситуації.

Отже, аналіз ефективності комплексного використання деревної сировини на основі обчислення такого показника, як $K_{кводс}$, дає можливість оцінити досягнуті результати щодо виходу продукції з кожного м³ деревини й деревинних відходів як вторинної сировини; виявити шляхи підвищення раціональності використання деревної сировини та визначити напрямки подальшої роботи щодо покращення досягнутого результату тощо.

Інформація, яку аналітик отримує за результатами обчислення $K_{кводс}$, є важливою, проте її недостатньо для обґрунтування інвестиційних рішень щодо використання деревинних відходів як вторинної сировини та складання оптимального виробничого плану. У зв'язку із цим перспективи подальших

досліджень полягають в обґрунтуванні доцільності використання маржинального аналізу як однієї зі складових аналізу комплексного використання деревної сировини.

Список літератури

1. Андрианов, В. М. Комплексное использование сырья в промышленности [Текст] / В. М. Андрианов, Н. А. Соколова, М. Е. Усков. – М. : Экономика, 1988. – 302 с.
2. Захожай, В. Б. Эффективность комплексного использования древесного сырья [Текст] / В. Б. Захожай. – К. : Техника, 1990. – 141 с.
3. Морозов, Ф. Н. Экономический анализ эффективности лесопромышленного производства [Текст] / Ф. Н. Морозов. – М. : "Лесная промышленность", 1978. – 136 с.
4. Горошко, С. К. Экономика безотходных технологий лесного комплекса [Текст] / С. К. Горошко, А. П. Петров; Под. общей ред. д-ра. экон. наук А. П. Петрова. – М. : Лесная промышленность, 1990. – 184 с.
5. Бирюков, П. А. Сущность и подходы к решению проблемы комплексного использования сырья в рыночных условиях / П. А. Бирюков, А. Е. Чудинов. Материалы международного евразийского симпозиума ["Деревообработка: технологии, оборудование, менеджмент XXI века", 2011 г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://symposium.forest.ru>.
6. Андрійчук, В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методологія, аналіз: монографія [Текст] / В. Г. Андрійчук. – Вид. 2-ге без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
7. Савицкая, Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты [Текст] / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 272 с.
8. Евдокимов, Д. К. Нормирование материальных ресурсов: Словарь-справочник [Текст] / Д. К. Евдокимов, Г. М. Покараев. – М. : Экономика, 1988. – 199 с.

RESUME

Максимум Юлия

Совершенствование методики расчета эффективности комплексного использования древесного сырья

В статье проанализированы методические подходы к расчету эффективности комплексного использования древесного сырья и даны предложения по совершенствованию методики расчета коэффициента, который характеризует уровень ее использования.

RESUME

Maksymiv Yulia

Improving of the method of calculating of the efficiency of complex use of raw wood

The article analyzes the methodological approaches to the calculation of the efficiency of complex use of raw wood and provides suggestions for improving the method of calculation of the coefficient that characterizes the level of its use.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2012 р.

Катерина МАЛІНОШЕВСЬКА

аспірантка кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Інститут економіки і менеджменту,
Київський національний авіаційний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АВІАКОМПАНІЄЮ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

У статті розглядаються особливості маркетингових інструментів авіакомпанії. Головним фактором, що лежить в основі вибору і розробки маркетингових інструментів, є глибоке розуміння ринку авіапослуг. Актуальність використання маркетингових інструментів і механізмів полягає у забезпеченні успішності авіакомпанії.

Ключові слова: маркетингові інструменти, реклама, стимулювання збуту, пропаганда, персональний продаж, авіація.

Успіх діяльності будь-якого підприємства на ринку не можливий без застосування комплексу маркетингових комунікацій – того основного інструменту, який пов'язує виробника товарів і послуг із споживачем. Важливе значення має не тільки знання та практичне застосування окремих інструментів комунікаційної політики, а реалізація їх у комплексі інтегрованих маркетингових комунікацій.

Досягнення вершин у бізнесі, підприємстві відбувається через постійне спілкування з великою кількістю людей, структур, впливових груп, які істотно позначаються на цілях і планах. Загалом вони створюють маркетингове середовище, вплив якого може бути позитивним або негативним. Реалізація головної мети маркетингу – задоволення потреб споживачів із досягненням комерційного ефекту – суттєво залежить від того, чи сприймуть споживачі ідеї, якості, властивості товарів і послуг, наскільки вони їм потрібні. З іншого боку, знання того, що потрібно споживачеві, вкрай необхідне виробнику, торговцю, підприємцю, який надає послуги.

За допомогою комунікативних інструментів, застосовуваних у поєднанні, формується комунікативний комплекс підприємства, який має тим більший комунікативний потенціал впливу, чим краще він адаптований до конкретних ринкових умов. Взаємозв'язок і взаємозалежність маркетингових комунікативних інструментів, урахування специфіки кожного з них з метою якнайефективнішого застосування для конкретних цільових аудиторій дає змогу досягати як короткострокових, так і довгострокових маркетингових цілей підприємства.

Проблеми дослідження маркетингових інструментів входять до числа найбільш актуальних і глобальних наукових проблем. В останні роки одночасно із зростанням значення маркетингу збільшується роль маркетингових інструментів, які стали предметом комплексного вивчення як з боку вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких: І. В. Альошина, Х. Анн, А.В. Арланцев, Г. О. Багієв, Дж. Барнетт, А.Бушуєв, І. Л. Гольман, Ю. Давидов, Т.П. Данько, Р. Даймар, С. Дібб, П. Друкер, А. В. Завгородня, П. С. Зав'ялов, А. Я. Ковальов, І. В. Крилов, С. В. Леонт'єв, Д. Б. Мінаєв, С. Моріарті,

Т. М. Орлова, А. В. Попов, Є. В. Попов, Дж. Траут, Дж. Шонессі, Д.О. Ямпільська та ін. Різнобічний і детальний аналіз дозволяє виявити принципи управління маркетинговими інструментами авіакомпанії та розробити оптимальну систему їх функціонування.

У зв'язку з переходом економіки України до ринкових принципів господарювання сфера авіапослуг стає одним із секторів економіки, що в умовах десятирічної структурної кризи нарощує обсяги виробництва в порівняних цінах. Розвиток організації виробництва авіапослуг створює необхідні умови для використання праці висококваліфікованих працівників.

За останні роки авіакомпанії витратили мільйони доларів щорічно на надання пасажиром найкращих умов під час перельоту, щоб посилити свої конкурентні переваги і зменшити їх хвилювання і страх перед польотами [1]. Прикладом може слугувати створення корпорацією AIRBUS нового двоповерхового лайнера підвищеної комфортабельності А 380. На борту цього гіганта, розрахованого на 555 посадкових місць у базовій комплектації, до послуг пасажирів створюються спортзали, салони краси, відеозали, офіси для роботи в повітрі. Все це працює для відволікання пасажира від думки про небезпеку авіаперельоту.

Від того, як будуть відображені дії представників авіакомпанії в пресі, безпосередньо залежить репутація і рівень довіри до всієї авіакомпанії. І від того, як подія буде сприйнята пасажиром, інвестором і партнерами, залежить доля всієї компанії, роботу якої може підірвати навіть незначна кризова ситуація. Найважливіше в процесі розвитку будь-якої нової швидкозростаючої авіакомпанії – це збереження стабільно високої якості обслуговування за рахунок грамотного управління наявними системами, бізнес-процесами і персоналом. При цьому, мабуть, найважливіше для пасажирів, що вони, як і раніше, відчують себе довгоочікуваними гостями на борту літаків.

На сьогодні залишається не вирішеною задача розробки нової системи, програми та бізнес-процесу для ефективного розвитку авіакомпанії. Зростання

авіакомпанії неможливе без розвитку інфраструктури.

Метою статті є аналіз механізму роботи маркетингових інструментів, а також дослідження особливостей застосування маркетингових інструментів для авіакомпанії.

Маркетингові інструменти – це цінна методика, і її ключовим елементом є прямі продуктові комунікації та системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM – Customer Relationship Management) CRM-управління взаєминами з клієнтами (стратегія, спрямована на побудову стійкого бізнесу, ядром якої є клієнтоорієнтований підхід; стратегія заснована на використанні передових управлінських і інформаційних технологій, за допомогою яких компанія збирає інформацію про своїх клієнтів, витягує з неї знання і використовує їх в інтересах свого бізнесу шляхом вибудовування взаємовигідних відносин з клієнтами, заснованих на персональному підході до кожного; результатом застосування стратегії є підвищення конкурентоспроможності компанії і збільшення прибутку.

Канали комунікації – це шляхи, якими передаються повідомлення від відправника до отримувача. Маркетингова інформація, яка спрямована на цільових споживачів і цільові групи впливу, може бути доставлена різними варіантами – прямим способом особисто чи через посередника. Правильно сформульована та реалізована політика маркетингових комунікацій унеможливує появу протиріч між цими двома пунктами і дозволяє вирішити основні маркетингові завдання. Рекламна кампанія – цілісний комплекс рекламних заходів, об'єднаних загальними цілями, концепцією, креативом, розподілених у часі таким чином, щоб створювати єдине інформаційне поле. Сила реклами полягає насамперед у тому, що вона несе інформацію, яка представлена в стислій, яскраво вираженій формі і здатна довести до свідомості потенційних клієнтів найбільш важливі факти і відомості про пропонувані послуги.

PR-діяльність (PR - Public Relations) – комплекс заходів, що проводяться компанією з метою підтримки хороших відносин із цільовими та референтними групами, збільшення позитивної популярності компанії, розвитку іміджу, усунення негативного ставлення, лобювання своїх інтересів, вдосконалення внутрішніх зв'язків, формування корпоративної культури [3]. PR-діяльність, на відміну від реклами, поєднує розміщення платної замовної інформації про компанію в ЗМІ з формуванням інформаційних приводів з наступним наданням їх ЗМІ.

Стимулювання продажів послуг передбачає використання різноманітних засобів стимулюючого впливу, покликаніх прискорити або посилити відповідну реакцію ринку [6]. Сюди відносяться стимулювання споживачів послуг, корпоративних партнерів, власного персоналу, зайнятого у виробництві та продажу. Воно доповнює основні інструменти (рекламу і PR-діяльність), підвищуючи рівень зацікавленості цільових груп стосовно компанії.

Персональний (особистий) продаж – компонент просування, усна пропозиція послуги в ході спілкування з потенційним споживачем (клієнтом) з метою здійснення продажу. Персональні (особисті) продажі, на відміну від трьох вищеперерахованих компонентів, є особистою мотивуючою формою

спілкування представників компанії з представниками цільових груп.

Сервісна компанія повинна активно та злагоджено працювати в усіх напрямках (реклама, стимулювання збуту, особисті продажі, PR-діяльність), не змішуючи їх і не спотворюючи їх суті. Концептуальною основою роботи за всіма напрямками повинна бути консолідована програма просування послуг компанії, чітко прив'язана до періоду часу, що має певні цілі і завдання, а також ресурсне постачання. При цьому представників компанії можуть використати як інструмент як масового, так і прямого маркетингу.

Прямий маркетинг – це інтерактивна маркетингова система, в якій виконується один або декілька засобів комунікації для отримання певного відгуку і (або) для здійснення угоди в будь-якому регіоні. Він сприяє встановленню довгострокових відносин з клієнтами.

Досягнення визначених цілей стосовно конкретних суб'єктів маркетингової політики комунікацій забезпечується за допомогою спеціальних засобів або інструментів. Звичайно вони поділяються на п'ять груп:

- реклама;
- персональний продаж;
- зв'язки з громадськістю;
- прямий маркетинг;
- стимулювання збуту.

Особливістю діяльності авіакомпаній є те, що окремі з них розглядають маркетингове середовище як "непідвладний" елемент, до якого доводиться пристосовуватися. Вони сприймають маркетингове середовище пасивно і не намагаються змінити його, аналізують сили, що діють у цьому середовищі, і розробляють стратегії, допомагаючи компанії уникнути загроз середовища і скористатися його сприятливими можливостями. Інші компанії управляють маркетинговим середовищем.

Авіалініям з повним набором відповідних послуг, таким, як US Air, Delta, United і American, пропонуються два основних стратегічних рішення щодо цільової аудиторії.

Альтернатива А. Рекламувати / просувати свої послуги для вигідного сегменту ділових клієнтів і намагатися забрати ринкову частку від інших транспортних компаній, що пропонують повний цикл обслуговування. Альтернатива Б. Рекламувати / просувати послуги для змішаного сегмента: бізнес-клієнтів і звичайних туристів, розуміючи, що пасажир-турист менш вигідний.

Сінгапурські авіалінії (Singapore Air) також поставили за мету певне завдання: встановити контакт з публікою, пропонуючи унікальний, професійний і дещо екзотичний сервіс – їх стюардеси одягнені у форму в національному стилі Batik. Сінгапурські стюардеси стали обличчям і стандартом послуг, які були негайно визнані та оцінені пасажирами.

Визначальну роль в управлінні персоналом авіакомпанії грає підготовка працівників сфери послуг, під час якої вони ознайомлюються з існуючими в компанії нормами поведінки [1]. Наприклад, British Airlines навчає свій персонал розпізнавати та відокремлювати різні типи споживачів і, відповідно, змінювати стиль поведінки. А також співробітники компаній сфери авіапослуг повинні усвідомлювати, що

клієнт завжди має рацію, і обов'язково поступатися своїми зручностями ради задоволення запитів споживачів.

British Airways перефарбувала свої судна в національні кольори тих країн, в яких вони літають. У результаті пасажирів перестали усвідомлювати приналежність літаків до цієї авіакомпанії. Проект довелося зупинити, а літаки знову перефарбувати у фірмовий колір.

Надійність сучасного бренду авіакомпанії повинна полягати не тільки в гарантії місця в літаку для пасажирів, а й в надійності повітряного судна, в його справному, екологічно чистому двигуні, швидкості усунення пошкоджень.

«Аеросвіт» створює імідж модної і сучасної компанії. Його рекламна стратегія, заснована на багаторічних традиціях, кардинально змінилася. Зростання рівня сервісу для залучення нових українських та іноземних пасажирів – лише невелика частина використаних можливостей маркетингу.

У багатьох авіакомпаніях світу використовують яскраве, що запам'ятовується, забарвлення повітряних суден.

У рейтингу, який складає аеропорт Бориспіль, найбільш пунктуальними за період з 1-го по 14 квітня 2011 стали авіакомпанії:

- у категорії до 100 рейсів - Ukraine International Airlines;
- у категорії від 20 до 100 рейсів - Austrian Airlines;
- в категорії менше 20 рейсів - Ukrainian Mediterranean Airlines Ltd.

Згідно з Інструкцією «Про порядок обчислення регулярності відправлень повітряних суден» регулярним вважається рейс, відправлення якого сталося строго за розкладом. Рейс, затриманий на 1 хвилину і більше, вважається відправленим із запізненням.

Як відомо, авіапереліт – це один із найбільш надійних і комфортабельних способів дістатися в будь-яку точку земної кулі. Бізнес-поїздки, відпочинок чи вимушені перельоти – це реалії швидкісного життя XXI століття. У наш час туристи та ділові люди мають унікальну можливість бронювати квитки онлайн, економлячи свій час і кошти. Технологія бронювання електронних квитків з'явилася в далекому 1996 році в Сполучених Штатах Америки. Вже сьогодні вона користується неймовірною популярністю у більшості країн світу. Починаючи з 2008 року, кожен член Міжнародної Асоціації авіатранспорту повинен пропонувати своїм пасажиром електронні квитки.

Перелічимо переваги останнього. По-перше, це явна економія часу при купівлі. По-друге, – високий рівень безпеки. Як відомо, паперовий квиток можна втратити. У свою чергу електронний квиток зберігається в паперовому вигляді в базі даних авіакомпанії. Такі переваги може запропонувати тільки надійна і перевірена авіакомпанія, яка піклується про комфорт своїх пасажирів. Однією з основних задач для української авіакомпанії стало руйнування існуючих стереотипів і позитивне позиціонування на тлі зарубіжних конкурентів, які володіють стійкою репутацією.

Авіація є сферою бізнесу, в якій навіть найменша і незначна «криза» викликає величезний інтерес у засобів масової комунікації [5]. Цей інтерес обумовлений психологією людини.

На ринку послуг можна виділити наступні задачі авіакомпанії: швидке зростання флоту, мережі маршрутів і кількості пасажирів, забезпечення найвищої якості обслуговування [1]. Ефективність роботи можна оцінити за такими параметрами, як Кількість доступних місць у перерахунку на кілометр (ASKM) та Обсяг доходів у перерахунку на кілометр (RPKM). Авіакомпанія працює ефективно, якщо збільшує обсяг своїх доходів.

Інноваційність рекламних кампаній – найважливіша складова маркетингової стратегії авіакомпанії. Необхідно постійно знаходитися в процесі пошуку найбільш ефективних засобів втілення ідей, реалізації завдань і адекватних каналів комунікації – таких, які відповідали б вимогам і були б цікаві клієнтам авіакомпанії – наявним та потенційним.

Маркетингова політика комунікацій є поєднанням різних засобів, які спрямовані на створення або зміну поведінки споживача, його звичок. Таким чином, маркетингова політика комунікацій послідовно та цілеспрямовано діє не тільки на потенційного споживача, а й на його "ближнє" оточення, яке впливає на споживчий світогляд. Незважаючи на те, що маркетингова політика комунікацій звичайно уявляється як агресивний, жорсткий, цілеспрямований механізм різнопланових засобів, вплив її на споживачів має велике значення [4].

Головною метою реформи у галузі повітряного транспорту є зниження витрат перевезення пасажирів повітряним транспортом, шляхом:

- розвитку ринкової конкуренції;
- скорочення витрат, що фінансуються за рахунок тарифу на перевезення повітряним транспортом, шляхом введення бюджетного фінансування витрат на задоволення суспільних потреб;
- посилення державного контролю за встановленням економічно обґрунтованих тарифів на повітряному транспорті, відстеження зловживань монопольним становищем на ринку транспортних послуг, а також на ринку виробництва товарів і послуг для повітряного транспорту;
- створення противитратного механізму діяльності підприємств та організацій повітряного транспорту.

Найважливішим фактором зниження транспортних витрат є розвиток конкуренції на повітряному транспорті.

Зусилля у сфері транспортного маркетингу можуть забезпечити очікуваний результат, якщо підприємства транспорту мають достатні потужності для задоволення потреб і потреб клієнтів.

Успішна реалізація комплексу окреслених програм, а також високий рівень сервісу дозволять знову заговорити про вітчизняний транспорт як про один з найбільш перспективних і конкурентоспроможних напрямків сфери послуг [5].

Загальна оцінка комунікативної ефективності маркетингових зусиль підприємства може бути визначена через імідж підприємства, тобто його образ в очах покупців і конкурентів. Цей образ не є застиглим, він змінюється у часі і просторі.

В останні роки одночасно зі зростанням ролі маркетингу підвищилася роль маркетингових інструментів. Недостатньо мати хороші послуги. Для

Таблиця 1. Основні засоби впливу в комплексі маркетингових комунікацій

Вид комунікації	Визначення
Реклама	Будь-яка форма неособистого представлення і просування ідей, товарів та послуг, насамперед через засоби масової інформації від імені відомого ініціатора
Стимулювання збуту	Переважно короткочасні спонукальні заходи заохочення купівлі або продажу товару (лотерея, конкурс тощо)
Пропаганда	Неособисте стимулювання попиту на товар, послугу або ідею за допомогою розповсюдження про них комерційно важливих відомостей, популяризація його будь-яким законним шляхом
Особистий продаж	Усне подання товару в ході бесіди з одним або декількома потенційними покупцями з метою здійснення продажу або отримання згоди на купівлю

збільшення обсягів їх продажу та отримання прибутку потрібно донести до свідомості споживачів вигоди від їх використання. Маркетингові комунікації дозволяють здійснити передачу повідомлень споживачам з метою зробити продукти і послуги компанії привабливими для цільової аудиторії.

Кожне підприємство, яке функціонує в умовах ринку як відкрита система, має отримувати адекватну інформацію до і після прийняття рішень, тому воно потребує якісного інформаційного забезпечення й ефективних маркетингових інструментів. При здійсненні основних управлінських функцій – планування, організації, мотивації, контролю, координації – маркетингова комунікація виступає як інтегруючий фактор: використовуючи потоки інформації, вона спрямовує інформацію від однієї ланки до іншої відповідно до цілей підприємства.

Тенденції розвитку ринку авіапослуг доводять, що комунікативна активність стрімко зростає і вимагає додаткового вивчення та вироблення нових, що відповідають потребам часу, принципів.

Маркетингові інструменти є найважливішою частиною всього маркетингового комплексу, а кожен елемент виконує, поряд зі своїми стандартними, комунікаційну функцію, яка в умовах інформаційного суспільства набуває ключового значення.

Роль, яку відіграють маркетингові інструменти для авіакомпанії в умовах інформаційного суспільства, змушує переглянути традиційні принципи управління маркетингом, тому що жодна з чинних концепцій маркетингу не звертає на питання управління маркетинговими комунікаціями належної уваги. Це обумовлює необхідність розробки нової концепції маркетингу – комунікаційної.

Список літератури

1. Адамеску, А. А. Маркетинговая деятельность компании на рынке транспортных услуг [Текст] / А. А. Адамеску, В. Ю. Воскресенский // Маркетинг. – С. : 1997. – 682 с.
2. Азарян, О. М. Маркетинг: принципы та функції [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. М. Азарян, І. Х. Баширов, Б. З. Воробйов, М. В. Жаболенко, Н. О. Криковцева. – К. : НМЦВО МОІН України, 2001. – 319 с.
3. Бернет, Дж. Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход [Текст] / Дж. Бернет, С. Мориарти; Пер. с англ. Н. Габенов, В. Кузин. – С. : 2001. – 959 с.
4. Кардаш, В. Я. Маркетингова товарна політика [Текст] : підручник / В. Я. Кардаш, О. К. Шафалюк, М. Ю. Антонченко ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – 2-ге вид., зі змінами. – К. : КНЕУ, 2009. – 419 с.
5. Костромина, Е. В. Авиатранспортный маркетинг [Текст] / Е. В. Костромина. – М. : НОУ ВКШ „Авиабизнес”, 2005. – 384 с.
6. Смит, П. Р. Маркетинговые коммуникации. Комплексный подход [Текст] / П. Р. Смит. – К.: Знання-Прес, 2003. – 796 с.

РЕЗЮМЕ

Малиношевская Екатерина

Применение маркетинговых инструментов авиакомпанией

В данной статье рассматриваются особенности маркетинговых инструментов авиакомпании. Главным фактором, который лежит в основе выбора и разработки маркетинговых инструментов является четкое понимание рынка авиа услуг. Актуальность использования маркетинговых инструментов и механизмов существует потому, что это один из важнейших аспектов успешности авиакомпании.

RESUME

Malinoshevs'ka Kateryna

The use of marketing tools by Airlines

In this article the features of marketing tools by airline are considered. The main factor for underlying the selection and development of marketing tools is to understand the market of air services. The urgency of using marketing tools and mechanisms exists as it is one of the most important aspects of successful airline.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2012 р.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядаються поняття конкуренції і конкурентоспроможності. Також обґрунтовується необхідність оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства і наведена схема спільного підходу до оцінювання конкурентоспроможності продукції.

Ключові слова: конкурент, конкуренція, конкурентоспроможність товару, міжгалузевий, оцінка, фактори конкурентоспроможності, показники.

У сучасних умовах для будь-якого підприємства виникає питання необхідності оцінки його конкурентоспроможності заради її підвищення. Це зумовлює виробників ставити перед собою питання щодо різних підходів до оцінки та власне до самого поняття. Оскільки існує дуже багато підходів до визначення, виникає потреба розглянути різні та знайти найбільш правильне та оптимальне для конкретного підприємства. Вирішити комплексні соціально-економічні проблеми може тільки знання позицій та різних інструментів в умовах жорсткої конкуренції.

Мета нашої статті – узагальнення теоретично-методологічних засад конкурентоспроможності та деяких підходів до оцінки її рівня підприємством.

Завдання – проаналізувати окремі точки зору на визначення поняття конкурентоспроможності; визначити принципи оцінки конкурентоспроможності; проаналізувати схеми оцінки конкурентоспроможності за одним з підходів.

В українській економічній енциклопедії наявні дефініції понять «конкурент», «конкурентний лист», «конкурентоспроможність країни», «конкурентоспроможність товару», «стратегія конкуренції», «конкуренція», «конкуренція в маркетингу», «конкуренція внутрішньогалузева», «конкуренція недосконала», «конкуренція міжгалузєва», «конкуренція монополістична», «конкуренція нецінова», «конкуренція цивілізована», «конкуренція чиста (досконала)». Поняття конкурентоспроможності визначається як: «споживчі властивості товару (послуги), які відрізняють його від товару-конкурента за ступенем їх відповідності конкретним потребам, вимогам конкурентного ринку з урахуванням витрат на їх задоволення. Найважливіші чинники конкурентоспроможності – техніко-технологічний рівень і якість продукції, її здатність задовольнити потреби певної категорії споживачів. Головні елементи конкурентоспроможності – рівень цін, якість продукції, умови сервісу, термін гарантії виробів, обсяги післяпродажних послуг в процесі використання виробів, реклама тощо» [1]. Варто зауважити, що воно більше відображає конкурентоспроможність товару, яка є лише складовою частиною

конкурентоспроможності підприємства.

«Конкурентоспроможність країни – здатність економіки однієї країни конкурувати з економіками інших країн за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення. Найважливіші передумови конкурентоспроможності країни – активна діяльність держави, яка визначає і здійснює стратегію конкурентоспроможності, встановлює «правила гри» ринкових відносин» [2]. Зауважмо, що конкурентоспроможність країни складається з рівня конкурентоспроможностей всіх її галузей та підприємств, тому чим краще держава підтримує рівень своїх виробників, тим вище її становище у світовому співтоваристві.

«Конкуренція (з лат. *conspicere* – зіткнення) – економічне суперництво і боротьба між приватними і колективними товаровиробниками і продавцями товарів і послуг за найбільш вигідні умови їх виробництва і збуту, за привласнення найбільшого прибутку, в процесі якого стихійно регулюються пропорції суспільного виробництва» (за визначенням Л. Безтелесної) [3]. Воно пояснює, що чим краще підприємство працює, чим більше впроваджує інновацій для свого розвитку, тим більше можливостей подальшого розвитку воно отримує серед інших. Конкуренція – об'єктивний економічний закон розвинутого товарного виробництва, дія якого для товаровиробників є зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва, форм і систем заробітної плати та ін. Заради підвищення рівня конкурентоспроможності повинен працювати кожен виробник.

Аналіз наведених визначень дозволяє зробити висновок про те, що українські автори розглядають поняття конкуренції як боротьбу. І хоча в умовах товарного виробництва остання – це природний стан, водночас існує не лише боротьба, але і партнерство, і співпраця.

Можна виокремити наступні види конкуренції:

- всередині підприємства (перш за все робочої сили або інтелектуального (людського) капіталу);
- між підприємствами (на місцевих ринках, регіональних, національних, міжнародних, світових);
- між регіонами;
- між державами;
- між союзами держав;
- інформаційних технологій [3].

Конкуренція – це процес реалізації конкурентоспроможності в умовах ринкових відносин. За визначенням М. Портера, «конкурентоспроможність – це зумовлене сукупністю фактів становище товаровиробника на зовнішніх і внутрішніх ринках, відображене через сукупність показників» [6].

Слід зазначити також, що серед фундаментальних економічних досліджень не існує праць, які хоча б частково не торкалися проблеми національної конкурентоспроможності [5]. Теоретичний генезис простежується від доробку класиків Т. Мальтуса, Д. Рікардо, А. Сміта, І. Шумпетера та інших до праць економістів Р. Барро, Д. Йогерсена, Г. Маньківа та ін. [4].

За думкою К. В. Кокури, конкурентоспроможність товарів (послуг) визначається їх питомою вагою в загальному обсязі товарної продукції підприємства, а також ефективністю виробничої і соціально-економічної діяльності підприємства. При цьому конкурентоспроможність продукції і підприємств слід виділяти на рівнях ринків: місцевих, регіональних, державних (національних); міжнародних [5].

Поняття конкурентоспроможності є базовим для будь-якого підприємства і розглядається у взаємозв'язку трьох виробничих аспектів – рівня підприємства загалом, рівня виробництва і рівня продукції.

Конкурентоспроможність рівня підприємства є загальним станом інтересу та довіри до послуг підприємства на фондовому, фінансовому і трудовому ринках. Серед визначальних чинників цього заходу виступають вартість підприємства, технічна оснащеність робочих місць, реалізована концепція управління, управлінські технології, організаційна система, людський капітал, стратегічний маркетинг, технічна, інвестиційна та інноваційна політика.

Конкурентоспроможність виробничого комплексу або окремих його видів є інтегральною мірою загального потенціалу виробничої системи підприємства, що характеризує її в усіх основних зрізах: науково-технічному, фінансово-економічному, кадровому, виробничо-технологічному.

Забезпечення привабливості для інвесторів і довіри у сфері бізнесу виробництва продукції підприємства можливе тільки при наявності конкурентоспроможного виробничого комплексу, або окремих його видів, інвестиції в які здатні якісно підвищити параметри сфери бізнесу, загальний і інноваційний потенціал підприємства [7].

Конкурентоспроможність виробів підприємства вимірюється ступенем задоволеності, прихильності та лояльності замовників і власників продукції. Головними утворюючими чинниками цього інтегрального заходу виступають якість, повна ціна (придбання, володіння, утилізація), строки поставки, післяпродажне обслуговування, інформаційна

підтримка виробів протягом усього життєвого циклу [8].

У сучасній економічній літературі, в якій досліджуються проблеми виживання та стратегічного успіху фірм в умовах висококонкурентного середовища, значну увагу звертають на фактори успіху підприємства, зокрема ключові і ринкові фактори успіху, компетенції, конкурентні переваги [8].

До ключових факторів успіху належить сукупність чинників ринкової та ресурсної орієнтації, які можуть вплинути на формування довгострокової конкурентоспроможності фірми і, відповідно, на її стратегічний успіх. Більшість фахівців вважають, що ключові фактори успіху:

- мають виражений галузевий характер;
- є загальними орієнтирами для всіх підприємств певної галузі.

Класифікація ключових факторів успіху може бути здійснена на основі різних ознак: за областю застосування (загальні та специфічні); за джерелами походження (ринкові, ресурсні); за можливістю реалізації (інструментальні, неінструментальні) та ін. [3]

Управління конкурентоспроможністю – це процес постійного коригування напрямів діяльності організації, оновлення її структури і пошуку нових можливостей, який передбачає розробку сукупності заходів із систематичного вдосконалення виробу, постійного пошуку нових каналів їх збуту, нових груп покупців, поліпшення сервісу, реклами. Управління конкурентоспроможністю починається з оцінки її рівня.

Базовими принципами оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства є:

- комплексність – результати дослідження конкурентоспроможності підприємства повинні сполучати і оцінку ефективності процесу його адаптації до змінних умов функціонування, і ступінь реалізації стратегічного потенціалу, і конкурентні позиції підприємства щодо одного або декількох конкурентів, які розглядаються як база порівняння;
- системність – основою для оцінки рівня конкурентоспроможності та розробки відповідних рекомендацій можуть виступати лише результати системного аналізу впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з урахуванням міжфакторних взаємозв'язків та обумовленого ними синергетичного ефекту;
- об'єктивність – результати дослідження та оцінки конкурентоспроможності підприємства повинні базуватися на повній та достовірній інформації про зовнішні і внутрішні умови його функціонування і відображати реальні конкурентні позиції суб'єкта господарювання;
- динамічність – основним завданням дослідження конкурентоспроможності є не статична оцінка фактичних конкурентних позицій підприємства на конкретний момент часу, а прогнозування їх змін і розроблення на цій основі ефективних управлінських рішень;
- безперервність – процес дослідження та оцінки конкурентоспроможності та змін її рівня повинен мати неперервний характер (шляхом створення системи моніторингу ринку, чинників конкурентоспроможності, конкурентних позицій

підприємства), оскільки дискретні оцінки не завжди дають можливість своєчасно зафіксувати стрибкоподібні зміни чинників конкурентоспроможності, оцінити можливі тенденції динаміки конкурентних позицій підприємства та своєчасно прийняти і реалізувати відповідні управлінські рішення.

Загальний порядок дослідження, оцінки і загалом управління конкурентоспроможністю підприємства охоплює такі принципові етапи [9]:

1. Виявлення факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства, і оцінка їх значущості.

2. Групування факторів, аналіз їх внутрішньогрупових і міжгрупових взаємозв'язків.

3. Оцінка впливу відібраних для дослідження факторів (або груп чинників) на рівень конкурентоспроможності підприємства та кількісне визначення цього рівня.

4. Прогнозування змін залучених у модель факторів у результаті можливих змін умов зовнішнього і внутрішнього середовища.

5. Прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства.

6. З'ясування шляхів і методів підвищення конкурентоспроможності.

7. Визначення комплексу заходів з підвищення конкурентоспроможності.

8. Оцінка прямих і опосередкованих витрат на реалізацію розроблених заходів.

9. Виділення критеріїв ефективності заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

10. Розрахунок ефективності розроблених заходів і вибір оптимального комплексу регулюючих впливів.

11. Прийняття відповідних управлінських рішень.

Конкурентоспроможність підприємства визначають показники, які характеризують:

- конкурентоспроможність продукції;
- фінансовий стан підприємства;
- ефективність збуту та просування товарів;
- ефективність виробництва;
- імідж підприємства і т. п.

При великій кількості факторів, що впливають на конкурентоспроможність товару на ринку, пріоритетну роль відіграють, як правило, наступні фактори:

- корисність для потенційного покупця – споживча вартість або здатність задовольнити вимоги, що висуваються до певного типу та виду товару з боку споживача;
- ціна: очевидно, що при рівній корисності покупець віддасть перевагу більш дешевому товару. Однак він може придбати й дорожчий товар, якщо той виявиться для нього більш корисним. Виняток тут становлять престижні або статусні товари, придбання яких необхідне для підтримки певного соціального статусу покупця;
- інновативність – уведення важливої для покупця новизни у виріб, що відрізняє його оригінальністю (ексклюзивністю) від інших аналогічних виробів, наявних на ринку.

Загальна схема оцінки конкурентоспроможності продукції зображена на рис. 1.

Аналіз конкурентоспроможності починається з

оцінки нормативних параметрів. Якщо хоча б один з них не відповідає рівню, який встановлений чинними нормами і стандартами, то подальша оцінка конкурентоспроможності продукції недоцільна, незалежно від результату порівняння за іншими параметрами. Водночас перевищення норм і стандартів та законодавства не може розглядатися як перевага продукції, оскільки з точки зору споживача воно часто є марним і споживчої вартості не збільшує. Винятки можуть скласти випадки, коли покупець зацікавлений у деякому перевищенні норм і стандартів у розрахунку на жорсткість їх у майбутньому [10].

Далі проводиться підрахунок групових показників, які в кількісній формі втілюють розходження між показниками аналізованої продукції (обсяг, кількість продукції) і потребою за вказаною групою параметрів цієї продукції, що дозволяє скласти думку про ступінь задоволення потреби за цією групою. Розраховується інтегральний показник, який використовується для оцінки конкурентоспроможності аналізованої продукції за всіма розглянутими групами параметрів загалом [11].

Результати оцінки конкурентоспроможності використовуються для вироблення висновку про неї, а також для вибору шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції для вирішення ринкових задач.

Однак факт високої конкурентоспроможності самого виробу є лише необхідною умовою реалізації останнього на ринку у визначених обсягах. Слід також враховувати форми і методи технічного обслуговування, наявність реклами, торгово-політичні відносини між країнами і т. д.

У результаті оцінки конкурентоспроможності продукції можуть бути ухвалені наступні рішення:

- зміна складу, структури застосовуваних матеріалів (сировини, напівфабрикатів), комплектуючих виробів чи конструкції продукції;
- зміна порядку проектування продукції;
- зміна технології виготовлення продукції, методів випробувань, системи контролю якості виготовлення, зберігання, упакування, транспортування, монтажу;
- зміна цін на продукцію, на обслуговування й ремонт, на запасні частини;
- зміна порядку реалізації продукції на ринку;
- зміна структури та розміру інвестицій у розробку, виробництво і збут продукції;
- зміна структури та обсягів коопераційних поставок при виробництві продукції та цін на комплектуючі вироби і складу обраних постачальників;
- зміна системи стимулювання постачальників;
- зміна структури імпорту і видів імпортованої продукції.

Принципи і методи оцінки конкурентоспроможності можуть бути використані для обґрунтування прийнятих рішень при:

- комплексному вивченні ринку і виборі напрямків комерційної діяльності підприємства;
- розробці заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції;
- оцінці перспектив продажу конкретних виробів і формуванні структури продажу;
- розробці пропозицій з розвитку виробничого

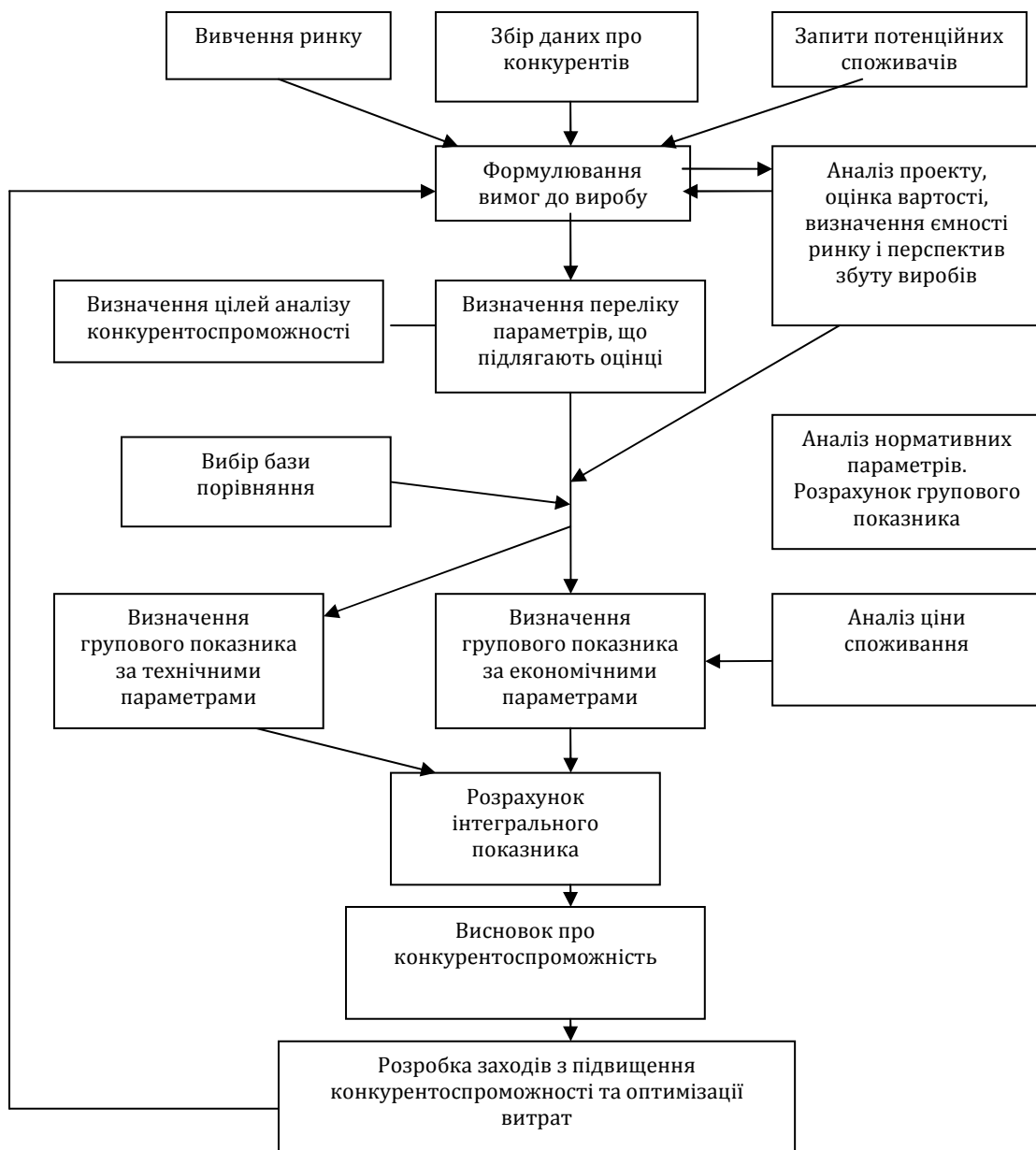


Рис. 1. Схема оцінки конкурентоспроможності продукції

- потенціалу підприємства;
- контролю якості продукції;
- встановленні цін на продукцію;
- відборі продукції при покупці через тендери і торги;
- атестації продукції;
- підготовці технічних завдань для створення нових зразків продукції;
- вирішенні питання про залучення до експортної програми і зняття продукції з експорту, або її модернізації;
- підготовка інформації для реклами продукції;
- вирішенні питання про доцільність патентування і підтримки патенту в дії;
- розробці заходів щодо стимулювання розробників і постачальників.

Отже, узагальнюючи вищесказане, можемо зробити наступні висновки.

Формування і розвиток ринкових відносин зумовили появу і еволюцію теорії конкуренції, а також метод її реалізації у вітчизняній економіці. В економічному словнику з'явилися поняття «конкурент», «конкурентоспроможність», «конкуренція» (цінова і нецінова), «конкуренція монополістична».

Конкурентоспроможність підприємства - це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Політика держави в наш час повинна бути орієнтована на підтримку: великого вітчизняного бізнесу для його конкурентоспроможності на міжнародних ринках; дрібного і середнього бізнесу - у розвитку конкуренції на внутрішніх ринках.

Конкурентоспроможність виробів підприємства вимірюється ступенем задоволеності, прихильності і лояльності замовників і власників продукції. Якість продукції, будучи мірою споживної вартості і

конкурентоспроможності, істотно пов'язана з кон'юктурою ринку і може змінюватися без зміни внутрішніх властивостей продукції.

Оцінка конкурентоспроможності ґрунтується на порівнянні характеристик аналізованої продукції з конкретною потребою і виявленні їх відповідності одна одній. Для об'єктивної оцінки необхідно використовувати ті ж критерії, якими оперує споживач, вибираючи товар на ринку.

Роблячи висновки, зауважимо, що забезпечення високого рівня конкурентоспроможності є головним пріоритетом для будь-якого виробництва. Це досягається завдяки комплексному підходу до формування усвідомлення конкурентоспроможності на підприємстві та її переважних характеристик. Далі повинна іти підтримка цього рівня конкурентоспроможності завдяки підвищенню цінності товарів та виробництва загалом. Кожен виробник повинен досліджувати ті фактори конкурентоспроможності, які є найбільш актуальними саме для його виду діяльності та тих проблем, завдяки яким ця конкурентоспроможність може забезпечуватись. Таким чином, можна зробити висновок про те, що тільки через правильний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємство може розраховувати на високу конкурентну позицію серед інших та отримувати прибуток від своєї діяльності.

Список літератури

1. Агапова, Т. А. Макроекономіка [Текст] / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007. – 496 с.
2. Афанасьев, М. В. Економіка підприємства [Текст] : навчально-методичний посібник / М. В. Афанасьев, А. Б. Гончаров. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003 р.
3. Безтелесна, Л. Механізм забезпечення сталої конкурентоспроможності великого промислового підприємства [Текст] / Л. Безтелесна, Н. Чигир // Економіст. – 2004. – № 12. – С. 40-43.
4. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства [Текст] : навч. посіб. для студ. вузів / Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков та ін. – Вид. 2-ге. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 398 с.
5. Кокура, К. В. Аналіз джерел машинобудівного підприємства, які спрямовані на підвищення його міжнародної конкурентоспроможності [Текст] / К. В. Кокура // Прометей / НАН України; Ін-т екон.-правових досліджень; Донецький екон.-гуманіст. ін-т. – Вип. 1 (28). – 2009. – С. 168-171.
6. Михайлик, Г. В. Конкурентні переваги та шляхи їх формування на машинобудівних підприємствах України [Текст] / Г. В. Михайлик // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №11. – С. 130-136.
7. Філімоненков, О. С. Фінанси підприємств [Текст] : підручник / О. С. Філімоненков, Д. І. Дема; за ред. О. С. Філімоненкова. – К.: Алерта, 2009. – 495 с.
8. Швиданенко, Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства [Текст] / Г. О. Швиданенко, О. І. Олесюк. – К.: КНЕУ, 2007. – 192 с.
9. Шумпетер, Й. А. История экономического анализа [Текст] / Йозеф Алоиз Шумпетер. – В 3-х томах. – СПб., 2001. – Т. 3, С. 1539-1557.
10. Управление обеспечением качества и конкурентоспособности продукции [Текст] : учебн. для вузов / Н. Л. Маренкою, В. П. Мельников, В. П. Смоленцев, А. Г. Схиртладзе; Под. ред. Н. Л. Маренова. – М.: Нац. ин-т бизнеса; Ростов Н/Д: Фенікс, 2004. – 508 с.
11. Стражева, В. І. Аналіз господарської діяльності в виробництві [Текст] : навчальний посібник / В. І. Стражева, Л. А. Богдановська. – К.: КНЕУ, 2003. – 332 с.

12. Петрович, Й. М. Економіка виробничого підприємства [Текст] / Й. М. Петрович. – К.: КНЕУ, 2002. – 219 с.
13. Костенко, Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства [Текст] / Т. Д. Костенко. – К. – 2005. – 250 с.
14. Фатхудинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление [Текст] / Р. А. Фатхудинов. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 312 с.
15. Господарський кодекс України [Текст] : кодекс України / Верховна Рада України.
16. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РЕЗЮМЕ

Морозова Ирина Теоретико-методологические детерминанты исследования конкурентоспособности промышленных предприятий в условиях глобализации

В статье рассматриваются понятия «конкуренции» и «конкурентоспособности». Также дано обоснование необходимости оценки уровня конкурентоспособности предприятия и приведена схема общего подхода к оцениванию конкурентоспособности продукции.

RESUME

Morozova Iryna Theoretical and methodological study of the determinants of industrial competitiveness in a globalized world

The article discusses the concept of "competition" and "competitiveness." Also, it has been given the rationale for assessing the competitiveness of enterprises. There has been shown a diagram of a common approach to evaluating the competitiveness of products.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.

Надія НЕСТЕРЕНКОдоцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія**Оксана ДІХТЯРЬ**

Запорізька державна інженерна академія

ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються проблеми ефективного розподілу ресурсів та їх використання для підприємств, які в умовах обмеженості останніх стають першочерговими. Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства в умовах нестабільної економіки є його ділова активність, за допомогою якої можна об'єктивно визначити результативність фінансово-господарської діяльності фірми та перспективи її розвитку.

Ключові слова: ділова активність підприємства, фінансова криза, економічна ефективність, аналіз фінансового стану, ефективність менеджменту, темпові співвідношення, ділова репутація.

Протягом останніх декількох років економіка України знаходиться в нестійкому кризовому стані. Тому підприємствам країни потрібно постійно пристосовуватися до таких складних умов існування, знаходити оптимальні шляхи розвитку бізнесу, обирати максимально правильні рішення при розв'язанні проблем і розробляти такі механізми управління підприємством, щоб зрештою воно не було поглинуте кризою, а мало стійкі позиції на ринку, було прибутковим та виправдовувало стратегічні цілі та завдання, що були поставлені при його заснуванні.

У звичайних умовах господарювання функціонування підприємств залежить від багатьох факторів, основні з яких: законодавство, конкуренція та здатність самого підприємства розвиватися. Слід розуміти, що за умов кризи або інших надскладних ситуацій ці чинники зазнають змін, а це створює як певні загрози, так і певні нові можливості, які необхідно вчасно розгледіти та спрямувати діяльність підприємства в потрібне русло. Кризовий стан – нова реальність, яка вимагає серйозних рішень і змін. Дуже важливим у такому становищі є усвідомлення того, що умови життєдіяльності підприємств змінюються і якщо вчасно не зреагувати, результат може стати невтішним. Криза – це не лише шок, нові загрози, труднощі та відчуття невизначеності, але й неабиякий імпульс для радикальних перетворень.

Такі умови існування господарюючих суб'єктів приводять до їх відповідальності та самостійності у розробленні та ухваленні управлінських рішень. Критерієм оцінки прийнятих рішень є співвідношення результатів і прикладених зусиль. Потрібно зазначити, що в умовах ринкової конкуренції збільшується відповідальність управлінців за кінцеві результати господарської діяльності, фінансово-економічний стан підприємства та його ринкові позиції.

На сучасному етапі однією з дуже важливих характеристик діяльності підприємства є його ділова активність. Питання ділової активності не залишаються поза увагою вчених-економістів, але

вивчені та розроблені недостатньо. Отже, актуальність теми статті зумовлена необхідністю подальшого дослідження теоретичних та прикладних проблем ділової активності.

Проблеми визначення сутності та оцінювання ділової активності розглянуті в працях зарубіжних вчених-економістів, зокрема таких, як Беренстайн Л. А., Дакер Д. А., Дедіков О. І., Дєєва Н. М., Долан Е. Дж., Ізмайлова К. В., Кемпбел К. Д., Кемпбел Р. Дж., Ковальов В. В., Савицька Г. В., Сайфулін Р. С., Шеремет А. Д. Розробці окремих аспектів досліджуваного явища присвячені наукові праці і вітчизняних фахівців: Білик М. Д., Костирко Р. О., Лахтіонової Т. А., Мниха Є. В., Невмержицької Н. Ю., Павловської О. В., Поддєрьогіна А. М., Притуляк Н. М., Яріш О. В. та інших.

Метою статті є уточнення методичних підходів до визначення поняття ділової активності, вдосконалення характеристики терміну «ділова активність підприємства», доведення необхідності її оцінки в сучасному кризовому стані розвитку економіки країни.

Поняття ділової активності достатньо широке та охоплює практично всі аспекти роботи підприємства. Дослідження розробок науковців щодо трактування терміну свідчить про їхнє розмаїття й неузгодженість. Можна окреслювати це поняття в широкому та вузькому значенні. У широкому розумінні воно спрямоване на просування на ринках продукції, праці, капіталу, а у вузькому означає виробничу та комерційну діяльність, успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту.

Інакше кажучи, можна розглядати ділову активність стосовно акумуляції та управління внутрішніми ресурсами економічного зростання та активність у зовнішньому економічному середовищі. Внутрішня активність полягає у накопиченні економічного потенціалу підприємства та налагодженні механізму задля підвищення ефективності його використання. У зовнішній сфері активність трактується як сукупність кількісних та

якісних параметрів, таких, як імідж підприємства, соціальна активність, позиція підприємства на ринку, динаміка фондової активності.

Проводити аналіз теоретичних основ ділової активності доцільно із урахуванням наявних підходів до визначення цього поняття (табл. 1).

Проаналізувавши наведені підходи до визначення поняття ділової активності підприємства, доходимо до висновку, що погляди дуже різняться та немає єдиної

характеристики цього терміну. Кожний автор, кожний вчений-економіст намагався виокремити якісь найбільш важливі особливості, тонкощі, нюанси, що є на фоні інших вагомими та більш значущими. Ми вважаємо, що не можна акцентувати увагу лише на вузькому або на широкому визначенні ділової активності. Вузький аспект ґрунтується на аналізі складових внутрішнього середовища і враховує вплив менеджера на результати діяльності підприємства.

Таблиця 1. Визначення, що характеризують сутність ділової активності підприємства

Автор	Визначення поняття
Коваленко Л. О., Ремньова Л. М.	Ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність.
Заїкіна О. О., Ковальов В. В.	Ділова активність є важливою ринково-орієнтованою категорією. У широкому розумінні означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому – означає його виробничу та комерційну діяльність, успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту.
Шеремет О. О.	Увесь комплекс зусиль, що спрямовує підприємство на ринках продукції, праці, капіталу.
Меєв В. О.	Ділова активність означає зусилля, які підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а при аналізі фінансово – господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності.
Гарасюк О. А., Ігнатенко М. Ю.	Ділова активність підприємства оцінюється сукупністю кількісних і якісних параметрів, серед яких зростання економічного потенціалу підприємств, обсяги поставок на експорт, імідж підприємства, його соціальна і природоохоронна активність.
Економічна енциклопедія	Активність ділова – реальні, ефективні, ініціативні дії підприємців, підприємницьких структур, ділових людей, спрямовані на одержання позитивних результатів підприємницької діяльності, внаслідок якої реалізуються задані програми й заплановані заходи.
Ляхтіонова Л. А.	Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті виявляється передусім у швидкості обороту його засобів. Ділову активність характеризують як мотивований макро- і мікроекономічним рівнем управління процес стійкої господарської діяльності організації, спрямований на забезпечення її позитивної динаміки, збільшення трудової зайнятості та ефективного використання ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності.
Деева Н. М., Дедінов О. І.	Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті в першу чергу виявляється у швидкості обороту його засобів.
Куріленко Т. П.	Ділова активність комерційної фірми виявляється в динамічності її розвитку, досягненні нею поставлених цілей, що відображають відповідні натуральні й вартісні показники, в ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту своєї продукції. У фінансовому аспекті ділова активність підприємства знаходить своє віддзеркалення насамперед у швидкості обороту його коштів, відображає ефективність роботи підприємства відносно величини авансованих ресурсів або відносно величини їх споживання в процесі виробництва.
Турило А. М., Вчєрашня І. С.	Ділова активність підприємства – це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства з позицій внутрішніх його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі.
Цал-Цалко Ю. С.	Ділова активність підприємства формується за рахунок внутрішньої і зовнішньої ефективності. Внутрішня ефективність забезпечується організацією господарської діяльності, зовнішня – найкращим асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг. Щодо переліку об'єктів діяльності підприємства, то виділяють 2 концепції: маркетингову – визначену потребами ринку, і технологічну – побудовану на інноваційних можливостях.
Ансофф І.	Ділова активність підприємства може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, відносно сукупності показників конкурентів.

Широкий аспект більш повно відображає зв'язок підприємства із зовнішнім середовищем. Але ці визначення доцільніше об'єднати в єдине ціле.

Досвід опрацьованих фахових джерел та аналіз різноманітних думок науковців наштовхує на виведення власного значення поняття ділової активності. Отже, ділова активність – це складна інтегрована за сукупністю показників категорія, яка становить багатогранну діяльність підприємства та містить увесь спектр зусиль, спрямованих на прибуткову, успішну діяльність, прагнення зайняти позицію лідера на ринку, забезпечення оптимального використання ресурсів, інвестиційної привабливості, запровадження ефективної системи менеджменту і маркетингу та постійне підвищення потенціалу для розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Можливо, досконалим це визначення назвати не можна, та воно втілює комплексний підхід для вивчення аналізованого поняття.

У ході дослідження розглянуто близько 30 методичних підходів до визначення та оцінки ділової активності підприємства. Серед них праці таких вчених-економістів, як Крамаренко В. Л., Лахтіонова Л. А., Мец В. О., Савицька Г. В., Шеремет А. Д. та інші. Кожен з них пропонує розраховувати різну кількість показників. Наприклад, Поддєрьогін А.М. пропонує 11 фінансових коефіцієнтів, Цал-Цалко Ю. С. – 38, Кірейцев Г. Г. – 10, Балабанов І. Т. – 6, Мец В. О. – 19.

Економічна ефективність як відносний показник, що порівнює отриманий результат з витратами або ресурсами, використаними для цього, вважається загальним критерієм оцінки ділової активності підприємства. Але, зважаючи на те, що ділова

активність є багатоаспектною категорією, підхід до її оцінки лише з позиції аналізу ефективності використанні ресурсів є дещо застарілим.

Окрім ефективності, основними аспектами оцінки ділової активності слід вважати також раціональність, цілеспрямованість, інтенсивність, результативність та динамічність.

Доцільно виділити основні вимоги щодо формування кола показників для аналізу ділової активності: системність, збалансованість, комплексність, цільова орієнтованість, мінімальність складу та максимум інформативності. Тобто дуже важливою задачею є підбір необхідних коефіцієнтів, які максимально суттєво розкриють значення та всі нюанси ділової активності конкретного підприємства. Можна зобразити схематично основні аспекти ділової активності (рис. 1).

Що стосується ринково-орієнтованих показників, то вони розкривають якісні напрямки оцінки. Наведемо наступні:

- наявність унікальної продукції, яка за своїми техніко-економічними характеристиками відповідає або перевищує найкращі аналоги;
- широта ринків збуту продукції;
- репутація підприємства та забезпечення стійких зв'язків з партнерами, споживачами, клієнтами.

Група темпових коефіцієнтів аналізу ділової активності налічує 2 основних складових: набір абсолютних показників, які складають «золоте правило економіки підприємства», та сукупність динамічних коефіцієнтів зміни основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.



Рис. 1. Розгорнута схема аналізу ділової активності підприємства*

* Складено автором за даними [1].

Фінансова діяльність підприємства спрямована на вирішення таких основних завдань: фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності; постійний пошук резервів підвищення доходів, прибутку, зросту платоспроможності та рентабельності; виконання фінансових зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання, бюджетом, банками; мобілізація фінансових ресурсів у необхідному обсязі для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу;

контроль за використанням та збереженням оборотних активів і забезпечення прискорення їх обороту; контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів. Ефективність фінансової діяльності підприємств у першу чергу, мабуть, залежить від розробленої стратегії управління.

Оцінити рівень ділової активності можна методом, який полягає у оцінці ефективності діяльності структурних підрозділів підприємства (рис. 2).

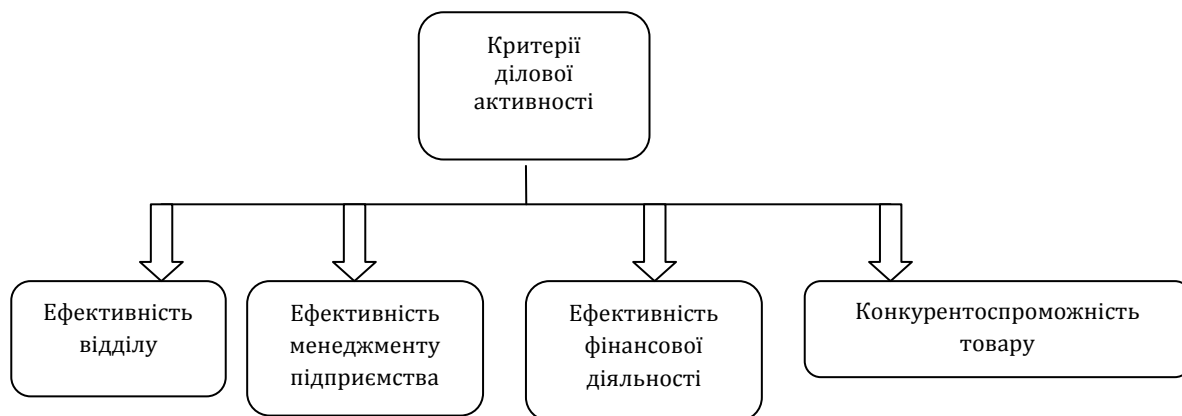


Рис. 2. Структура ділової активності підприємства.*

* Складено автором за даними [2].

Кожен критерій ділової активності має свою вагомість або питому вагу та характеризується певною групою показників. Тобто можна визначити будь-які критерії, які є доцільними при аналізі, та визначити сукупний інтегральний показник. Значення інтегрального показника можна порівняти з величинами показника у підприємств-конкурентів. Існує декілька методів визначення інтегрального показника ділової активності: з використанням експертних оцінок та без, тобто за результатами розрахунків, заснованих на доступній інформації про діяльність підприємства. У другому методі фактори, що здійснюють вплив на таку активність, поділені на три групи: фактори зовнішнього середовища; цілі підприємства; ресурси.

Але в таких методах наявний серйозний недолік, вони дають змогу оцінити ділову активність підприємства загалом на певний момент часу. Тому неможливо використовувати результати їх оцінки зі стовідсотковою точністю для прийняття важливих стратегічних рішень. У будь-якому випадку необхідно досягти такого ефекту, щоб результати поширювалися на довгострокову перспективу, тим самим забезпечуючи одержання прибутку в остаточному підсумку. Також потрібно врахувати динаміку та темпи змін на ринку, а для цього необхідне визначення ділової активності, окрім на певному етапі, ще й на перспективний прогнозований період.

Тому, щоб максимально уникнути таких недоліків, метод оцінки ділової активності підприємства повинен мати комплексно-комбінований характер. До його складу входять диференціальний, комплексний, комбінований та інші методи.

Ділову активність підприємства неможливо оцінити лише кількісно, дуже важливим моментом є саме якісна оцінка. Наприклад, що стосується

ефективності менеджменту, то можна виділити такі її види: індивідуальну (фактори впливу: вміння, здібності, знання, мотивація, стрес, стосунки); групову (фактори впливу: лідерство, статус, ролі, структура, взаємозв'язок, норми); організаційну (фактори впливу: вибір стратегії, процеси, культура, технологія, зовнішні умови). Кінцева мета роботи маркетингового відділу – підпорядкованість усій господарській й комерційної діяльності підприємства законам ринку. Маркетологи працюють над аналізом ринкових ситуацій, вивченням тенденцій розвитку ринку, прогнозуванням обсягів продажу, вивченням попиту, плануванням іміджу підприємства.

Імідж або ділова репутація є дуже важливими складовими ділової активності підприємства. Конкурентні переваги та лідерство найчастіше залежать від ефективного використання унікального за своєю природою фактору нематеріального, невідчутного характеру, яким є ділова репутація. Проте сучасні умови світової економіки, а саме світова фінансова криза, ускладнюють господарчу діяльність підприємств, у тому числі і у сфері управління цим нематеріальним активом. Розуміючи те, що успіх багато в чому визначається ступенем адаптації організації до динаміки змін внутрішнього та зовнішнього середовища, що прискорюються та ускладнюються, важливим напрямом діяльності підприємства в таких умовах стає ефективне управління діловою репутацією [3].

Якщо взяти до уваги всі виявлені особливості оцінки рівня ділової активності підприємства та конкурентоспроможності продукції на сучасному етапі і в сучасних умовах, алгоритм такої оцінки можна представити схематично (рис. 3).

Що стосується світової практики господарювання, то поняття ділової активності ототожнюється з поняттям інвестиційної привабливості підприємства. Рівень ділової активності в економічно розвинутих

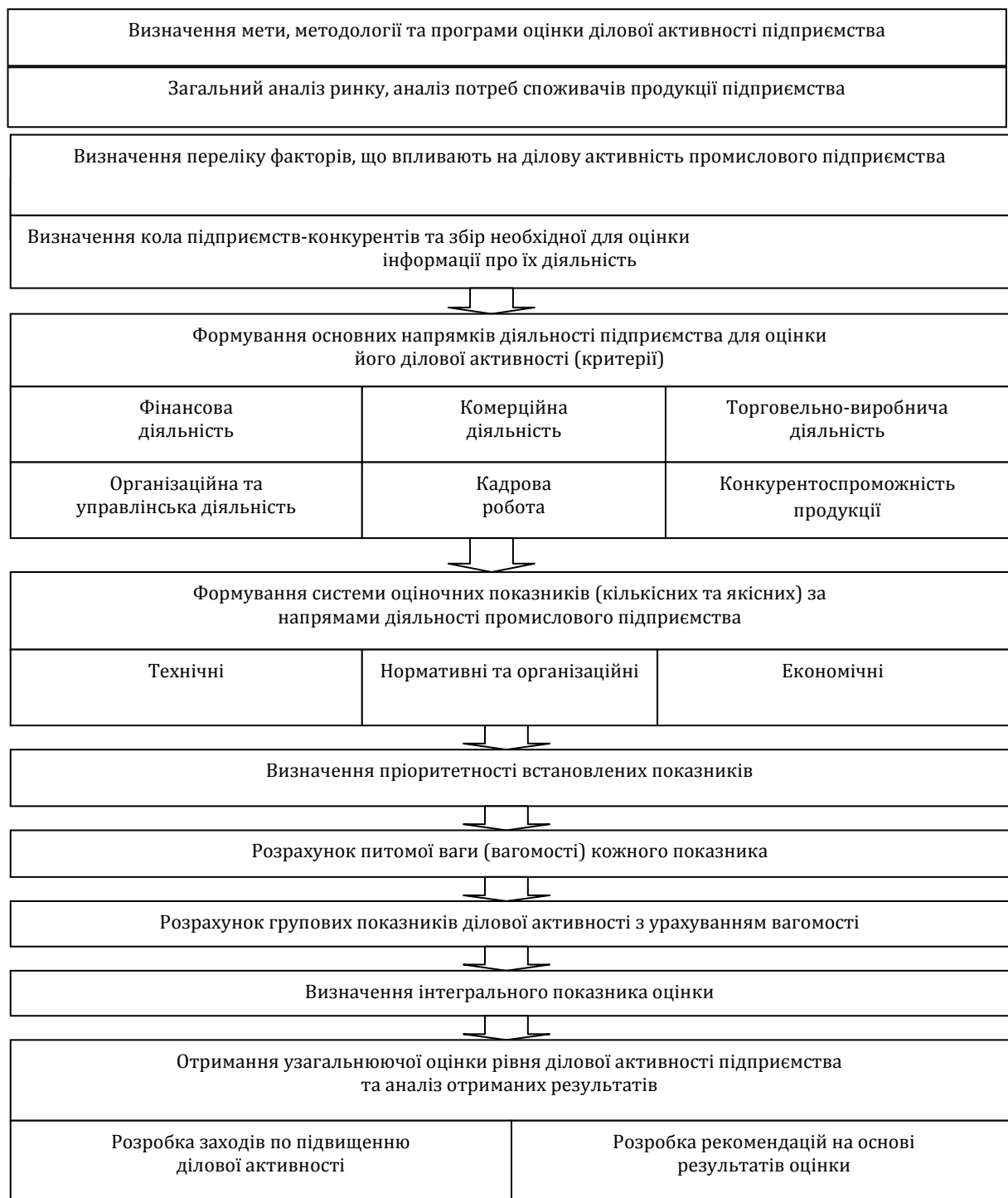


Рис. 3. Схема оцінки рівня ділової активності промислового підприємства*

* Складено автором за даними [2].

країнах, де знаходяться світові фінансові центри, визначається за допомогою статистичних агрегованих показників - індексів ділової активності. Визначаються вони на основі варіювання курсів акцій компанії, рівень яких є кінцевим виразником її інвестиційної привабливості на ринку. Наприклад, у США використовують такий показник ділової активності та оцінки економічної кон'юнктури, як Dow-Jones index. Вітчизняна економіка з часом також змінилась, має приклади використання та подальшого вдосконалення методик розрахунку інтегральних індексів ділової активності. Але через недостатню

розвиненість корпоративного бізнесу ці показники не мають такого значення, як у світових фінансових лідерів. Через те, що розрахунок інтегральних індексів ділової активності достатньо непростий, тому основне їх призначення - здебільшого оцінка ринкової інфраструктури загалом. А на рівні окремого підприємства ділову активність, як правило, визначають на основі системи показників.

Отже, було проведено ретельний аналіз наявних у різних фахових джерелах підходів до системної оцінки ділової активності. Було сформовано визначення цього поняття, яке містить усі аспекти аналізу

внутрішнього та зовнішнього середовища. Для того, щоб підприємство було конкурентоздатним на ринку в сучасних кризових умовах розвитку, доведена необхідність комплексного всебічного аналізу ділової активності. На сьогодні методика розрахунку й оцінки показників ділової активності підприємства потребує подальшого розвитку і удосконалення.

Список літератури

1. Заїкіна, О. О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О. О. Заїкіна // Харчова промисловість. – 2008. - № 7. – С.146
2. Кухарева, О. О. Методика інтегральної оцінки рівня ділової активності промислового підприємства / О. О. Кухарева, М. В. Корнеев // Економічний простір. – 2008. - № 16. – С.115, 120
3. Щербакова, К. В. Діагностика ділової репутації підприємства в умовах світової фінансової кризи / К. В. Щербакова // Інтеграція та інноваційна трансформація. – 2010. - № 1.

РЕЗЮМЕ

Нестеренко Надежда, Дихтярь Оксана

Деловая активность как неотъемлемая часть финансового состояния предприятия

В статье исследована и обоснована необходимость и важность анализа деловой активности в современных условиях развития экономики. Рассмотрена сущность и содержание термина деловая активность предприятия, предложено авторское определение этого понятия. Уточняются критерии оценки деловой активности, определяется набор качественных и количественных показателей для проведения всестороннего многогранного анализа и, как следствие, для эффективного, конкурентного и прибыльного функционирования предприятия.

RESUME

Nesterenko Nadia, Dikhtiar Oksana

Business activity as inalienable part of the financial state of enterprise

In the article it has been researched and grounded the importance and the necessity of analysis of business activity in the modern terms of development of economy. It has been studied the essence and the maintenance of business activity's of enterprise term, the article contains the author's definition of this concept. The criteria of estimation of business activity are specified, the set of high-quality and quantitative indexes is determined for the conducting of comprehensive many-sided analysis and, as a result, for the effective, competition and profitable functioning of enterprise.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2012 р.

Світлана НОГІНА

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Сергій ШУМІКІН

кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Сергій КОСТАНЯН

Запорізька державна інженерна академія

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ І ФУНКЦІЙ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто структуру власного капіталу та його функції, досліджено механізм управління, проаналізовано його показники. Розглянуто сутність власного капіталу підприємства та важливі чинники, які впливають на його розмір.

Ключові слова: капітал, власний капітал, вкладений капітал, статутний капітал, нерозподілений прибуток.

Сьогодні досить актуальним є питання переорієнтації підприємств на ринкові форми їх фінансування, однією з яких є мобілізація ресурсів на основі залучення інвестицій в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою. Привабливим для фінансистів є те, що для залучення коштів на основі збільшення статутного капіталу не потрібні ні застава майна, ні гарантії третіх осіб; ресурси, вкладені у власний капітал підприємства, залишаються в його розпорядженні протягом довгострокового періоду.

Для успішного здійснення операцій з власним капіталом підприємства та ефективного використання цієї форми фінансування на практиці необхідно оволодіти такими блоками питань:

- цілі, порядок та умови збільшення (зменшення) статутного і власного капіталу;
- резерви підприємства, їх види, значення та порядок формування;
- додатковий капітал: порядок його формування та використання;
- оподаткування операцій, пов'язаних зі збільшенням (зменшенням) статутного капіталу, додаткового капіталу, здійсненням реінвестицій у корпоративні права.

Власний капітал показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства. Тривалий час у вітчизняній теорії та практиці на питання фінансування діяльності господарських структур за рахунок капіталу власників зверталася надзвичайно мала увага, оскільки за адміністративно-командної економіки державні підприємства в централізованому порядку наділялися статутним капіталом, який не міг бути змінений у результаті емісії (чи анулювання) корпоративних прав. Натомість домінуюча роль відводилася таким антиринковим методам фінансування підприємств, як бюджетні дотації, субсидії, субвенції.

Сутність і проблеми формування власного капіталу

були і є предметом наукових досліджень вчених далекого зарубіжжя: Є. Ф. Бріггема, Н. Р. Холта, Ван Хорна, Дж. М. Ваховича, Е. Нікбахта, А. Гропеллі, Ф. Модільяні, М. Міллера, Ф. Лі Ченга, Дж. І. Фіннерті, Д. К. Шима, Дж. Г. Сигела, Б. Коласса, а також російських науковців: І. Т. Балабанова, В. Г. Белоліпецького, В. В. Ковальова, Г. Б. Поляка, Р. Г. Попової, О. С. Стоянової та інших. Належне місце в проведенні науково-теоретичного обґрунтування основ управління формування власного капіталу підприємства посідають праці вітчизняних вчених-економістів: М. Д. Білик, І. О. Бланка, М. В. Гридчини, Г. Г. Кірейцева, Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньової, В. П. Савчука, В. М. Суторміної, О. О. Терещенка та інших.

У науково-практичній літературі досить часто можна зустріти такі поняття, як «власний капітал», «додатковий капітал», «статутний капітал», «номінальний капітал». Для чіткого розуміння процесів, які будуть охарактеризовані далі, необхідно ідентифікувати ці поняття.

Поява поняття власний капітал в економічній термінології має об'єктивний характер, в основі якого лежить узагальнення багатовікової практики аналізу. Його історичний огляд вказує на глибоку генезу і широту підходів до трактування власного капіталу як економічної категорії. Серед науковців немає єдності щодо визначення поняття власний капітал. На наш погляд те, яке подає І. О. Бланк, найбільш чітко розкриває його сутність.

Власний капітал – це загальна вартість власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються для формування його активів. Розраховується сума власного капіталу як частина в активах, що залишається після вирахування його зобов'язань [1, с. 87].

Дослідження власного капіталу потребує з'ясування сутності капіталу. Найважливішими аспектами для цього є економічний, юридичний, обліковий (див. рис. 1).

Власний капітал, як і весь капітал, має юридичне і економічне значення. Перше полягає передусім в тому,

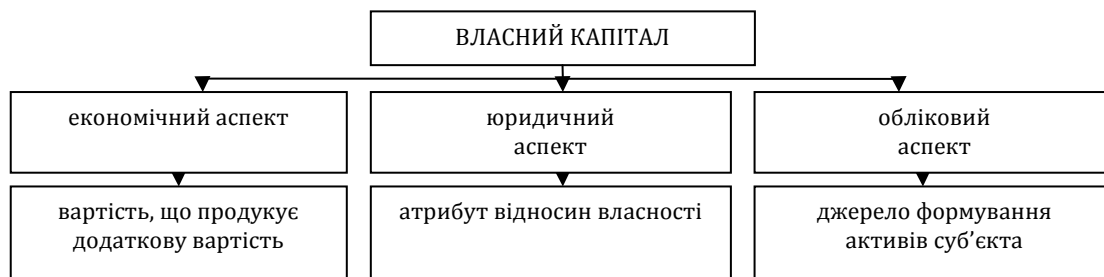


Рис. 1. Тракткування капіталу в трьох аспектах

що його розмір визначає межі мінімальної матеріальної відповідальності, які суб'єкт господарювання має за своїми зобов'язаннями. Друге – у забезпеченні підприємства власними фінансовими ресурсами, необхідними як для початку, так і для продовження реальної господарської діяльності. Розглядаючи економічну сутність, потрібно окреслити найважливіші характеристики капіталу, які полягають у тому, що він виступає основним чинником виробництва; характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять прибуток; використовується як головне джерело формування добробуту його власників; є головним виміром ринкової вартості підприємства. Його динаміка є важливим показником ефективності господарської діяльності.

Основними етапами руху власного капіталу є процес його створення, розподілу, використання й відтворення ресурсів у межах окремого підприємства.

Враховуючи економічну природу власного капіталу акціонерного товариства, в його структурі доцільно виділити складові: вкладений та накопичений капітал. Накопичений капітал підприємства – це приріст власного в процесі ефективної діяльності, до складу якого необхідно включати величину нерозподіленого прибутку, резерви прибутку, створені з метою наступної його капіталізації, та інший додатковий капітал.

Власний капітал класифікується за формою та рівнем відповідальності.

Класифікація власного капіталу за формою дозволяє визначити частину капіталу, який був інвестований засновниками; одержаний безоплатно; зароблений протягом звітного періоду. Класифікація за рівнем відповідальності дає змогу ранжувати капітал на юридично закріплений в установчих документах та нерегламентований як обов'язковий чинним законодавством.

Важливою проблемою є визначення величини й темпів накопичення власного капіталу. Поширеним є погляд, відповідно до якого питома вага власного капіталу повинна бути на рівні 50% фінансових ресурсів підприємства і більше всіх джерел фінансування підприємства. Лише в цьому випадку, на думку кредиторів, підприємство з більшою ймовірністю може погасити свої зобов'язання за рахунок власних коштів. Тому збереження капіталу на цьому рівні і є першочерговим завданням господарюючого суб'єкта.

Для більшості підприємств основним елементом власного капіталу є статутний (номінальний) капітал – сума вкладів власників підприємства в його активи за номінальною вартістю згідно із засновницькими документами. У відповідній статті балансу наводиться

зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Сума статутного капіталу, а також рішення про його збільшення або зменшення мають бути зареєстровані у Державному реєстрі господарських одиниць і за вартістю відповідати даним фінансової звітності, зокрема балансу. Це та сума капіталу, в межах якої засновники підприємства несуть матеріальну відповідальність перед його кредиторами. Саме тому зменшення статутного капіталу за наявності заперечень кредиторів не допускається [8, с. 31].

В окремих підприємств складовою власного капіталу є пайовий. Ця стаття передбачена для кредитних спілок, споживчих товариств, колективних сільськогосподарських підприємств, житлово-будівельних кооперативів, у яких статутний капітал формується за рахунок пайових внесків. Пайовий капітал – це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві відповідно до установчих документів для здійснення його господарсько-фінансової діяльності. Для забезпечення розвитку господарської діяльності підприємства пайовиками можуть вноситися додаткові пайові внески на добровільних засадах. При щорічному розподілі прибутку за рішенням зборів пайовиків на обов'язкові та додаткові пайові внески нараховуються дивіденди, які можуть бути зараховані на поповнення паю.

Важливими складовими власного капіталу є резерви, які можуть бути сформовані у формі додаткового (капітальні резерви) та резервного капіталу (резерви, створені за рахунок чистого прибутку).

У широкому розумінні до резервного капіталу належать усі складові капіталу, призначені для покриття можливих у майбутньому непередбачених збитків і втрат. У вузькому розумінні з резервним капіталом ідентифікується капітал, який формується за рахунок відрахувань з чистого прибутку і відображений за статтею балансу «Резервний капітал». В економічній літературі резерви підприємства прийнято класифікувати за такими ознаками:

- джерела формування;
- спосіб відображення у звітності;
- обов'язковість створення.

За джерелами формування резерви поділяють на:

- капітальні резерви – формуються за рахунок коштів власників та інших осіб (відображаються за статтями «додатковий вкладений капітал» та «інший додатковий капітал»);
- резервний капітал, сформований за рахунок

чистого прибутку підприємства (резервний капітал у вузькому розумінні);

- резерви, які створюються за рахунок збільшення витрат підприємства.

За способом відображення у звітності резерви поділяють на відкриті та приховані. Відкриті резерви можуть бути засвідчені в балансі за статтями «Додатковий капітал» та «Резервний капітал», а приховані резерви жодним чином не фігурують у балансі.

За обов'язковістю створення виокремлюють обов'язкові та необов'язкові резерви. Створення перших регламентується чинними нормативними актами. Останні ж формуються з ініціативи менеджменту підприємства та його власників. До обов'язкових резервів належать резерв сумнівних боргів і резервний капітал. Усі інші, наприклад резерв дивідендів, резерв виконання гарантійних зобов'язань, є необов'язковими.

Як бачимо, підприємства можуть спрямовувати на покриття збитків усі види резервів, а також за певних обставин – статутний капітал. Зрозуміло, що наперед на покриття збитків слід призначити нерозподілений прибуток (за його наявності). За вичерпання такого прибутку для таких цілей слід використати приховані резерви і резервний капітал, створений за рахунок прибутку. У разі дефіциту і цих джерел на погашення непокритих збитків можна спрямувати капітальні резерви (додатковий капітал). Останньою можливістю є спроба отримати санаційний прибуток у результаті зменшення статутного капіталу, про що йтиметься далі.

Згідно із законодавством України на кожному підприємстві, заснованому у формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо, повинен бути сформований резервний (страховий) капітал. Розмір цього капіталу регламентується засновницькими документами, але він не може бути меншим 25% статутного капіталу підприємства. Для акціонерних товариств мінімальна величина резервного капіталу повинна становити 15% акціонерного капіталу. Розмір щорічних відрахувань у резервний капітал також передбачається засновницькими документами, але не може бути меншим 5% суми чистого прибутку підприємств.

До так званих капітальних резервів, тобто резервів, які створюються за рахунок капіталу власників (чи інших осіб), належить додатковий капітал. Джерелом формування резервів не є господарська діяльність підприємства. Поняття додатковий капітал з'явилося у вітчизняній економічній практиці відносно недавно. Згідно з визначенням, яке наводиться у стандартах бухгалтерського обліку, додатковий капітал – це сума приросту майна підприємства, яка виникла в результаті переоцінки (індексації), безоплатно одержаних необоротних активів та від емісійного доходу. Вітчизняними нормативними актами не встановлено жодних обмежень щодо розмірів капітальних резервів.

Розрізняють додатковий вкладений капітал та інший додатковий капітал. Додатковий вкладений капітал характеризує суму емісійного доходу (різниця між продажною і номінальною вартістю реалізованих акцій), отриманого в результаті реалізації акціонерними товариствами власних корпоративних

прав. До складу іншого додаткового капіталу належать такі складові:

- інший вкладений капітал;
- дооцінка (уцінка) необоротних активів;
- вартість безкоштовно отриманих необоротних активів.

До іншого додаткового капіталу належить інший вкладений засновниками підприємств (крім акціонерних товариств) капітал, що перевищує статутний, раніше внесений такими засновниками без прийняття рішення про зміну розміру статутного капіталу. На нашу думку, до додаткового капіталу слід відносити також капітальний дохід у вигляді різниці між номінальною вартістю викуплених та анульованих корпоративних прав та ціною викупу. Природа цього доходу є такою самою, як і емісійного доходу. Окрім цього, до додаткового капіталу доцільно зараховувати суму перевищення курсу емісії конвертованих облігацій над їх номінальною вартістю.

До складу дооцінки (уцінки) необоротних активів належить сума дооцінки (уцінки) активів, яка проводиться у випадках, передбачених законодавством. Зазначимо, що дооцінку оборотних активів не можна розглядати як додатковий капітал підприємства, вона відображається за відповідними позиціями Звіту про фінансові результати.

До складу вартості безкоштовно отриманих необоротних активів вноситься вартість необоротних активів, безкоштовно одержаних підприємством від інших осіб. Вона вважається додатковим капіталом і зменшується на суму нарахованої амортизації, величина якої визнається доходом одночасно з її нарахуванням. Зауважимо, що безкоштовно отримані оборотні активи розглядаються як дохід підприємства і не можуть бути додатковим капіталом.

Ще одним елементом власного капіталу є нерозподілений прибуток (непокритий збиток). За цією позицією балансу відображається або сума прибутку, яка реінвестована у підприємство, або сума непокритого збитку. Для економічного аналізу нерозподілений прибуток враховується після сплати всіх податків, виплати дивідендів і відрахувань до резервного капіталу [8, с.43].

У структуру власного капіталу входить вилучений капітал, де відображається фактична собівартість відповідних корпоративних прав.

Абсолютна та відносна величини власного капіталу залежать від фінансових можливостей підприємства та обраної ним політики щодо його структури. Фінансування діяльності підприємства за рахунок власного капіталу є альтернативою до залучення позичкових коштів. Основні переваги і недоліки фінансування за рахунок власного капіталу пояснюються з огляду на його функції.

Основними функціями власного капіталу є:

1. Функція заснування та введення в дію підприємства. Власний капітал у частині статутного є фінансовою основою для запуску в дію нового суб'єкта господарювання.
2. Функція відповідальності та гарантії. Як уже було зазначено, статутний капітал є свого роду кредитним забезпеченням для кредиторів підприємства. Власному капіталу в пасиві відповідають чисті активи в активній стороні балансу. Чим більший власний капітал підприємства, зокрема статутний капітал, тим

більших збитків може зазнати підприємство без загрози інтересам кредиторів, отже, тим вищою є його кредитоспроможність.

3. Захисна функція. У той час, як попередня функція характеризує значення власного капіталу та статутного капіталу для кредиторів, захисна функція показує, яке значення має власний капітал для власників. Чим більший власний капітал, тим краще захищеним є підприємство від впливу загрозованих для його існування факторів, оскільки саме за рахунок власного капіталу можуть покриватися збитки підприємства. Якщо в результаті збиткової діяльності відбувається перманентне зменшення власного та статутного капіталу, то підприємство може опинитися на межі банкрутства.
4. Функція фінансування та забезпечення ліквідності. Внесками у власний капітал, разом зі спорудами, обладнанням, цінними паперами та іншими матеріальними цінностями, можуть бути грошові кошти. Вони можуть використовуватися для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості по позичках. Це, у свою чергу, підвищує ліквідність підприємства з одного боку та потенціал довгострокового фінансування – з іншого.

База для нарахування дивідендів і розподілу майна. Одержаний протягом року прибуток або розподіляється та виплачується власникам корпоративних прав у вигляді дивідендів, або тезаврується (спрямовується на збільшення статутного чи резервного капіталу). Нарахування дивідендів, як правило, здійснюється за встановленою ставкою відповідно до частки акціонера (пайовика) в статутному капіталі. Аналогічним чином відбувається розподіл майна підприємства у разі його ліквідації чи реорганізації.

Функція управління та контролю. Згідно із законодавством власники підприємства можуть брати участь в управлінні ним. Найвищим органом управління підприємством є збори акціонерів, які призначають керівні органи та ревізійну комісію. Фактичний контроль над підприємством здійснює власник контрольного пакета його корпоративних прав. Володіння контрольним пакетом дає можливість проводити власну стратегічну політику розвитку підприємства, формувати дивідендну політику, контролювати кадрові питання. Таким чином, статутний капітал забезпечує право на управління виробничими факторами та майном підприємства.

Рекламна (репрезентативна) функція. Солідний статутний капітал (власний капітал) підприємства створює підґрунтя для довіри до нього не тільки з боку інвесторів, а й з боку постачальників факторів виробництва і споживачів готової продукції. Крім того, підприємству із солідним власним капіталом набагато легше залучити кваліфікований персонал.

Отже власний капітал підприємства – це підсумок першого розділу пасиву балансу, тобто перевищення балансової вартості активів підприємства над його зобов'язаннями. Основними складовими власного капіталу є статутний капітал, додатковий і резервний капітал, нерозподілений прибуток. Відомості про розміри статутного і резервного капіталу містяться у статуті підприємства. Показник власного капіталу є одним з головних індикаторів кредитоспроможності

підприємства. Він – основа для визначення фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості та стабільності.

Основою управління власним капіталом підприємства є управління формуванням його власних фінансових ресурсів. З метою забезпечення ефективності управління цим процесом на підприємстві розробляється спеціальна фінансова політика. Політика формування власних фінансових ресурсів є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку.

Важливим чинником, який впливає на величину власного капіталу підприємства, є обсяг чистого прибутку (збитку) та порядок його використання (чи покриття) у звітному періоді. Базова інформація щодо цього міститься у звіті про фінансові результати та в рішенні зборів власників підприємства щодо порядку використання прибутку.

Список літератури

1. Бланк, И. А. *Управление капиталом [Текст]: учеб. курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, 2004. – 655 с.*
2. Бланк, И. А. *Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. курс / И. А. Бланк. – К.: Эльга, 2006. – 382 с.*
3. Герасимчук, З. В. *Финансовый менеджмент [Текст] / З. В. Герасимчук, И. М. Вахович // Навчальний посібник для студ. вищих навч. закл. Луцький держ. технічний ун-т. – Луцьк: Надстир'я, 2004. – 515 с.*
4. Гончаров, А. Б. *Финансовый менеджмент [Текст]: навч. посібник Харківський держ. економічний ун-т. / А. Б. Гончаров. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 237 с.*
5. *Финансовый менеджмент [Текст] : курс лекцій / М. М. Ермошенко, С. А. Ерохін, О. А. Стороженко І. О. Плужников, К. С. Горячев ; Національна академія управління. – К.: НАУ, 2004. – 506 с.*
6. Івахненко, В. М. *Курс економічного аналізу [Текст] / В. М. Івахненко: навч. – метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 263 с.*
7. Коваленко, Л. О. *Финансовый менеджмент [Текст] / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова – 2-ге вид.-Київ: Знання, 2005. – 456 с.*
8. Коробов, М. Я. *Финансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст] / М. Я. Коробов - 2-ге вид. – К.: ТОВ «Знання», 2001 – 378 с.*

РЕЗЮМЕ

Ногина Светлана, Шумикин Сергей, Костянян Сергей

Анализ структуры и функций собственного капитала предприятия

В статье рассмотрена структура собственного капитала и его функции, изучен механизм управления собственным капиталом предприятия, проанализированы показатели собственного капитала предприятия. Рассмотренная сущность собственного капитала предприятия и важные факторы, которые влияют на величину собственного капитала.

RESUME

Nogina Sveilana, Shumikin Sergiy, Kostanyan Sergiy
Analysis of structure and functions of equity companies

Own capital and its function structure are considered in the article. The mechanism of management of enterprise a property asset has been studied. There have been analyzed the indexes of property asset of enterprise. The essence of property asset of enterprise and important factors that influence the size of property asset are considered.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2012 р.

Світлана НОГІНА

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Сергій ШУМІКІН

кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Анна ТИЩЕНКО

Запорізька державна інженерна академія

РОЗРОБКА ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглядається ефективне управління дебіторською заборгованістю, яке полягає в мінімізації строків її інкасації. Обґрунтовується теза, що підприємство повинне перейти до активного управління дебіторською заборгованістю, зосередитися на розробці кредитної політики, а у разі простроченої дебіторської заборгованості використовувати основні форми рефінансування.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, факторинг, форфейтинг, інкасація дебіторської заборгованості.

У сучасних умовах у процесі виробничої діяльності підприємство не має можливості ефективно управляти дебіторською заборгованістю. Насамперед через те, що існує багато причин, які впливають на розмір дебіторської заборгованості, серед яких: покупці, які не прогнозують свій фінансовий стан у майбутньому; постачальники сировини і матеріалів, які не виконують своїх зобов'язань; затягування банками термінів здійснення платіжних операцій між підприємством та покупцями.

Дебіторська заборгованість відноситься до ліквідних активів, тобто належне управління дебіторською заборгованістю може прискорити грошовий потік та задовольняти необхідність підприємства у грошових коштах. Кінцевою метою управління дебіторською заборгованістю вважається збільшення оборотного капіталу, підвищення платоспроможності підприємства та ліквідності балансу.

Мета статті полягає у розробці та вдосконаленні етапів управління дебіторською заборгованістю, а також формуванні кредитної політики на підприємстві.

У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» вказано, що дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів, а дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [3]. Величина дебіторської заборгованості підприємства залежить від багатьох причин, таких, як:

- при зростанні обсягів виробництва та реалізації продукції на підприємстві, як правило, зростає і дебіторська заборгованість;
- при пільгових умовах розрахунків з покупцями залишки дебіторської заборгованості лише зростатимуть, підприємство має своєчасно

стягувати дебіторську заборгованість, таким чином зменшуючи розмір заборгованості покупців;

- фінансовий стан покупців, на який впливає в першу чергу економічна ситуація в країні, а тому підприємству необхідно проводити аналітичну роботу щодо кожного дебітора.

Таким чином, підприємству необхідно перейти до активного управління дебіторською заборгованістю, тобто не тільки аналізувати склад і структуру дебіторської заборгованості, а розробити ефективну політику кредитування покупців, яка буде спрямована на зростання прибутку на підприємстві.

Етапи управління дебіторською заборгованістю наведено на рис. 1.

Головним завданням ефективного управління дебіторською заборгованістю є зменшення її обсягу та строків інкасації заборгованості.

При управлінні дебіторською заборгованістю підприємство має вирішити наступне:

- формування певного кола потенційних дебіторів;
- інвестування дебіторської заборгованості, визначення розмірів інвестицій;
- розробка ефективної політики кредитування покупців;
- можливість прискорити стягування боргів з дебіторів за допомогою рефінансування дебіторської заборгованості.

У процесі розробки управління дебіторською заборгованістю на підприємстві рекомендується дотримуватися наступних етапів:

1. Удосконалення кредитної політики підприємства;
2. Формування та покращення принципів кредитної політики;
3. Розроблення процедури інкасації дебіторської заборгованості;
4. Застосування відомих форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Необхідно звертати більшу увагу саме на

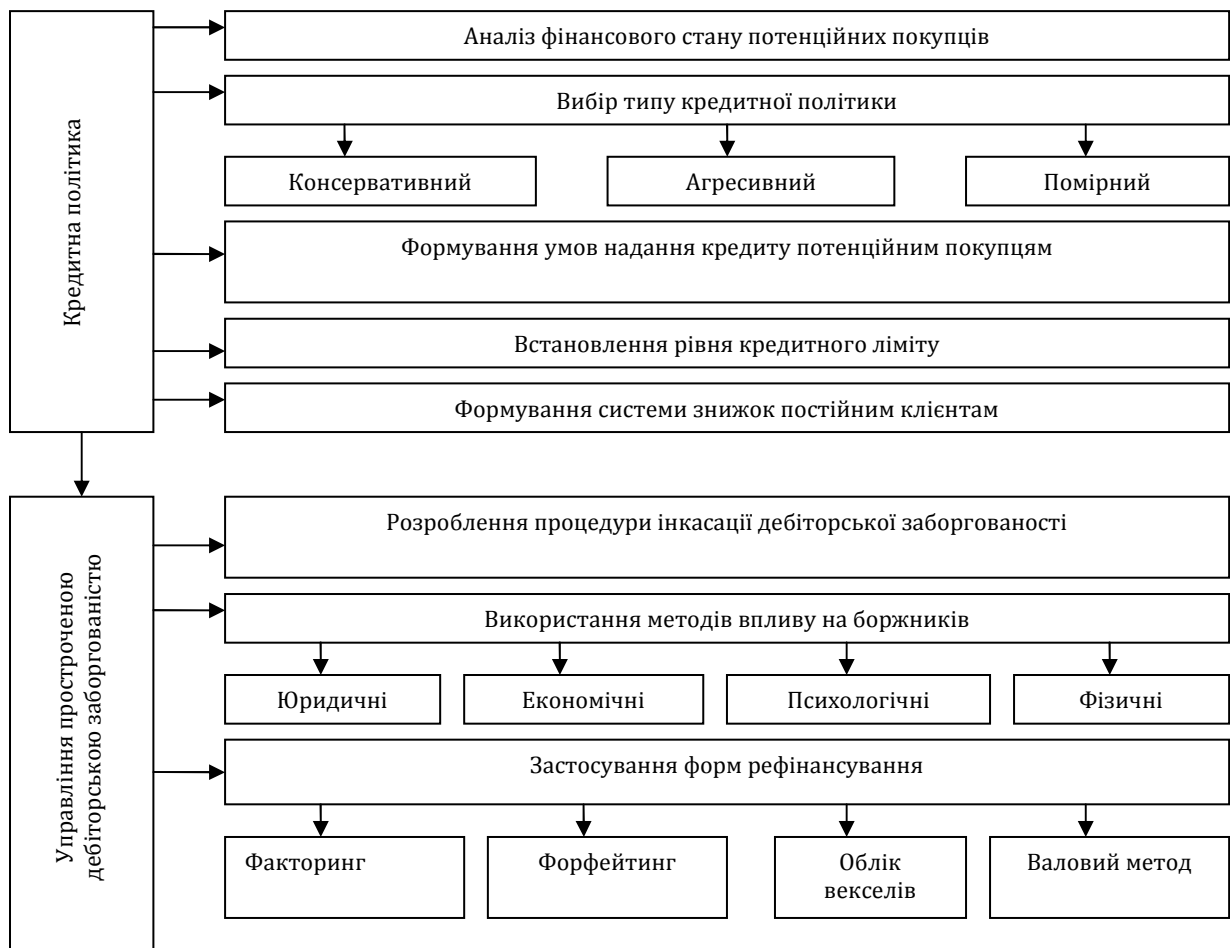


Рис. 1. Етапи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

формування та удосконалення кредитної політики підприємства, так як саме на базі кредитної політики будуть ухвалюватися рішення щодо надання кредитів покупцям, особливі умови знижок тощо.

До першого етапу розробки управління дебіторською заборгованістю належить удосконалення кредитної політики підприємства, яке містить:

- огляд надійності потенційних покупців, що повинен бути здійснений до надання кредиту;
- необхідність переглянути встановлений рівень кредитного ліміту як граничного рівня дебіторської заборгованості;
- можливість запропонувати більш ліберальний платіж, ніж зазвичай, для перевірених покупців.

Для постійних клієнтів підприємству необхідно розробити більш гнучкі умови кредитної політики та пом'якшити умови розрахунків.

Удосконалення кредитної політики на підприємстві дозволить розробити максимально індивідуальні умови надання кредитів дебіторам, але для цього потрібно провести аналіз платоспроможності та ліквідності потенційних покупців шляхом здійснення розрахунку загальноприйнятих показників: коефіцієнта загальної ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності, коефіцієнта швидкої ліквідності [2].

Умови надання кредиту потенційним покупцям продукції визначаються індивідуально, найбільший вплив мають саме термін придатності виготовленої

продукції, ціна виготовленої продукції, фінансовий стан клієнта.

Наступний етап управління дебіторською заборгованістю - це формування та покращення принципів кредитної політики. Тобто підприємство обирає той тип кредитної політики, який буде діяти стосовно покупця.

Розрізняють три типи кредитної політики підприємства відносно покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний [4, с. 165].

Агресивний тип кредитної політики спрямований на розширення кількості покупців продукції; встановлення більш тривалих строків погашення зобов'язань; встановлення вищого рівня розміру наданого кредиту; застосування менш жорсткої процедури інкасації дебіторської заборгованості. Таким чином, головною метою агресивної кредитної політики є збільшення прибутку за допомогою збільшення обсягу реалізованої продукції у кредит, хоча існує високий ризик неповернення кредитів.

Консервативний тип кредитної політики навпаки має на меті зниження кредитного ризику. Ця кредитна політика передбачає жорстку процедуру відбору покупців продукції підприємства за рахунок аналізу його фінансової звітності; зменшення строків погашення зобов'язань; встановлення рівня кредиту; застосування жорсткої процедури щодо інкасування дебіторської заборгованості. Дотримуючись такого типу кредитної політики, підприємство не матиме змоги отримати додатковий прибуток, але тим самим забезпечить мінімальний кредитний ризик.

Помірний тип кредитної політики передбачає орієнтацію на середній рівень ризику при реалізації продукції потенційним дебіторам. За допомогою реалізації помірної кредитної політики підприємство оберігає себе від можливих негативних наслідків, яких не уникнути при дотриманні консервативної та агресивної кредитних політик.

Обираючи тип кредитної політики, підприємству необхідно враховувати такі фактори, як: платоспроможність потенційних дебіторів; допустимий рівень кредитного ризику; кон'юнктура ринку; можливість збільшення обсягів виробництва продукції при розширенні обсягів її реалізації, використання відстрочки платежу; можливість стягнення заборгованості з покупців.

Також підприємству необхідно зважати на зовнішні та внутрішні фактори. До зовнішніх факторів відносять: рівень інфляції в країні; процентні ставки по кредитах у банках; кризу неплатежів.

До внутрішніх факторів зараховують: цілі підприємства; фінансовий стан підприємства; попит на вироблену продукцію; практика застосування санкцій та штрафів за несвоєчасну сплату.

На цьому ж етапі формуються основні принципи згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості [4, с. 166].

На цьому етапі підприємство також формує умови надання кредиту потенційним покупцям виробленої продукції. Останні визначаються на основі фінансового стану та платоспроможності. Для прийняття рішення щодо надання кредиту та умов цього кредиту необхідно розробити стандарти оцінки потенційних покупців. Слід враховувати не тільки платоспроможність покупця, але і його репутацію, термін існування цієї організації, гранично допустимий рівень дебіторської заборгованості на підприємстві тощо. Для заохочення покупців за швидку оплату надісланій продукції необхідно впровадити систему знижок, що в майбутньому слугуватиме ефективним інструментом швидкого повернення коштів підприємству.

Наступний етап управління дебіторською заборгованістю – розроблення процедури інкасації дебіторської заборгованості, який містить формування заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, яка не відбулася своєчасно. Ці заходи спрямовуються на покупців, що порушили умови сплати за продукцію, або допустили прострочення граничного терміну сплати.

Основним завданням управління дебіторською заборгованістю є зменшення обсягів дебіторської заборгованості та своєчасна інкасація боргу.

Підприємство має право використовувати наступні методи управління дебіторською заборгованістю:

- юридичні, тобто підприємство може звернутися до суду та подати позов на клієнта;
- економічні, які включають: штрафні санкції, передача майна в заставу, припинення постачання

продукції ненадійним клієнтам;

- психологічні, такі як: дзвінки, листи, факс на підприємство з метою нагадування про борг, розповсюдження інформації про ненадійних покупців, що загрожує репутації клієнта;
- фізичні, тобто арешт майна дебітора.

Підприємству необхідно розробити процедуру стягнення боргу з клієнтів, яка має містити:

- нагадування клієнту про борг, суму боргу та терміну її прострочення;
- з'ясування причини несплати боргу;
- листовне прохання погасити борг до певного періоду;
- надсилання листа, завіреного юридично, про можливість звернення до суду у разі непогашення боргу;
- звернення до суду при значній сумі заборгованості.

Останнім етапом управління дебіторською заборгованістю є застосування відомих форм її рефінансування. Метою використання форм останньої є прискорення розрахунків дебіторів з підприємством за своїми боргами. Мається на увазі, що дебіторська заборгованість буде переведена в грошові кошти або цінні папери, тобто перетворена у форми оборотних коштів підприємства. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості вважаються: факторинг, облік або продаж векселів, форфейтинг.

Обираючи форму рефінансування, підприємству необхідно зважати на те, що:

- витрати на проведення рефінансування не повинні перевищувати очікуваний дохід від поверненого боргу;
- при перевищенні інфляційних витрат при затримці платежу над витратами на проведення рефінансування цю операцію проводити недоцільно.

Факторинг – це операція, яка передбачає продаж дебіторської заборгованості фінансовим посередникам, таким як: факторингові компанії або банки. У якості прибутку банк або факторингова компанія отримує комісійні від підприємства, яке передало право отримання грошей від дебітора. Комісійна плата складає певний відсоток від суми платежу, а також залежить від ризикованості проведеної операції, платоспроможності покупця, строків заборгованості.

На сучасному етапі факторинг як метод управління дебіторською заборгованістю не набув достатньо широкого використання, а методами впливу все ще залишаються проведення переговорів з боржниками, застосування санкцій, припинення поставки продукції, та, звернення з позовом до суду.

Факторинг як метод управління дебіторською заборгованістю має низку переваг:

- підвищення платоспроможності та репутації підприємства через проведення швидкого розрахунку з кредиторами;
- відсутність вилучення оборотних коштів у дебіторську заборгованість;
- прискорення оборотності коштів;
- покращення стосунків з клієнтами – майбутніми дебіторами.

Зміст обліку або дисконту векселів полягає в тому, що банк, придбавши вексель за іменним

індосаментом, терміново його оплачує пред'явнику, а платіж отримує тільки з настанням зазначеного у векселі терміну погашення [1, с. 372].

Сутність дисконту векселів полягає у їх реалізації на фінансовому ринку. При реалізації векселя банк здійснює операцію з переведення комерційного кредиту в банківський. Платою за реалізацію векселя є певний відсоток від номінальної вартості векселя.

Форфейтинг - це операція, яка здійснюється за допомогою трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. У цьому випадку продаж боргу, оформленого обіговими документами (перевідним векселем або перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у разі, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним [1, с. 373]. Банк при виконанні цієї операції бере плату у вигляді дисконту (знижки з ціни). По суті форфейтинг об'єднує елементи факторингу і обліку векселів [4, с. 167].

Форфейтингові операції застосовуються здебільшого у випадку операцій, пов'язаних з продажем та вивезенням продукції за кордон, тобто при експортних взаємозв'язках. Недоліком є висока вартість останніх, а перевагою – те що експортер має можливість негайно отримати грошові кошти через облік векселів.

Підприємство має можливість використовувати й інші методи рефінансування, до яких належить зарубіжний або, як його ще називають, валовий метод. Сутність його полягає в особливих умовах розрахунку, а саме те, що підприємство надає покупцям знижки, які діють до певного періоду часу. І якщо покупці сплачують за відвантажену продукцію в той час, коли знижка вже не діє, розмір цієї знижки стає розміром штрафу, який необхідно сплатити підприємству. За допомогою цього методу підприємство і зовсім може уникнути появи дебіторської заборгованості, так як покупці будуть намагатися сплатити до закінчення дії знижки.

У ході дослідження були розглянуті питання, пов'язані з етапами управління дебіторською заборгованістю. Для ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємству необхідно контролювати погашення дебіторської заборгованості, визначити коло сумлінних платників, застосовувати форми рефінансування для вивільнення грошових коштів, застосовувати кредитну політику щодо окремих покупців та своєчасно інкасувати дебіторську заборгованість. Перспективним є дослідження методів рефінансування та інкасації дебіторської заборгованості.

Список літератури

1. Курта, Н.В. Сучасні проблеми управління дебіторською заборгованістю [Текст] / Н.В. Курта // Держава та регіони. – 2008. – № 6. – С. 370-373.
2. Механізм управління дебіторською заборгованістю в кризових умовах: зьомя Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Україна наукова» [Текст] / О. В. Боровицька. – К.: КНТЕУ, 2010.
3. Дебіторська заборгованість [Текст] : П(С)БО № 10, затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р., № 237.

4. Рибалко, О.М. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю [Текст] / О.М. Рибалко, М.Б. Сичова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. - №1(9). – С. 164-168.

РЕЗЮМЕ

Ногина Светлана, Шумикин Сергей, Тищенко Анна
Разработка политики управления дебиторской задолженностью на предприятии

В статье рассматривается эффективное управление дебиторской задолженностью, которое заключается в минимизации сроков ее инкасации. Обосновывается тезис, что предприятие должно перейти к активному управлению дебиторской задолженностью, сосредоточиться на разработке кредитной политики, а в случае просроченной дебиторской задолженности использовать основные формы рефинансирования.

RESUME

Nogina Svitlana, Shumikin Sergiy, Tyschenko Anna
Policy-making in the receivables management company

The article deals with the effective management of accounts receivable, which is to minimize the timing of its collection. There has been substantiated the thesis that the company should now go to accounts receivable management, focus on the development of monetary policy, and in case of overdue receivables to use the basic form of refinancing.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2012 р.

Світлана НОГІНА

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Сергій ШУМІКІН

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Олена ШЕВЧЕНКО

Запорізька державна інженерна академія

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто економічну сутність та особливості оборотних засобів підприємства. Особлива увага звернена на формування, використання та управління останніми.

Ключові слова: оборотні засоби, джерела формування оборотних засобів, управління оборотними засобами, ризик, ефективність.

У сучасних умовах конкурентного ринку ефективне управління основними економічними процесами: формуванням та використанням оборотних засобів в операційній діяльності, вирішує низку питань стратегічного розвитку підприємства і забезпечує кінцеві результати господарської діяльності.

Більшість вітчизняних підприємств не в змозі витримати жорстоку конкуренцію та досягти високого чи хоча б достатнього рівня доходності через нестачу обігових коштів, потоків оборотних засобів.

Проблема оцінки рівня забезпеченості підприємств оборотними засобами, джерел їх фінансування, визначення ефективності використання та їх якісного нормування дуже складна та актуальна з позиції прийняття стратегічних управлінських рішень на кожному підприємстві.

Вітчизняні та зарубіжні економісти В. Т. Андрійчук, Г. Ф. Білоусенко, А. Д. Василик, М. В. Володькіна, Л. А. Демчик, К. В. Ізмайлова, Я. Н. Кагнер, Г. Г. Кірейцев, М.Я.Коробов, Л. А. Лігоненко, А. М. Мороз, А. М. Поддєрьогін, Р. А. Слав'юк та інші зробили значний внесок у визначення стратегії використання оборотних засобів.

Слід зазначити, що основною метою нашої статті є аналіз формування, використання та управління оборотними засобами. При цьому потрібно визначитись з розумінням поняття.

Більшість економістів вважають, що оборотні засоби – засоби, що перебувають у розпорядженні підприємства і можуть бути переведені в готівку протягом одного виробничого циклу або року. Оборотні засоби включають запаси матеріалів, залишки готової продукції, дрібне знаряддя з тривалістю використання не менше одного року, а також готівку; грошові засоби, вкладені у виробничі оборотні й обігові фонди, джерелами утворення яких є власні й прирівняні до них позикові й залучені засоби [3, с.132].

Ритмічність, злагодженість і висока результативність роботи підприємства багато в чому

залежать від його забезпеченості оборотними засобами. Так нестача засобів, що авансуються на придбання матеріальних запасів, може привести до скорочення виробництва, невиконання виробничої програми.

Формування оборотних засобів підприємства пов'язане зі створенням власного оборотного капіталу, підтримки безперервного процесу його кругообігу.

Джерела формування оборотних засобів у цьому процесі капіталу не розрізняються, але система їх формування впливає на швидкість обороту, уповільнюючи або прискорюючи його.

Джерела формування оборотних засобів себе поділяються на (рис. 1):

- власні;
- позикові;
- додатково залучені.

Характер джерел формування і принципів різного режиму власних та позикових оборотних коштів є вирішальними факторами, що впливають на ефективність використання оборотних активів і всього капіталу.

Основним показником структури оборотних засобів на підприємстві вважається частка власного та залученого капіталів. Кожна галузь має свої показники структури капіталу, що залежать від особливостей господарської діяльності, технологічного обладнання, умов конкуренції, тривалості виробничого циклу та ін.

У різних країнах використовуються різні співвідношення між власним і позиковим капіталом. У США застосовують співвідношення 40/60, у Японії – 30/70 [1, с. 213].

Необхідність у власному капіталі зумовлена вимогами самофінансування підприємства. Треба пам'ятати, що фінансування діяльності тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідне. Підприємства зацікавлені у залученні позикових засобів. Отримавши їх під менший відсоток, ніж рентабельність капіталу, можливо розширити виробництво, підвищити прибуток.

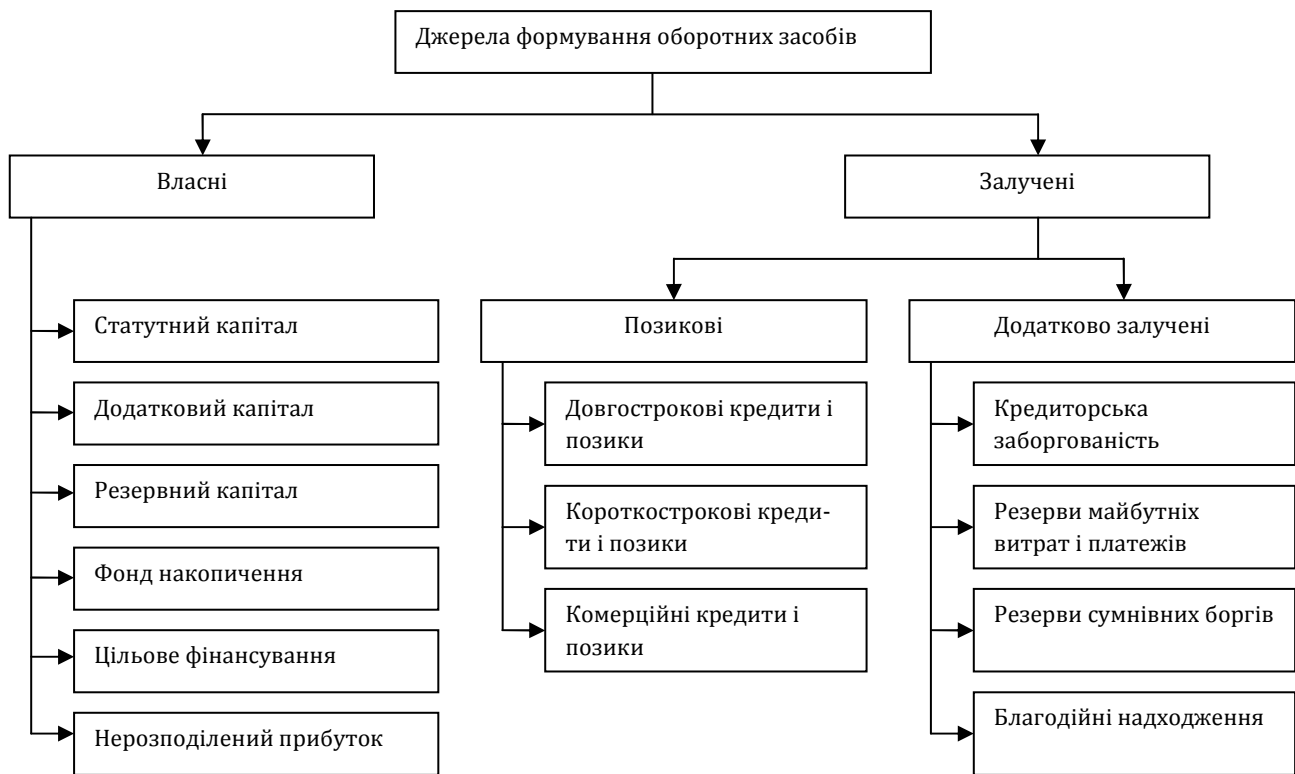


Рис. 1. Джерела формування оборотних засобів

Механізм формування та використання оборотних засобів має вплив на рух виробничого процесу та виконання фінансових планів.

Система управління оборотними засобами - це система цілеспрямовано організованих взаємодій між об'єктом та суб'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них численних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [5, с. 127].

Управління оборотними засобами є комплексом заходів, що спрямовані на забезпечення умов оптимізації та безперервності процесу їх обороту, формування достатнього їх обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання.

Раціональне управління оборотними засобами передбачає їх оптимізацію з огляду на потреби. Тобто залежно від галузі діяльності підприємство самостійно визначає розмір оборотних активів [6, с. 4].

Останньому необхідно періодично оцінювати свої потреби в оборотних засобах, бо існують ризики, пов'язані як з нестачею, так і з надлишком оборотних засобів.

Ризики, пов'язані із нестачею оборотних засобів:

- затримки в постачанні сировини та матеріалів і, як наслідок, збільшення тривалості виробничого циклу і зростання витрат;
- зниження об'ємів продажу через недостатні запаси готової продукції;
- додаткові витрати на вирішення питань фінансування.

Ризики, пов'язані із надлишком оборотних засобів:

- фізичне псування або моральне старіння;
- зростання витрат на зберігання надлишків запасів;
- відмова оплати боржниками або їх банкрутство;
- банкрутство банків, у яких зберігаються грошові засоби;
- збільшення податку на майно через більш високий об'єм товарно-матеріальних запасів і готової продукції;
- падіння реальної вартості дебіторської заборгованості та грошових засобів через інфляцію [2, с. 204].

Основними завданнями управління оборотними засобами на підприємстві є [3, с. 88]:

- організація та оцінка управління матеріальними та фінансовими потоками на підприємстві;
- виявлення оптимальної потреби в оборотних засобах;
- виявлення співвідношення джерел формування оборотних засобів;
- організація управління операційною та фінансовою діяльністю, що забезпечує конкурентоспроможність.

Існують певні стратегії управління оборотними засобами.

Стратегія управління оборотними засобами - це спосіб їх формування та використання. Розрізняють наступні види:

1. Ідеальна стратегія - поточні активи фінансуються за рахунок поточних зобов'язань. З позиції ліквідності ця модель є найбільш ризикованою, оскільки у випадку одночасного висування кредитором всіх вимог підприємство буде змушене розпродавати частину своїх основних засобів.
2. Агресивна стратегія полягає у фінансуванні на

довгостроковій основі необоротних активів і постійної частини оборотних активів. Змінна частина оборотних активів повністю покривається за рахунок короткострокової заборгованості. Ризик, пов'язаний з агресивною стратегією, високий. Останню може дозволити собі лише підприємство, яке не має проблем з поновленням короткострокових кредитів або з отриманням комерційних кредитів від постачальників.

3. Консервативна стратегія полягає у фінансуванні майже всіх активів за рахунок довгострокових джерел. Як правило, консервативна стратегія застосовується на початкових стадіях існування підприємства за умови достатньої величини капіталу власників підприємства і доступності довгострокових кредитів для інвестиційного фінансування.
4. Компромісна стратегія полягає у фінансуванні необоротних активів, постійної частини оборотних активів і приблизно половини змінної частини оборотних активів за рахунок довгострокових джерел. Інша частина оборотних активів фінансується на короткостроковій основі. Модель є найбільш реальною, проте в окремі періоди підприємство може мати зайві оборотні активи, що зменшує їх прибутковість.

Управління оборотними засобами постійно потребує дослідження й прогнозування обсягу його оборотних активів. Прогнозування найкраще підходить для визначення величини оборотних активів підприємства на наступні роки [4, с. 99].

Процес прогнозування складається з наступних етапів:

- 1) Визначення завдання – формується об'єкт прогнозу, визначається мета і завдання;
- 2) Визначення структури об'єкта.
- 3) Збір інформації про об'єкт.
- 4) Вибір методу прогнозування та алгоритму прогнозу.
- 5) Презентування результатів прогнозу.

Прогноз вказує на можливість того чи іншого шляху розвитку в майбутньому, дає інформацію для вирішення проблеми вибору методів планування.

Якісне планування та нормування оборотних засобів удосконалює процес формування власних оборотних коштів. Шляхом нормування визначається мінімальний розмір оборотних засобів, який необхідний для забезпечення безперервного й нормального функціонування виробництва. Важливим моментом у нормуванні є об'єктивний розрахунок індивідуальних нормативів. Значення нормування оборотних коштів полягає у наступних засадах.

1. Правильність визначення їх нормативу забезпечує безперервність процесу виробництва.
2. Здатність до ефективного використання на кожному підприємстві.
3. Від встановленого нормативу залежить виконання плану виробництва, реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності [7, с. 12].

При методиці нормування повинно застосовуватись правильне та чітке визначення нормативів, з мінімальною трудомісткістю їх розрахунків.

Унаслідок ефективного управління оборотними засобами в різних їх формах підприємство досягає фінансової та технологічної рівноваги у процесі його стратегічного розвитку.

Наслідком впровадження ефективної політики управління оборотними активами мають стати:

- забезпечення безперервної та прибуткової роботи підприємства;
- зниження витрат на фінансування активів;
- прискорення обороту;
- максимізація прибутку підприємства;
- збереження ліквідності.

Можна зробити висновок, що для ефективної роботи підприємства потрібно постійно оптимізувати структуру та обсяг виробничих запасів, контролювати та звести до мінімуму витрати на їх зберігання, обслуговування. Завдяки цьому можливе підвищення платоспроможності підприємства, адже ефективне управління оборотними засобами забезпечує для підприємства технологічну та фінансову стійкість.

Список літератури

1. Любушина, Н. П. *Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] : навчальний посібник / Любушина Н.П. – М. ЮНИТИ, 1999. – 473 с.*
2. Чернов, В. А. *Финансовая политика организации [Текст] : учеб. пособие / Чернов В.А. — М.: ЮНИТИ, 2003. — 247 с.*
3. Лиса О. В. *Особенности визначення потреби підприємства в оборотному капіталі [Текст] / О. В. Лиса. – Д.: ДНУ, 2006. – С. 603.*
4. Гуткевич, С. О. *Управління економічними ресурсами підприємства [Текст] : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / С. О. Гуткевич, О. І. Шаманська. – М. ЮНИТИ 2009 – 314 с.*
5. Бандурка, О. М. *Фінансова діяльність підприємств [Текст] : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов. – К. : Либідь, 2002. – 383 с.*
6. Шегда, А. В. *Економіка підприємства [Текст] : підручник / А. В. Шегда. – К. : Знання, 2006. – 614 с.*
7. Григор'єва, Т. Ю. *Управління оборотними засобами підприємства [Текст] : підручник / Т. Ю. Григор'єва. – К.: Либідь, 2010.*

РЕЗЮМЕ

Ногина Светлана, Шумикин Сергей, Шевченко Елена

Управление оборотными средствами предприятия

Рассмотрена экономическая сущность и особенности оборотных средств на предприятии. Особое внимание уделялось формированию, использованию и управлению оборотными средствами.

RESUME

Nogina Svitlana, Shumikin Sergiy, Shevchenko Olena
Management of working capital of enterprise

We have considered the economic essence and characteristics of working capital in the enterprise. Particular attention has been paid to the formation, exploitation and management of working capital.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2012 р.

ЗАГАЛЬНА МЕТОДОЛОГІЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Обґрунтовано необхідність дослідження ефективності засобів масової комунікації. Визначено особливість цілей підприємств із соціально необхідним результатом діяльності. Розглянуто сутність та складність оцінки ефективності суб'єктів інформаційної сфери. Узагальнено дієві методи та показники оцінки соціально-необхідної діяльності. Визначено поняття "ефективність підприємств засобів масової інформації".

Ключові слова: інформація, інформаційна сфера, соціальна ефективність, засоби інформації, засоби комунікації, економічна ефективність.

Будь-яка діяльність у сучасних умовах розвитку економіки потребує оцінки її ефективності. Проте мета й характер діяльності численних підприємств та організацій різні. За цією ознакою їх поділяють на комерційні, що функціонують і розвиваються за рахунок власних коштів, некомерційні, існування яких визначається суспільними потребами та забезпечується, як правило, через державну власність, і багатоаспектні, що поєднують соціальну функцію і комерційну складову. Методологія визначення фінансово-економічної ефективності підприємницьких структур її аналізу достатньо розвинута [1, с. 14], проте соціально-спрямована діяльність, а особливо тих організацій, що можуть шляхом комерційної складової залучати кошти та реалізують потрібні функції для нормального розвитку суспільства, не отримала відповідного методологічного підґрунтя. На це вказують фахівці і на науковому [2, с. 473], і на практичному рівнях [3, с. 247].

Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємств багатоаспектного спрямування потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, державних органів, а в частині виконання соціальних функцій ---є запорукою стабільного суспільного розвитку. Разом з цим стабільний економічний розвиток висуває нові вимоги до підприємств інформаційної сфери, до інформаційних продуктів та послуг. Об'єктивна необхідність у формуванні теоретичних та прикладних методологічних основ визначення ефективності діяльності підприємств інформаційної сфери в сучасних умовах визначила актуальність досліджуваної проблеми, її мету та завдання.

Метою роботи є розробка рекомендацій щодо вдосконалення методології визначення ефективності діяльності підприємств інформаційної сфери як важливої передумови надання широким верствам населення інформаційних послуг та продуктів з метою максимального задоволення їх інформаційних потреб.

Для реалізації мети дослідження сформовано і розв'язано такі завдання, як дослідження теоретичної сутності та методичних підходів оцінки ефективності

діяльності підприємств комерційного спрямування; уточнення фактично-діючого інструментарію та прийомів визначення фінансово-економічної ефективності діяльності підприємств інформаційної сфери.

Ефективність підприємств засобів масової інформації визначається на основі оцінки їх діяльності. Оцінка - це характеристика якісної та кількісної сторони ступеня досягнення певних цілей підприємства, які у свою чергу повинні відповідати запитам та вимогам розвитку суспільства. Це обумовлено цінністю створеного блага для визначеного в часі стану суспільного розвитку та здатністю цільової аудиторії споживати запропонований товар, якщо він відповідає запитам. Способом оцінки досягнення цілей, мірою виступає ефективність, яка відбивається в низці методів її визначення та переліку показників. Таким чином, діяльність засобів масової інформації оцінюється саме через їх ефективність.

Ефективність - не просто який-небудь результат, а тільки той, що точно відображає досягнення мети, цілей [4], які ставилися перед засобом інформації в процесі створення та поширення останньої, та порівнюється з витратами або використаними фондами чи ресурсами. Результативність роботи державних підприємств, які скеровані на забезпечення соціальної задоволеності через виробництво продукту та надання послуг і разом з тим мають можливість отримувати доходи від господарсько-фінансової діяльності, необхідно розглядати з двох позицій: фінансово-економічні результати діяльності [5] та рівень задоволення соціальних потреб [7; 8].

Напрями оцінки підприємств, у тому числі і організацій державного сектора масової інформації, взаємопов'язані, оскільки саме фінансово-економічна забезпеченість виступає передумовою повноцінної реалізації суспільної спрямованості. Тільки фінансово-економічних розрахунків недостатньо для того, щоб врахувати ті результати діяльності державних підприємств, які не підлягають математичному аналізу, оскільки функції держави як власника майна, суб'єкта підприємницької діяльності в особі державних підприємств далеко не обмежуються

зароблянням грошей, а соціальний аспект питання неможливо однозначно визначити на основі бухгалтерських форм балансів і звітів [9, с. 22]. Проте соціальна задоволеність державним або суспільним інформаційним товаром неможлива, коли економічні позиції таких підприємств недостатні, щоб повноцінно конкурувати з акціонерним або приватним капіталом на інформаційному ринку. Тому важливо досліджувати, перш за все, фінансово-економічні складові ефективності діяльності засобів інформації.

Визначено, що посилення соціальної спрямованості має стати найголовнішою ознакою соціально-економічного розвитку України [10, с. 44]. У контексті цього твердження ефективний розвиток суспільно-спрямованих засобів масової інформації стає найголовнішим завданням в інформаційній сфері. Серед великої кількості засобів інформації фактично тільки державні підприємства мають своїм основним завданням виконувати соціальну функцію мас-медіа щодо інформаційного забезпечення усіх верств населення, а в першу чергу – найменш соціально захищених. Відсутність визначення функціональної залежності фінансово-економічного потенціалу разом з можливостями його реалізації і соціального спрямування веде до уповільненого розвитку державних та комунальних підприємств засобів масової інформації в Україні.

У багатьох європейських країнах створено окрему інформаційних підприємств, які мають на меті реалізацію суспільної функції. В Україні з різних причин такої системи не створено, тому необхідно в контексті ефективності реалізації їх функцій розглядати перш за все державний сектор мас-медіа.

Ефективність як економічна категорія показує співвідношення між результатами та витратами на їх досягнення. Однакова кількість витрат може проносити неоднакові результати. І не обов'язково очікування завжди перевищать суми витрат на їх досягнення. Передумовою визначення фактичної оцінки ефективності діяльності підприємства є необхідність вираховування суми витрат, які дали можливість одержати бажаний результат. Такими витратними елементами типового виробничого процесу визначаються засоби праці, предмети праці, робоча сила. Головним чином процес виробництва чи надання послуг визначає фінансову спроможність або економічну міцність підприємства, організаційні, управлінські, технологічні та інші фактори у вигляді нематеріальних ресурсів. Для оцінки витрат потрібно брати оцінку всіх без винятку елементів.

Визначення ефективності виробництва чи надання послуг зводиться до його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції та наданих послуг у натуральному або вартісному виразі за умови відповідності їх суспільним запитам. Розмір цих результатів є ефектом і не дає можливості робити висновки про ефективність або неефективність діяльності. Для цього необхідне співвіднесення із витратами на отримання доходів (прибутку). Загальна методологія визначення ефективності формалізована співвідношенням ефекту (результату) та витрат (ресурсів) з обов'язковою умовою оцінки суспільно необхідного продукту та діяльності.

Таким чином ефективність підприємства засобів масової інформації – комплексний показник, який визначає раціональність використання основних,

оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів з урахуванням вартості нематеріальних активів протягом визначеного відрізка часу на створення суспільно необхідної інформаційної продукції або послуги.

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства (організації) методологічно пов'язаний передусім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників [2, с. 468].

Аналіз показав, що систему показників ефективності виробництва та надання послуг умовно розподіляють на п'ять груп. У межах першої оцінюють ефективність використання основних фондів, яка визначається такими головними показниками: фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів. У деякі розрахунки вводять коефіцієнт інтенсивного використання обладнання та його змінності. До другої групи включають ефективність використання оборотних фондів, яка визначається коефіцієнтом оборотності, коефіцієнтом завантаження, тривалістю обороту, рентабельністю оборотних фондів. На третьому етапі розраховується ефективність використання трудових ресурсів такими показниками, як продуктивність праці, трудомісткість продукції, фондоозброєність. Четверта група формується показниками ефективності використання капітальних вкладень або інвестицій. До них відносять: коефіцієнт ефективності капітальних вкладень (інвестицій), термін окупності інвестицій. У межах п'ятої групи узагальнюють ефективність діяльності підприємства загалом нормою прибутковості та рентабельністю продукції. У деяких розрахунках використовується коефіцієнт ефективності застосовуваних ресурсів та економічної ефективності.

Крім того, ефективність діяльності підприємств інформаційної сфери або впливові фактори може бути досліджено за допомогою окремих методів формалізації, наприклад імітаційного моделювання, статистичних методів. Вони дозволяють будувати моделі процесів, визначати функціональну залежність опосередкованих впливів. Такі моделі доцільно випробувати в часі як для одного дослідження, так і для їх серії. При цьому результати визначатимуться випадковим характером процесів.

Будь-яка діяльність на всіх етапах її розвитку зіштовхується з об'єктивною необхідністю поліпшення ефективності. Вирішальним фактором виступає попит, який важко визначити, коли йдеться про інформаційний продукт чи послугу без прямого уречевлення. Соціально-культурна сфера характеризується в економіці неречовинним характером результатів праці [11, с. 33]. Саме підприємства культурної сфери в широкому сенсі цього поняття уміщують засоби масової інформації [11, с. 368]. Аналіз показав, що для визначення соціальної ефективності підприємств інформаційної сфери необхідне застосування соціологічних методів досліджень для вивчення громадської думки через проведення порівнянь, складання рейтингів.

У найзагальнішому вигляді соціологічне дослідження визначається як система логічних послідовних і методологічних, методичних і організаційно-технічних процедур, пов'язаних єдиною метою: отримати достовірні дані для того, щоб потім використати їх у практиці управління різними

сферами суспільного життя. Серед методів отримання таких даних є соціологічне опитування – найбільш поширений метод, за допомогою якого отримують майже 90% всього соціологічного матеріалу [12, с. 243]. Він скерований на ті сторони процесу, які приховані від зовнішнього погляду. Основа методу – пізнання і прийняття дослідником, як незалежних від людей, об'єктивно діючих законів, властивостей, зв'язків, що визначають функціонування і розвиток дійсності, а його сутність – засновані на знанні законів прийоми дослідження [13, с. 13].

На всі процеси, пов'язані з формуванням громадської думки та суспільної оцінки певних подій та явищ, визначально впливає розвиненість самого суспільства. Вона ж у свою чергу визначає попит на інформацію, на форму її представлення та подання і в такий спосіб регулює розвиток самих засобів інформації. Ефективність, ціль і форма використання речовини, енергії й інформації остаточно залежить від характеру суспільства, від властивої йому системи суспільних відносин [14, с. 4].

Суспільна оцінка діяльності телерадіомовних підприємств безпосередньо пов'язана з ефективністю їх дії. Для визначення ефективності роботи журналістики існує ціла низка наук, тому в межах однієї парадигми з'ясувати повну ефективність неможливо. Для цього потрібна злагоджена робота представників різних галузей науки про інформаційну діяльність. Найбільша частка роботи в цьому напрямку зосереджена на соціології журналістики. Аналіз показав, що питання ефективності – це перш за все розрахунок впливу кожного кроку діяльності підприємств інформаційної сфери на кінцевий результат – задоволення потреб різних прошарків аудиторії ЗМІ. Щоб інформаційна продукція та інформаційна послуга були ефективнішими, треба всебічно досліджувати аудиторію та її ставлення як до суб'єктів інформаційної діяльності (засобів комунікації), так і до засобів інформації. На єдності кількісної і якісної сторін ефективності засобів інформації формуються методи визначення дієвості. Найпоширеніші з них – спостереження та опитування.

Питання суспільної оцінки є складовою частиною проблеми визначення громадської думки, оскільки остання охоплює більше коло суспільних відносин. Дослідження громадської думки – це своєрідний спосіб з'ясування процесів наявної реальності, у тому числі – і суспільної оцінки діяльності підприємств інформаційної сфери. Використання соціологічних методів дозволяє забезпечити репрезентативність відомостей про функціонування громадської думки, зміни її стану; регулярність отримання відомостей у часі; оперативність їх обробки і аналізу; зіставлення даних про громадську думку, отриманих у різний час і різними способами; достатньо високу надійність інформації; задану глибину відбиття тощо.

Водночас соціологія громадської думки загалом має й помітні недоліки, які викривляють об'єктивність процесу визначення оцінки інформаційного продукту та послуги. Наприклад, недоліком анкетування та інтерв'ювання є те, що часто в них фіксується суб'єктивна думка, яка залежить від психологічного стану реципієнта в момент опитування.

Одним із різновидів методу опитування є метод експертних оцінок. Головною його особливістю, яка відрізняє від масового опитування, є залучення як респондентів осіб, найбільш компетентних у

досліджуваній царині, тобто експертів. За масових опитувань практично чим більша вибіркова сукупність, тим краще, критерієм є репрезентативність. В експертному ж опитуванні, у випадку збільшення кількості осіб, зарахованих до експертів, якість інформації не поліпшується, а погіршується. Це й визначає техніку збирання інформації, її аналізу та використання. Експертне опитування особливо ефективно під час діагностики, прогнозування, оцінки станів соціальних об'єктів, у прийнятті рішень. Важливим питанням є добір експертів. Від цього залежить цінність отриманих результатів. Добір експертів можливий такими методами: документальним, атестації, експериментальним, самооцінкою.

Ефективність використання інформації остаточно залежить від характеру суспільства, від властивої йому системи суспільних відносин. Найоптимальніші суспільні умови формуються в суверенній, незалежній, демократичній, соціальній та правовій державі. У такому випадку інформація слугує всьому суспільству і кожній окремій людині, спрямовується на розвиток гармонійної, обдарованої особистості [14, с. 4].

Підприємства інформаційної сфери повинні спрямувати свою діяльність на встановлення дійсних потреб аудиторії щодо інформації, досягнення справжньої поінформованості населення. Механізмами такого спілкування можуть бути опитування громадської думки з виходом на програми телебачення, експрес-інтерв'ю на вулицях, передачі зі "зворотнім зв'язком" [15, с. 446]. Усі ці шляхи спілкування з глядачами та слухачами мають слугувати перетворенню їх із пасивних споживачів інформації в активних співучасників інформаційного процесу.

Для підприємств із суспільними інтересами доцільно застосовувати систему оцінок, до якої, крім фінансових, входили б показники, що дають змогу оцінити ступінь досягнення поставлених цілей. Формування такої системи оцінок роботи суспільних підприємств дало б можливість з'ясувати шляхи найкращого досягнення їх цілей, дати об'єктивну оцінку діяльності [6, с. 138].

Таким чином, ефективними способами визначення суспільної оцінки стосовно діяльності телерадіоорганізацій є проведення соціологічних досліджень, порівнянь, складання рейтингів. Головними методами виступають спостереження та опитування. Важливим фактором, який обумовлює необхідність визначення оцінки діяльності інформаційних структур, є те, що вони є домінуючим джерелом отримання інформації.

Перспективними напрямками дослідження методології оцінки ефективності діяльності підприємств інформаційної сфери є визначення комплексу показників, які б включали результати соціологічних досліджень та фінансово-економічного аналізу.

Список літератури

1. Савицька, Г. В. *Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668 с. – (Вища освіта XXI століття)*
2. *Економіка підприємства [Текст] : підручник / [Под ред. С. Ф. Покропивного]. – К.: КНЕУ, – 1999. – 541 с.*

3. *Основи масово-інформаційної діяльності [Текст] : підручник / [А. З. Москаленко, Л. В. Губерський, В. Ф. Іванов]. – К., 1999. – 634 с.*
4. *Луцій, О. П. Маркетинговий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / О. П. Луцій, І. В. Новікова. – К. : Видавництво Європейського університету, 2005. – 95 с.*
5. *Корюкова, А. А. Информационный рынок: продукция, услуги, цены и ценообразование [Текст] / А. А. Корюкова. – М.: Коринф, 1992. – 108 с.*
6. *Білик, М. Д. Фінансові результати підприємств державного сектору економіки в умовах планування [Текст] / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 128–142.*
7. *Костюк, В. Н. Информация как социальный и экономический ресурс [Текст] / В. Н. Костюк. – М.: ИЧП "Издательство Магистр", 1997. – 156 с.*
8. *Социально-экономическая природа информационного продукта и информационного ресурса [Текст] / [Под ред. Д. Г. Плахотной]. – М.: Изд. МГУ, 1992. – 96 с.*
9. *Чечетов, М. Концептуальні засади управління об'єктами державної власності [Текст] / М. Чечетов, І. Жадан // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 20–31.*
10. *Малый бизнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання [Текст] : навч. посіб. / [Л. І. Воротіна, В. Є. Воротін, Л. А. Мартинюк, Т. В. Черняк]; під ред. Л. І. Воротіна. – 3-є вид., доп. і перероб. – К. : Видавництво Європейського ун-ту, 2004. – 308 с.*
11. *Безгін, І. Д. Мистецтво і ринок [Текст] : нариси / Безгін І. Д. – К.: ВВП "Компас", 2005. – 544 с.*
12. *Лукашевич, М. П. Соціологія [Текст] : навчальний посібник / М. П. Лукашевич, М. В. Туленков; за заг. ред. М. В. Туленкова. – К.: МАУП, 1998. – 276 с.*
13. *Прохоров, Е. П. Исследуя журналистику [Текст] / Прохоров Е. П. – М.: РИП-Холдинг, 2005. – 202 с.*
14. *Арістова, І. В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти [Текст] : монографія / За загальною редакцією д-ра юрид. наук, проф. О. М. Бандурки / І. В. Арістова. – Харків: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 2000. – 368 с.*
15. *Мащенко, І. Г. Телебачення України [Текст] : Том другий: Телебачення de jure / І. Г. Мащенко. – К.: Тетра, 2000. – 528 с.*

RESUME

Petrenko Volodymyr

General methodology of determination of efficiency of activity of enterprises of informative sphere

The necessity of research of efficiency of activity of facilities of mass communication is grounded. The feature of aims of enterprises with the socially necessary result of activity are considered. Essence and complication of estimation of efficiency of subjects of informative sphere is determined. The effective methods and indexes of estimation of social-necessary activity are generalized.

Стаття надійшла до редакції 22.02.2012 р.

РЕЗЮМЕ

Петренко Володимир

Общая методология определения эффективности деятельности предприятий информационной сферы

Обоснованно необходимость исследования эффективности работы средств массовой коммуникации. Определенно особенность целей предприятий с социально необходимым результатом деятельности. Рассмотрена сущность и сложность оценки эффективности субъектов информационной сферы. Обобщенно действенные методы и показатели оценки социально-необходимой деятельности. Определенно понятие "эффективность предприятий массовой информации".

ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНИХ ВИТРАТ ЗА ОКРЕМИМИ СЕГМЕНТАМИ

Досліджено теоретичні та організаційно-методичні підходи до проведення операційного аналізу витрат за окремими сегментами. Запропоновано аналізувати дохідність кожного сегмента господарської діяльності підприємства. Проведено аналіз ефективності використання автомобільного транспорту

Ключові слова: сегменти витрат, мікро-сегментація, маркетингові дослідження, дохідність сегмента.

У наукових дослідженнях А. А. Ветрова [1], Ф. Котлера [2] започатковані загальні підходи до організації операційного аналізу транспортно-експедиційних витрат. Головний акцент у цих роботах зроблено на організацію операційного аналізу значних підприємств. У згаданих роботах відсутня чітка система виконання інформаційної бази для проведення операційного аналізу сегментних витрат суб'єктів господарської діяльності.

Згідно з поняттям сегментації у статті ринок розглядається не як єдине ціле, а як сукупність його окремих частин, виділених за специфікою запитів споживачів, тобто сегментів. З огляду на це товаровиробники для того, щоб успішно вижити і розвиватися на ринку, повинні вести пошук цільових сегментів, на яких вони більш ефективно, ніж їхні конкуренти, зможуть задовольнити запити споживачів. Немає сенсу проводити дослідження ринку взагалі, якщо підприємство працює на задоволення потреб і запитів конкретних груп споживачів, що потребує глибокого вивчення вибіркового сегментів ринку.

Мета статті – запропонувати методіку операційного аналізу транспортно-експедиційних витрат за сегментами, як загалом по підприємству так і по окремих структурних підрозділах, у дільницях, робочих місцях, виробничих та технологічних операціях. Для досягнення мети в роботі окреслено наступні завдання:

- обґрунтувати систему показників та прийомів операційного аналізу;
- навести методіку аналізу транспортно-експедиційних витрат за сегментами утворення
- запропонувати перспективну схему міжнародних перевезень з використанням відпрацьованої технології надання послуг із вантажоперевезень, матеріальної бази та налагодження партнерських зв'язків з багатьма регіонами України й комерційними структурами.

Найвищий рівень конкуренції сьогодні спостерігається в сегменті транспортно-експедиційних послуг, що пов'язано з великою кількістю компаній, які працюють у сфері організації вантажоперевезень, і досягненням відносного балансу між попитом та пропозицією на ринку. У сегменті комплексної логістики, розвиток якого почався лише

останнім часом, попит істотно випереджає пропозицію. Підвищення конкуренції очікується лише в середньостроковій перспективі, після введення в дію нових складських площ і зростання пропозиції послуг зі зберігання та дистрибуції товарів.

У 2010 р. на ринку вантажоперевезень значно зростає конкуренція. Спостерігається тенденція до збільшення транспортних компаній. Чітко виявляється прагнення змінити свої послуги відповідно до міжнародних норм, а також надавати повний комплекс транспортно-логістичних послуг. У боротьбі за клієнта, який вимагає постачання вантажу в потрібній кількості, у потрібний час і місце, компанії вводять нові послуги, лояльні тарифи, а також намагаються забезпечити вищу якість перевезень.

Оскільки ринок транспортно-експедиційного обслуговування збільшується й розвивається, то наприклад, ТОВ «Стеллар Транс» необхідно бути в перших рядах серед фірм-конкурентів, а отже, розширювати свій спектр послуг і збільшувати парк автомобілів новим рухомим складом згідно з вимогами, що відповідають усім запитам замовників та державним стандартам.

Для надання високоякісних послуг, зважаючи на особливі вимоги, що висувають споживачі до транспортно-експедиційних компаній, ТОВ «Стеллар Транс» здійснює як макро-, так і мікро- сегментацію ринку.

Серед показників макросегментації (рис. 1) підприємство використовує:

- належність до певної галузі;
- географічне розташування;
- потужність підприємства.

Щодо належності до певної галузі ТОВ «Стеллар Транс» здійснює перевезення різних рідких речовин для галузей хімічної, легкої, переробної, харчової та фармацевтичної промисловості.

ТОВ «Стеллар Транс» надає послуги як великим, так і малим підприємствам. Єдиною відмінністю є сума замовлення та можливі знижки (малі підприємства здебільшого замовляють одну автомашину, а великі – від двох і більше, що робить можливим надавати знижки).

Мікросегментація вважається не менш важливою для транспортно-експедиційного підприємства, оскільки на нього впливають змінні, які можна назвати рушійними. Впливові особи й установи – це

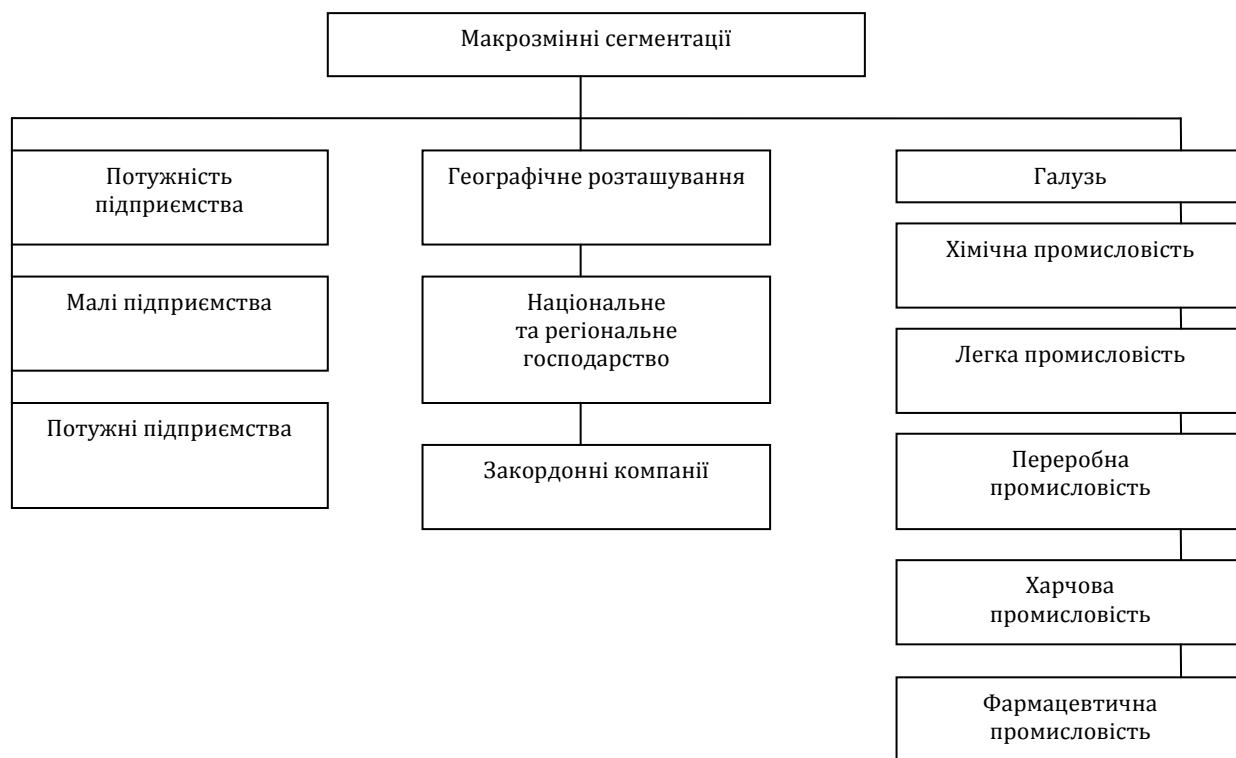


Рис. 1. Макрозмінні сегментації ТОВ «Стеллар Транс»

одна з головних змінних при перевезенні вибухонебезпечних речовин, а також токсичних речовин, які можуть зашкодити довкіллю. Ця змінна є важливою, оскільки вона впливає на ціну, від чого безпосередньо залежить прийняття рішень

споживачами.

Конкуренти – це основна змінна в мікросегментації, оскільки вона є рушійним процесом розвитку компанії, якості послуг та цін на них (див. рис. 2).



Рис. 2. Мікрозмінні сегментації ТОВ «Стеллар Транс»

Покупці і замовники також є визначальним чинником тому, що компанія завжди має підлаштовуватись під своїх покупців та замовників.

Проведення сегментації споживачів дає змогу підприємству надавати послуги й формувати свою маркетингову політику відповідно до потреб окремих сегментів, що забезпечує переваги підприємства.

Аналіз сильних та слабких сторін подано у табл. 1.

Для спрощення аналізу цієї таблиці ми застосували бальну шкалу від -5 до +5, що дає змогу оцінити сильні і слабкі риси діяльності ТОВ «Стеллар Транс» порівняно з її головним конкурентом у регіоні – компанією «Нечипорук Транспорт Сервіс». З табл. 1 видно, що «Стеллар Транс» переважає свого конкурента за всіма параметрами. Хоча можемо зазначити, що компанія має над чим працювати, зокрема необхідно розробляти нові послуги (це може бути і плюсом, і мінусом, оскільки компанія

концентрувала свої зусилля на одному виді послуг); ефективність стимулювання збуту також є низькою через прив'язаність галузі до цін на пальне. Підприємство не може знизити ціну на перевезення нижче від рівня цін на пальне та працювати собі у збиток.

Для обґрунтування необхідності розширення напрямків діяльності підприємств і використання стратегії сегментації ми провели також операційний аналіз загроз, які криються в довкіллі й наведені в табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать, що загроз як таких з боку конкурентів немає, але щодо зміни споживчих мотивацій, збільшення сили покупців та технологічних змін загроза існує дуже висока, оскільки споживач може вибрати собі інший вид транспорту, якщо, на його думку, це буде більш доцільно, а з огляду на теперішню ситуацію з цінами

Таблиця 1. Порівняльний аналіз сильних і слабких аспектів діяльності перевізників

№ з/п	Чинники	Рейтинг порівняно з конкурентами	
		«Стеллар Транс»	«Нечипорук Транспорт Сервіс»
1.	Реакція на зміни в попиті споживачів	+2	+5
2.	Лояльність споживачів до фірми	+3	-2
3.	Відповідність технологій ринковим умовам	+4	+1
4.	Наявність інвестицій для розширення ринку	+1	-4
5.	Чітке визначення часу для нововведень	0	0
6.	Можливість доступу до цільового ринку	+4	-1
7.	Розробка нових послуг	-4	-4
8.	Унікальність конкурентної позиції	+2	0
9.	Імідж марки	+4	-2
10.	Можливість уникнення цінових війн	0	0
11.	Наявність каналів розподілу	+5	+2
12.	Швидкість доставки	+3	+3
13.	Рекламний бюджет	-2	-2
14.	Ефективність засобів стимулювання збуту	-1	-1
15.	Обсяги збуту	+2	-1
16.	Якість послуги	+3	+1
17.	Можливість зниження цін	0	0
18.	Маркетинговий бюджет	-3	-3
19.	Якість маркетингових досліджень	-4	-4
20.	Кваліфікація персоналу	+3	-2
21.	Стимулювання персоналу	+1	-3
22.	Кваліфікація управлінських кадрів	+4	-2

Таблиця 2. Операційний аналіз загроз ефективній діяльності суб'єктів господарювання

№ з/п	Загрози	Оцінка			
		дуже низька	низька	висока	дуже висока
1.	Реакція з боку наявних конкурентів		*		
2.	Можливість появи нових конкурентів	*			
3.	Можливість конкуренції з боку колишніх партнерів	*			
4.	Зниження цін проникнення	*			
5.	Зміна споживчих мотивацій			*	
6.	Збільшення сили покупців			*	
7.	Збільшення кількості сегментів		*		
8.	Технологічні зміни			*	
9.	Ресурсозбереження і ціни поставок			*	
10.	Економічний спад				*
11.	Зміни законодавства				*
12.	Політичні зміни				*
13.	Зміни валютних курсів	*			

на пальне можна стверджувати, що галузь вантажоперевезень автомобільним транспортом переживає свої не найкращі часи, а послугами автотранспорту користуються лише в тих випадках, коли це справді необхідно (відсутність інших комунікацій, крім автомобільних).

Що ж стосується економічного спаду, зміни законодавства і політичних змін, то тут ситуація ще гірша. Аналізуючи фінансову звітність, простежуємо,

що підприємство порівняно з минулим роком почало працювати гірше, а з огляду на теперішню економічну ситуацію в країні, яка реально загрожує його діяльності, можемо зробити прогноз, що вона принаймні не покращиться. Щодо змін економічної ситуації можна стверджувати, що компанія до них практично не готова, оскільки всі витрати несе покупець товару (див. дані табл. 3).

Таблиця 3. Зміна нових можливостей суб'єктів господарювання

№ з/п	Можливості	Оцінка			
		дуже низька	низька	висока	дуже висока
1.	Можливість злиття	*			
2.	Технологічні зміни		*		
3.	Політичні зміни	*			
4.	Потреби ринку		*		
5.	Можливості розширення ринку	*			
6.	Наявність незабезпечених потреб		*		
7.	Недоліки в наявних конкурентних позиціях			*	
8.	Відсутність ринкової сегментації	*			
9.	Кількість чи слабкість конкурентів			*	
10.	Стабільна структура витрат		*		
11.	Низькі ціни проникнення	*			
12.	Ступінь ризику				*

Після проведення операційного аналізу нових можливостей для підприємства ми дійшли висновку, що останнє, переважаючи над конкурентами, має низку можливостей (наприклад, розширення сфери послуг), але на теперішньому етапі його розвитку вважаємо недоцільним використання цієї можливості, тоді як всі інші варіанти можливостей, які ми обрали, логічно є недосяжними.

Дослідивши сегмент, кожне підприємство має проаналізувати його можливу дохідність. Надання послуг з перевезення вантажів автотранспортом – це доволі ризикована справа, оскільки автоперевезення залежить від багатьох чинників (пальне, обслуговування, різноманітні дозволи).

Структура постійних і змінних витрат може бути різною залежно від специфіки й умов роботи підприємства. До постійних витрат зараховують амортизацію транспортних засобів та послуги станції техобслуговування, утримання резерву запасних частин, виплати за кредитами, податки і страхування, заробітну плату керівної ланки транспортного підрозділу й обслуговуючого персоналу (механіків). Зарплата водіїв може належати як до постійних (якщо це оклад), так і до змінних витрат (якщо узалежнити зарплату від реально виконаної роботи).

Знаючи постійні середньомісячні (3 пост.) та змінні витрати на транспортування (3 змін. грн./км), можемо визначити собівартість кілометра пробігу і скласти рівняння (T – вартість кілометра пробігу транспорту).

Пошуковою величиною тут буде так звана точка байдужості, тобто відстань (місячний пробіг), при якій витрати та доходи від перевезення зрівняються.

$$T \times L = (3 \text{ пост.} + 3 \text{ змін.}) \times L;$$

$$T \times L - 3 \text{ змін.} \times L = 3 \text{ пост.};$$

$$(T - 3 \text{ змін.}) \times L = 3 \text{ пост.};$$

$$L = 3 \text{ пост.} / (T - 3 \text{ змін.})$$

Наприклад, якщо $T = 2,95$ грн./км, $3 \text{ змін.} = 1,75$ грн./км, а $3 \text{ пост.} = 1688$ грн., то результат розрахунків можна подати у вигляді графіка (рис. 3). Точка байдужості відповідає місячному пробігу довжиною 1407 км.

З рис. 3 видно, що для того, щоб автомобіль окупив себе, потрібно щонайменше 1407 км місячного пробігу.

У цей час фінансовий стан підприємства є недостатньо стабільним. Залишок вільних засобів не дає змоги розширити обсяг наданих послуг. Водночас їхній рівень і набір виявляються недостатніми. Якщо розглядати їх у контексті життєвих циклів послуги, то настав завершальний з них, а саме – спад. Ці міркування стали точкою опертя для прийняття рішення про диверсифікованість підприємства. Проведені маркетингові дослідження і SWOT-аналіз виявили можливі напрямки диверсифікованості:

- розширення спектра послуг клієнтам фірми;
- організація міжнародних перевезень з використанням відпрацьованої технології надання послуг із вантажоперевезень, матеріальної бази та налагоджених партнерських зв'язків з багатьма регіонами України й комерційними структурами.

Основним заходом щодо підвищення ефективності діяльності транспортно-експедиційного підприємства є розширення клієнтської бази через виявлення нових сегментів ринку.

Отже, вперше у вітчизняній аналітиці належну увагу звернули на методики операційного аналізу в

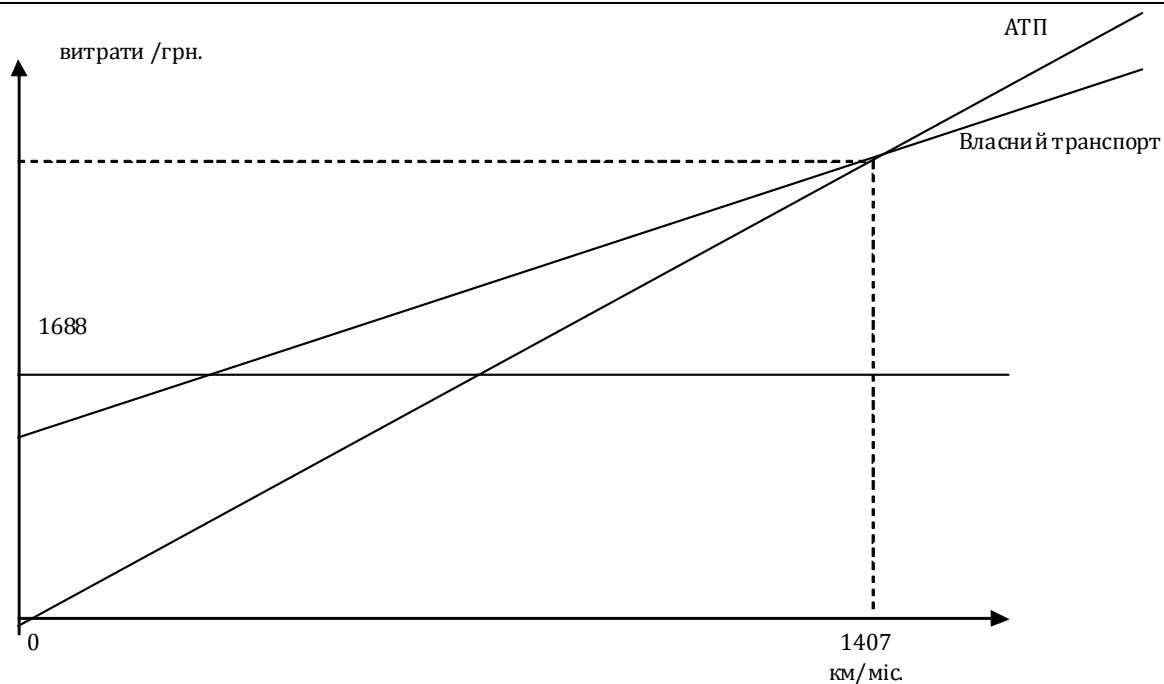


Рис. 3. Розрахунок межі ефективності при використанні автомобільного транспорту

сегменті транспортно-експедиційних послуг на ринку. За допомогою операційного аналізу виникає можливість вести пошук цільових сегментів, на яких вони більш ефективніші, ніж їхні конкуренти, зможуть задовольнити запити споживачів. Крім цього, аналіз внутрішніх чинників аналітичного середовища чи аналіз систем і способів реалізації товарів здебільшого надає вихідну інформацію для сегментації ринку, але вивчення конкурентів здійснюють, спираючись на дані сегментації, оскільки операційний аналіз конкурентів виконується не взагалі, а на цільових для аналізованого підприємства ринках чи їхніх сегментах.

На перспективу конкурентну перевагу буде отримувати те підприємство, котре здійснює пошук резервів підвищення ефективності виробництва саме за окремими сегментами.

Список літератури

1. Ветров, А. А. *Операционный аудит-анализ* [Текст] / А. А. Ветров. – М.: Перспектива, 1996. – 227 с.
2. Котлер, Ф. *Маркетинг. Менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль* [Текст] / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 1999. – 887 с.
3. Ламбен, Ж. Ж. *Стратегический маркетинг* [Текст] / Ж. Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 421 с.
4. Попович, П. Я. *Операційний аналіз: проблеми становлення та перспективи розвитку* [Текст] : монографія / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 164 с.
5. Попович, П. Я. *Організація і методологія операційного аналізу* [Текст] : монографія / П. Я. Попович. – Економічна думка, 2010. – 260 с.
6. Темпорал, П. *Эффективный бренд-менеджмент* [Текст] / П. Темпорал. – СПб.: Нева, 2003. – 320 с.
7. Траут, Дж. *Позиционирование: битва за узнаваемость* [Текст] / Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2001. – 256 с.
8. Ришар, Ж. *Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия*: [Текст] / Ж. Ришар; Пер. с франц. / Под ред. Л. П. Бельх. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
9. Шуремов, Е. Л. *Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита*: [Текст] : уч. пособ. для вузов / Е. Л. Шуремов, Э. А. Умнова, Т. В. Воронаева. – М.: Перспектива, 2001. – 363 с.

10. Уотшем, Т. Дж. *Количественные методы в финансах*: [Текст] : уч. пособ. для вузов; Пер. с англ. Дж. Уотшем, К. Паррамоу – М.: Финансы : ЮНИТИ, 1999.

РЕЗЮМЕ

Попович Пётр

Операционный анализ транспортно-экспедиционных расходов за отдельными сегментами

Исследовано теоретические и организационно-методические подходы к проведению операционного анализа расходов за отдельными сегментами. Предлагается анализировать доходность каждого сегмента хозяйственной деятельности предприятий. Проведено анализ эффективности использования автомобильного транспорта.

RESUME

Popovych Petro

Operational analysis of freight forwarding costs for individual segments

The theoretical and methodological approaches to the analysis of operational costs for the individual segments are researched. It is proposed to analyze the profitability of each segment of the business enterprise. The analysis of the efficiency of road transport has been carried out.

Стаття надійшла до редакції 26.12.2011 р.

СИСТЕМНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано наявні в науковій літературі підходи до визначення поняття «система економічної безпеки підприємства», узагальнено та уточнено системні характеристики економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, система, підприємство.

Економічна безпека первинної ланки економіки, за своєю суттю багатоаспектне та поліморфне поняття, потребує дослідження своєї суті, структури та складових елементів саме з позицій системного підходу, що дає можливість більш ефективного управління нею, пошуку нових механізмів та засобів гарантування, а отже, покращення параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства загалом. Це дасть змогу посилити життєздатність і динамічну конкурентоспроможність підприємства, особливо в умовах нестабільного розвитку економіки та посилення глобалізаційних процесів, раптових криз. Проте на сьогодні не існує єдиного бачення як складових елементів, так і безпосередньо системи економічної безпеки первинної ланки економіки. Відсутність єдино визнаного підходу до формування системи економічної безпеки суб'єкта господарювання вимагає розробки основних вимог до такої системи та її формування. Видається доцільним, щоб удосконалення теоретико-методичних засад системи економічної безпеки підприємства починалося із урахування суті поняття «система», тим більше, що теоретичним базисом управління системами безпеки різних рівнів (зокрема й підприємства) виступає системний підхід у межах загальної теорії систем.

Основними завданнями, поставленими при написанні цієї статті, є: виявити особливості категорії «система економічної безпеки» та проаналізувати наукові підходи до визначення її суті, а також обґрунтувати доцільність уточнення сутнісних характеристик економічної безпеки підприємства.

Серед досліджень проблем економічної безпеки є багато праць, у яких обґрунтовуються сутнісні характеристики та економічний зміст поняття «система економічної безпеки». Так В. Мак-Мак, досліджуючи систему економічної безпеки первинної ланки економіки, відносить до неї наукову теорію, політику і стратегію безпеки, методи її забезпечення, концепцію безпеки підприємства [13, с. 8]. На думку В. Ярочкіна, систему безпеки варто розглядати як сукупність спеціальних органів, служб, а також всіх необхідних заходів, методів та засобів, спрямованих на забезпечення захисту життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз [22]. О. Грунін систему безпеки підприємства трактує як обмежену сукупність взаємопов'язаних елементів, які гарантують безпеку підприємства та забезпечують досягнення її цілей. Елементами системи економічної безпеки є об'єкти безпеки і загрози та їх джерела,

засоби захисту тощо [7]. При цьому до об'єктів безпеки науковець пропонує зараховувати різні види діяльності підприємства, ресурси, персонал, основні фонди. Подібної думки дотримується й А. Пономаренко, який до системи економічної безпеки первинної ланки економіки відносить об'єкт, засоби, нормативно-правову базу та організаційні структури підприємства, відповідальні за забезпечення його захисту [16]. Ю. Кім трактує її як сукупність об'єктів, суб'єктів, ризиків та загроз [19, с. 9]. Проблеми формування системи економічної безпеки також досліджуються у праці Л. Шемаєвої «Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища». Автор доходить до висновку, що склад елементів системи безпеки формує сукупність взаємопов'язаних елементів їхньої зовнішньої та внутрішньої безпеки, зокрема: спеціальні служби, об'єкти, наукові підходи, нормативно-правова база, політика, стратегія, концепція, принципи, функції, завдання, методи та засоби, які спрямовуються для забезпечення реалізації стратегічних і тактичних інтересів підприємства, захист цих інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз [9, с. 26].

Система економічної безпеки первинної ланки економіки, на думку Ю. Ткаченко, має складну внутрішню структуру, в якій науковець пропонує виділяти три елементи: 1) економічна незалежність (не має абсолютного характеру, оскільки поділ та кооперація праці робить підприємства й комплекси взаємозалежними один від одного. У цих умовах виникає необхідність контролю за власними ресурсами, що вимагає досягнення такого рівня виробництва, якості продукції та ефективності діяльності загалом, що забезпечує її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках, надійність у коопераційних зв'язках та обмін науково-технічними досягненнями); 2) стабільність і стійкість функціонування підприємства (передбачає захист власності у всіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності, стримування факторів, здатних дестабілізувати ситуацію (боротьба із кримінальними структурами в економіці, недопущення серйозних розривів у розподілі доходів, що можуть викликати соціальні потрясіння й т. д.); 3) здатність до саморозвитку й прогресу (передбачає створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійної модернізації виробництва, підвищення професійного, освітнього й

загальнокультурного рівня працівників) [15, с. 7]. На думку науковця, в основі системи забезпечення економічної безпеки підприємства лежать три фактори: технологія, кадри та дисципліна. Водночас Ю. Ткаченко поділяє систему економічної безпеки суб'єкта господарювання на три підсистеми: формуючу (інституційно-правове забезпечення діяльності з гарантування безпеки), концептуальну (наукові підходи, концепції, стратегії, методології, методики забезпечення економічної безпеки), забезпечуючу (механізми та ресурси, необхідні для реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки).

Досліджуючи аспект системності проблеми забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання, В. Франчук зазначає, що систему безпеки підприємства варто розглядати як сукупність важливих взаємопов'язаних елементів, функціонування яких спрямоване на реалізацію превентивних заходів та недопущення настання внутрішніх і зовнішніх загроз для захисту економічних інтересів, а також створення безпечних умов для подальшого розвитку [20, с. 158]. Також науковець доводить, що структура системи забезпечення економічної безпеки повинна складатись з таких елементів: 1) суб'єкти забезпечення економічної безпеки; 2) цілі та завдання системи безпеки; 3) об'єкти (капітал, керівництво та персонал підприємства, інформаційні ресурси, об'єкти інтелектуальної власності підприємства, імідж); 4) механізми (принципи, функції, форми, методи, сили і засоби); 5) режим функціонування системи (повсякденний, підвищеної готовності, у надзвичайних ситуаціях); 6) загрози. При цьому, на думку В. Франчука, загрози як елемент системи забезпечення економічної безпеки відіграють спрямовуючу роль у її формуванні та функціонуванні і визначають реакцію зазначеної системи. Погоджуючись з цим, зауважимо, що вони не можуть бути безпосереднім елементом системи. Адже, як зазначає вчений, усі структурні елементи системи спрямовані на недопущення реалізації загроз.

С. Міщенко трактує систему забезпечення економічної безпеки як комплекс заходів економічного та правового характеру, які реалізуються відповідно до стратегічного плану розвитку підприємства і спрямовані на досягнення бажаного стану безпеки суб'єкта господарювання [14, с. 25]. У процесі удосконалення системи С. Міщенко пропонує дотримуватись таких етапів: 1) виявлення загроз економічній безпеці підприємства; 2) визначення можливостей управління загрозами та механізмів їх протидії; 3) розробка механізму прогнозування стану об'єкта; 4) розробка локальної нормативно-правової бази, що дає змогу упорядкувати функції із забезпечення економічної безпеки підприємства [14, с. 75-79].

Поняття «система економічної безпеки підприємства», на думку А. Іванова та В. Шликова, доцільно розглядати комплексно, спираючись на системний підхід до вивчення цієї економічної категорії [10, с. 148]. Такий підхід підтримують й М. Камлик, П. Шлендер та В. Маслова, які пропонують визначати останню як комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами підприємства, спрямованих на захист

життєво важливих інтересів суб'єкта господарювання від дій з боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до значних економічних втрат, а також перешкоди економічному розвитку підприємства у майбутньому [12]. Крім того, до системи економічної безпеки вчені пропонують зарахувати завдання, принципи діяльності, об'єкт, суб'єкт, стратегію і тактику.

В. Гусев вбачає в системі економічної безпеки те, що може ефективно і постійно протидіяти загрозам підприємства. Зокрема, науковець зазначає, що це «... комплекс ефективних заходів (управлінський рішень) з локалізації реальних та потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз. Цей комплекс заходів повинен бути обґрунтований оцінкою характеру загроз, аналізом кризових ситуацій, інших негативних факторів, які перешкоджають досягненню цілей підприємства та несуть небезпеку для його життєво важливих інтересів» [8, с. 85]. При цьому В. Гусев стверджує, що для ефективної протидії можливим загрозам та гарантування безпечних умов діяльності і розвитку підприємства необхідно не лише створити систему економічної безпеки, але й забезпечити її раціональне, оптимальне функціонування. Подібної думки дотримується й І. Шульга, яка запропонувала тлумачення поняття системи економічної безпеки підприємства як сукупності економічних відносин, пов'язаних із управлінням діяльністю підприємства шляхом мінімізації впливу на нього внутрішніх і зовнішніх загроз та досягнення поставлених стратегічних цілей. При цьому науковець пропонує до складових елементів системи безпеки відносити: об'єкти, суб'єкти, принципи, функціональні складові, загрози, індикатори оцінки.

Т. Васильців, притримуючись системного підходу, зазначає, що система економічної безпеки повинна формуватись з урахуванням сукупності взаємопов'язаних її елементів (у якій зміна одного здійснює вплив на інтереси інших елементів системи); апарату управління та механізмів прийняття рішень; спільної мети та завдань; підсистем [5, с. 24]. Причому система містить визначений перелік суб'єктів, елементів та їх мету, функцій, засобів забезпечення інтересів суб'єктів системи та форм їх фінансування (рис. 1).

Т. Іванюта та А. Заїчковський доводять, що економічна безпека є системою створення механізму мобілізації та найбільш оптимального управління ресурсами з метою найефективнішого їх використання і забезпечення стійкого функціонування суб'єкта господарювання, його активної протидії будь-яким негативним факторам впливу. При цьому складовими системи виступають юридичні й виробничі відносини і організаційні зв'язки, матеріальні та інтелектуальні ресурси [11, с. 9].

Власне бачення системи економічної безпеки підприємства запропонував О. Бойкевич: це сукупність невід'ємних її елементів та взаємозв'язків між ними, створення якої має на меті постійне гарантування належного рівня економічної безпеки підприємства. При цьому концептуальна схема останньої складається з елементів: мета, операційні цілі, суб'єкти, об'єкти та механізм забезпечення (рис. 2).

Таким чином, багато вітчизняних та зарубіжних вчених все більше схильються до думки про

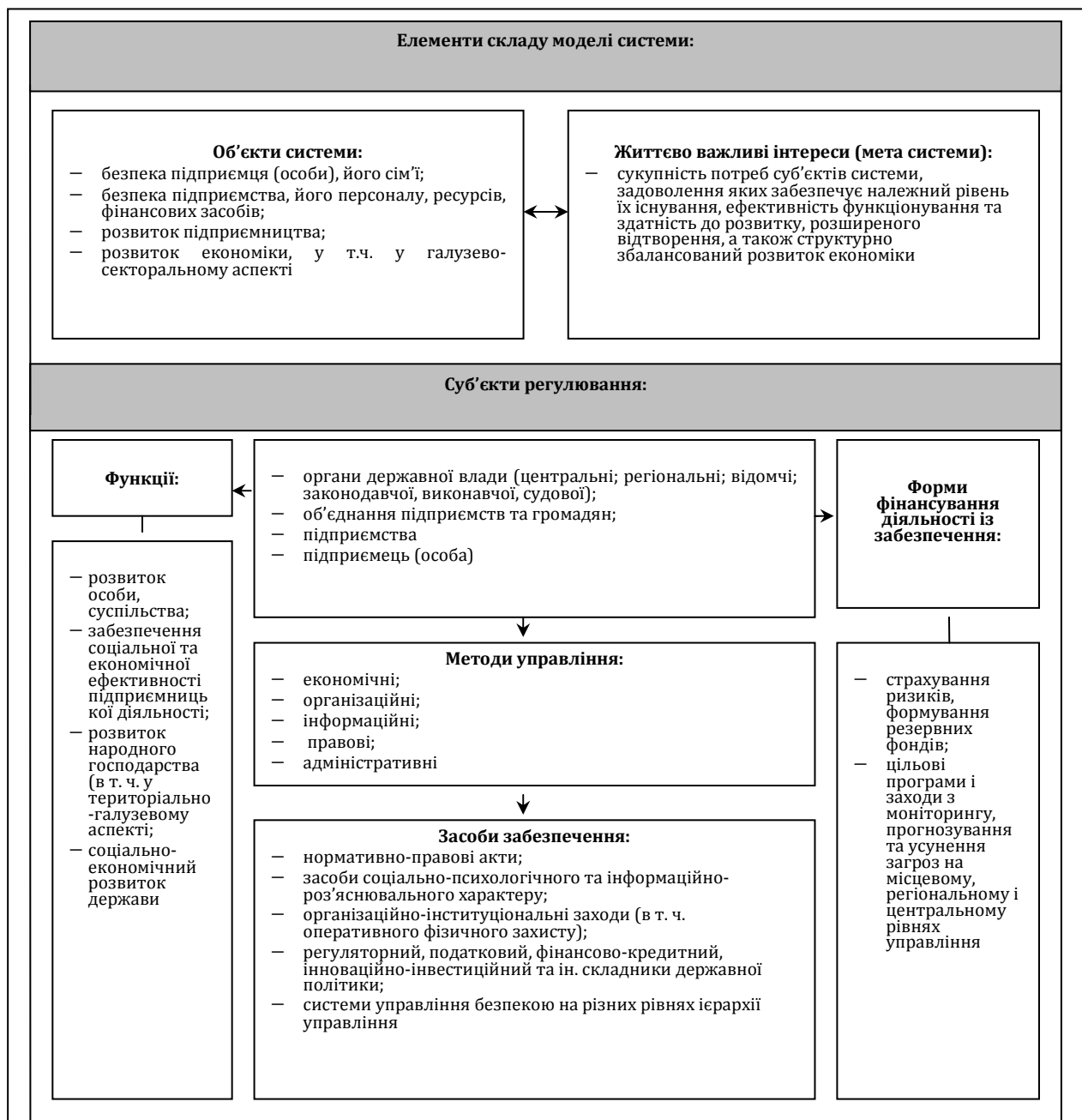


Рис. 1. Система економічної безпеки підприємництва [5, с. 25]

необхідність трактування економічної безпеки з погляду системного підходу.

Згідно з енциклопедичним словником Ф. Брокгауза та І. Ефрона система є об'єднанням однорідного знання в одне ціле, а підставою для такого об'єднання є один певний початок чи принцип [21, с.528]. За сучасним енциклопедичним словником, система (від грецького systema – ціле, складене з частин; з'єднання) є множиною елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним, утворюючи певну цілісність, єдність [17, с.1089]. Відтак систему доцільно розглядати як щось більше, ніж просте поєднання елементів. Тому В. Афанасьєв пропонує трактувати систему як набір елементів, які, взаємодіючи між собою, створюють нові властивості, що не притаманні її окремим компонентам [2, с.24]. Відтак у науковій літературі сформувалося два підходи до трактування сутності поняття «система»:

1) як сукупність об'єктів (елементів) та 2) як сукупність властивостей. Спроби їх інтеграції у працях Е. Агошкова та Б. Ахлибининського привели до висновку, що «система S на об'єкті А щодо результуючої властивості (якості 1) є сукупністю елементів, які знаходяться в такій взаємодії, яка породжує цю властивість» [1, с.179]. Звідси випливає, що визначення системи має містити не тільки сукупність, композицію з елементів і відносин, а й цілісну властивість об'єкта, відносно якого сформувалися межі системи.

Отже, на нашу думку, систему економічної безпеки підприємства можна розглядати як сукупність невід'ємних її складових елементів та їх властивостей, взаємодія між якими забезпечує появу та існування нових інтегральних властивостей цієї системи, що дозволяє раціональніше (оптимальніше, ефективніше) вирішувати завдання гарантування безпеки

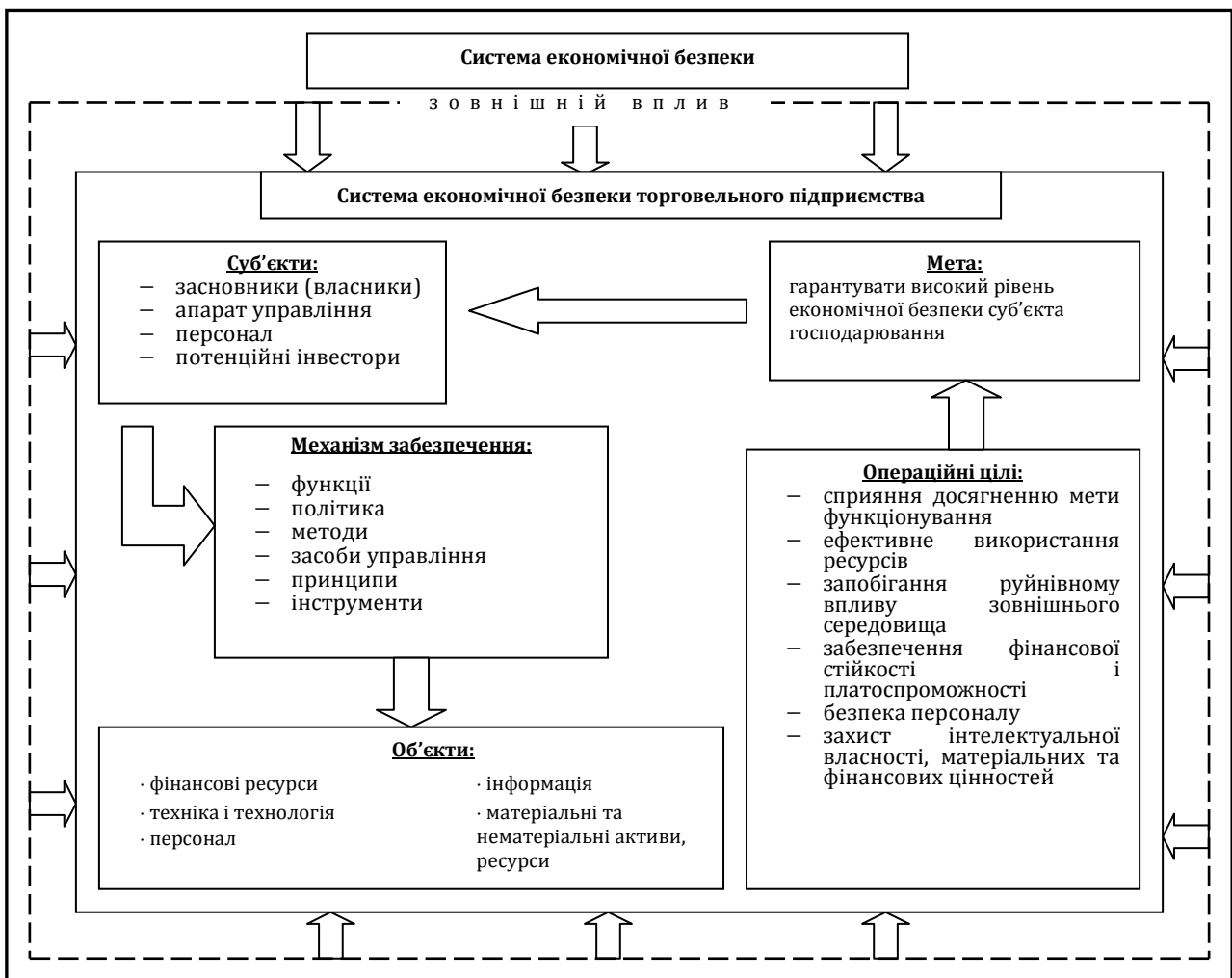


Рис. 2. Система економічної безпеки підприємства [4, с. 29]

підприємства. При цьому параметри системи визначаються її метою та цілями; об'єктами; суб'єктами; функціональними складовими; стратегією і тактикою; ресурсами; механізмами забезпечення.

Варто зазначити, що параметри системи економічної безпеки не можуть бути типовими (ідентичними) для всіх підприємств. Вона індивідуальна для кожного суб'єкта господарювання, оскільки залежить як від рівня його розвитку, потенціалу, ефективності його використання, так і від кваліфікації персоналу, стану зовнішнього середовища (рівня конкуренції, ризику господарювання, фінансового, інституційного забезпечення).

Список літератури

1. Агошкова, Е. Б. Эволюция понятия системы [Текст] / Е. Б. Агошкова, Б. В. Ахлибинский // Вопросы философии. – 1998. – №7. С.170-179.
2. Афанасьев, В. Г. Системность и общество [Текст] / В. Г. Афанасьев. — М.: Политиздат, 1980.
3. Безопасность жизнедеятельности [Текст] : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. П. Э. Шлендера. — М. : Вузовский учебник, 2008. — 304 с.
4. Бойкевич, О. Р. Стратегічні пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки торговельного підприємства [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Бойкевич Олег Романович; [ЛКА]. — Львів, 2011. — 234 с.
5. Васильців, Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення [Текст] : монографія / Т. Г. Васильців. — Львів: Арал, 2008. — 384 с.
6. Гапоненко, В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы [Текст] / В. Ф. Гапоненко, А. Л. Беспалько, А. С. Власков. — М. : Издательство «Ось-89», 2007. — 208 с. — С. 196-198.
7. Грунин, О. А. Экономическая безопасность организации [Текст] / О. А. Грунин, С. О. Грунин. — СПб. : Изд-во "Питер". — 2002. — 160 с.
8. Гусев В. С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов [Текст] : учебник / В. С. Гусев. — СПб. : ИД «Очарованный странник», 2001. — 256 с.
9. Шемаєва, Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища [Текст] : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук: 21.04.02 / Шемаєва Л. Г.; Ун-т економіки та права "КРОК". — К., 2010. — 39 с.
10. Иванов, А. Экономическая безопасность предприятия [Текст] / А. Иванов, В. Шлыков. — М., 1995. — 265с.
11. Іванюта, Т. М. Економічна безпека підприємства [Текст] : навч. посіб. / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 256 с.
12. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект [Текст] : навч. посібник / М. І. Камлик. — К.: Атака, 2005. — 432 с.
13. Мак-Мак, В. П. Служба безпеки підприємства як суб'єкт частинної правоохоронної діяльності [Текст] : монографія / В. П. Мак-Мак. — М. : Компанія "Спутник+", 2003. — 220 с.
14. Мищенко, С. Н. Система обеспечения экономической безопасности организации [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 «экономика и управление народным

-
- хозяйством» / Мищенко Сергей Николаевич; Донской гос.техн.ун-т. – Ростов н/Д: [б.и.], 2004. – 197 с.
15. Ткаченко, Ю. В. Організація та функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання (на матеріалах промислового комплексу Черкаської області) [Електронний ресурс] : автореф. дис... канд. екон. наук: 21.04.02 / Ю. В. Ткаченко; Вищ. навч. закл. Ун-т економіки та права "Крок". — К., 2009. — 20 с.
 16. Пономаренко, А. І. Система економічної безпеки фірми [Текст] / А. І. Пономаренко // Шлях України до економічної безпеки : матер. наук.-практ. конф. (м. Харків, 14 квітня 2006 р.). – Харків, 2006. – 302 с.
 17. Современный Энциклопедический словарь [Текст]. – М. : Изд. "Большая Российская Энциклопедия", 1997 г. – 1518 с.
 18. Судоплатов, А. П. Безопасность предпринимательской деятельности [Текст] / А. П. Судоплатов, С. В. Лекарев. – М.; ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – С. 30-31.
 19. Управління системою фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс]: автореф. дис... канд. екон. наук: 21.04.02 / Ю. Г. Кім; Вищ. навч. закл. "Ун-т економіки та права "КРОК". — К., 2009. — 21 с.
 20. Франчук, В. І. Основи економічної безпеки [Текст] : навчальний посібник / В. І. Франчук. – Львів: 2008. – 203 с.
 21. Энциклопедический словарь Брокгауз и Ефрон: Биографии [Текст] : В 12 тт. — М. : Изд. "Русское слово", 1991—1996
 22. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы [Текст] / В. И. Ярочкин. – М. : Изд-во "Ось-89". – 2003. – 352 с.

РЕЗЮМЕ

Поповиченко Юлия

Системные характеристики экономической безопасности предприятия

Проанализировано представленные в научной литературе подходы к определению понятия «система экономической безопасности» предприятия, обобщено и уточнено системные характеристики экономической безопасности.

RESUME

Popovichenko Yulia

System descriptions of enterprise economic security

Available in literature approaches to the definition of "system of enterprise economic security" are analyzed. System characteristics of economic security are specified.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2012 р.

Наталія ПРИХОДЬКОкандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри фінансів,
Національний університет кораблебудування, м. Миколаїв**Наталія КАТКОВА**кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри обліку і економічного аналізу,
Національний університет кораблебудування, м. Миколаїв

ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СУДНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті здійснено оцінку платоспроможності суднобудівних підприємств України та визначено фактори впливу на її рівень.

Ключові слова: суднобудування, оцінка, платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість.

Сучасне суднобудування є однією з пріоритетних галузей світової економіки, яка динамічно розвивається. Щодо України, то її потенціал посідає п'ятнадцяте місце у рейтингу суднобудівних держав світу. Унікальні технології та виробничі потужності дозволяють нашій країні зайняти свій вагомий сегмент на ринку суднобудування. Проте, на жаль, реальний стан справ не відповідає світовим показникам розвитку галузі та демонструє значні негативні тенденції.

Суднобудівна промисловість України після утворення незалежної держави дістала у спадок потужний промисловий потенціал: вісім високооснащених, високоприбуткових суднобудівних заводів, що склали близько 30% суднобудування колишнього СРСР [1;13]. Починаючи з 1992 р., суднобудівна галузь з року в рік деградувала. Незважаючи на те, що Законом України «Про державну підтримку суднобудівної промисловості України» від 23.12.1997 р. №774/97-ВР [4] суднобудування визнано пріоритетною сферою економіки України і для його розвитку ухвалено близько 50 нормативних актів уряду, успіхи цієї сфери доволі скромні. Це пов'язане з тим, що суднобудівні заводи не забезпечені замовленнями з боку вітчизняних судновласників, у першу чергу — державних, та вимушені виготовляти дешеві «напівфабрикати» для іноземних замовників. Крім того, з боку держави перед суднобудуванням не поставлено конкретних завдань, не окреслено перспективи діяльності підприємств і не конкретизовано участь суднобудування в реалізації інших напрямків зовнішньоекономічної діяльності України. Будівництво суден на експорт теж не вирішує проблеми, оскільки в інвестуванні в українську економіку наявний ризик, що є результатом непослідовної податкової політики; численних бюрократичних перепон на шляху реалізації інвестиційних проектів; невідповідності більшості підприємств до інвестування; хронічної збитковості більшості вітчизняних суднобудівних заводів.

Все це призвело до зниження рівня завантаження виробничих потужностей та значного зростання

витрат при будівництві суден, які стали перевищувати їхню контрактну вартість, як наслідок – проти деяких підприємств порушено справи про банкрутство, інші – неплатоспроможні.

Покращення стану галузі передбачає реалізацію цілого комплексу заходів різних рівнів, одним з яких є здійснення систематичного комплексного цільового аналізу економічно-господарської діяльності підприємств та прогнозів виробничо-технічного та фінансово-економічного розвитку суднобудівного виробництва. Метою нашої статті є розрахунок і аналіз показників платоспроможності суднобудівних підприємств та визначення чинників впливу на їх рівень.

Платоспроможність – це готовність підприємства погасити борги у випадку одночасного висування вимоги про платежі з боку всіх кредиторів підприємства, тобто це наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями і одночасно безперервного здійснення процесу виробництва й реалізації продукції. Зазвичай платоспроможність підприємства визначається низкою показників ліквідності і фінансової стійкості [2; 3; 8].

На підставі обраних показників здійснимо оцінку платоспроможності восьми суднобудівних підприємств України за 2008-2010 рр. Сім обраних входять до переліку суднобудівних підприємств, для яких запроваджуються заходи державної підтримки суднобудівної промисловості згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 21.12.2005 р. № 1256 [9].

У таблиці 1 наведено значення показників ліквідності і платоспроможності досліджуваних суднобудівних підприємств. Значення коефіцієнтів покриття на 01.01.2011 р. для шести досліджуваних підприємств менше 1, що свідчить про неплатоспроможність цих підприємств. Тільки два підприємства – ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан» і ПАТ «Завод «Ленінська кузня» – мають значення коефіцієнта загальної ліквідності більше за одиницю, тобто є платоспроможними, але мають

ознаки фінансового ризику в оплаті боргів. Це є свідченням загрози для фінансової стабільності підприємств, бо вони мають можливість розрахуватися лише з боргами, але власного капіталу в обороті для продовження господарської діяльності не мають. Значення коефіцієнтів абсолютної ліквідності свідчать, що тільки ПАТ «Херсонський суднобудівний завод» має коефіцієнт абсолютної ліквідності, який значно перевищує рекомендоване значення, а ще два підприємства – ПАТ «Суднобудівний завод «Залив» та ПАТ «Феодосійська суднобудівна компанія «Море» – мають мінімальне рекомендоване значення найбільш жорсткого показника ліквідності (0,2). Всі інші досліджувані підприємства не є ліквідними, вони можуть негайно за рахунок наявних грошових коштів погасити відповідно від 0,2% до 7,7% найбільш термінових зобов'язань, що в 100 разів нижче ніж мінімальне рекомендоване значення коефіцієнта абсолютної ліквідності. Тільки у двох підприємств – ПАТ «Суднобудівний завод «Залив» та ПАТ «Херсонський суднобудівний завод», коефіцієнти швидкої ліквідності відповідають нормативним значенням (0,7 -0,8). Інші шість досліджуваних підприємств мають коефіцієнти швидкої ліквідності, які значно нижчі рекомендованого значення.

Так за рахунок наявних грошових коштів та очікуваних надходжень від дебіторів ПАТ «Феодосійська суднобудівна компанія «Море» може розрахуватися з боргами короткострокового характеру тільки на 47,8%, ПАТ «Завод «Ленінська кузня» – на 38,6%, ДАХК «Чорноморський суднобудівний завод» – на 34,6%, ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан» – на 23,7%, ПАТ «Севастопольський морський завод» – на 22,6%. Причому, слід зазначити, спостерігається тенденція до погіршення значень показників ліквідності майже у всіх підприємств галузі.

Що стосується показника поточної платоспроможності, то при нормативному значенні більше одиниці у всіх досліджуваних суднобудівних підприємств цей показник значно нижчий нормативного значення. Це свідчить про наявність поточної неплатоспроможності всіх підприємств як на початок 2009, так і 2010, і 2011 років.

Далі проаналізуємо фінансову стійкість досліджуваних суднобудівних підприємств як складову платоспроможності. У таблиці 2 надані розрахункові значення показників фінансової стійкості. Як видно з таблиці, рекомендованого значення коефіцієнта автономії дотримуються тільки три із восьми досліджуваних підприємств: ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан», ПАТ «Ленінська кузня» і ПАТ «Суднобудівний завод «Лиман». Критична ситуація склалася на ПАТ «Херсонський суднобудівний завод», де коефіцієнт автономії на початок 2011 р. склав 0,121. ПАТ Суднобудівний завод «Залив», ДАХК «Чорноморський суднобудівний завод», ПАТ «Севастопольський морський завод» та «Феодосійська суднобудівна компанія «Море» є також фінансово нестійкими і залежними від позикових коштів.

Коефіцієнт фінансового ризику показує співвідношення залучених коштів і власного капіталу. Зростання показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від залучених

коштів, тобто про зниження фінансової стійкості, і навпаки. Оптимальне значення – менше 0,5. Критичне значення дорівнює одиниці. Значення коефіцієнта фінансового ризику за період з 2008 по 2010 роки вказують на значну диспропорцію у співвідношенні залучених коштів і власного капіталу підприємств. Причому тільки ПАТ «Завод «Ленінська кузня» має оптимальне значення коефіцієнта фінансового ризику (0,502), а на ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан» і ПАТ «Суднобудівний завод «Лиман» цей коефіцієнт не перевищує критичного значення. Практично на всіх підприємствах спостерігається динаміка зростання коефіцієнта фінансового ризику.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу перебуває в обігу, тобто в тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами, а яка капіталізована. Цей показник характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття його поточних активів. Для забезпечення гнучкості у використанні власних коштів підприємства необхідно, щоб коефіцієнт маневреності мав позитивне та високе значення. Дані розрахункової таблиці 2 яскраво свідчать про високий дефіцит власного оборотного капіталу на ДАХК «Чорноморський суднобудівний завод», ПАТ «Севастопольський морський завод» і ПАТ «Херсонський суднобудівний завод», унаслідок чого коефіцієнт маневреності власного капіталу має від'ємне значення.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів показує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу. Його нормативне значення – більше 0,5. За винятком ПАТ «Завод «Ленінська кузня», всі досліджувані підприємства не забезпечують фінансування оборотних активів власним капіталом.

Для всіх досліджуваних підприємств значення показників фінансової стійкості суттєво різняться. На величину коефіцієнтів впливають різноманітні зовнішні та внутрішні фактори: структура джерел капіталу та активів, ділова активність, рентабельність фінансово-господарської діяльності та ін. Тому застосування коефіцієнтного підходу не дає можливості зробити однозначний висновок щодо ступеня фінансової стійкості кожного суднобудівного підприємства. Широкого висвітлення в економічній літературі дістав методичний підхід, за яким виокремлюють чотири типи поточної фінансової стійкості підприємства [2; 3; 8]. У таблиці 3 здійснено розрахунок показників забезпечення запасів джерелами формування коштів на досліджуваних суднобудівних підприємствах, який свідчить про переважно кризовий та за двома підприємствами нестійкий фінансовий стан.

Згідно з «Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [7] для визначення критичної та/або надкритичної неплатоспроможності розраховують коефіцієнт покриття і коефіцієнт забезпеченості власним капіталом. Якщо на кінець аналізованого періоду ці коефіцієнти менші нормативного значення (відповідно не менше 1,5, не менше 0,1), то при наявності на початок і кінець аналізованого періоду ознак поточної неплатоспроможності фінансовий стан

Таблиця 1. Показники ліквідності і платоспроможності суднобудівних підприємств України

Назва підприємства	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)			Коефіцієнт абсолютної ліквідності			Коефіцієнт швидкої ліквідності			Показник поточної платоспроможності		
	на 1.01.09	на 1.01.10	на 1.01.11	на 1.01.09	на 1.01.10	на 1.01.11	на 1.01.09	на 1.01.10	на 1.01.11	на 1.01.09	на 1.01.10	на 1.01.11
ПАТ «Суднобудівний завод «Залів»	0,945	0,954	0,950	0,117	0,145	0,210	0,700	0,715	0,864	0,132	0,159	0,235
ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан»	1,122	1,017	1,090	0,036	0,028	0,077	0,153	0,458	0,237	0,036	0,027	0,077
ДАХК «Чорноморський суднобудівний завод»	0,351	0,512	0,464	0,002	0,003	0,002	0,252	0,367	0,346	0,240	0,335	0,317
ПАТ «Севастопольський морський завод»	1,212	1,032	0,724	0,002	0,001	0,003	0,423	0,334	0,226	0,599	0,285	0,533
ПАТ «Завод «Ленінська кузня»	1,148	1,357	1,429	0,090	0,016	0,002	0,333	0,325	0,386	0,102	0,042	0,014
ПАТ «Херсонський суднобудівний завод»	3,404	2,057	0,935	1,210	0,629	0,625	1,631	1,012	0,735	1,758	1,087	0,787
ПАТ «Феодосійська суднобудівна компанія «Море»	0,392	0,386	0,724	0,021	0,019	0,209	0,037	0,031	0,478	0,028	0,025	0,211
ПАТ «Суднобудівний завод «Лиман»	0,850	0,805	0,903	0,005	0,008	0,023	0,041	0,086	0,154	0,005	0,008	0,023

Таблиця 2. Показники фінансової стійкості суднобудівних підприємств

Назва підприємства	Коефіцієнт автономії			Коефіцієнт фінансового ризику			Коефіцієнт маневреності власного капіталу			Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів		
	на 1.01.09	на 1.01.10	на 1.01.11	на 1.01.09	на 1.01.10	на 1.01.11	на 1.01.09	на 1.01.10	на 1.01.11	на 1.01.09	на 1.01.10	на 1.01.11
ПАТ «Суднобудівний завод «Залив»	0,307	0,272	0,306	2,253	2,679	2,267	0,339	0,237	0,205	-0,059	-0,049	-0,053
ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан»	0,354	0,455	0,536	1,825	1,199	0,866	0,268	0,424	0,404	0,017	0,083	-0,029
ДАХК «Чорноморський суднобудівний завод»	0,268	0,318	0,308	2,732	2,145	2,250	-1,787	-1,048	-1,206	-1,851	-0,954	-1,154
ПАТ «Севастопольський морський завод»	0,592	0,587	0,461	0,688	0,703	1,167	0,259	0,487	-0,153	0,175	0,031	-0,382
ПАТ «Завод «Ленінська кузня»	0,427	0,665	0,666	1,342	0,505	0,502	0,631	0,639	0,608	0,129	0,263	0,300
ПАТ «Херсонський суднобудівний завод»	0,119	0,176	0,121	7,430	5,860	7,269	-1,740	-1,754	-1,754	0,706	0,514	-0,069
ПАТ «Феодосійська суднобудівна компанія «Море»	0,520	0,523	0,315	0,924	0,914	2,171	0,692	0,705	0,709	-1,553	1,593	-0,382
ПАТ «Суднобудівний завод «Ліман»	0,314	0,510	0,505	2,186	0,962	0,979	0,418	0,371	0,413	-0,177	-0,243	-0,107

Таблиця 3. Визначення типу фінансової стійкості суднобудівних підприємств на 01.01.2011 року

Показники	ПАТ «Суднобудівний завод «Залив»	ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан»	ДАХК «Чорноморський суднобудівний завод»	ПАТ «Севастопольський морський завод»	ПАТ «Завод «Ленінська Кузня»	ПАТ «Херсонський суднобудівний завод»	ПАТ «Феодосійська суднобудівна компанія «Море»	ПАТ «Суднобудівний завод «Лиман»
1. Власний оборотний капітал підприємства (ВОК)	-68767,0	-515049,0	-425791,0	-51827,0	43457,0	-231449,0	-210637,0	-5503,0
2. Довгострокові кредити і позичкові засоби	25353,0	506684,0	218,0	25077,0	12796,0	181141,0	4720,0	2580,0
3. Загальна сума короткострокових боргів підприємства	440868	10907	28217	39173	91306	365462	46462	2820
4. Основні джерела формування запасів і витрат (ОД)	397454,0	2542,0	-397356,0	12423,0	147559,0	315154,0	-159455,0	-103,0
5. Матеріальні запаси (МЗ)	73679	218162	93876	47721	136686	156157	181639	22619
6. Надлишок/Нестача власних оборотних коштів (ΔВОК) (ряд.1-ряд.5)	-142446,0	-733211,0	-519667,0	-99548,0	-93229,0	-387606,0	-392276,0	-28122,0
7. Надлишок/Нестача власних і довгострокових джерел (ΔВД) (ряд.1+ряд.2-ряд.5)	-117093,0	-226527,0	-519449,0	-74471,0	-80433,0	-206465,0	-387556,0	-25542,0
8. Надлишок/Нестача основних джерел формування запасів і витрат (ряд.4-ряд.5)	323775,0	-215620,0	-491232,0	-35298,0	10873,0	158997,0	-341094,0	-22722,0
9. Тип фінансової стійкості підприємства	нестійкий стан	кризовий стан	кризовий стан	кризовий стан	нестійкий стан	нестійкий стан	кризовий стан	кризовий стан

підприємства визначається як критична неплатоспроможність. Якщо за результатами року підприємство отримало збиток і коефіцієнт покриття менший одиниці, то рівень неплатоспроможності такого підприємства буде розглядатися як надкритичний.

Всі досліджувані підприємства на початок 2011 р. мають ознаки поточної неплатоспроможності та коефіцієнти покриття і коефіцієнти забезпеченості власними оборотними коштами нижчі ніж нормативні значення (за виключенням ПАТ «Ленінська кузня»). Крім цього, п'ять підприємств мають збитки за результатами 2010 р., серед яких у трьох коефіцієнт покриття менший одиниці.

Серед досліджуваних підприємств до таких, що мають критичну неплатоспроможність на початок 2011 р., можна віднести ПАТ «Суднобудівний завод «Залів», ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан», ДАХК «Чорноморський суднобудівний завод», ПАТ «Херсонський суднобудівний завод». До підприємств, які мають надкритичну неплатоспроможність на початок 2011 року, відносяться ПАТ «Севастопольський морський завод», ПАТ «Феодосійська суднобудівна компанія «Море» і ПАТ «Суднобудівний завод «Лиман».

Проведений аналіз платоспроможності підприємств суднобудівної промисловості України дає змогу зробити наступні висновки:

1. Процеси, що сьогодні відбуваються в економіці, негативно вплинули на фінансовий стан суднобудівних підприємств. Відсутність замовлень на будівництво суден, порушення господарських зв'язків з постачальниками і споживачами продукції призвели до різкого погіршення фінансового стану суднобудівних підприємств.

2. Всі досліджувані підприємства суднобудівної промисловості є неплатоспроможними, п'ять з них мали збитки у 2010 р. З точки зору фінансової стійкості шість підприємств мають нестійкий фінансовий стан, а два – кризовий.

3. Суднобудівний комплекс України знаходиться у глибокій кризі. Через 5-10 років у найкращому випадку в нас може залишитися лише 2-3 підприємства із кількома тисячами працівників. Є ризик остаточно втратити одну із найважливіших конкурентних переваг України.

4. Розвитку та покращенню фінансового стану суднобудівних підприємств перешкоджає низка факторів, зокрема: значна зношеність виробничих фондів підприємства; низький рівень технології та організації суднобудівних робіт, недосконала система оподаткування. Це призводить до спаду виробництва, випуску неконкурентоспроможної продукції, збитковості та низької рентабельності, дефіциту оборотних коштів, неплатоспроможності.

І все ж потенційні можливості українського суднобудування дозволяють йому посісти принаймнісьоме місце в рейтингу суднобудівних держав світу. Зараз усе залежить від керівництва країни, яке має провести реформування та реструктуризацію суднобудівних підприємств, а також ухвалити законодавчі акти, спрямовані на підтримку вітчизняного суднобудування.

Сьогодні в Україні можуть бути створені сприятливі умови для залучення інвестицій у суднобудівну галузь за рахунок списання з підприємств боргів, повернення їм можливостей

створення оборотних коштів, надання податкових та митних пільг тощо, шляхом запровадження спеціального економічного режиму функціонування суднобудівної промисловості. Потреби у збільшенні обсягів вантажоперевезень у світі постійно зростають і створюють реальні можливості подальшого розвитку водного транспорту. Тож Україна може вчасно звернути увагу на ці тенденції та розпочати активну реструктуризацію в галузі суднобудування.

Список літератури

1. Антонюк, К. Судостроение Украины: как остаться на плаву [Електроний ресурс] / К. Антонюк. – Режим доступу: http://censor.net.ua/resonance/237/sudostroenie_ukrainy_kak_ostatsya_na_plavu_katerina_antonjuk_blog_tsenzornet.
2. Базілінська, О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика [Текст]: навч. посібник / О. Я. Базілінська. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
3. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навч. посібник / Д. Костенко та ін. – 2-е вид., переробл. та допов. – К.: ЦУЛ, 2007. – 400 с.
4. Про державну підтримку суднобудівної промисловості України [Електроний ресурс]: закон України від 23.12.97 №774/97-ВР. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/774/97-%D0%B2%D1%80>.
5. Про державну підтримку суднобудування [Електроний ресурс]: концепція Закону України. – Режим доступу: <http://www.ukrsudo.kiev.ua/index.php?id=161>.
6. Лист Асоціації суднобудівників України «Укрсудпром» «Трагедія суднобудування України» [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=53142.
7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дії з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 1361) [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161074&cat_id=32854.
8. Подольська В. О. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Ярош. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 488 с.
9. Про затвердження переліку суднобудівних підприємств, для яких запроваджуються заходи державної підтримки суднобудівної промисловості [Електроний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 21 грудня 2005 року № 1256. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1256-2005-%D0%BF>.
10. Порядок конкурсного відбору інвестиційних проектів та бізнес-проектів підприємств суднобудівної промисловості, затверджений Наказом Міністерства промислової політики України від 15.03.2007 р. №104 [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0241-07>.
11. Семенов, А. Г. Аналіз фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства в умовах нестабільності [Текст] / А. Г. Семенов, С. А. Король // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 163-170.
12. Терьошкіна, Н. Суднобудівна промисловість України: стан та шляхи покращення інноваційної діяльності [Текст] / Н. Терьошкіна, О. Кіріченко // Економіст, 2010. – № 7. – С. 43-45.
13. Чорний, С. Суднобудування в Україні — курс на виживання / С. Чорний [Електроний ресурс]. – Флот України. – Режим доступу: http://fleet.sebastopol.ua/index.php?article_to_view=2269.

РЕЗЮМЕ

Приходько Наталья, Каткова Наталья

Оценка платежеспособности предприятий судостроительной промышленности Украины

Произведена оценка платежеспособности судостроительных предприятий Украины, в частности определены показатели финансовой устойчивости и ликвидности, тип финансовой устойчивости по трехмерному показателю и тип неплатежеспособности. Определены факторы влияния на уровень платежеспособности исследуемых судостроительных предприятий.

RESUME

Prykhodko Nataliya, Katkova Natalya

The estimation of solvency of enterprises of shipbuilding industry of Ukraine

The of solvency of shipbuilding enterprises of Ukraine is produced, in particular, the indexes of financial stability and liquidity, the type of financial stability on a three-dimensional index and type of insolvency, are determined. The factors of influence on the level of solvency of the shipbuilding enterprises are identified.

Стаття надійшла до редакції 31.03.2012 р.

ВИКОРИСТАННЯ ПОЗИКОВИХ ДЖЕРЕЛ ДЛЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ СПИРТОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

Розглянуто сутність та особливості використання банківського кредиту та лізингу як альтернативних методів для відтворення основних засобів. Удосконалено методику розрахунку чистої приведеної суми витрат на придбання об'єктів основних засобів у кредит або лізинг шляхом врахування специфічних особливостей цих фінансових операцій, зокрема системи помісячних платежів, щорічних страхових виплат та суми викупної вартості об'єкта основних засобів за угодою лізингу.

Ключові слова: відтворення основних засобів, кредит, лізинг.

На сучасному етапі розвитку економіки України зростає потреба підприємств у технічному переозброєнні основних засобів. Тому це призводить до використання позикових джерел, що використовуються в країнах з розвинутою ринковою економікою. Придбання основних засобів за рахунок власних коштів веде до пошуку необхідного обладнання, узгодження умов придбання та укладання всіх необхідних договорів, що в результаті спричиняє зменшення загального обсягу грошових коштів.

Розвиток лізингових та кредитних відносин, а також проблеми організації та регулювання цих позикових джерел привертають увагу багатьох фахівців, про що свідчить значна кількість наукових публікацій, присвячених цій темі. Серед вітчизняних та зарубіжних дослідників питань лізингу та кредиту в умовах ринкової економіки слід назвати В. Г. Андрійчука, В. А. Геремикіна, С. М. Ониськові, В. О. Парнюка, Р. А. Слав'юка, Е. А. Федулова, О. С. Філімоненкова, В. А. Шабашева та інших. Проте через динамізм сучасних соціально-економічних, політичних процесів зазнають відповідних змін. Тому низка актуальних питань щодо оцінки доцільності використання лізингу та кредиту для відтворення основних засобів потребують додаткового дослідження.

Актуальність розвитку лізингу та кредиту в Україні обумовлене дефіцитом власних фінансових ресурсів для відтворення основних засобів.

Активне впровадження лізингу дає відчутний поштовх структурній перебудові реального сектора економіки та оновленню основних засобів. Проведення лізингових операцій не вимагає від лізингодержувачів одноразового витрачання великих фінансових ресурсів на придбання основних засобів. Тому лізинг є дуже поширеним видом інвестування [6].

Лізинг є позиковим джерелом, який дозволяє в умовах недостатньої кількості власних фінансових ресурсів забезпечувати оновлення основних засобів на більш вигідних умовах.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про лізинг», «...це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених

фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингодержувачем періодичних лізингових платежів» [4].

Що стосується кредиту, то він «... надається комерційними банками у грошовій формі господарюючими органами на умовах забезпеченості, повернення, терміновості, оплати і цільового використання» [161, с. 211].

Спиртова галузь України має величезну сировинну та виробничу базу. Режими технологічних процесів виробництва спирту етилового ректифікованого повинні забезпечувати злагодженість роботи технологічного обладнання, що унеможливує виникнення небезпечних і шкідливих виробничих факторів та безвідмовну дію технологічного обладнання.

На підприємствах спиртопродуктового підкомплексу АПК протягом 2004-2010 років коефіцієнт зносу зріс на 37,78%. Більшість підприємств використовують обладнання, термін експлуатації яких більше 15-20 років. Підприємства потребують оновлення основних засобів, але фінансових ресурсів для придбання основних засобів недостатньо. Тому слід використовувати позикові джерела для відтворення основних засобів.

Для фінансування придбання об'єкта основних засобів як за лізинговою, так і за кредитною угодою можливі два варіанти їх обслуговування:

а) ануїтет, тобто погашення боргу рівномірними частинами протягом усього строку дії угоди;

б) нерівномірні платежі, коли рівномірними частинами погашається лише основний борг, а розмір відсотків скорочується.

Для прийняття виваженого управлінського рішення необхідно мати обґрунтовані критерії оцінювання усіх можливих варіантів, адже за стартовими умовами угоди майже нічого не можна оцінити. Тому спочатку потрібно провести значну аналітичну роботу. Насамперед, слід спрогнозувати потоки витрат суб'єкта господарювання за кожним із

варіантів.

В основу розрахунку чистого приведеного розміру витрат (NPV_B) на придбання об'єкта основних засобів у кредит або лізинг та на обслуговування кредиту або лізингу на момент оформлення угоди використовують формулу дисконтування за складними річними відсотками [1, с. 151].

$$NPV_B = \sum_{t=1}^T \frac{(B_t)}{(1+r)^t} \quad (1)$$

де B_t – розмір витрат у t -й рік;

r – облікова ставка;

t – порядковий номер року виплат;

T – кількість років, на які оформляється кредитний або лізинговий договір.

Враховуючи, що витрати на початковий внесок з погашення частини вартості об'єкта (Bw_0), витрати, пов'язані з оформленням кредитного або лізингового договору (Bo_0) та витрати на сплату одноразових комісій (Bk_0) дисконтувати не потрібно, адже вони і так здійснюються на момент оформлення договору, то перелічені витрати слід вивести за знак (Σ).

Стандартними умовами як кредитної, так і лізингової угод передбачаються щомісячні виплати сум з погашення основної суми боргу (Bw_{tm}), де tm – індекс місячного платежу m -го місяця у t -му році виплат) та щомісячні виплати нарахованих відсотків у випадку кредиту (Bp_{tm}) або комісій (Bk_{tm}) у випадку лізингу. У зв'язку з цим повна ставка дисконту у 7,5% річних може бути застосована лише до кожного 12-го місяця виплат за кредитним або лізинговим договором, оскільки сплачені у 1-11 місяцях суми вже не можуть використовуватись до кінця року, тому решту місяців дисконтна ставка є частковою відповідно до порядкового номера місяця t -го року договору.

Щорічні страхові платежі (Bs_t) за кредитним або лізинговим договором здійснюються на початок кожного року, тому їх щорічну дисконтну ставку доцільно розраховувати з лагом (-1). Крім того, у випадку лізингової угоди, необхідно розрахувати теперішню вартість викупної вартості об'єкта лізингу після здійснення останньої виплати за угодою (Bw_T).

У зв'язку з вищеперерахованими особливостями, базову формулу для розрахунку чистої приведенної суми витрат (2) пропонуємо модифікувати, і вона отримує наступний вигляд:

а) у випадку придбання об'єкта основних засобів в кредит:

$$NPV_{BK} = Bo_0 + Bw_0 + Bk_0 + \sum_{t=1}^T \sum_{m=1}^{12} \frac{(Bw_{tm} + Bp_{tm})}{(1+r)^{(t-1+\frac{m}{12})}} + \sum_{t=1}^T \frac{(Bs_t)}{(1+r)^{(t-1)}} \quad (2)$$

де Bo , Bw , Bk , Bp та Bs – витрати за періодами відповідно на оформлення договору, на погашення основної суми боргу, на сплату комісій, на сплату відсотків та страхові платежі;

0 – індекс періоду, що означає момент укладення договору;

t – порядковий номер року виплат;

m – поточний місяць t -го року виплат;

tm – індекс місячного платежу m -го місяця у t -му році виплат;

r – дисконтна ставка;

T – строк дії угоди з банком, років.

б) у випадку придбання об'єкта основних засобів на умовах лізингу:

$$NPV_{BL} = Bo_0 + Bw_0 + Bk_0 + \sum_{t=1}^T \sum_{m=1}^{12} \frac{(Bw_{tm} + Bk_{tm})}{(1+r)^{(t-1+\frac{m}{12})}} + \sum_{t=1}^T \frac{(Bs_t)}{(1+r)^{(t-1)}} + \frac{Bw_T}{(1+r)^T} \quad (3)$$

де Bw_T – викупна вартість предмета лізингу на момент закінчення дії угоди.

Застосування даних модифікованих формул для розрахунку чистої приведенної суми витрат на придбання об'єкта основних засобів у кредит чи на умовах лізингу забезпечить максимальну достовірність розрахованих на основі них результатів, що дозволить керівництву господарюючих суб'єктів приймати більш виважені управлінські рішення.

Проте для підприємства важливе значення також має і розподіл запланованих витрат за роками і навіть за місяцями. Розрахунок за наведеною методикою розмірів витрат, пов'язаних з обслуговуванням кредиту та лізингу, а саме - їх приведення до вартості на момент укладення відповідної угоди проілюстровано на рис. 1.

Різниця в бік зменшення чистих приведених витрат до фактичних залежно від обраного напрямку фінансування від 8,3 до 11,5 млн. грн., має суттєво вплинути на прийняття управлінського рішення щодо його вибору. Загалом основні параметри приведених витрат відповідають фактичним, зокрема приведені витрати і за кредитної, і за лізингової угод, здійснені методом анuitетних платежів, є значно вищими порівняно з методом нерівних платежів, проте ця різниця для дисконтованих витрат скоротилась майже удвічі і становить 2,1 та 2,3 млн. грн. відповідно при кредиті та лізингу.

Хоча й можливі певні економічні та фінансові умови, коли перевага може бути надана і кредиту.

Для обох варіантів лізингової угоди обґрунтування доцільності збільшення розміру 20,0% початкового внеску суб'єктом господарювання до рівня початкового внеску за кредитним договором, який становить 35%, на що завжди готовий погодитись банк і водночас зростає імовірність укладання відповідної угоди.

Як свідчать дані рис. 2, із збільшенням початкового внеску розмір чистих приведених на момент лізингової угоди витрат лінійно зменшується як за використання анuitету, так і за методу нерівних платежів.

Параметри розрахованих лінійних рівнянь ($y_a = -0,2668x + 69,559$) та ($y_{nn} = -0,2378x + 67,232$) показують, що кожний додатковий відсоток (x) початкового внеску дозволить підприємству зменшити чисті приведені на момент угоди витрати за анuitету (y_a) на 266,8 тис. грн. та за використання нерівних платежів (y_{nn}) – на 237,8 тис. грн. А збільшення початкового внеску до 35,0% дозволить лізингоотримувачу зекономити загалом 3,6 млн. грн. чистих приведених витрат за умови виплат методом нерівних платежів,

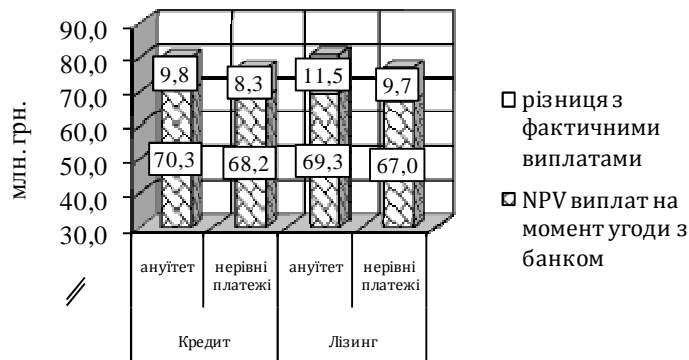


Рис. 1. Витрати на фінансування придбання об'єкта основних засобів

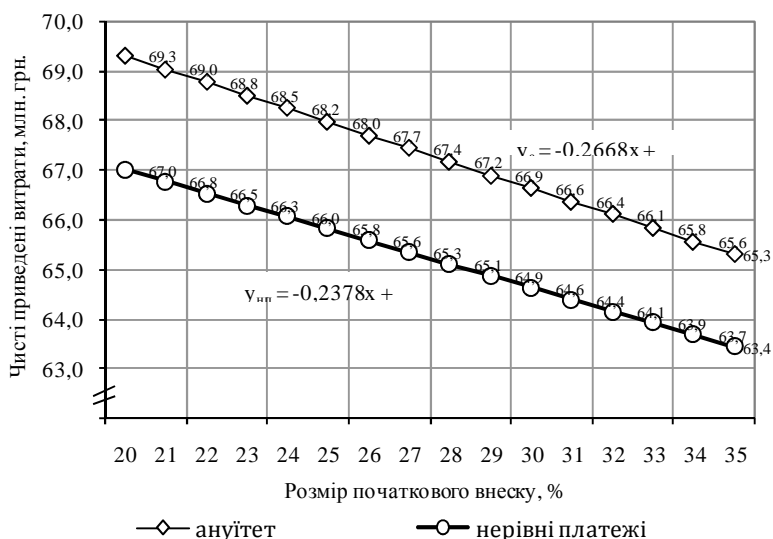


Рис. 2. Зміна чистих приведених витрат на момент укладання лізингової угоди залежно від розміру початкового внеску

або ж 4,0 млн. грн. чистих приведених витрат, якщо лізинговою угодою будуть обумовлені виплати методом ануїтету.

Отже, на підприємствах спиртопродуктового підкомплексу АПК існує проблема з матеріально-технічним забезпеченням. Тому в умовах, що склалися, найпривабливішим джерелом позикових ресурсів може стати лізинг. Саме він зможе певною мірою забезпечити підприємства спеціальним обладнанням у найкоротші строки.

Використання розробленої методики оцінки варіантів фінансування придбання об'єкта основних засобів із урахуванням реальної вартості майбутніх витрат забезпечить:

- максимальну якість управлінського рішення;
- укладення угоди з банком у найбільш оптимальний для цього момент часу і ефективне використання наявних на момент укладення угоди вільних обігових коштів;
- отримання детального плану розміру та структури виплат за угодою на весь термін її дії.

Список літератури

- Борисова, В. А. Економічна оцінка ефективності інвестиційного проекту в агропромисловому виробництві [Текст] / В. А. Борисова // Науковий вісник Національного аграрного університету / Редкол. : Д. О. Мельничук та ін. - К., 2002. - Вип. 52. - С. 150-152.
- Горемыкин, В. А. Лізинг [Текст] : учебник. / В. А. Горемыкин. - [Издательство 2-е, исправл. и дополненное]. - М. : Информационно-издательский дом "Филинь". - 2005. - 944 с. (Информцентр XXI века). Андрійчук В. Г.
- Економіка аграрних підприємств [Текст] : підручник / В. Г. Андрійчук. - 2-ге вид., доп. і перероб. - К. : КНЕУ, 2002. - 624 с.
- Закон України "Про внесення змін до закону України "Про лізинг": від 11 грудня 2003 р. № 1381-XV/Верховна Рада України. - Урядовий кур'єр. - 2004. - №8.
- Лізинг: основні теорії і практики [Текст] : учебное пособие / Шабашев В. А., Федуллова Е. А., Кошкин А. В. ; под ред. проф. Г. П. Подшиваленко. - М. : КНО-РУС, 2004. - 192 с.
- Парнюк, В. Лізинг в Україні: проблеми, законодавче забезпечення, перспективи [Текст] / В. Парнюк // Економіка України. - 2003. - № 3. - С. 29 - 34.

-
7. Слав'юк, Р. А. Фінанси підприємств [Текст] : навчальний посібник / Р. А. Слав'юк Р. А. – Київ: "Центр навчальної літератури", 2004. – 460 с.
 8. Філімоненков, О. С. Фінанси підприємств [Текст] : навчальний посібник / О. С. Філімоненков. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
 9. Фінанси підприємств [Текст] : підручник для студентів / С. М. Онисько, П. М. Марич – [2-ге видання, виправлене і доповнене]. – Львів: "Магнолія 2006", 2008. -367 с.

РЕЗЮМЕ

Рябенька Марина

Использования заемных источников для воспроизведения основных средств предприятиями спиртопродуктового подкомплекса АПК

Рассмотрены сущность и особенности использования банковского кредита и лизинга как альтернативных методов для воспроизводства основных средств. Усовершенствована методика расчета чистой приведенной суммы расходов на приобретение объектов основных средств в кредит или лизинг путем учета специфических особенностей этих финансовых операций, в частности системы помесечных платежей, ежегодных страховых выплат и суммы выкупной стоимости объекта основных средств по договору лизинга.

RESUME

Ryaben'ka Maryna

Sources of leverage to play the main means of agricultural enterprises of alcoholic subcomplex

We consider the nature and characteristics of bank loans and leasing as alternative methods for the reproduction of fixed assets. There has been improved the method for calculating the net present expenditure on the purchase of fixed assets in the loan or lease by taking into account the specific features of these financial transactions, such as for monthly payments of annual insurance premiums and the amount of the redemption value of the property, plant and equipment under a leasing agreement.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

Валентина СЕМЕНОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет

Марія ОБЕРТАЙЛО

аспірант,
Одеський національний економічний університет

МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано найбільш поширені методики аналізу, підкреслено їх позитивні та негативні риси. Також запропоновано авторський варіант схеми управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства та запропоновано спосіб групування методів аналізу показників інноваційно-інвестиційного розвитку на окремих етапах управління.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний розвиток, методика, приведені витрати, дисконтовані критерії, економічний ефект.

Проблема, що стосується вибору методики дослідження інноваційної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, є важливою та актуальною з наукової та практичної точки зору, бо правильний вибір інструментарію дослідження дозволить найбільш повно проаналізувати об'єкт, зробити правильні висновки та запропонувати доцільні рекомендації для подальшого розвитку.

Питаннями, пов'язаними з розглядом, розробкою та систематизацією методик дослідження інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств, цікавляться як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед них: Амеліна О. В., Ануфрієва Є. І., Беренс В., Богацький Р., Бойчик І. М., Гончар К., Кирилкін М. В., Романюк С. О., Сидорова А., Ступак С. М., Хавранек П., Чубай В. М. та інші [1-13].

Слід зазначити, що сьогодні проблемами аналізу та вибору вдалої методики займається значна кількість науковців. І кожен пропонує власний підхід або варіант дослідження. Це, звичайно, ускладнює завдання практиків та створює проблему вибору найкращої методики. До того ж у роботах не було запропоновано найбільш повний та різнобічний спосіб аналізу, який найкращим чином підходив би для промислових підприємств.

Метою статті є розгляд та критичний огляд різних методик, за допомогою яких розраховуються показники інноваційно-інвестиційного розвитку, а також підбір найбільш вдалих способів аналізу інноваційної діяльності промислових підприємств.

На нашу думку, доцільно буде розпочати з наведення найбільш часто вживаних методик розрахунку економічної ефективності виробництва та організації інноваційно-інвестиційного розвитку. Однією з них можна вважати методику розрахунку приведених витрат. Вона містить розрахунок наступних показників: приведені витрати на одиницю продукції, коефіцієнт ефективності та термін окупності додаткових капітальних вкладень, річний економічний ефект від впровадження заходу [1, с. 16].

Вищенаведена методика є широковідомою та часто використовуваною у теоретичному аспекті. Вона є досить простою у розрахунку, зрозумілою, допомагає визначити найкращий інвестиційний проект з декількох наявних варіантів. Але вона має свої недоліки: не враховує зміну вартості грошей у часі, підходить до одноразових витрат, що зведені до одного часового періоду (до одного року або нормативного терміну окупності капітальних вкладень). Також методика може використовуватися тільки у порівняльному аналізі, при наявності двох або більше варіантів інноваційних проектів. На практиці ж підприємству складно підібрати один варіант, не кажучи вже про більше.

Досить відомою на сьогодні є методика розрахунку дисконтованих критеріїв ефективності проектів. Ці критерії широко використовуються в межах проектного аналізу та у низці інших економічних дисциплін. Негативним моментом є різні назви критеріїв, що використовуються у розрахунках, а також різні позначення у формулах. Це призводить до труднощів у аналізі наукових джерел та ймовірних помилок у розрахунках. Так, наприклад, показник NPV – це чистий приведений прибуток, так само, як і ЧПП, різниця тільки у позначеннях. Методика передбачає розрахунок наступних показників: NPV, PI, DBP, IRR та MIRR [1, с. 17-18], [2, с. 168-169], [3, с. 287-288].

Використання на практиці цих критеріїв має свої переваги та недоліки. Почнімо з позитивних рис: використання дисконтованих критеріїв, особливо IRR, залишається найбільш часто застосовуваним на практиці способом оцінки ефективності інвестиційних проектів серед тих, які ґрунтуються на концепції вартості грошей у часі [4, с. 186]. Окрім того, розрахунок вищезазначених показників дозволяє аналізувати декілька альтернативних проектів та вибирати з них найбільш ефективний залежно від цілей компанії.

Критерій NPV має наступні позитивні риси: дає

вірогідну оцінку приросту капіталу підприємства у випадку прийняття проекту, враховує можливість зміни ставки дисконтування за проектом у часі. Критерій IRR дозволяє оцінити резерв безпеки, враховує втрату цінності надходжень майбутніх періодів.

Що стосується недоліків, критерій NPV не враховує можливі зміни вартості капіталу та ставки дисконту, не дає інформацію про резерв безпечності проекту. Показник IRR в окремих випадках не має вирішення, або може мати кілька варіантів розв'язку; має порівняно складну методику розрахунку, при використанні графічного методу – не досить точний; показник не володіє властивістю адитивності. Хоча й критерій MIRR ліквідує деякі недоліки IRR, він розраховується за досить громіздкою формулою, не може бути визначений при зміні вартості інвестованого капіталу. Показник PI дає невизначеність при виборі двох проектів, які взаємовиключаються. Дисконтований період окупності не враховує грошові потоки, що не входять у період окупності, також – різницю у часі отримання доходів у межах періоду окупності [3, с. 287-288].

Цікаву методику аналізу пропонує у своєму підручнику І. М. Бойчик [5]. Автор не наводить назву методики, тому умовно її можна назвати методикою розрахунку показників ефекту та економії. Дослідниця визначає декілька форм економічного ефекту: народногосподарський (загальний ефект за умовами використання нововведень) та госпрозрахунковий або комерційний (одержується окремо розробником, виробником і споживачем нововведень). Перша форма використовується на стадії обґрунтування доцільності розробки та вибору найкращого варіанта рішення; друга форма – у процесі реалізації заходів, коли є відомими ціни на нову науково-технічну продукцію, обсяги виробництва, умови і строки застосування [5, с. 218-219]. Також автором було виділено 4 форми економічної ефективності:

народно-господарська, госпрозрахункова, порівняльна та абсолютна. Тобто вона вважає доцільним та достатнім для аналізу інноваційного впровадження в промисловий процес розрахунок групи показників ефекту та ефективності. Такі ж погляди простежуються у роботах Р. Богацького [6, с. 70-73]. Але вчений визначає інші види ефектів: економічний, продуктовий, науково-технічний, технологічний, функціональний, ресурсний, соціальний, екологічний.

Зазначимо, що автор пропонує використовувати вищенаведені формули тільки для технічних інновацій. Але, на нашу думку, з деякими коректуваннями ці показники можуть застосовуватися для інновацій будь-якого виду. На перший погляд, формули доволі прості та звичні. Проте вони зрозумілі та нескладні у розрахунок.

Також слід зауважити, що три наведені методики є доречними тільки у випадку впровадження інноваційного проекту (методика розрахунку показників ефекту та економії), або вибору одного з двох або більше нових проектів (методика розрахунку приведених витрат, методика розрахунку дисконтованих критеріїв ефективності проектів). Такі формули не вдасться використати для аналізу стану інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Вони не дають досліднику інформацію щодо інноваційного клімату організації.

Як тоді можуть власники й робітники підприємства, а також потенційні інвестори дізнатися та проаналізувати інноваційний потенціал промислового підприємства? Питання цікаве та слушне. В. М. Чубай зазначає, що менеджери вищої ланки управління, на жаль, не мають у розпорядженні комплексної методики, яка б дала змогу точно визначити, чи має підприємство інноваційний потенціал на рівні, достатньому для реалізації конкретного виду інноваційної стратегії [7, с. 183]. Дійсно, цю тезу важко заперечити. Під час аналізу значної кількості фахових джерел ми помітили, що майже кожен автор пропонує власну методику, вводить власні показники та позначення. Це суттєво ускладнює розуміння та розрахунки, призводить до повторів та помилок у користувачів методик. В. М. Чубай наводить низку недоліків, що спотворюють результати розрахунків. Серед них: різні науковці вкладають різний зміст у поняття «інноваційний потенціал»; здебільшого рівень потенціалу визначається шляхом використання експертами балів за показниками, які характеризують його складові, що призводять до надзвичайно високої суб'єктивності результатів оцінювання; часто науковці пропонують значну кількість різноманітних показників, однак не наводять алгоритму їх визначення і зведення їх у загальний показник; автори практично не подають конкретних джерел інформації отримання даних для підставлення у пропонувані ними формули, що робить їх здебільшого непридатними для практичного використання [7, с. 183-184].

Ми вважаємо доцільним розділити весь процес, пов'язаний з інноваційно-інвестиційною діяльністю, на два великих етапи: аналіз стану та динаміки інноваційно-інвестиційної діяльності промислового підприємства і реалізацію інноваційно-інвестиційних проектів. Тоді проаналізовані нами перші три методи є доречними для розрахунків на другому етапі. Залишається питання: за допомогою яких методів можна вивчати стан та динаміку інноваційно-інвестиційної діяльності?

Існують різноманітні способи, які дозволяють вирішити цю проблему.

Розпочати можна з проведення на підприємстві SWOT-аналізу з метою виявлення можливостей та загроз, сильних й слабких сторін організації. Далі необхідно розрахувати групу показників, що дозволять побачити картину інноваційно-інвестиційного розвитку загалом. Показники можна умовно поділити на 2 групи: *абсолютні* та *відносні*. Серед абсолютних:

- кількість кандидатів та докторів наук, що працюють на підприємстві; виконавців науково-технічних робіт (дослідників, техніків, допоміжного персоналу, тощо);
- обсяг виконаних науково-технічних робіт у грошовому вираженні;
- кількість впроваджених інноваційних технічних процесів;
- кількість освоєних нових видів продукції у натуральному вираженні, обсяг реалізованої інноваційної продукції;
- загальна сума витрат на інновації на підприємстві, сума інвестицій на інноваційний розвиток;
- прибуток від реалізації інноваційної продукції та

ін.

Що стосується відносних показників, то І. М. Бойчик виокремлює показники науково-технічного рівня виробництва. Серед основних:

- фондоозброєність праці (відношення вартості основних виробничих фондів до чисельності промислово-виробничого персоналу);
- технічна озброєність праці (відношення вартості активної частини основних фондів до чисельності промислово-виробничого персоналу);
- електроозброєність праці (відношення кількості спожитої електроенергії до чисельності промислово-виробничого персоналу);
- коефіцієнти оновлення і вибуття основних виробничих фондів, а також їх активної частини;
- вікові характеристики виробничого устаткування [5, с. 216].

До допоміжних показників автор зараховує:

- коефіцієнти механізації виробництва і механізації праці;
- коефіцієнт автоматизації виробництва;
- частка електроенергії, використаної на технологічні цілі [5, с. 216].

До переліку відносних показників вважаємо за потрібне додати:

- питому вагу реалізованої науково-технічної продукції в загальному обсязі виробленої продукції, %;
- наукоємність виробництва (відношення загальних витрат на інноваційний розвиток до загального обсягу реалізованої продукції);
- частку інвестицій на інноваційний розвиток у загальній сумі інвестицій підприємства, %;
- структуру джерел фінансування інноваційного підприємства, %;
- рентабельність підприємства на інноваційної продукції за видами;
- фондоємність та фондівіддача основних засобів підприємства;
- ступінь фізичного та морального старіння основних засобів;
- рівень конкурентоспроможності інноваційної продукції;
- рівень екологічності технологічних процесів тощо.

Окрім того, слід зазначити, що всі показники необхідно аналізувати в динаміці, що дозволить зробити правильні висновки.

Далі слід підкреслити ефективність використання різних статистичних методів, зокрема факторного аналізу. Це є багатомірний статистичний метод, що використовується для дослідження взаємозв'язків між значеннями змінних. Цей аналіз дозволяє вирішити дві важливі проблеми дослідника: описати об'єкт всебічно і водночас компактно. За допомогою факторного аналізу можливе виявлення латентних змінних чинників, що відповідають за наявність лінійних статистичних зв'язків між змінними [8]. Говорячи про факторний аналіз, не можна не згадати кореляційно-регресійний аналіз. Кореляція (або кореляційна залежність) – це статистичний взаємозв'язок двох або декількох випадкових величин. При цьому зміни значення однієї або декількох величин призводять до систематичної зміни значень інших величин [8]. При використанні цього виду

аналізу керуються такими основними критеріями: коефіцієнтом кореляції Пірсона (r) та коефіцієнтом детермінації (R^2). Звісно, ці показники не єдині, але вони є найбільш відомими й часто вживаними.

Сьогодні все більш популярним стає застосування науковцями та дослідниками кластерного аналізу. Особливо стосовно вирішення завдань інноваційної діяльності. Так С. М. Ступак у своїй статті пропонує використовувати такий метод для аналізу інноваційної діяльності підприємств галузі хлібопечення [9, с. 56]. Кластерний аналіз (англ. *Data clustering*) розчленування заданої вибірки об'єктів (ситуацій) на підмножини, що називаються кластерами, так, щоб кожен кластер складався із схожих об'єктів, а об'єкти різних кластерів суттєво відрізнялися [8].

З метою дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства значна кількість науковців використовує експертні методи, зокрема метод бальних оцінок, метод анкетування. Є. І. Ануфрієва для оцінки ступеня новизни впровадження підприємством технологічних процесів пропонує використовувати матрицю бальних оцінок. Для цього складається таблиця, й експерти виставляють бали за 5-ма основними показниками:

- показник, який визначає ступінь новизни впроваджених технологічних інновацій (комбінаторний вид технологічної інновації – 1 бал, модифікований вид – 2 бали, радикальний вид – 3 бали);
- показник, що визначає ступінь глибини зміни технологічної інновації, яку впроваджено;
- показник, який визначає напрям розвитку виробничої системи, в якій впроваджено технологічну інновацію;
- показник, що визначає, як швидко підприємство реагує на зміни тенденцій на ринку технології, на рівень інноваційного потенціалу певного підприємства;
- показник, який визначає періодичність впровадження технологічних інновацій, а також вік технологічних процесів, впроваджених на підприємстві [10, с.6-8].

На нашу думку, методика є досить цікавою, простою для розуміння та розрахунку. Але дані, отримані таким способом, будуть мати суб'єктивний характер, бо залежать від поглядів та компетентності експертів. Це недолік будь-якого експертного методу.

Методом анкетування радить користуватися й В. М. Чубай. Автор пропонує обирати правильну інноваційну стратегію в два етапи: по-перше, визначити загальний рівень інноваційного потенціалу підприємства, по-друге – рівень достатності інноваційного потенціалу підприємства для реалізації конкретних видів інноваційної стратегії. Ця робота здійснюється шляхом порівняння фактичних значень показників з тими значеннями, які є оптимальними для ефективного здійснення інноваційного розвитку. Для цього використовується спеціально розроблена анкета в розрізі п'яти складових (усього 200 показників). Вона дає можливість не тільки проаналізувати рівень інноваційного потенціалу, а й визначити, які недоліки необхідно усунути на підприємстві та значення яких критеріїв значно покращити [7, с. 186]. Також автор пропонує механізм переведення кількісних та якісних показників у бали при порівнянні фактичних їхніх значень з

необхідними. Ця методика є продуманою та вдосконаленою, дає змогу отримати більш-менш достовірну інформацію. Але лишається вплив суб'єктивного фактора, можливі недосконалості у шкалі переведення показників у бали.

Сьогодні популярною є думка, що одним з найбільш вдалих способів визначити рівень інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства – розрахувати інтегральний показник. У різних джерелах він має різні назви. Так К. Гончар пропонує розраховувати комбінований індикатор інноваційності і за допомогою результатів поділяти підприємства на 5 груп: глобальні інноватори, інноватори для внутрішнього ринку, інноватори тільки для себе, імітатори та абсолютно пасивні підприємства [11, с. 131-133]. С. О. Романюк вважає за необхідне знаходити інтегральний інноваційний рівень підприємства за формулою (1):

$$F_{\text{инт}} = \prod_{i=1}^k F_i, \quad (1)$$

де F_i – складові інтегрального інноваційного рівня [12, с. 48].

Методика є універсальною, дозволяє кожній галузі або кожному підприємству вибрати власні складові інноваційно-інвестиційного розвитку.

Можна й надалі наводити варіанти використаних методів, бо їх є нескінченно багато. Основні з них були проілюстровані. У цій ситуації є позитивні й негативні моменти. Позитивним є те, що з великого різноманіття методів та показників кожен науковець при бажанні може обрати найбільш зручний та зрозумілий для нього. Але при цьому необхідна деяка уніфікація аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності, що дозволить порівняти результати розрахунку декількох суб'єктів господарювання. Для цього можна запропонувати вивести розрахунок показників інноваційно-інвестиційної діяльності на рівень звітності.

Також необхідно обрати одну-дві методики, які будуть мати директивний характер, тобто розрахунок показників розвитку стане обов'язковим для підприємства. Всі інші методи стануть індикативними, необов'язковими, але при бажанні їх можна буде застосовувати для внутрішніх розрахунків на підприємстві. Але цю проблему необхідно вирішувати на вищому державному рівні та підкріплювати відповідними нормативними актами. Вирішення цього завдання дозволить покращити ситуацію з аналізом інноваційного розвитку на рівні галузі, області та цілої країни, бо на сьогодні доступної статистичної інформації є недостатньо для повного та всебічного розгляду. Також це дозволить окремому підприємству краще розібратися з наявним станом свого інноваційного потенціалу, зробити правильні висновки та розробити рекомендації.

Далі вважаємо за необхідне звернути увагу на етапи управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства. А. Сидорова виділяє наступні:

1. Визначення проблемних місць у сучасних системах управління розвитком підприємства.
2. Розробка збалансованої системи показників інноваційної активності підприємства.
3. Діагностика інноваційного розвитку підприємства.

4. Розробка моделі управління розвитком підприємств на основі процесних інновацій.

5. Оцінка співвідносності синергетичного ефекту підприємства й прибутку від впровадження процесних інновацій [13, с. 31].

Ми вважаємо доречним навести власну схему управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства (див. рис. 1.). Для найбільшої результативності пропонуємо поділити етапи на 2 групи: етапи першого порядку, які на схемі позначені римськими цифрами, та етапи другого порядку, або підетапи (позначені арабськими цифрами). Послідовність виконання відтворена стрілками. Зрозуміло, що всі етапи підприємство повинно проходити послідовно, не перескакуючи деякі з них. Але не слід забувати, що робота над покращенням стану повинна відбуватися безперервно – не слід зупинятися на впровадженні одного чи двох вдалих проектів. Необхідно рухатися далі, знову аналізуючи стан інноваційно-інвестиційної діяльності й пропонуючи нові проекти. Тільки таким способом можна забезпечити підприємству сталий економічний розвиток.

Далі, після виокремлення низки послідовних етапів, необхідно визначитися з методами аналізу даних на кожній стадії. У статті була наведена значна кількість методологій. Спробуємо згрупувати їх за етапами (див. таблицю 1).

Таким чином, були наведені різні методи аналізу показників. Звичайно ж, що усі разом вони використовуватися не будуть, бо це призведе до повторень та трудомістких розрахунків. Кожне підприємство обирає для себе найраціональніші методи. Але, наголошуємо, що є необхідність у виведенні декількох методик на рівень директивних і внесення окремих показників, які характеризують інноваційно-інвестиційний розвиток, до звітності підприємства.

У статті розглядаються різні методики аналізу показників інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства. Слід підкреслити основні важливі моменти:

1. Наведено та проаналізовано найбільш відомі методики аналізу, підкреслено їх позитивні та негативні риси.
2. Знайдено та критично проаналізовано позиції окремих науковців щодо застосування різних методів та розрахунку показників, що характеризують інноваційно-інвестиційну діяльність.
3. Запропоновано авторську схему управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства.
4. Представлено варіант групування методів аналізу показників інноваційно-інвестиційного розвитку по окремих етапах управління.
5. Підкреслено необхідність введення у звітність низки показників інноваційно-інвестиційної діяльності, виділення 1-2 методик аналізу на директивний рівень.

Звичайно, як було зазначено вище, кожна методика, з одного боку, - доцільна та обґрунтована, а з іншого – має окремі недоліки. Тому всебічного та розгорнутого універсального способу аналізу (з використанням одного методу) для будь-якого підприємства не може бути. Метою нашого подальшого

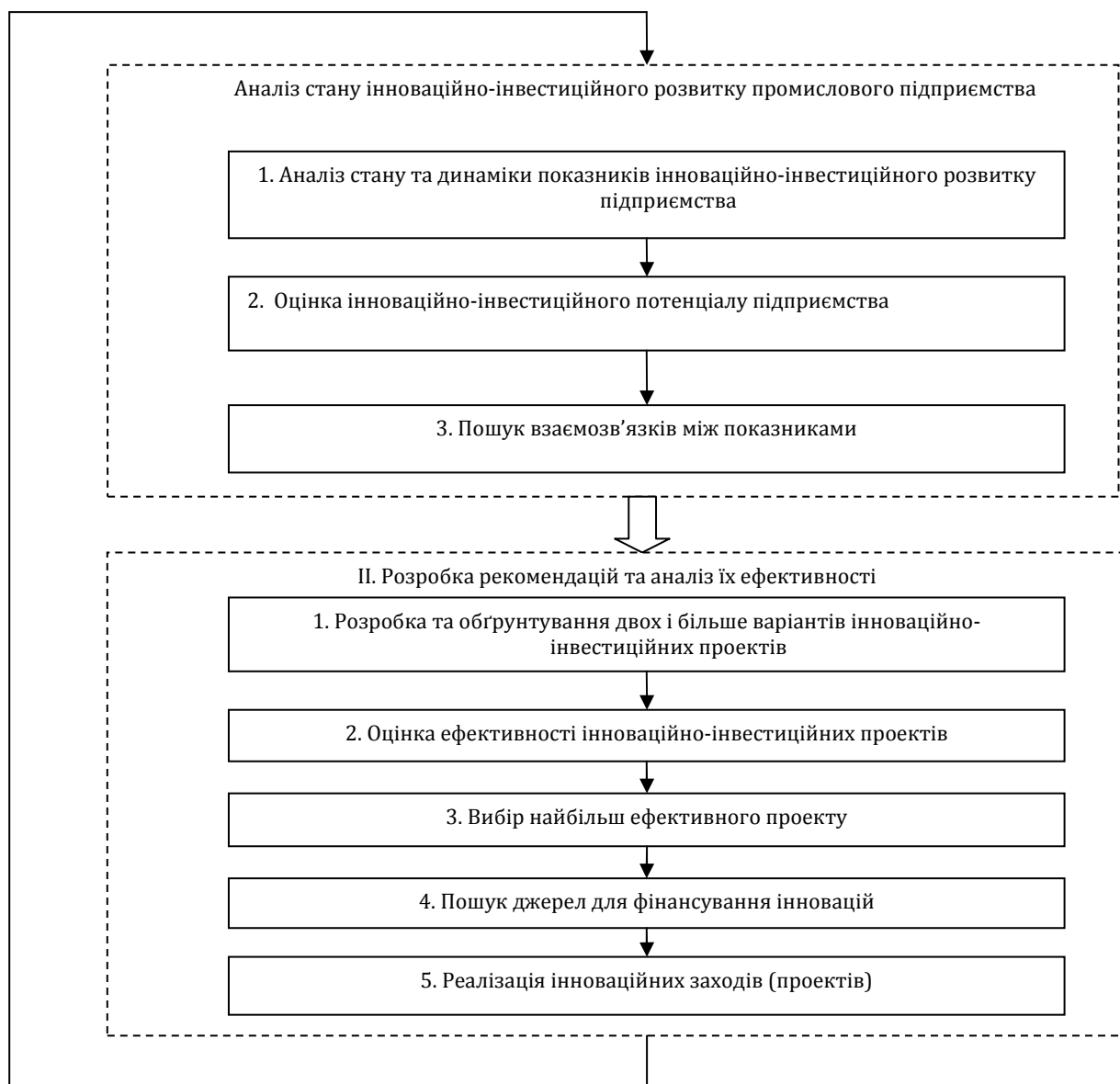


Рис. 1. Схема управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства*
* Розробка автора

Таблиця 1. Застосування методів аналізу показників інноваційно-інвестиційного розвитку на окремих етапах управління*

Етапи управління	Методи
I. 1. Аналіз стану та динаміки показників інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. 2. Оцінка інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства	SWOT-аналіз, системний аналіз, діагностика, розрахунок абсолютних та відносних показників діяльності підприємства, метод експертних оцінок, метод бальних оцінок, модель пошуку індивідуальних відмінностей експертів, розрахунок інтегрального показника рівня інноваційно-інвестиційного розвитку тощо.
I. 3. Пошук взаємозв'язків між показниками	Факторний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз, кластерний аналіз, імітаційне моделювання, модифікована виробнича функція Кобба-Дугласа тощо.
II. Розробка рекомендацій та аналіз їх ефективності	Модель вибору інновацій, методика розрахунку приведених витрат, методика розрахунку дисконтованих критеріїв ефективності, методика розрахунку показників ефекту та економії тощо.

* Розробка автора

дослідження буде формування та вдосконалення методики аналізу інноваційно-інвестиційного розвитку для підприємств машинобудівної галузі з її особливостями та специфікою.

Список літератури

1. Методичні вказівки і завдання до контрольної роботи з дисципліни «Економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства» для спеціалістів і магістрів усіх форм навчання спеціальності «Економіка підприємства» [уклад. В. С. Малишко, В. Г. Семенова]. – О.: ОДБУ, ротарпринт, 2003. – 19 с.
2. Кирилкин, М. В. Принципы управления инновационной деятельностью предприятия [Текст] / М. В. Кирилкин // Экономические науки. – 2008. – №5(42). – С. 166-169.
3. Амеліна, О. В. Критерії оцінки привабливості інвестиційних проектів [Текст] / О. В. Амеліна // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. – 2011. – №4. – С. 286-289.
4. Беренс, В. Посobie по оценке эфффективности инвестиций [Текст] / В. Беренс, П. Хавранек. – М.: АТЗТ «Интерэксперт», 1995. – 397 с.
5. Бойчик, І. М. Економіка підприємства [Текст] : навчальний посібник / І. М. Бойчик. – К.: Атіка, 2002. – 480 с.
6. Богацкий, Р. Технология волшебства / Р. Богацкий // Креативная экономика. – 2010. – № 3 (5/3). – С. 70-73.
7. Чубай, В. М. Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства у процесі формування і реалізації інноваційної стратегії [Текст] / В. М. Чубай // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8 (110). – С. 183-190.
8. Википедия. Свободная энциклопедия. Разделы: Факторный анализ, корреляция, кластерный анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
9. Ступак, С. М. Концептуальна модель регіонального інноваційного кластеру на прикладі галузі хлібопечення [Текст] / С. М. Ступак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №3. Т. 1. – С. 56-59.
10. Ануфрієва, Є. І. Методологічний підхід до оцінки ступеня новизни впровадження підприємством технологічних процесів з урахуванням їх економічної ефективності [Текст] / Є. І. Ануфрієва // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – №7. – С. 6-10.
11. Гончар, К. Инновационное поведение промышленности: разрабатывать нельзя заимствовать [Текст] / К. Гончар // Вопросы экономики. – 2009. – № 12. – С. 125-144.
12. Романюк, С. О. Визначення інтегрального інноваційного рівня автотранспортного підприємства [Текст] / С. О. Романюк // Вісник вінницького політехнічного інституту. – 2009. – № 6. – С. 47-51.
13. Сидорова, А. Процессные инновации в системе управления развитием предприятия [Текст] / А. Сидорова // Экономист. – 2008. – №1. – С. 28-32.

РЕЗЮМЕ

Семенова Валентина, Обертайло Мария Методики анализа показателей инновационно-инвестиционного развития промышленных предприятий

В статье приведены и критически рассмотрены наиболее распространенные методики анализа, выделены позитивные и негативные черты каждой. Также предложен авторский вариант схемы управления инновационно-инвестиционной деятельностью промышленного предприятия и представлен способ группировки методов анализа показателей инновационно-инвестиционного развития на отдельных этапах управления.

RESUME

Semenova Valentyna, Obertaylo Maria The methods of analysis of indexes of innovative-investment development of industrial enterprises

In this article the most widespread methods of analysis are resulted and critically considered. The positive and negative lines of each of them are selected. Also, the author's variant of chart of management innovative-investment activity of industrial enterprises is offered and the kind of classification of methods of analysis of indexes of innovative-investment development is presented on the separate stages of management.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2012 р.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Визначено актуальність застосування нових підходів до формування ефективної мотивації праці на підприємстві в сучасних умовах. Розглянуто основні напрями вдосконалення останньої. Досліджено умови і механізм преміювання із застосуванням базових показників ефективності підприємства.

Ключові слова: мотивація праці, преміювання, персонал, базові показники ефективності, підприємство.

Економіка промислових підприємств у наш час вимагає інновацій і в області розвитку персоналу в зв'язку з появою нових інформаційних технологій, високопродуктивного устаткування та ресурсозберігаючих технологій. Програма з розвитку трудових ресурсів за наявності відповідної мотивації до виконання стратегічних завдань, що стоять перед підприємством, повинна сприяти розкриттю здібностей працівників. Саме з цих причин повинен відбуватися розвиток мотиваційної системи підприємства, в тому числі – й у частині преміювання. Формування дієвої та ефективної мотиваційної системи на промисловому підприємстві є одним з найважливіших управлінських завдань. Однак треба мати на увазі, що використання мотиваційної дії на персонал багато в чому визначається сприятливим фінансовим станом підприємства, яке обумовлює системність застосування матеріальних стимулів різного характеру.

Вивчення проблем мотивації праці має теоретичне та практичне значення. На цю проблему звертали увагу в наукових роботах дослідники минулого та сучасності. Вагомий внесок у вивчення та розвиток теорій мотивації зробили такі зарубіжні вчені, як К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, Е. Лоулер, Д. МакКлеланд, А. Маслоу, Л. Портер. Також питання мотивації та оплати праці досліджували такі відомі українські та російські науковці: Д. Богиня, О. Грیشнова, В. Данюк, Г. Дмитренко, О. Єгоршин, О. Єськов, А. Калина, А. Кібанов, А. Колот, В. Сладкевич, М. Семікіна та інші [1-7].

Останнім часом все більший розвиток отримує мотивація праці за допомогою змінної частини матеріальних виплат, що породжене ускладненням внутрішніх і зовнішніх чинників розвитку бізнес-процесів підприємства та вимагає забезпечення чіткого взаємозв'язку між результатами роботи конкретного працівника й діяльністю окремого структурного підрозділу або кінцевими результатами роботи підприємства. В сучасних умовах промислові підприємства функціонують у межах інтегрованих бізнес-процесів, при цьому вирішальними чинниками для досягнення успіху є управління, інноваційні процеси, інтелектуальний потенціал працівників і його використання. Все це вимагає нових підходів до визначення базових показників ефективності підприємства і, відповідно, вдосконалення мотиваційної системи підприємства на підставі

розробки ефективного преміювання.

Отже, щоб розробити основні базові показники ефективності з урахуванням специфіки діяльності конкретного підприємства, а потім успішно ними користуватися, керівництву підприємства необхідно визначитися: навіщо, які та як застосовувати показники для досягнення поставлених стратегічних цілей. На сьогодні в Україні здебільшого використовуються показники бухгалтерської звітності, що встановлені державою, і показники, що розробляються самостійно підприємством. Як вважає М. Семікіна, що для підприємства індикаторами економічної ефективності мотивації персоналу слід вважати досягнення економічних цілей: забезпечення максимізації прибутку, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, впровадження інновацій, розширення ринків збуту за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції [7].

Для забезпечення стимулюючої дії системи преміювання з метою матеріальної зацікавленості працівників слід дотримуватися певних вимог до розробки механізму преміювання, а саме потрібно визначити, перш за все, базові показники й умови преміювання, розміри премій, перелік працівників, періодичність преміювання. У зв'язку з цим необхідно встановити і розглянути зміст основних етапів з розробки порядку преміювання:

1. Формування робочої групи з розробки та впровадження заходів, які спрямовані на вдосконалення мотиваційної системи підприємства з визначенням плану робіт за термінами, що дозволять планувати й контролювати результати діяльності за реалізацією конкретних кроків цих нововведень.

2. Проведення діагностики стану підприємства, що полягає в аналізі організаційної структури управління підприємством, стану ресурсів, економіки, корпоративної культури, взаємозв'язків і взаємовпливу з споживачами і постачальниками, зовнішнього середовища підприємства.

3. Розробка і формулювання стратегічних цілей підприємства і їх декомпозиція на структурні підрозділи за допомогою встановлення базових показників, що характеризують найважливіші аспекти та умови діяльності підприємства.

4. Визначення базових показників ефективності підприємства.

При побудові системи базових показників ефективності можна використовувати світовий досвід

компаній [8-10]. Проте недоліком такого підходу часто є неможливість адаптації більшості показників до нашої системи управління, через різні стратегічні завдання, що стоять перед вітчизняними та зарубіжними компаніями. Як ми вважаємо, виправданим підходом у побудові системи базових показників ефективності є розробка останніх з урахуванням рівня розвитку конкретного підприємства й особливостей системи його управління. Підприємства мають можливість самостійно визначати базові показники ефективності роботи структурних підрозділів підприємства, проте при цьому виникає необхідність проведення великої підготовчої роботи за їх затвердженням і впровадженням. Основним аргументом є той факт, що відбувається відповідність системи показників стратегічним цілям підприємства і забезпечення процесу впровадження більш швидкими темпами. Показники преміювання повинні відповідати завданням виробництва в певному підрозділі або на підприємстві і, крім того, їх виконання повинно реально залежати від трудових зусиль працівників, яких премійовано. Наприклад, при внесенні до системи преміювання показника дотримання договірних зобов'язань із постачання продукції потрібно враховувати, що за його виконання, в першу чергу, відповідають керівники підприємства і цехів, а також окремих служб управління. У той же час, щоб націлити на виконання зобов'язань із постачання робітників і фахівців, краще використовувати для них такі показники преміювання, як: обсяг виробництва за номенклатурою, виконання графіка, ритмічність виробництва та інші.

5. Встановлення цільових значень базових показників ефективності. Після затвердження останніх визначаються їх цільові значення. «Невозможно управлять тем, что нельзя измерить. Это основной принцип любой системы оценочных критериев, которая оказывает сильное влияние на поведение людей как в самой организации, так и вне ее. Если компания хочет не только выжить, но и преуспеть в информационную эпоху, то ее системы оценки и управления должны строиться исходя из стратегических задач и возможностей» [8, с. 25]. При визначенні цільових значень базових показників за допомогою методів нормування праці, експертних оцінок, збору статистичної інформації результатів фінансової та нефінансової діяльності підприємства за минулі періоди, а також оцінки фактичних значень показників, необхідним є виконання наступних умов:

- відповідність певній стратегічній меті;
- виявлення взаємозв'язку різних показників між собою;
- встановлення джерела інформації для отримання значень конкретного показника;
- визначення алгоритму для його розрахунку.

6. Впровадження порядку преміювання здійснюється на основі зведення вибраних базових показників у єдиний список із встановленням конкретних їх значень; розробки положень з преміювання працівників відповідно до обраної концепції мотивації та наказів про створення форм контролю й механізму внесення змін у систему преміювання; затвердження відповідальних працівників за збір інформації, виконання, контроль і надання звітності.

7. Коригування розробленого механізму преміювання персоналу відповідно до змін внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства. Слід зазначити, що пріоритети в коригуванні мотивації повинні належати таким основним стратегічним цілям підприємства, як розвиток, стійкість та інноваційність. Підприємство, що поставило перед собою мету досягнення стратегічних переваг, в сучасній економіці може її досягнути тільки при розробці та впровадженні інновацій. Саме інновації, які проектуються на внутрішні бізнес-процеси, піднімають ці процеси на якісно новий рівень і є базою кількісного й якісного зростання підприємства, формування стратегічних резервів вдосконалення організаційних процесів. Тому досягнення певного рівня розвитку, стійкості, інноваційності підприємства обумовлює необхідність вибору пріоритетних напрямів мотивації, перегляду умов преміювання, а також коригування.

З огляду на вищевикладений підхід до розробки механізму преміювання на підставі визначення базових показників ефективності необхідно керуватися наступними принципами:

- систематичного вивчення вітчизняного й зарубіжного досвіду мотивації на підприємствах;
- чіткого розуміння мети мотивування працівників;
- обов'язкового залучення провідних фахівців і керівників структурних підрозділів до питань розробки порядку преміювання;
- введення терміну дії нових умов преміювання.

Слід зазначити, що за таким підходом до розробки механізму преміювання основним завданням є розробка комплексу дій, який повинен впливати на свідомість працівників, формувати у них стійку мотивацію до підвищення продуктивності й якості праці. Тобто необхідно спонукати працівників до певної поведінки, що полягає в підвищенні ефективності та необхідного рівня якості працівників при виконанні встановлених виробничих завдань і програм, а також необхідної якості праці. При цьому для кожної категорії персоналу підприємства ефективність і якість визначаються і оцінюються неоднаково (рис. 1).

Підсумовуючи, треба зазначити, що для кожного конкретного підприємства слід розглядати визначення основних базових показників ефективності з урахуванням їх доцільності та результативності. Разом із тим необхідно зауважити, що посилення безпосередньої залежності між отримуваною винагородою та досягнутим результатом діяльності повинен забезпечити диференційований підхід до визначення конкретного заохочення в межах механізму преміювання. Дійсні причини, які спонукають працівника ставитись до роботи з більшою віддачею, є складними і різноманітними, тому для реалізації на практиці принципів соціально-орієнтованого працівника необхідно впливати та створювати умови для задоволення інтересів і потреб з метою досягнення вищих результатів діяльності.

Таким чином, особливість сучасного розвитку підприємств вимагає формування нового підходу до розробки механізму преміювання, в якому, зокрема, визначальним може стати застосування основних найважливіших базових показників ефективності з урахуванням специфіки діяльності підприємства та

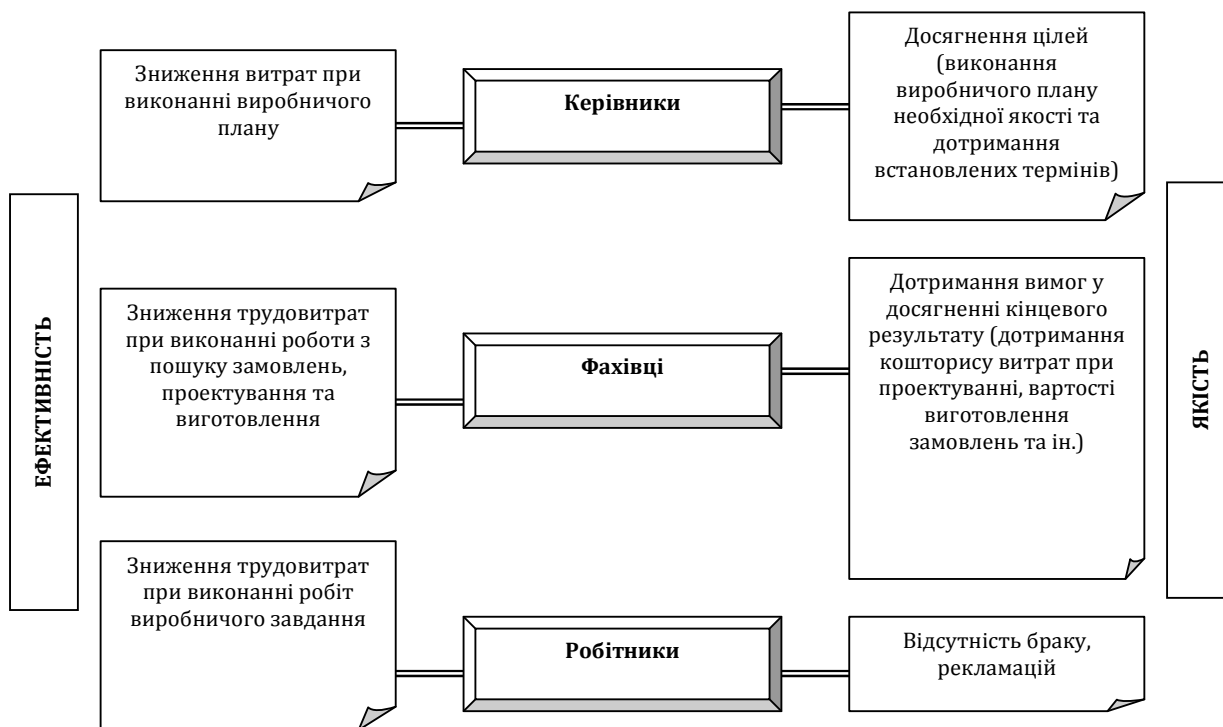


Рис. 1. Схема взаємозв'язку цілей досягнення ефективності та якості праці в умовах формування дієвого механізму преміювання

сучасних ринкових умов. Загалом проведене дослідження передбачає певні перспективи подальшого розвитку вказаного напрямку, оскільки дозволяє додавати гнучкості системі преміювання та можливості швидко реагувати на зовнішні і внутрішні зміни середовища.

Список літератури

- Гришнова, О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст] : підручник / О. А. Гришнова. – 4-те вид., оновлене. – К. : Знання, – 2009. – 390 с.
- Дмитренко, Г. А. Мотивація і оцінка персоналу [Текст] : учеб. пособие / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарипатова, Т. М. Максименко. – К. : МАУП, 2002. – 248 с.
- Еськов, А. Л. Мотивационный механизм в системе производительного менеджмента: проблемы и решения [Текст] : монография / А. Л. Еськов. – Донецк: Ин-т экономики промышленности НАН Украины, 2005. – 390 с.
- Колот, А. М. Мотивація персоналу [Текст] : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2005. – 337 с.
- Менеджмент персоналу [Текст] : навч. посібник / за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с.
- Мотивація і стимулювання трудової діяльності [Текст] : учебник / под. ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 524 с.
- Семікіна, М. В. Мотивація конкурентоспроможності праці: теорія і практика регулювання [Текст] : монографія / М. В. Семікіна. – Кіровоград: ПП, 2003. – 426 с.
- Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Р. С. Каплан, Д. П. Нортона; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ЗАО "Олимп - Бизнес", 2003. – 320 с.
- Ольве, Н. Г. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию [Текст] / Н. Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2006. – 304 с.
- Рамперсад, Х. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность [Текст] / Х. Рамперсад; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.

РЕЗЮМЕ

Смирнова Ирина

Современные тенденции совершенствования мотивации труда на предприятии

Определена актуальность в современных условиях применения новых подходов при формировании эффективной мотивации труда на предприятии. Рассмотрены основные направления по совершенствованию мотивации труда. Исследованы условия и механизм премирования с применением базовых показателей эффективности предприятия.

RESUME

Smirnova Iryna

Modern trends of perfection of labour motivation at the enterprise

Actuality is determined in the modern terms of application of new approaches at the forming of effective labour motivation at the enterprise. Basic directions of the improvement of labour motivation are considered. The terms and the bonus mechanism with the use of base indexes of enterprise's efficiency are investigated

Стаття надійшла до редакції 07.03.2012 р.

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті систематизовано наявні у вітчизняній літературі і практиці господарювання підходи, уточнено економічний зміст та сутність поняття "інноваційна діяльність підприємства".

Ключові слова: інноваційна діяльність підприємства, етапи інноваційного процесу, інноваційний потенціал, чинники зовнішнього середовища, стратегія розвитку підприємства, ринкова ємність.

Успішне функціонування вітчизняних підприємств на сучасному рівні розвитку економіки України безпосередньо залежить від ефективної інноваційної діяльності. Незважаючи на велике різноманіття наукових праць, авторами яких є : А. А. Акімов, В. Н. Архангельський, Н. Багров, І. В. Бандурка, Т. П. Близнюк, О. І. Волков, М. В. Гаман, А. П. Гречан, В. М. Гриньова, О. І. Дацій, М. П. Денисенко, П. Н. Завлін, В. В. Занько, С. М. Ілляшенко, А. А. Іпатов, С. Д. Ільєнкова, С. Н. Козьменко, В. Г. Колосов, В. О. Коюда, А. С. Кулагін, О. О. Лапко, Л. А. Лисенко, П. П. Микитюк, О. С. Онишко, В. І. Павлов, Г. П. Петренко, Д. В. Райко, В. П. Соловій, Д. М. Стеченко, Л. І. Федулова, на сьогодні немає однозначного тлумачення поняття «інноваційна діяльність підприємства». Його трактування перебуває у постійному розвитку і доповнюється новими аспектами, тому дослідження в цьому напрямку залишаються актуальними.

Метою нашої статті є уточнення сутності інноваційної діяльності підприємства.

Дослідивши поняття «інноваційна діяльність» [1-14], ми виділяємо декілька основних підходів до визначення її сутності, у межах яких це поняття розглядається як (табл. 1): процес; діяльність; система; заходи.

Аналіз наведених у таблиці 1 трактувань свідчить, що загалом передбачається послідовне виконання пов'язаних між собою етапів інноваційного процесу: фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; конструкторські та експериментальні розробки; комерціалізація новинки та її дифузія, для забезпечення створення кінцевого продукту у вигляді інновацій.

Фундаментальні дослідження містять генерацію ідеї, обґрунтування та експериментальну перевірку здатності замовлення задовольнити суспільні потреби.

Прикладні дослідження дозволяють визначити кількісні характеристики нового продукту та технологію його виготовлення.

Конструкторські та експериментальні розробки забезпечують створення дослідних зразків нової продукції, коректування і доробку технічної документації, розроблення стандартів та технічних умов.

Комерціалізація новинки та її дифузія передбачає дослідження ринку, розроблення маркетингових програм, організацію виробництва і продажу,

обґрунтування доцільності продажу ліцензії на випуск нового продукту іншим підприємствам.

Етапи інноваційного процесу значно відрізняються між собою як технологічними особливостями своєї організації, так і кінцевими результатами, які у свою чергу створюють можливість комерційної реалізації результатів наукового пошуку кожного з етапів.

Як утілення кожного із етапів окремо, так і організація зв'язків між ними, що разом формують інноваційний процес, передбачають отримання комерційного ефекту, що є передумовою для здійснення підприємницької діяльності, тому залежно від участі у інноваційному процесі існує наступний поділ: підприємства, які здійснюють прикладні дослідження; підприємства, які здійснюють проектні, конструкторські та технологічні розробки; підприємства, які здійснюють дослідно-експериментальні роботи, дослідження; підприємства, орієнтовані на розробку і виробництво нових товарів і їх реалізацію; підприємства, орієнтовані на виробництво і використання нових (поліпшених) продуктів, створених іншими підприємствами.

Інноваційна діяльність підприємства передбачає виконання певного набору етапів інноваційного процесу.

Однак, окрім інноваційного процесу, остання обмежується ще й такими чинниками, як:

- інноваційні можливості підприємства (інноваційний потенціал підприємства);
- стратегія розвитку підприємства;
- ринкова місткість.

Отже, інноваційну діяльність необхідно розглядати як таку, що спрямована на практичне використання інноваційного потенціалу підприємства і результатів власних (і/або сторонніх) наукових розробок з метою одержання нової чи радикально поліпшеної техніки, продукції і технології її виробництва.

Однак, як зазначає професор Н. І. Чухрай, усе це залежить від економічних чинників і розвивається внаслідок виникнення попиту на технологічні та інші зміни у виробництві продукції [15]. Тому, розглядаючи інноваційну діяльність підприємства, необхідно також враховувати і чинники зовнішнього середовища, а саме: науково – технічний прогрес, потреби споживачів, пропозиції постачальників і дії конкурентів (рис. 1).

Враховуючи результати проведених досліджень,

Таблиця 1. Зміст «інноваційної діяльності» в різних дослідженнях

	Автор, джерело, рік випуску	Зміст визначення	
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ - діяльність	Стаття 1 Закону України "Про інноваційну діяльність" [11]	спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг	
	Гаман М. В. [3]	спрямована на використання та комерціалізацію результатів із стратегічного маркетингу, наукових досліджень, організаційно-технологічної підготовки виробництва, виробництва і оформлення новацій, їх впровадження і поширення на інші сфери.	
	Коюда В. О., Лисенко Л. А. [4]	спрямована на наукові дослідження, розробку (або залучення), впровадження та комерціалізацію інновацій з метою отримання економічного та (або) іншого ефекту, підвищення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення його розвитку	
	Потенциал инновационного развития предприятия: монография: под. ред. С. Н. Козьменко. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 256 с.	пов'язана з процесами створення, впровадження і розповсюдження інновацій	
	Акимов А. А. Гамидов Г. С., Колосов В. Г. [6]	колективу людей, спрямована на реалізацію в суспільну практику інновацій (нововведень) «під ключ» на базі використання та впровадження нових наукових знань, ідей, відкриттів і винаходів, а також існуючих і перевірених наукомістких технологій, систем і устаткування	
	Гриньова В. М., Власенко В. В. [7]	спрямована на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково – технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що впроваджений на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки, або новий підхід до соціальних послуг, і яка охоплює весь без винятку інноваційний процес, починаючи з появи ідей і закінчуючи дифузією продукту	
	Лапко О. О. [8]	по доведенню науково – технічних ідей, винаходів, розробок до результату, придатного в практичному використанні	
	Федулова Л. І. [9]	спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення і відновлення номенклатури і поліпшення якості продукції, що випускається (товарів, послуг), удосконалення технології їх виробництва з наступним впровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому чи зовнішньому ринках	
	Соловійов В. П. [10]	пов'язана з трансформацією наукових досліджень і розробок, винаходів і відкриттів у новий продукт або новий технологічний процес, які впроваджуються у виробничий процес	
процес	Ілляшенко С. М. [1]	направлений на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений технологічний процес, який використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки	
	Райко Д. В. [2]	розробки й удосконалення продукту на визначеному етапі його життєвого циклу, його створення і реалізація на цільовому ринку	
	система	Павлов В. І., Корецький Ю. М. [12]	складна динамічна система дій і взаємодії різних методів, факторів і органів управління, які займаються науковими дослідженнями, створенням нових видів продукції, удосконаленням обладнання і предметів праці, технологічних процесів, форм організації виробництва на основі найновітніших досягнень науки і техніки; плануванням, фінансуванням і координацією науково – технічного прогресу; удосконаленням економічних важелів і стимулів; розробкою системи заходів по регулюванню комплексу взаємопов'язаних заходів, які спрямовані на прискорення інтенсивного розвитку науково – технічного прогресу і підвищення його соціально – економічної ефективності
		заходи	Бандурка І. В., Захарченков С. П., Товажнянская Е. Л. [13]
	Близнюк Т. П. [14]		складна динамічна система заходів з використання результатів закінчених науково – технологічних досліджень, організаційно – економічних розробок або інших науково – технічних досягнень, яка функціонує під впливом факторів середовища усіх рівнів (зовнішнього і внутрішнього) з метою задоволення мінливого індивідуального попиту і потреб суспільства в цілому в конкурентоспроможній продукції (товарах, роботах, послугах)



Рис. 1. Структура інноваційної діяльності підприємства

пропонуємо таке трактування поняття «інноваційна діяльність підприємства»: це діяльність підприємства, яка передбачає розробку нових інноваційних проектів і/або виробництво нових продуктів на визначеному етапі життєвого циклу інноваційного процесу, удосконалення існуючих товарів, робіт, послуг, технік та технологій, а також появу пов'язаних з цим додаткових результатів діяльності (відкриття, теоретична розробка, винахід, новинка, нововведення, інновація), реалізацію їх на ринку і/або використання для власних потреб, враховуючи власні можливості і вимоги зовнішнього середовища. На відміну від загальноприйнятих визначень, це трактування враховує ту особливість, що інноваційна діяльність підприємства складається із комплексу етапів інноваційного процесу і інноваційного потенціалу підприємства та спрямована на виготовлення конкурентоспроможної продукції, яка задовольняє потреби споживачів, а також забезпечує нарощення власного потенціалу, враховуючи вимоги зовнішнього середовища.

Виходячи з вищевикладеного, інноваційну діяльність підприємства пропонуємо трактувати як діяльність, спрямовану на виконання певних етапів інноваційного процесу, максимально використовуючи при цьому інноваційний потенціал підприємства та враховуючи потреби споживачів, розвиток НТП, пропозиції постачальників та дії конкурентів.

Список літератури

- Ілляшенко, С. М. Управління інноваційним розвитком. Проблеми, концепції, методи [Текст] : навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, – 2003. – 278 с.
- Райко Д. В. Економічна оцінка споживацької привабливості інноваційних товарів [Текст] : Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Райко Д. В. – Харків, 2002 – С. 12.
- Гаман, М. В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід [Текст] : монографія / М. В. Гаман. –К. :

- Вікторія, 2004. – 312 с.
- Коюда, В. О. Інноваційна діяльність підприємства та оцінка її ефективності [Текст] : монографія / В. О. Коюда, Л. А. Лисенко. – Х. : ФОП Павленко О. Г. ; ВД «ІНЖЕК», 2010. – 224 с.
- Потенциал инновационного развития предприятия [Текст] : монографія: под. ред. С. Н. Козьменко. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 256 с.
- Акимов, А. А. Системологические основы инноватики / А. А. Акимов, Г. С. Гамидов, В. Г. Колосов. – СПб. : Политехника, 2002. – 596 с.
- Гриньова, В. М. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах [Текст] : монографія / В. М. Гриньова, В. В. Власенко. – Харків: ВД «ІНЖЕК». 2005. – 200 с.
- Лапко, О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання [Текст] / О. О. Лапко. – К. : ІЕП НАНУ, 1999. – 253 с.
- Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст] : підручник. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
- Соловьєв, В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике [Текст] / В. П. Соловьєв. – К. : Феникс, 2004. – 560 с.
- Стаття 1 Закону України "Про інноваційну діяльність"
- Павлов, В. І. Інноваційний потенціал регіону: діагностика та реалізація [Текст] : монографія/ В. І. Павлов, Ю. М. Корецький. – Луцьк: Надстиря, 2004. – 244 с.
- Бандурка, И. В. Технологическая инновационная деятельность: Финансово – экономический аспект [Текст] : монографія/ И. В. Бандурка, С. П. Захарченко, Е. Л. Товажнянская. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2003. – 320 с.
- Близнюк, Т. П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства [Текст] : монографія/ Т. П. Близнюк. – Харків: ФОП Александрова К. М., 2008. – 352 с.
- Чухрай, Н. І. Концепції формування ринку інновацій [Текст] / Н. І. Чухрай // Вісник НУ «Львівська політехніка». – Л, 2001. – Вип. №425: Проблеми економіки та управління. – С. 41 – 46.

РЕЗЮМЕ

Соловий Кристина

Сущность инновационной деятельности предприятия

Исследовав имеющиеся в отечественной литературе и практике ведения хозяйства подходы, уточнено экономическое содержание и сущность понятия "инновационная деятельность предприятия".

RESUME

Soloviy Hrystyna

Essence of innovation activity of a company

Having researched approaches available in domestic literature and business practice, economic content and essence of notion "innovation activity of a company" have been defined more precisely.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2012 р.

СУТНІСТЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ЯК ОБ'ЄКТА ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті систематизовано сучасні погляди на визначення поняття «власний капітал», виділено сутнісні характеристики цієї категорії, наведено додаткові риси, що притаманні власному капіталу як специфічному об'єкту економічного управління та сформульовано комплексне визначення поняття «власний капітал».

Ключові слова: власний капітал, характеристики власного капіталу, об'єкт економічного управління.

Важливим стратегічним завданням підприємства є формування виробничого потенціалу, достатнього для підтримки бажаних темпів його економічного зростання. Власний капітал є початковим джерелом фінансування будь-якої господарської діяльності. Наявність достатнього його обсягу є однією з найважливіших умов, необхідних для створення нового підприємства, а також забезпечення фінансової рівноваги суб'єкта господарювання, що розпочав діяти. Нарощення власного капіталу з одного боку є орієнтиром, на який спрямовуються управлінські зусилля менеджменту компанії, адже за його рахунок власники отримують належний їм інвестиційний дохід, а з іншого - слугує чинником, що впливає на розвиток економіки країни в цілому.

Капітал є однією з фундаментальних категорій економічної науки. Основні погляди на її сутність вже були викладені раніше в межах декількох концепцій [1; 2; 3], основними з яких є: матеріально-речова або натуралістична (А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Д. С Мілль), грошова або монетаристська (меркантилісти, монетаристи, Е. Вреден, Й. Шумпетер), теорія К. Маркса та теорія всеосяжного капіталу (І. Фішер, А. Маршалл). Наступні дослідження цього питання сучасними вченими є не такими глибокими і за свою суттю похідні від перелічених. Власний капітал є лише частиною загального обсягу капіталу підприємства, відтак йому притаманні всі ті риси, що характерні і для поняття «капітал». Однак як об'єкт економічного управління, власний капітал має певні, притаманні лише йому особливості, на які сучасні вчені не акцентують увагу, що і обумовлює актуальність роботи.

Метою написання нашої статті є обґрунтування сутності поняття «власний капітал» як економічної категорії, яке буде спиратись як на еволюцію поглядів класиків економічної науки, так і на доробок провідних сучасних науковців, що займаються управлінням власним капіталом підприємств.

Вагомий науковий внесок у вивчення питань, пов'язаних з категорією «капітал», зробили класики світової економічної думки: Е. Бем-Баверк, Дж. Кларк, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. Міль, Д. Рікардо, А. Сміт, І. Фішер, Дж. Хікс; питаннями управління капіталом (у т. ч. власним капіталом) займались провідні зарубіжні вчені: Р. Брейлі, Ю. Брігхем, Д. Ваховач, Л. Гапенські, С. Майерс, Дж. К. Ван Хорн та інші, а також українські та російські науковці: Балабанов І. Т., Басовський Л. Є., Бланк І.О., Ковальов В.В., Стоянова О.С., Теплова Т.В., Шохін Є.І., і т. д. Думки цих вчених щодо сутності і механізму управління

власним капіталом різняться, що обумовлює необхідність детального їх розгляду.

На сьогодні в нормативно-правових актах та сучасній економічній літературі зустрічаються різні погляди на сутність поняття «власний капітал», які в узагальненому вигляді наведені в таблиці 1. На нашу думку, всі пропонувані визначення є доволі близькими за змістом і загалом правильно тлумачать поняття «власний капітал». Але в деяких із них наявні певні неточності, а деякі, на наш погляд, є неповними.

Власний капітал і справді втілюється в чистих активах підприємства, і це, на нашу думку, є його сутнісною характеристикою, але він не є частиною активів, а виступає лише засобом їх фінансування. Відтак це визначення стосується суто кількісних параметрів величини власного капіталу і є словесним виразом основного бухгалтерського рівняння: Активи = Власний капітал + Зобов'язання. Воно є простою математичною формулою, яка застосовується в бухгалтерському обліку для складання фінансової звітності і не розкриває економічну сутність «власного капіталу». Зрозуміло, що таке вузьке і не зовсім точне з економічної точки зору визначення не є достатнім для розуміння суті категорії, що нами розглядається, але для цілей ведення бухгалтерського обліку таке спрощене трактування є цілком придатним.

У працях Дж. К. Ван Хорна та Джона М. Ваховича наведено доповнене визначення: «власний капітал – загальна сума активів за вирахуванням загальної суми зобов'язань, або, іншими словами, балансова вартість простих акцій фірми по номіналу плюс додатково оплачений капітал і нерозподілений прибуток» [5, с. 239]. Перша частина цього визначення повторює повністю вже наведене вище і демонструє виключно бухгалтерське розуміння суті поняття, а ось друга конкретизує і вказує, які саме складові входять до власного капіталу – статутний капітал, додатково оплачений капітал і нерозподілений прибуток. Відтак, на нашу думку, це визначення містить суттєву ознаку, що притаманна власному капіталу – він складається з початкових внесків власників і нерозподіленого прибутку, який згенерований господарською діяльністю компанії. Але це визначення містить певну неточність – у ньому перераховані не всі джерела поповнення власного капіталу – відсутні такі складові, як кошти від переоцінки майна та додатково внесений засновниками капітал.

Д. Стоун та К. Хітчинг розглядають «власний капітал» як «фонди/засоби акціонерів – та частина капіталу, яка належить акціонерам компанії і на яку

Таблиця 1. Тлумачення поняття «власний капітал» у законодавстві та сучасній науковій літературі

№	Визначення	Група авторів (або джерело)
1	«Власний капітал являє собою частину в активах підприємства, що залишається після вирахування зобов'язань»	П(С)БО 2 «Баланс»
2	«Власний (акціонерний) капітал – загальна сума активів за вирахуванням загальної суми зобов'язань, або, іншими словами, балансова вартість простих акцій фірми по номіналу плюс додатково оплачений капітал і нерозподілений прибуток»	Ван Хорн Дж. К., Вахович Джон М.
3	«Фонди/засоби акціонерів – та частина капіталу, яка належить акціонерам компанії і на яку розповсюджується обмежена відповідальність. Складається з початкового акціонерного капіталу плюс нерозподілений прибуток від основної діяльності компанії. Інша назва – власний капітал акціонерів»	Стоун Д., Хітчинг К.
4	«Власний капітал – фінансові засоби окремого суб'єкта господарювання, що належать йому на правах власності й використовуються для формування певної частини його активів»	Бланк І. О.
5	«Власний капітал – це втілені в чистих активах засоби підприємства, початково вкладені його засновниками чи учасниками, а також накопичені (втрачені) в процесі діяльності його фінансові результати – прибутки і збитки, отримані (понесені) за весь час існування підприємства»	Грачева Р. Є.
6	«Власний капітал – це частина економічних цінностей, сформованих підприємством з початку його економічної діяльності, вільна від домагань третіх осіб, які не є власниками товариства, та яка використовується товариством з метою отримання доходу»	Бондасов О. В.
7	«Власний капітал – це власні джерела підприємства, які без визначення строку повернення внесені засновниками або залишені ними (засновниками) на підприємстві з уже оподаткованого прибутку»	Сопко В. В.
8	«Власний капітал виражає вартість, яка належить власникам підприємства, розраховується як різниця між активами компанії та її зобов'язаннями і характеризується порівняно вищою ризикованістю, ніж позикові фінансові ресурси, адже вимоги за ним задовольняються в останню чергу, після того як будуть погашені всі зобов'язання перед кредиторами»	інвестиційний онлайн-словник

розповсюджується обмежена відповідальність. Складається з початкового акціонерного капіталу плюс нерозподілений прибуток від основної діяльності компанії. Інша назва – власний капітал акціонерів» [6, с. 233]. Його перевага полягає у згоді про належність власного капіталу акціонерам компанії, яка є його важливою сутнісною ознакою. Але визначення, запропоноване авторами, має і низку недоліків: по-перше, власний капітал підприємства, крім початкових внесків в статутний капітал і нерозподіленого прибутку, може поповнюватись за рахунок інших джерел (наприклад, додаткові внески засновників); по-друге, нерозподілений прибуток, який поповнює суму капіталу підприємства, не обов'язково повинен бути отриманий від основної діяльності підприємства (прибуток від фінансової та інвестиційної діяльності теж може зараховуватись); по-третє, можна також сказати, що теза про обмеженість потенційних втрат власників підприємства лише в межах засобів, які вони вклали в підприємство, є не зовсім точною, адже якщо компанія працює в такій організаційно-правовій формі, як повне або командитне товариство, то власники несуть відповідальність по зобов'язаннях всім належним їм майном. Але, як бачимо, автори у своїй роботі концентруються здебільшого на розгляді акціонерних товариств, які є найпоширенішою організаційно-правовою формою діяльності великих компаній, тому третій пункт тут спрямований скоріше на донесення того факту, що в цій статті ми розглядаємо власний капітал з найбільш повної точки зору, аніж на

негативну критику.

Бланк І. О. подає наступне визначення: «власний капітал – фінансові засоби окремого суб'єкта господарювання, що належать йому на правах власності й використовуються для формування певної частини його активів» [7, с. 486]. Вагомою є заувага про те, що власний капітал формує частину активів підприємства, а також належить суб'єкту господарювання на правах власності. Недоліком є визначення власного капіталу лише як фінансових засобів підприємства, тоді як відомо, що він може залучатись у різних формах (у тому числі, скажімо, у вигляді основних засобів). Ще одним прорахунком є відсутність головної ознаки, яка притаманна власному капіталу як економічній категорії – здатності генерувати дохід. Причому це зауваження стосується майже всіх знайдених визначень. Однак варто зазначити, що подібний недолік притаманний лише визначенню саме поняття «власний капітал», тоді як сутність більш загального терміну «капітал» у тій же роботі викладена дуже широко і містить у тому числі таку характеристику, як здатність капіталу приносити дохід [7, с. 12-21].

Доволі вдалими, на наш погляд, є також тлумачення, яке виклала у своїй «Енциклопедії бухгалтерського обліку» Грачева Р. Є.: «власний капітал – це втілені в чистих активах засоби підприємства, початково вкладені його засновниками чи учасниками, а також накопичені (втрачені) в процесі діяльності його фінансові результати – прибутки і збитки, отримані (понесені) за весь час існування підприємства» [8,

с. 238]. По-перше, вона визначила, що власний капітал – це засоби, втілені в чистих активах компанії; по-друге, вказала, що діяльність господарської одиниці фінансується за рахунок як початково вкладених коштів, так і накопичених у результаті діяльності підприємства фінансових результатів; і по-третє, зазначила, що ці фінансові результати можуть бути як додатними, так і від’ємними (відповідно, збільшуючи або зменшуючи власний капітал) й тим самим або покращувати фінансовий стан підприємства (збільшуючи нерозподілений прибуток), або спричиняти настання кризи (перманентно зменшуючи суму нерозподіленого прибутку або викликаючи появу непокритого збитку).

Свою точку зору на сутність «власного капіталу» висловив також Бондасов О. В. Як він вважає, «власний капітал – це частина економічних цінностей, сформованих підприємством з початку його економічної діяльності, вільна від домагань третіх осіб, які не є власниками товариства, та яка використовується товариством з метою отримання доходу» [9, с. 133]. У цього вченого вперше зустрічається така важлива характеристика власного капіталу, як те, що він є запасом економічних цінностей, які вводяться в економічний оборот. Крім цього, автор слушно зазначає, що власний капітал має приносити дохід. Щодо недоліків трактування, то їх можна виділити два: перший – це певна неточність у формулюванні, адже власний капітал складається не лише із цінностей, сформованих підприємством, а й з початково внесених засновниками вкладень (хоча, скоріше за все, автор мав на увазі обидві складові, й тому ми вважаємо це лише неточністю); другий – більш значний недолік, адже підприємство відповідає по своїх зобов’язаннях перед кредиторами усіма наявними у нього активами, в тому числі тими, що фінансуються за рахунок власного капіталу підприємства, відтак ні в якому разі не можна казати, що власний капітал є вільним від домагань третіх осіб.

Сопко В. В. подає визначення «власного капіталу» у такому вигляді: «власний капітал – це власні джерела підприємства, які без визначення строку повернення внесені засновниками або залишені ними (засновниками) на підприємстві з уже оподаткованого прибутку» [10, с. 188]. Як бачимо, автор слушно наголошує на тому, що власний капітал формується як із початково внесених засновниками засобів фінансування, так і з реінвестованого прибутку. Крім того, науковець вказує досі не згадану характеристику, притаманну власному капіталу, – він, на відміну від позикових ресурсів, які надаються у користування, спираючись на принцип строковості, вкладається у підприємство на невизначено довгий період.

Трактування сутності «власного капіталу», яке подається в зарубіжних онлайн-джерелах, зводиться до наступного: «власний капітал виражає вартість, яка належить власникам підприємства, розраховується як різниця між активами компанії та її зобов’язаннями і характеризується порівняно вищою ризикованістю, ніж позикові фінансові ресурси, адже вимоги за ним задовольняються в останню чергу, після того як будуть погашені всі зобов’язання перед кредиторами» [11]. Це визначення містить характеристику власного капіталу, яка досі не була висвітлена – внесення засобів у власний капітал є порівняно більш ризиковим вкладенням, ніж надання

у користування позикових ресурсів, оскільки вимоги за ним задовольняються в останню чергу. Недоліком, як і у більшості з поданих визначень, є відсутність такої засадничої його характеристики, як здатності приносити дохід.

Провівши огляд сучасних наукових публікацій, можемо перелічити наступні характеристики власного капіталу: 1) є запасом економічних цінностей, які вводяться в господарський оборот; 2) вноситься засновниками підприємства на невизначено довгий період часу; 3) використовується для формування активів підприємства, втілюючи в собі чисті активи; 4) складається як із вкладень, внесених ззовні (початкові і наступні внески власників, безоплатно надана підприємству допомога тощо), так і з засобів, згенерованих безпосередньо самим підприємством у процесі його діяльності (нерозподілений прибуток); 5) має генерувати дохід; 6) його розмір безпосередньо залежить від фінансових результатів діяльності компанії, які можуть або збільшувати, або зменшувати його суму; 7) внесення засобів у власний капітал є порівняно більш ризиковими, ніж надання коштів в борг.

На нашу думку, цей перелік не є достатнім, що обумовлює необхідність його розширення. Пропонуємо додати наступні ознаки:

1) внесення засновниками особисто накопичених запасів економічних благ до власного капіталу надає їм право власності на об’єкт вкладення, тобто на підприємство. Вкладаючи свої власні накопичення в статутний фонд підприємства, його засновники (учасники) отримують право власності на суб’єкт господарювання, яке юридично оформлюється і закріплюється в установчому договорі та статуті. І хоча з юридичної точки зору після створення підприємство починає діяти як окремий суб’єкт права – юридична особа, з усім належним йому майном і відповідним обсягом прав і обов’язків, де-факто підприємству нічого не належить, адже його власники виступають свого роду «кредиторами», які надають підприємству засоби для здійснення ним своєї діяльності, і які воно в кінцевому випадку має повернути їм назад;

2) власний капітал характеризується обмеженою мобільністю. Як уже зазначалося, власний капітал використовується для формування активів підприємства, причому зазвичай він спрямовується на придбання найменш ліквідної їх частини – машин і обладнання, будівель і споруд і т. п., тобто необоротних активів. Навіть беручи кошти в кредит для фінансування довгострокових інвестиційних проектів, які теж передбачають придбання основних засобів, нерухомості і т. д., підприємство має чіткі терміни, на які він надається, відтак попередньо оцінює свої можливості щодо його повернення (прогнозує чистий грошовий потік від реалізації проекту, забезпечує достатню ліквідність і платоспроможність, формує певні резервні фонди під погашення кредиту тощо). Засоби ж, які вкладаються власниками підприємства, не мають подібних обмежень у використанні, адже, як вже сказано вище, кошти для формування власного капіталу надаються засновниками на невизначено довгий термін. Відтак, якщо раптом власникам спаде на думку репрофілювати діяльність підприємства або спрямувати свої кошти в інші сфери з кращими перспективами, це може викликати у них певні

труднощі. Особливо це стосується галузей, де використовуються специфічні види основних засобів, які не знайдуть свого застосування поза межами конкретної сфери діяльності й тому можуть бути реалізовані за ціною значно нижчою за їх справедливу вартість (або не бути реалізовані взагалі), – це характеризує так звані бар'єри виходу з галузі.

Серед поданих думок можна виділити три напрями, за якими розглядається сутність власного капіталу, – економічний, обліковий та юридичний. Економічне значення категорії полягає у забезпеченні підприємства власними засобами фінансування, необхідними для початку та продовження господарської діяльності, облікове – у фіксуванні в звітності частини джерел фінансування, яка належить підприємству, юридичне – в підтвердженні права власності на внесене власниками в господарський оборот майно, своєрідне зобов'язання підприємства перед ними.

Підтримуючи всі три точки зору, ми пропонуємо не розмежовувати ці сторони досліджуваного поняття, а спробувати їх поєднати в єдине ціле. Взаємопов'язаність економічного та облікового значень власного капіталу не потребує особливих обґрунтувань, адже призначення бухгалтерського обліку – відображати у звітності фактичне економічне становище підприємства. Юридичне значення капіталу полягає передусім у тому, що його розмір визначає межі мінімальної матеріальної відповідальності, які несе суб'єкт господарювання за своїми зобов'язаннями, а також засвідчує право власності на майно, внесене засновниками для формування статутного капіталу. Права кожного власника на майно підприємства і на участь у його прибутках визначаються часткою і формою інвестованих коштів. Щодо зв'язку юридичної та економічної сторони питання, то у світлі останніх наукових публікацій фінансового менеджменту він є очевидним – головною метою господарської діяльності підприємства є забезпечення добробуту його власників, перелік і права яких мають бути юридично оформлені і закріплені.

Отже, спираючись на усе вищеперелічене, пропонуємо наступне визначення: власний капітал – це запас економічних цінностей, внесених власниками підприємства на безстроковій основі в господарський оборот, які засвідчують їх право власності на об'єкт вкладення, а також сума фінансових результатів, згенерованих безпосередньо підприємством у процесі його діяльності (як прибутків, так і збитків) та інших джерел фінансування, що використовуються ним для формування певної частини активів, характеризуються обмеженою мобільністю, порівняно вищою ризикованістю, а також генерують дохід.

Результати наукової роботи, проведеної в нашій статті, на наш погляд, дозволяють отримати більш повне і чітке уявлення про сутність категорії «власний капітал», що дає змогу більш свідомо підійти до цієї без сумніву однієї з ключових складових фінансового менеджменту. Подальші наукові пошуки в цьому напрямі мають бути зосереджені на узагальненні класифікації власного капіталу підприємства, побудову системи управління власним капіталом, а також вдосконалення методичної бази управління ним. Це дозволить досягти порівняно більшої ефективності управління фінансами компанії і, як наслідок, підвищити її цінність для власників.

Список літератури

1. Ушаева, С. Н. Капитал: содержание, формы, подходы к определению оптимальной структуры [Текст] / С. Н. Ушаева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2008. – № 1. – С. 163-173.
2. Кузнецов, М. А. Капитал корпорации: теоретический и методологический аспекты [Текст] / М. А. Кузнецов, О. В. Коник // Финансы, учет, банки. – 2008. – Выпуск № 14. – С. 40-48.
3. Лысенко, Л. И. Теории капитала: учетно-экономический аспект [Текст] / Л. И. Лысенко, Д. В. Арлачев // Контроль, облік та аудит. – 2006. – №7 (61). – С. 142-152
4. Баланс [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2, затверджене наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87 (редакція від 10.01.2012)
5. Ван Хорн Дж.К., Вахович Дж.М. Основы финансового менеджмента [Текст] / Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович / 12-е изд. – М. : И. Д. Вильямс, 2008. – 1232 с.
6. Стоун, Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: Подготовительный курс [Текст] / Д. Стоун, К. Хитчинг. – М. : СИРИН, 2007. – 556 с.
7. Бланк, И. А. Управление формированием капитала [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
8. Грачева, Р. Е. Энциклопедия бухгалтерского учета [Текст] / Р. Е. Грачева. – К.: Галицкие Контракты, 2004. – 832 с.
9. Бондасов, О. В. Анализ рентабельности собственного капитала [Текст] / О. В. Бондасов // Научные труды Вольного экономического общества России. Том сорок первой. – М. – 2003. – С. 131-174.
10. Сопко, В. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посібник / В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
11. Інвестиційний онлайн-словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.investordictionary.com.

РЕЗЮМЕ

Титорчук Александр

Сущность собственного капитала как объекта экономического управления

В статье рассмотрены современные взгляды на определение понятия «собственный капитал», выделены существенные характеристики этой категории, приведены дополнительные черты, присущие собственному капиталу как специфическому объекту экономического управления и сформулировано комплексное определение понятия «собственный капитал».

RESUME

Titorchuk Oleksandr

The essence of owner's equity as an object of economic management

The article deals with contemporary views on the definition of "owner's equity". The essential characteristics of this category are highlighted. The additional features that characterized it as a specific object of the economic management are represented and the comprehensive definition of "owner's equity" is formulated.

Стаття надійшла до редакції 07.03.2012 р.

РОЗРОБКА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БРЕНДИНГУ

Розроблено науково-методичні засади щодо оцінки ефективності брендингу, побудовані на принципах функціонального підходу з урахуванням рівня значущості та якості реалізації брендом своїх функцій з визначенням інтегрального показника.

Ключові слова: брендинг, ефективність, інтегральний показник, методика, споживчий ринок.

Протягом останніх років роль брендингу в підвищенні конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості значно поширюється і набуває все більшої актуальності. Дослідження його ролі на підприємствах таких галузей переробної харчової промисловості, як виробництво молочної продукції, морозива, підкреслює головну роль, сприяє конкурентоспроможності і зміцненню ринкових позицій вітчизняних підприємств на цих ринках. Особливого значення брендинг набуває під час виробництва та реалізації продукції з високою часткою доданої вартості, виступаючи ефективним засобом її створення. Відповідно, для підприємств харчової промисловості питання підвищення ефективності брендингу набувають особливої актуальності.

Аналіз праць Д. Аакера [1], О. Азарян [2], П. Вінкельманн [3], Ж. Капферера [4], О. Кендюхова [5] інших, дозволяє зробити висновок, що необхідно більше уваги надати методичним інструментам оцінки ефективності брендингу. Особливої актуальності набуває функціональне наповнення бренду і якісна реалізація його функцій. Саме через реалізацію останніх бренд залучає і утримує споживачів, створює додаткову вартість, зміцнює ринкові позиції фірми-власника. У зв'язку з цим необхідність розробки науково-методичних положень та практичних рекомендацій оцінки ефективності брендингу саме на основі функціонального підходу обумовило формулювання мети й завдання статті.

Таким чином, дослідження його ефективності на основі функціонального підходу є актуальним науково-практичним завданням сучасної економічної науки, вирішення якого пов'язано з такими проблемами, як підвищення конкурентоспроможності національного бізнесу на вітчизняних і міжнародних ринках, забезпечення соціально-економічної ефективності його функціонування.

Метою статті є розробка показників оцінки ефективності брендингу на основі аналізу функціонального підходу.

Для досягнення цієї мети сформульовано наступні завдання:

- проаналізувати сучасний стан споживчого ринку;
- навести методику оцінки ефективності брендингу з визначенням інтегрального показника;
- обґрунтувати перспективи подальшого

дослідження.

Особливу роль відіграє брендинг у ринковій діяльності підприємств харчової промисловості, у тому числі тих, що займаються виробництвом молочної продукції, морозива, Товари цих категорій – переважно продукти масового попиту, серед яких немаркованих майже немає, у той самий час вони досить диференційовані, щоб мати можливість застосування брендингу.

На сьогодні ринок молочної продукції й морозива посідає важливе місце в економіці будь-якої держави. Представники цього виду продукції нараховують понад 15 великих виробників та більше сотні дрібних. У зв'язку з цим великий науковий і практичний інтерес становить дослідження цього продовольчого ринку і його сегментів.

В Україні вже спостерігається тенденція до поступового збільшення виробництва продукції морозива, незважаючи на високі ціни та нещодавню кризу, що призупинила позитивну динаміку розвитку галузі. Разом із загостренням сировинного дефіциту вона стає причиною помітного зниження випуску свіжих молокопродуктів. Однак у поточному році вже визначилася тенденція до поступового збільшення виробництва молочної продукції в країні, незважаючи на високі ціни. Спостерігаються також позитивні зміни в зовнішній торгівлі. Істотно скорочено імпорт і збільшено експорт, Україна стала нетто-експортером свіжих молокопродуктів. Але, щоб скористатися цими перспективами, оператори ринку повинні працювати дуже ефективно вже сьогодні [6].

Оцінюючи діяльність вітчизняних молокопереробних підприємств за останні роки, можна зробити висновок про загострення конкуренції між ними. Характерно, що такі великі компанії, які мають найсильніші бренди (ЗАТ «Галичина», ВАТ «Вімм-Білл-Дан», ВАТ «Данон»), здебільшого сконцентровані на виробництві продуктів більш глибокої переробки, ніж на виробництві молока.

Аналіз позитивної динаміки ринкової діяльності основних виробників та структури виробництва молочної продукції за її видами протягом останніх трьох років (рис. 1) говорить про те, що конкуренція на ринку продуктів з більшою доданою вартістю зростає та буде зростати.

Відновлення інтересу споживачів до дорогих, якісних молочних продуктів, що мають високу споживчу цінність, унікальні специфічні дані,

можливе саме завдяки підвищенню ефективності брендингу, особливо для учасників ринку, що мають сезонний характер попиту. Роль оцінки останнього на певному сегменті ринку дає надію учасникам ефективно працювати та завойовувати нові

вітчизняні та світові ринки.

Згідно з інформацією, наведеною в [8], на 2011 р. окремі великі компанії запланували збільшення рекламних бюджетів та виведення на ринок нових торговельних марок.

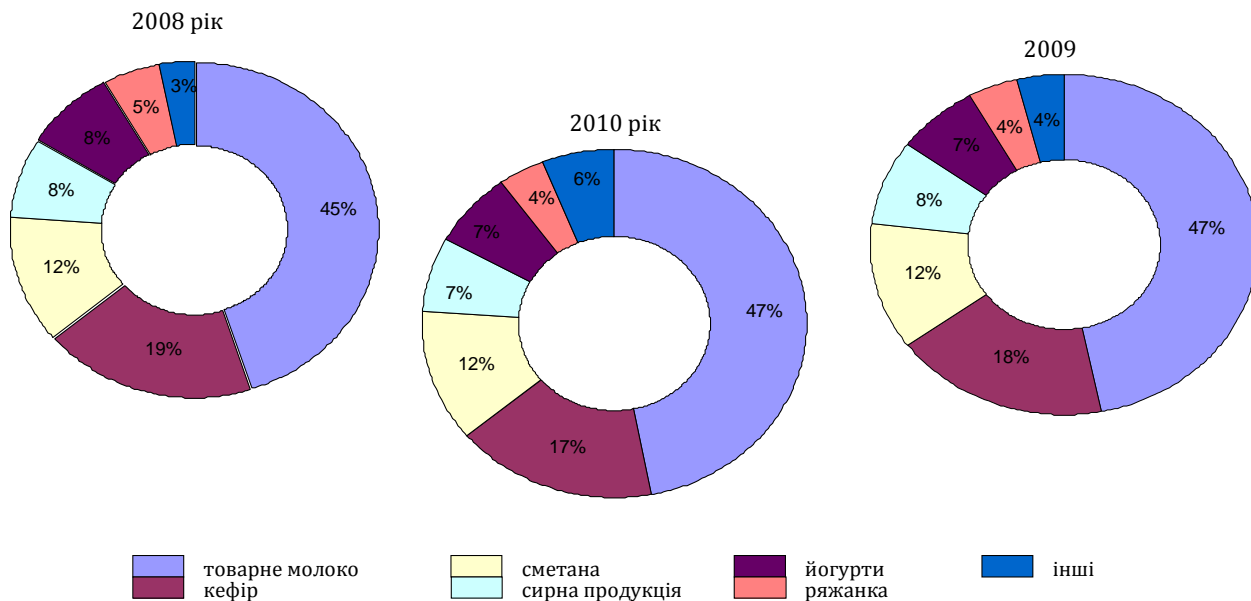


Рис. 1. Структура виробництва молочної продукції за видами, %, за даними ТОВ «Інфагро» [8]

Складна ситуація на ринку молочної сировини та досить туманні перспективи зростання прибутків українців не викликають великого оптимізму в операторів ринку морозива відносно зростання його обсягів, крім того, активізація міжнародних операторів обіцяє серйозно загострити конкуренцію, тому роль брендингу на цьому ринку найближчим часом буде постійно зростати.

Дослідження ролі брендингу на підприємствах таких галузей переробної харчової промисловості, як виробництво молочної продукції й морозива, показало, що протягом останніх років його роль в підвищенні конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості значно посилилась. Такі напрями, як конкурентоспроможність, зайняття позицій лідера на ринку, перш за все обумовлені брендингом, його оцінкою ефективності на прикладі дослідження ринку молочної продукції, ринку морозива та свіжозаморожених продуктів.

Починаючи з 2004 р., ринок морозива в Україні майже припинив зростання, щорічні темпи приросту становлять лише 5%, а це значно нижче від показників зростання на ринках інших харчових продуктів, таких, як пиво (20%) або кондитерські вироби (22%). Особливу увагу маркетологів привертають показники зростання ринку снєків (15%) [8, с. 69].

У ході дослідження на основі анкетуванні 400 осіб за наступними позиціями торговельних марок морозива травні 2010 р., було визначено популярність у споживачів наступних брендів. Так морозиво ТМ «Вінтер» обрали 46% споживачів (рис. 2).

Дослідивши окремо цю торговельну марку, ми встановили, що 78% споживачів морозива цієї торговельної марки впевнені у високій якості обраного ними продукту. 35% споживачів вважають, що ціна на морозиво ТМ «Вінтер» є високою, а 65% – справедливою. Повністю довіряють виробнику 91%

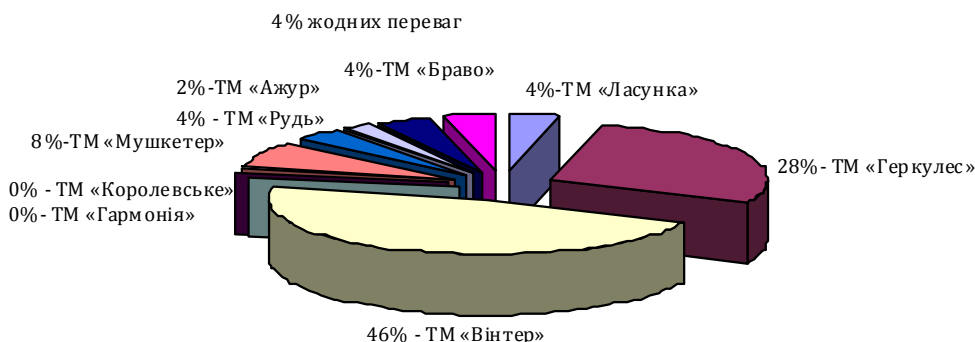


Рис. 2. Вибір торговельної марки морозива, % опитаних

споживачів. На питання про смакові властивості морозива цієї торговельної марки 26 % відповіли, що смак найкращий, 57 % – не гірший, ніж у інших, та 17 % споживачів вважають, що смакові властивості морозива ТМ «Вінтер» кращі, ніж у інших.

На другому місці – ТМ «Геркулес», яку обрали 28 % споживачів. Досліджуючи окремо цю торговельну марку, можемо зробити висновок, що лише 57 % споживачів впевнені у високій якості морозива ТМ «Геркулес». На питання про ціну продукту 43 % реципієнтів відповіли, що ціна справедлива, 7 % – низька, а половина опитаних вважають, що ціна на морозиво цієї торговельної марки дуже висока. Довіряють виробнику 57 % споживачів. Що стосується смакових властивостей, то 72 % опитаних вважають, що смак обраного ними продукту не гірший, ніж у інших, і лише 14 % споживачів відповіли, що смак найкращий. Цікаво, що різниця у відсотках між споживачами ТМ «Вінтер» і ТМ «Геркулес», які впевнені у високій якості морозива та вважають ціну на нього справедливою, майже однакова – 13% та 14% відповідно. Перевага споживачів розподілилася таким чином: безумовним лідером виявилася "вишня" – 23% в загальному об'ємі продажів наповнювачів, "полуниця" – 18%, потім "ківі", "абрикос", "персик" – по 8%. Технологи розробляють оригінальні нові композиції – мюслі, а також ексклюзивні наповнювачі – агрус, диня й та ін. [7]. Однак, помітна тенденція до переваги класичного смаку без наповнювачів.

Для більш об'єктивного аналізу оцінки ефективності брендингу на ринку морозива було обрано наступні торговельні марки: «Вінтер», «Геркулес», «Мушкетер», «Ласунка», «Рудь», «Браво», та проведено дослідження на основі функціонального підходу, де саме функції розкривають сутність і цільовий зміст брендингу. Будь-який бренд за характером функції містить чотири основні складові: економічну, ідентифікаційну, інформаційну та емоційну.

Ефективність економічної функції бренду, як і ефективність будь-якої іншої його функції, можна поділити на абсолютну та відносну. З урахуванням абсолютних та відносних показників ефективності

наступних функцій: економічної, інформаційної, ідентифікаційної та емоційної визначено інтегральний показник ефективності брендингу на основі функціонального підходу:

$$IEB_i^f = r_1 VE_i^{ekf} + r_2 VE_i^{inf} + r_3 VE_i^{idf} + r_4 VE_i^{emf} \quad (1)$$

де

IEB_i^f - інтегральний показник ефективності брендингу, част. од.;

VE_i^{ekf} , VE_i^{inf} , VE_i^{idf} , VE_i^{emf} - відповідно відносні ефективності економічної, інформаційної, ідентифікаційної та емоційної функцій i -го бренду, які розраховуються як співвідношення абсолютної ефективності відповідної функції бренду до середньої ефективності цієї функції по ринку (цільовій аудиторії), част. од.;

r_1, r_2, r_3, r_4 - коефіцієнти значущості відповідних функцій бренду, які встановлюються шляхом експертного опитування працівників служб маркетингу компаній-виробників, що безпосередньо займаються питаннями брендингу та мають досвід

роботи в цієї сфері не менш п'яти років ($\sum_{i=1}^4 r_i = 1$).

Абсолютна ефективність відповідних функцій встановлюється в ході дослідження споживчої аудиторії за допомогою анкетування за репрезентативною вибіркою. Більш повну та наочну картину ефективності брендингу на основі функціонального підходу можна отримати, розбивши бренди на ранги за рівнем інтегрального показника ефективності на основі функціонального підходу

Коефіцієнти значущості відповідних функцій брендингу, встановлених у ході експертного опитування:

- економічна функція – 0,3,
- ідентифікаційна функція – 0,3,
- інформаційна функція – 0,2,
- емоційна функція – 0,2.

Так результати ефективності реалізації функцій торговельними марками на ринку морозива наведено в табл. 1., 2.

Таблиця 1. Ефективність реалізації своїх функцій торговельними марками морозива

Назва бренду	Відносна ефективність за функціями			
	економічна	ідентифікаційна	інформаційна	емоційна
«Вінтер»	0,94	1,12	1,03	1,01
«Геркулес»	0,96	1,09	1,02	1,03
«Мушкетер»	1,02	0,97	0,95	1,01
«Ласунка»	1,03	1,03	0,98	1,04
«Рудь»	0,93	0,98	0,94	0,85
«Браво»	0,95	1,01	0,94	1,03
«Ажур»	0,93	0,86	0,87	0,84

Таблиця 2. Ефективність брендингу торговельних марок морозива з урахуванням значущості функцій

Назва бренду	Відносна ефективність за функціями				Інтегральний показник	Ранг
	економічна	ідентифікаційна	інформаційна	емоційна		
«Вінтер»	0,282	0,336	0,206	0,202	1,026	1
«Геркулес»	0,288	0,327	0,204	0,206	1,025	2
«Мушкетер»	0,306	0,291	0,19	0,202	0,989	4
«Ласунка»	0,309	0,309	0,196	0,208	1,022	3
«Рудь»	0,294	0,294	0,188	0,17	0,946	6
«Браво»	0,285	0,303	0,188	0,206	0,982	5
«Ажур»	0,279	0,258	0,224	0,168	0,929	7

На основі наведених даних та аналізу відносної ефективності торговельних марок за економічною, ідентифікаційною, інформаційною й емоційною складовою необхідно у вигляді таблиці навести дані з урахуванням коефіцієнта значущості та визначенням інтегрального показника.

Аналіз й оцінка ефективності брендингу на основі функціонального підходу торговельних марок морозива з урахуванням значущості функцій і визначенням інтегрального показника дає змогу підкреслити, що позицію лідера посідає торговельна марка «Вінтер», а «Ласунка», незважаючи на високу частку доданої вартості, - третю позицію, що підкреслює необхідність удосконалення брендингу.

Запропонована система показників оцінки ефективності окремих функцій брэнда та інтегральний показник ефективності цього процесу на основі функціонального підходу більш комплексно розкривають цільову змістовність брендингу, дозволяють виявляти сильні та слабкі сторони брэнду порівняно з брэндами-конкурентами.

Таким чином, запропонована система показників оцінки ефективності окремих функцій брэнду та інтегральний показник ефективності брендингу на основі функціонального підходу більш комплексно розкривають цільову змістовність брендингу, дозволяють проводити аналіз сильних та слабких сторін брэнда порівняно з брэндами-конкурентами. Апробація результатів дослідження в практичній діяльності конкретних підприємств показала їх комплексність, доцільність і адекватність сучасним економічним умовам.

Перспективами подальших досліджень є розробка концептуальних положень, аналіз факторів та обґрунтування критеріїв оцінки ефективності, що створюють наукову базу для детального розвитку теорії брендингу.

Список літератури

1. Аакер, Д. А. Стратегическое рыночное управление [Текст]: пер. с англ. под. ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.: ил. – (серия «Теория и практика менеджмента»). – ISBN 5-318-00781-3.
2. Азарян, О. М. Шляхи підвищення ефективності розвитку підприємств у роздрібній торгівлі [Текст] / О. М. Азарян, В. О. Соболев // Вісник ДонНУЕТ. – 2008. – № 3 (39). – Серія: «Економічні науки». – С. 175-180. ISBN 978-5-9626-0335-3
3. Винкельманн, П. Маркетинг и сбыт: основы ориентированного на рынок управления компанией [Текст] / П. Винкельманн. – М.: Изд. Дом Гребенникова 2006. – 668 с. – ISBN 5-93890-015-8.
4. Капферер, Ж.-Н. Торговые марки: испытание практикой. Новые реальности современного брэндинга [Текст] / Ж.-Н. Капферер; пер. с фр. – М.: Консалтинговая группа «Имидж-Контакт»; Инфра-М, 2002. – 211 с.
5. Кендюхов, О. В. Брендинг: проблема схвалення оптимальних рішень [Текст] / О. В. Кендюхов // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – №3. – С. 93.
6. Продукты – Украинский рынок цельномолочной продукции (2011) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infagro.com.ua/ru.product>.
7. Шубравська, О. В. Розвиток ринку молока і молочної продукції: світові тенденції і вітчизняні перспективи [Текст] / О. В. Шубаровська, Т. В. Сокольська // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 2. – С. 80-93.
8. Силвончик, А. Кисло, молочные [Текст] / А. Силвончик, Г. Титаренко // Бизнес. – 2011. – №1-2. – С. 69-71.
9. Проблеми та перспективи розвитку ринку морозива в Україні [Електронний ресурс]. – Електрон. даные (68981 байт). – Режим доступа: <http://udau.edu.ua/library.php>.

10. Азарян, О. М. Актуальні орієнтири маркетингових стратегій вітчизняних підприємств [Текст] / О. М. Азарян // Реформування економіки України: стан та перспективи : зб. Матеріалів IV між нар. наук-прак. конф., 26-27 листопада 2009 р., м. Київ., – К., 2009. – С. 9-10.

РЕЗЮМЕ

Файвищенко Диана

Разработка показателей оценки эффективности брендинга

Разработаны научно-методические положения по оценке эффективности брендинга, построенные на принципах функционального подхода с учетом уровня значимости и качества реализации брэндом своих функций по определению интегрального показателя.

RESUME

Fayvishenko Diana

Development of indexes of estimation of effectiveness of branding

Scientific and methodological provisions for evaluating the effectiveness of branding are worked out. They have been built on the basis of the functional approach, taking into account the level of relevance and quality of the brand of their functions to the definition of integral index.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2012 р.

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ МЕХАНІЗМУ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НАД ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено внутрішні та зовнішні джерела інформації; конкретизовано систему бюджетів, яку пропонується створювати для внутрішнього контролю за використанням прибутку підприємств; визначено структуру форм оперативної звітності керівників центрів відповідальності для вдосконалення контролю над використанням прибутку; визначено етапи розробки системи алгоритмів реагування на результати відхилень фактичних значень прибутку від передбачених.

Ключові слова: використання прибутку, внутрішні джерела інформації, зовнішні джерела інформації, центри відповідальності, контролінг, об'єкти контролю, організаційна система контролю, бюджетування.

Одним з найбільш складних питань у процесі формування механізму внутрішнього контролю використання прибутку торговельних підприємств є побудова необхідної інформаційної системи цього контролю (або його інформаційного забезпечення). Фахівці з контролінгу досить широко трактують поняття інформаційного забезпечення контролю, залучаючи до нього склад необхідних інформаційних даних, систему організації інформаційних потоків та деякі інші складові. Як найбільш характерне, можна подати визначення інформаційної системи, що запропоноване Т. Н. Бабіч та Е. Н. Кузьбожевим: «Інформаційне забезпечення включає:

- структуру інформації та закономірності її перетворення, тобто правила побудови показників, документів;
- склад інформації;
- характеристики руху інформації, тобто кількісні оцінки потоків інформації (обсяг, інтенсивність), визначення маршруту руху документів, побудова схем документообороту;
- характеристики функціонування джерел інформації у часі;
- характеристики якості інформації, тобто систему кількісних оцінок корисності, значимості, повноти, своєчасності, достовірності та інших якостей інформації» [1, с. 101].

Загалом погоджуючись з цим підходом, ми вважаємо, що найбільш складним елементом інформаційної системи внутрішнього контролю використання прибутку виступає його інформаційна база, тобто склад показників, що мають використовуватись у процесі здійснення цього контролю на торговельних підприємствах.

За джерелами інформації ці показники мають бути розподілені на зовнішні та внутрішні. Склад цих показників має характеризувати не тільки використання прибутку за розглянутою системою показників, що контролюються, а й визначати основні фактори, що впливають на цей процес на конкретному торговельному підприємстві.

До внутрішніх джерел інформації, що мають бути

здіяні в процесі побудови інформаційної системи внутрішнього контролю використання прибутку торговельних підприємств, пропонуємо зарахувати:

1. Внутрішні нормативні акти торговельного підприємства, що регулюють використання його прибутку.
2. Показники плану розподілу прибутку і його використання у різних видах діяльності торговельного підприємства.
3. Первинні облікові документи, що пов'язані із використанням прибутку.
4. Дані бухгалтерської звітності торговельного підприємства.
5. Дані статистичної звітності торговельного підприємства.
6. Дані оперативної звітності окремих центрів відповідальності торговельного підприємства.

До зовнішніх джерел інформації, що мають бути використані в процесі побудови інформаційної системи внутрішнього контролю використання прибутку торговельних підприємств пропонуємо залучити:

1. Регуляторно-правові акти державних органів влади, що регламентують порядок використання прибутку підприємств.
2. Дані державних статистичних органів, що характеризують фактори, які впливають на використання прибутку підприємств.
3. Інші зовнішні джерела інформації, що характеризують умови використання прибутку підприємств (комерційні банки, біржі тощо).

Конкретна система показників за кожним із джерел інформації має визначатись торговельним підприємством з урахуванням визначених напрямів розподілу та використання його прибутку.

Головним інструментом внутрішнього контролю використання прибутку торговельного підприємства за методологічною концепцією системи контролінгу виступає бюджетування. Технологія бюджетування передбачає розробку окремих видів бюджетів, які доводяться до окремих центрів відповідальності або інших структурних підрозділів підприємства.

Види бюджетів, що використовуються на підприємствах реального сектора економіки (в тому числі - і на підприємствах торгівлі), широко розглядаються в сучасній фаховій літературі з планування господарської діяльності, фінансового менеджменту, контролінгу тощо [2, с.113-119; 3, с.43-44; 4, с.40-42; 5, с. 220-221; 6, с. 455-456; 7, с.322-323; 8, с.108; 9, с.186-187].

Однак особливості визначеного нами об'єкта внутрішнього контролю (а саме - використання прибутку торговельного підприємства) потребують певної конкретизації системи бюджетів.

Перш за все, таку конкретизацію бюджетів пропонується проводити в розрізі окремих з визначених об'єктів внутрішнього контролю використання прибутку торговельних підприємств. По кожному з цих об'єктів пропонується складати наступні види бюджетів:

- податковий платіжний календар - для обов'язкових платежів з прибутку у бюджеті різних рівнів та позабюджетні фонди;
- платіжний календар погашення фінансових вимог партнерів підприємства
- для документування обсягу прибутку, що спрямований на задоволення фінансових вимог партнерів підприємства з господарської діяльності;
- бюджет преміювання працівників підприємства за рахунок прибутку - для документування прибутку, що спрямований на матеріальне стимулювання персоналу;
- бюджет фінансування соціального розвитку трудового колективу підприємства. Бюджети фінансування окремих проектів соціального розвитку трудового колективу - для документування прибутку, що спрямований на соціальний розвиток останнього;
- календар дивідендних виплат (виплат процентів на вкладений капітал) власникам підприємства - для документування прибутку, що спрямований на задоволення поточних потреб власників підприємства;
- бюджет фінансування окремих благодійницьких та спонсорських заходів - для документування прибутку, що спрямований на формування резервного капіталу підприємства;
- календар спрямування розподіленого прибутку до резервного капіталу підприємства - для документування прибутку, що формує резервний капітал підприємства;
- капітальний бюджет з інвестиційної діяльності підприємства загалом. Капітальні бюджети по окремих інвестиційних проектах підприємства - для документування прибутку, що залучений на формування інвестиційних ресурсів підприємства.

Розглядаючи запропоновану систему бюджетів, що мають складатись у процесі здійснення контролю використання прибутку торговельних підприємств, можна побачити: переважна їх більшість має постійний характер, тобто вони слугують засобом контролю на протязі всього планового періоду. Але окремі з цих бюджетів складаються для проведення лише разових виплат розподіленого прибутку - календар дивідендних виплат (виплат процентів на вкладений капітал) власникам підприємства; бюджет преміювання працівників підприємства за рахунок

прибутку. Такі бюджети, що спрямовані на разове використання коштів розподіленого прибутку, можуть оформлюватись у вигляді розпоряджень керівництва торговельного підприємства.

За сучасною методологією розробки бюджетів вони можуть складатись як статичні (незмінні на протязі планового періоду), так і гнучкі (за якими використання коштів бюджету узалежене від визначеного результативного показника їх спрямування). У запропонованій системі бюджетів, що мають формуватись у процесі здійснення контролю використання прибутку торговельних підприємств, як гнучкі пропонується складати капітальні бюджети фінансування соціального розвитку трудового колективу підприємства загалом і в розрізі окремих проектів соціального розвитку.

Результати внутрішнього контролю використання прибутку в процесі реалізації окремих видів бюджетів торговельного підприємства потребують узагальнення у певних формах звітності. Крім передбачених нормативними актами форм бухгалтерської і статистичної звітності, в процесі здійснення цього контролю значної уваги вимагає впровадження на підприємстві форм оперативної звітності керівників центрів відповідальності (або інших структурних підрозділів підприємства) про хід реалізації бюджетів.

Такі форми оперативної звітності мають мати уніфікований характер і складатись з періодичністю один раз на місяць. За нашою пропозицією така форма оперативної звітності керівників центрів відповідальності (структурних підрозділів) повинна містити:

- планову суму прибутку, що передбачена до використання в періоді, що розглядається і з початку року;
- фактичну суму використаного прибутку в періоді, що розглядається з початку року;
- розмір відхилень фактичної суми використаного прибутку від передбаченого у періоді, що розглядається із початку року;
- причини (фактори), що обумовили відхилення фактичної суми використаного прибутку від передбаченого у періоді, що розглядається;
- пропозиції щодо можливої нормалізації використання прибутку у наступному періоді.

Перші три розділи звіту бажано подавати у табличній формі або у вигляді графіка (якщо витрачання прибутку здійснюється нерівномірно) по окремих питаннях, декадах звітного місяця. Склад причин (факторів), що обумовлюють відхилення фактичної суми використаного прибутку від передбаченого, бажано формалізувати по кожному з видів бюджетів.

Результати оперативної звітності з реалізації бюджетів потребують подальшого узагальнення по укрупнених напрямках використання прибутку і по підприємству загалом.

Заключним етапом формування механізму внутрішнього контролю за використанням прибутку торговельних підприємств є розробка системи алгоритмів реагування на результати відхилень фактичних його знань від передбачених. Основу таких алгоритмів управлінських дій, на нашу думку, можуть становити:

- депреміювання працівників, що порушують

встановлені нормативними актами терміни перерахування коштів прибутку до бюджету, позабюджетних фондів тощо;

- прискорення реалізації передбачених інвестиційних проектів та соціальних заходів;
- перерозподіл прибутку, що призначений до використання по окремих напрямках;
- використання резервного капіталу з метою нормалізації господарської діяльності торговельного підприємства.

Розглядаючи питання внутрішнього контролю за використанням прибутку торговельних підприємств, певну увагу необхідно звернути на оцінку його результативності. Традиційний підхід до останньої на основі зіставлення результатів і обсягів витрачених ресурсів не може бути використаний щонайменше з двох причин.

По-перше, обсягом ресурсів, що витрачаються на об'єкті управління, який розглядається, виступає сума використаного прибутку. Економія цієї суми не може розглядатись як позитивний ефект, бо буде стримувати економічний та соціальний розвиток торговельного підприємства. Навпаки, будь-яке невикористання розподіленого прибутку має розцінюватись як недоліки процесу управління прибутком.

По-друге, досягнення того чи іншого результату господарської діяльності не можна розглядати виключно як наслідок використання прибутку (навіть у тому випадку, коли обсяг цього використання повністю відповідає розподіленій сумі прибутку). Це обумовлено тим, що прибуток підприємства виступає лише одним з елементів фінансових ресурсів, які були задіяні у досягненні того чи іншого результату його господарської діяльності – виокремити прибуток загальної суми використаних для цього фінансових ресурсів досить складно.

Виходячи з цього, ми вважаємо, що оцінка результативності внутрішнього контролю за використанням прибутку торговельних підприємств має здійснюватись на основі зіставлення фактичної і передбаченої суми його використання загалом і за окремими напрямками його розподілу. Інструментом такої оцінки можуть виступати коефіцієнти оцінки використання прибутку.

Список літератури

1. Бабич, Т. Н. *Планирование на предприятии [Текст] : учебн. пос. / Т. Н. Бабич, Э. Н. Кузьбожев. – М. : КНОРУС, 2005. – 336 с.*
2. Бланк, И. А. *Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – 2-е изд. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.*
3. Каратуев, А. Г. *Финансовый менеджмент [Текст] : учебно-справ. пособие / А. Г. Каратуев. – М. : ИД ФБК – ПРЕСС, 2001. – 496 с.*
4. Крайник, О. П. *Финансовый менеджмент [Текст] / О. П. Крайник, З. В. Клепикова. – Львів: Держ. Ун-т “Львівська політехніка”; К.: Дакор, 2000. – 260 с.*
5. *Економіка підприємства [Текст] : навч. пос. / В. С. Рижиков, В. А. Панков, В. В. Ровенська, Є. О. Підгора. – К.: Видавничий Дім “Слово”, 2004. – 272 с.*
6. Сидо, К. К. *Управленческая экономика [Текст] / К. К. Сидо. Пер. с англ. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 671 с.*
7. Тарасюк, Г. М. *Планування комерційної діяльності [Текст] : навч. пос. / Г. М. Тарасюк. – К. : Каравела, 2005. – 400 с.*
8. Тренев, Н. Н. *Управление финансами [Текст] : учебн. пос. / Н. Н. Тренев. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 496 с.*

9. *Финансовый менеджмент [Текст] : учебн. пос. / Под ред. проф. Е. И. Шохина. – М. : ИД ФБК – ПРЕСС, 2002. – 408 с.*

10. Яковлев, Ю. П. *Економіка торгівлі [Текст] : навч. пос. / Ю. П. Яковлев. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 376 с.*

РЕЗЮМЕ

Хачатрян Валентина

Формирование информационной системы механизма внутреннего контроля за использованием прибыли торговых предприятий

В статье определены внутренние и внешние источники информации; конкретизирована система бюджетов, которую предлагается создать для внутреннего контроля за использованием прибыли предприятий; определена структура форм оперативной отчетности руководителей центров ответственности для совершенствования контроля за использованием прибыли, определены этапы разработки системы алгоритмов реагирования на результаты отклонений фактических значений прибыли от предусмотренных.

RESUME

Khachatryan Valentyna

The formation of information system of internal control mechanism using income trading companies

The article outlines the internal and external sources of information specified system budget, which proposed to establish internal controls over the use of profits; the structure forms the operational accountability of the centers responsible for improving controls over the use of income, the stages of development of algorithms to respond to deviations of actual results revenue provided.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2012 р.

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ТА ІНДИКАТОРНИХ ПОКАЗНИКІВ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проведено системний аналіз факторів та показників-індикаторів, що впливають на точність діагностики економічної захищеності промислового підприємства. Встановлений взаємозв'язок між ступенем економічного захисту виробничо-господарської структури та платоспроможністю, ліквідністю, ефективним планування грошових надходжень і виплат з забезпеченням рівноваги фінансових потоків, які рухаються в різних напрямках і впливають загалом на результативність підприємницької діяльності.

Ключові слова: економічна захищеність, показники-індикатори, дестабілізуючі фактори, промислове підприємство.

Для будь-якого промислового підприємства першочергового значення набуває проблема його економічної захищеності, яку можна трактувати як досягнення виробничо-господарською структурою стабільного фінансового стану через низку фінансово-економічних показників в аспекті цілісного захисту від різноманітних несприятливих дестабілізуючих економічних чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. У цій ситуації важливе значення відводиться попередньому системному аналізу деяких введених показників-індикаторів, що дозволяють ефективно систематизувати вплив, а пізніше оцінити результат діагностованого стану економічної захищеності господарюючого суб'єкта і прийняти виважені рішення щодо його подальшої динаміки.

Як свідчить аналіз останніх досліджень і публікацій, все більше вітчизняних науковців, таких, як: А. О. Азарова, І. О. Бланк, О. І. Гадзевич, О. І. Олексик, О. В. Рузакова, О. О. Терещенко, Г. О. Швиданенко, Р. В. Юр'єва, О. Р. Янкової [1-6] та багато інших займаються проблемами оцінювання фінансового стану промислових підприємств, проте не всі у своїх дослідженнях виходять на інтегрований економічний захист суб'єктів господарювання, враховуючи індивідуально підбрану групу фінансово-економічних показників та факторів, що безпосередньо на нього впливають. Однак при додатковому їх якісному системному аналізі можна встановити максимально тісний взаємозв'язок з мікро- та макросередовищем, що відіб'ється на функціональній залежності окремих складових економічної захищеності промислового підприємства з загальною економічною безпекою держави. Саме в цьому і полягає актуальність цієї проблеми.

Метою роботи є узагальнення мікро- та макроекономічних факторів та здійснення системного аналізу профільних фінансово-економічних показників, кількісна оцінка яких у динаміці корелює з точністю діагностики такої категорії, як економічна захищеність промислового підприємства, що дозволяє в умовах ринку швидко відновити величину його економічного захисту на дозволеному рівні у сфері основних видів підприємницької діяльності.

Основними завданнями є: 1) встановлення причин

втрати платоспроможності та ліквідності окремих промислових підприємств, що впливають на зниження рівня їх економічної захищеності; 2) аналіз структури балансу промислових підприємств за основними розділами; 3) оцінка основних показників-індикаторів стану економічної захищеності; 4) аналіз шляхів забезпечення економічної захищеності підприємств на перспективу.

Сучасна економічна ситуація в Україні все ще характеризується істотною фінансовою нестабільністю через значні інфляційні процеси, що, передусім, позначаються на результатах діяльності суб'єктів господарювання реального сектора економіки. Зазвичай вони постійно коливаються, маючи значний діапазон значень, що суттєво розбалансовує фінансовий механізм останніх. Це призводить до зниження їх економічної захищеності або до повної її втрати. Проте процес цей досить індивідуальний, оскільки одні підприємства все ж таки більш-менш благополучно зможуть пройти свій «життєвий цикл» стадії зростання обсягу виробництва, а інші, вичерпавши можливості протистояти дестабілізуючим ситуаціям, що виявляється насамперед у кризі взаємних неплатежів, наближаються до банкрутства або стають потенційними банкрутами [7, с. 4-22].

Основною причиною неплатежів фінансово-нестійких вітчизняних промислових підприємств є вибраний ними нераціональний шлях управління своєю господарською й інвестиційно-інноваційною діяльністю, що зумовлено в першу чергу неефективним використанням позичених коштів, пов'язаним з цим непередбаченим зростанням фінансового й інвестиційного ризику та неможливістю впровадити на ринок інноваційний промисловий продукт.

Тривала неплатоспроможність таких підприємств спочатку обмежує, а потім і зовсім блокує їх діяльність. У цій ситуації важливо дотримуватись оптимальної дебіторської політики, а якщо на підприємстві робиться наголос на використання зовнішніх запозичень, то вони мають бути перенесені на фінансування лише довгострокових інвестиційних програм, рівень прибутковості яких дав би змогу виконувати зовнішні

зобов'язання на принципах самокупності [8, с. 36], що забезпечить додатковий захист, повну та вчасну виплату боргів з меншим ризиком.

У разі ослабленого фінансового стану або, відповідно, недостатнього рівня економічної захищеності на промислових підприємствах завжди спостерігається зниження ліквідності і платоспроможності, як правило, індикатором цього виступає підвищення кредиторської і дебіторської заборгованостей відносно попереднього періоду

паралельно зі зменшенням величини власного капіталу, що чітко прослідковується за даними структури балансу підприємств у галузі промисловості за досліджуваний період 2005-2010 рр., складеної згідно з [9] (див. табл. 1), а саме – за розділами: оборотні активи, довгострокові і поточні зобов'язання. Проте довгострокова дебіторська заборгованість у складі необоротних активів у такій ситуації може відчутно зменшуватись.

Таблиця 1. Структура балансу промислових підприємств за період 2005-2010 рр. (у % на кінець року)

Рік	Актив			Пасив				
	необоротні активи	оборотні активи	витрати майбутніх періодів	власний капітал	забезпечення наступних витрат і платежів	довгострокові зобов'язання	поточні зобов'язання	доходи майбутніх періодів
2005	53,7	45,8	0,5	49,5	1,8	8,2	39,4	1,1
2006	52,5	47,0	0,5	48,2	1,7	12,0	36,9	1,2
2007	52,4	47,1	0,5	47,0	1,8	13,8	36,4	1,0
2008	50,2	49,1	0,7	40,3	1,5	16,3	41,0	0,9
2009	49,8	49,3	0,9	37,4	1,6	16,0	44,1	0,9
2010	47,6	51,5	0,8	34,6	1,8	15,1	47,7	0,7

Аналогічно під посилений контроль щодо стану економічної захищеності виробничих підприємств можуть потрапляти такі групи розрахункових показників, як: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізованої продукції, оборотність активів, оборотність товарно-матеріальних запасів, середній термін оплати дебіторської заборгованості покупцями продукції підприємства, середній термін оплати кредиторської заборгованості постачальникам, коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпечення боргів та деякі коефіцієнти ліквідності, зокрема коефіцієнт загальної ліквідності, термінової ліквідності та абсолютної ліквідності [10, с. 28–32]. Цей перелік може бути доповнений і показником рентабельності від операційної діяльності, динаміка якого в промисловості України за період 2005-2010 рр. зображена на рис. 1. [9, с. 70].

Динаміка цього показника цілком кореспондується з динамікою величини обсягу реалізованої промислової продукції за аналогічний період часу (див. рис. 2).

Хоча на практиці аналітична оцінка фінансового стану господарюючого суб'єкта на основі таких коефіцієнтів не завжди є однозначною, оскільки, наприклад, зменшення частки боргів у сукупному капіталі зміцнює фінансову незалежність підприємства, проте водночас звужуються джерела фінансування та можливості підвищення ефективності його діяльності. Показники середнього терміну оплати дебіторської заборгованості й оплати кредиторської заборгованості характеризують також активність підприємства у сфері розрахунків з партнерами. Однак значна невиправдана тенденція до їх підвищення може стрімко послабити економічну захищеність і дестабілізувати поточну структуру

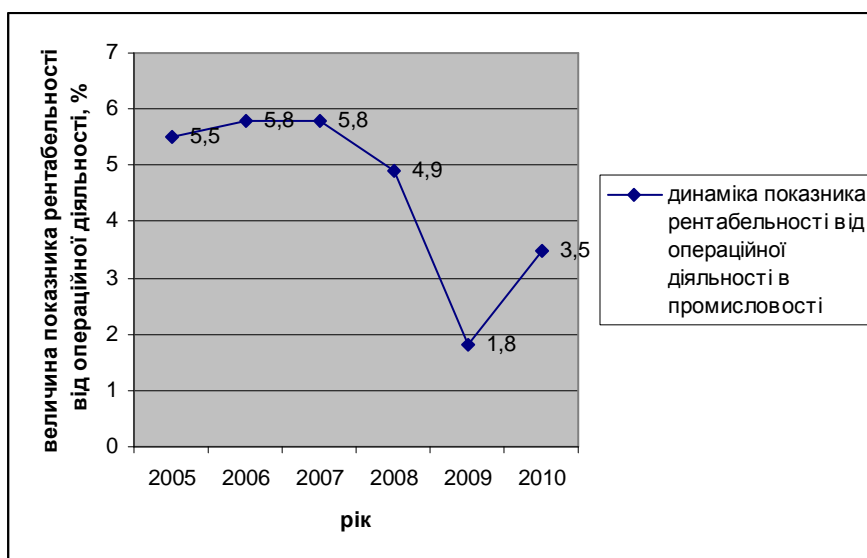


Рис. 1. Динаміка показника рентабельності від операційної діяльності в промисловості за період 2005-2010 рр.

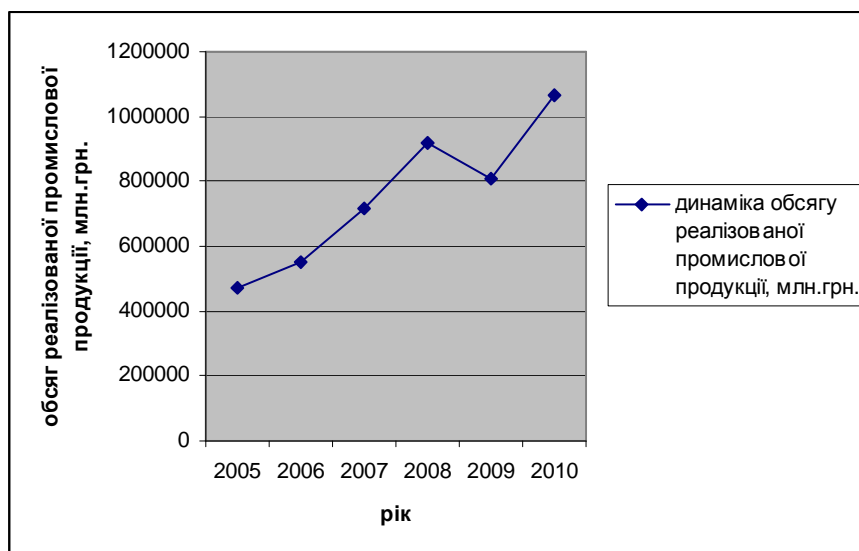


Рис. 2. Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції за період 2005-2010 рр.

джерел фінансування підприємства, що пов'язано, з одного боку, або зі ступенем прибутковості та оборотності капіталу, або, з іншого, – зі ступенем підвищеного фінансового ризику.

Тому, прагнучи економічного захисту суб'єктів підприємницької діяльності, ставлять за мету, насамперед, забезпечити підприємству сталий економічний і фінансовий розвиток під впливом постійних внутрішніх та зовнішніх загроз, які безперервно виникають в умовах ринкової нестабільності і повинні бути швидко усунуті щораз більш дієвими способами підвищення ефективності їх роботи. Цього можна досягти тільки за умови ефективного планування комплексу фінансово-економічних заходів на підприємстві, а саме - через раціональне управління формуванням власних фінансових ресурсів, через забезпечення максимальних конкурентних переваг підприємства на ринку та достатніх обсягів продажу готової продукції [11].

Під час побудови системи перспективного планування економічної захищеності на підприємстві і забезпечення її тривалої дії потрібні: раціональна фінансова політика з чітко визначеною фінансово-економічною стратегією підприємства, строгий прогноз-контроль відхилень основних фінансово-економічних показників від нормативних значень, комплексна оцінка за результатами аналізу фінансової звітності підприємства за декілька останніх років та внесення їх у базу даних для інформаційної обробки та прогнозована динамічна оцінка кон'юнктури ринку, що управляє цілями підприємства з урахуванням його основних процесів кредитування, емісії цінних паперів, валютних розрахунків, збуту готової продукції обов'язково в межах виконання цільової виробничої функції – максимізації прибутку з мінімальними або хоча би частково обмеженими витратами.

Останніми роками в державі катастрофічно зменшився обсяг реального валового внутрішнього продукту саме за рахунок того, що велика кількість підприємств матеріального сектору виробництва втратила свою економічну захищеність, опинившись

на межі банкрутства внаслідок насамперед недостатньої забезпеченості фінансовими ресурсами.

Хоча загалом у підприємницьких структурах зосереджені значні фонди цих ресурсів, проте, як показали дослідження, вони розміщені нерівномірно по окремих суб'єктах господарювання і галузях промисловості, а тому можливості їх розширення й розвитку неоднакові [12]. Це означає, що не можна автоматично захистити від банкрутства і повної втрати економічної захищеності всі одночасно підприємства і, тим більше, щоб вони всі мали однакову величину рівня економічної захищеності.

Нерівномірність фінансового забезпечення деяких виробничо-господарських структур, першочергово за рахунок власних ресурсів, може бути пов'язана одночасно як з внутрішніми факторами, так і з зовнішніми. Внутрішні фактори, які безпосередньо впливають на погіршення фінансового стану підприємств, пов'язані з незбалансованістю між рівнем організації виробництва, високою собівартістю продукції та її якістю. Зовнішніми факторами є система оподаткування, ліцензування, насиченість ринку товарами певної групи, платоспроможність покупців.

Взагалі під фінансовими ресурсами підприємств розуміють сукупність власних і позичених джерел грошових коштів та їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів, що акумулюються в них і необхідні для забезпечення їх господарської діяльності в найближчий період часу. Якщо раніше при управлінні процесом формування фінансових ресурсів на підприємстві надавали перевагу попередній тривалій оцінці класифікації всіх коштів у загальній сукупності фінансових ресурсів та можливості керувати фінансовим ризиком, то сьогодні, в умовах подолання наслідків фінансової кризи в реальному секторі економіки, актуалізувалось питання швидкого реагування на прийняття рішення щодо виваженого та якісного фінансового планування на підприємстві з метою формування оптимального обсягу фінансових ресурсів для задоволення його першочергових потреб і підтриманні на оптимальному рівні їх економічної захищеності. Це забезпечить хоча би на певний період

збереження темпів стабільного функціонування господарюючого суб'єкта, навіть у разі погіршення деяких видів показників рентабельності.

Під час короткострокового планування фінансових ресурсів у межах до року потрібна найбільша точність визначення розміру і термінів платежів і висока їх деталізація. У разі виявлення дефіциту або надлишків ліквідності ресурсів на промисловому підприємстві цю проблему розв'язують тільки фінансовими методами. Загалом метою планування грошових надходжень і виплат є забезпечення рівноваги грошових потоків,

які рухаються в різних напрямках і впливають на результативність підприємницької діяльності. Наприклад, планування надходжень і виплат передбачає розроблення плану грошових потоків на основі платіжних засобів на початок періоду, плану інвестицій і реінвестицій, плану зовнішнього фінансування і визначення резервів ліквідності.

До того ж структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності, у тому числі – у промисловість, за 2010 рік в Україні мала такий розподіл у відсотках (див. рис. 3).

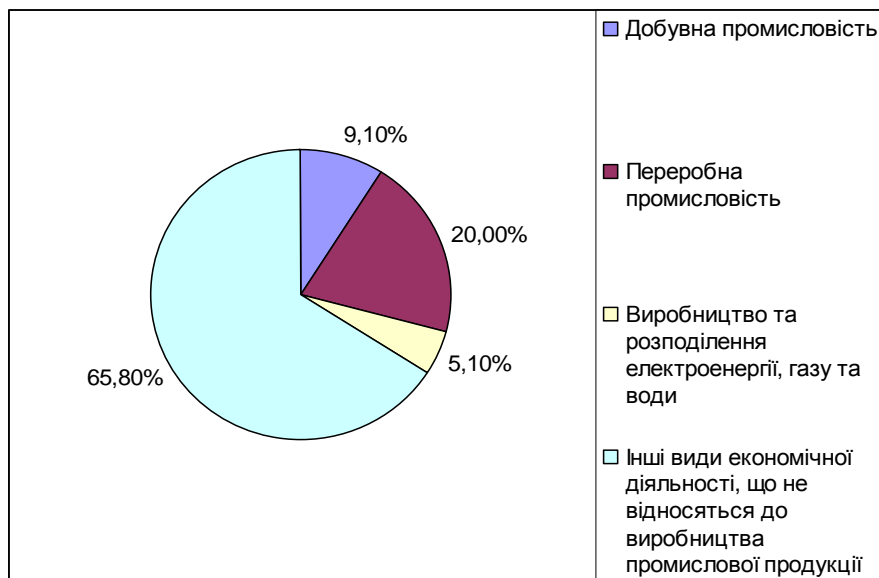


Рис. 3. Структура інвестицій в основний капітал промисловості та в інші види економічної діяльності за 2010 рік

Це відповідає наступній тенденції відносно попереднього 2009 року, а саме: в добувну промисловість структура інвестицій зменшилась на 0,1 %, у переробну промисловість - на 3,3 %, у виробництво та розподілення електроенергії, газу та води - на 0,4 %, проте у інші види економічної діяльності, що не відносяться до виробництва промислової продукції, зросла на 3,8 % [9].

Відомо, що інтегрована система економічної захищеності підприємства є стійкою, якщо всі без винятку економічні процеси на підприємстві забезпечуються безперервним надходженням достатньої кількості фінансових ресурсів з розумною часткою іноземних вливань.

До того ж, щоб зменшити втрати, пов'язані з користуванням позиченими коштами, промисловим підприємствам іноді для стабільного підтримання своєї економічної захищеності пропонується повертати позику не всією сумою в кінці встановленого строку, а частинами кожен місяць, з огляду на те, як показник власного капіталу підприємства зростатиме. За рахунок цього в тих умовах, коли невигідно використовувати позичені кошти (через високий рівень кредитних ставок і низький валовий дохід), структура капіталу в міру повернення кредиту змінюватиметься у бік зменшення частки позичених коштів, не змінюючи загального стану економічної захищеності. За рік користування позикою підприємство зможе повернути половину залучених коштів.

Рентабельність власного капіталу із поступовим

поверненням позики зростатиме, причому чим більший розмір валового доходу, тим меншими темпами вона зростає. Якщо побудувати залежність для валового доходу у вигляді прямої лінії, то вона матиме дуже незначний нахил, тобто, чим вище значення по осі ординат, тим більше пряма зменшує нахил, наближаючись до такого рівня, де вона буде паралельною до осі абсцис, тобто зміна структури капіталу не приводить до зміни рентабельності. У разі перевищення валового доходу пряма матиме від'ємний нахил, тобто рентабельність падатиме зі зменшенням частки позиченого капіталу.

Під час кількісного та якісного аналізу процесу кредитування доводиться зважати на ефективність використання фінансового левериджу в умовах, коли очікується високий валовий прибуток і коли рентабельність власного капіталу підприємства зростає зі збільшенням частки позиченого капіталу. У таких умовах вигідно нескінченно залучати позичений капітал, проте слід враховувати двояке розуміння фінансового левериджу: чим більше підприємство має боргів у структурі свого капіталу, тим вищий фінансовий ризик, тобто вища ймовірність, що підприємство не зможе сплатити борг, а це прямий шлях до руйнування економічної стабільності і, відповідно, захищеності.

У таких умовах підприємства зможуть використати ефект фінансового левериджу як спрямування боргів на фінансування інвестицій. Але фінансовий леверидж вигідно використовувати в разі отримання високого валового доходу, тобто у період загального піднесення

економічної активності, а у період спаду він призводить до втрат. За рахунок зменшення кредитних ставок зменшуватиметься необхідна величина валового прибутку, вище від якої фінансовий леверидж є вигідним. Таким чином, у разі зменшення кредитних ставок зменшується фінансовий ризик і зростає ефективність фінансового левериджу. Використовуючи борги для фінансування інвестицій, підприємство має підтримувати певний баланс між заборгованістю і власним капіталом для забезпечення довготривалої економічної захищеності. Розмір боргів може підвищити ризик фінансової нестабільності, насторожити інвесторів щодо кредитоспроможності виробничо-господарської структури, тому доцільним є повернення позики рівними частинами протягом декількох років, тоді поступово рентабельність власного капіталу зростає до величини, яка характерна для структури коштів без позиченого капіталу.

Відомо, що кількісна оцінка ризику є спробою подолати невизначеність, характеризуючи будь-яку випадкову величину єдиним показником [13, с. 39], найчастіше це ефективність (прибутковість) або збитковість підприємства, де цей єдиний показник ризику саме і буде відображати стан поточної економічної захищеності суб'єкта господарювання. Проте навіть запропонувавши так званий коефіцієнт трансформації, який дозволив би віднайти зворотній стан вже економічної захищеності, він не буде мати той кількісний вимір, повністю адекватний стосовно реального рівня захисту, так як деякі підприємства, перебуваючи у кризовому стані, щоб не стати остаточно потенційними банкрутами, вимушені незаконно йти у «тіньовий» сектор економіки, або використовувати бартерні технології взаєморозрахунків на ринку готової продукції замість кредитно-грошових відносин, позбавляючи його обігових коштів чи інших засобів не тільки на розширене, а й на просте відтворення, тобто свідомо заганняючи підприємство в небезпечну зону підвищеного економічного ризику [14, с.11].

Проте ступінь захищеності промислового підприємства буде стрімко зростати, якщо на суб'єкті господарювання спостерігається висока ефективність інноваційних процесів. Своєю чергою, на інноваційну сферу діяльності промислового підприємства впливають такі фактори та показники-індикатори оцінювання нововведення на різних стадіях внутрішньоорганізаційного інноваційного процесу як: рівень фінансових витрат, рівень віддачі на вкладений капітал, наукова дієвість підприємства стосовно поставлених цілей, ступінь ризику і невизначеності, швидкість розповсюдження інформації про інноваційний продукт, відповідність існуючим нормам і цінностям, складність інновації, ступінь науковості, відносна ступінь корисності від інновації з боку користувачів, місце виникнення інновації, можливість упровадження нововведення частинами, при невідомому впровадженні інновацій можливість повернення до попередньої практики підприємницької діяльності, рівень схильності персоналу підприємства до нововведення, вплив нововведення на міжособисті відносини, можливість таємного впровадження інновацій, можливість подальшої модифікації нововведення, можливість дифузії нововведення тощо [15, с. 31-32].

Індикатори завжди обираються з точки зору

комплексної оцінки певної проблеми, тому їхня ґрунтовна деталізація не потрібна. У нашому випадку індикатор інноваційної безпеки підприємства можна обчислювати через співвідношення обсягу фінансування науково-технічних робіт за рахунок власних і позичених джерел (загальної капіталізації підприємства) до валового прибутку.

В умовах нестабільного ринкового середовища дослідження показали, що процес інвестування не підлягає достатньо точному економіко-математичному прогнозуванню в зв'язку з тим, що інвестиційні вкладення у виробничо-господарській структурі, як правило, за своєю природою надходження є нерівномірними як за часом, так і за обсягом, що робить їх кількісний вимір-прогноз за участю низки показників аксіоматично підпорядкованим закону розподілу ймовірностей випадкової величини, у кращому випадку, з урахуванням прогнозованої допустимої похибки.

Взагалі процес управління за станом інвестиційної захищеності підприємства у складі загального економічного захисту тісно кореспондується з аналізом економічних результативних показників від запроваджених іноземних інвестицій: динаміки прибутків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, загальної тенденції зміни фінансового стану, зміни рівня конкурентоспроможності як продукції, так і підприємства загалом, зміни якісних параметрів продукції, динаміки витрат на виробництво та реалізацію готової продукції тощо [16].

Проте до того ж слід враховувати, що прямі іноземні інвестиції самі підпадають під комплексну оцінку закономірностей свого територіального розподілу, що здійснюється через статистичні методи, які використовують насамперед для розрахунку коефіцієнта концентрації і коефіцієнта локалізації інвестиційних ресурсів, встановлення регресійних залежностей, в умовах застосування кластерного та дисперсійного аналізу та для розрахунку системи показників варіації. Точність цих цільових статистичних методів буде прямим чином залежати від значущості і відповідної кількості вибраних вхідних показників для оцінювання. Проте при значній їх кількості буде ускладнюватись процес протікання діагностичного оцінювання, але повніше відобразить точність їх територіального розподілу. Для рівня окремого промислового підприємства кількість показників-індикаторів для діагностики саме його стану інвестиційної захищеності може бути суттєво зменшена, що пов'язано з тим, що на цьому рівні роль деяких макроекономічних показників стає більш формалізованою: втрачається важливість оцінки вибору інвестора, оцінка інвестиційної привабливості держави, класифікаційні види фінансування, проте на перший план виходять кількісна оцінка обсягу інвестицій як зовнішніх, так і внутрішніх, що надходять на промислове підприємство; окупність капіталовкладень, що були використані на виготовлення і збут інноваційної продукції; величина інвестиційного ризику, що прямим чином залежить від рентабельності інвестицій тощо.

Таким чином, системний аналіз факторів та індикаторних показників стану економічної захищеності промислового підприємства показав, що його рівень насамперед буде залежати від стабільності

фінансового стану, на який впливають характерна стійка ліквідність, платоспроможність, оптимальне співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями, висока рентабельність за основними показниками, достатня забезпеченість власними оборотними коштами при раціональному використанні ресурсів за наявності на господарюючому суб'єкті ефективного планування грошових надходжень, включаючи й надходження інвестицій, і виплати з забезпеченням рівноваги грошових потоків, які рухаються в різних напрямках і впливають загалом на результативність підприємницької діяльності.

Список літератури

1. Азарова, А.О. Підходи до формалізації механізму оцінювання фінансового стану підприємства [Текст] / А. О. Азарова, О. В. Рузакова // Фінанси України. – 2006. – № 512. – С. 121-129.
2. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия: [Монография] / И. А. Бланк. – К.: Ника – Центр, Эльга, 2004. – 784 с.
3. Гадзевич, О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. І. Гадзевич. – К.: Кондор, 2004. – 180 с.
4. Терещенко, О. О. Антикризисное финансовое управление на предприятии: [Монография] / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
5. Швиданенко, Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: [Монография] / Г. О. Швиданенко, О. І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.
6. Янковой, О. Р. Критичний аналіз методів експрес-діагностики фінансового стану підприємств [Текст] / О. Р. Янковой, Р. В. Юр'єва // Держава та регіони. – Запоріжжя, 2005. – № 5: Економіка та підприємництво. – С. 277-284.
7. Управління фінансовою санацією підприємства [Текст] : навч. посібн. / С. Я. Салига, О. І. Дацій, Н. В. Несторенко, О. В. Серебряков. – К.: Центр навч. літ., 2005. – 240 с.
8. Сухоруков, А. І. Фінансова безпека держави [Текст] : навч. посібник / А. І. Сухоруков, О. Д. Ладюк. – К.: Центр учб. літ., 2007. – 192 с.
9. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Текст] / За ред. О. Г. Осауленка, Відп. за випуск Н. П. Павленко. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 559 с.
10. Ортинський, В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст] : навч. посібн. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко, М. І. Керницька, М. О. Живко. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
11. Хома, І. Б. Шляхи забезпечення економічної безпеки виробничих підприємств на сучасному етапі розвитку [Текст] / І. Б. Хома // Збірник тез доповідей III Наук.-практ. семінару з міжнар. участю «Проблеми розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України» (26–28 листопада 2009 р.). – Тернопіль: Вид-во "Вектор", 2009. – С. 168–170.
12. Ковальчук, С. В. Фінанси [Текст] : навч. посібн. / С. В. Ковальчук, І. В. Форкун. – Львів: Новий Світ- 2000, 2006. – 568 с.
13. Вітлінський, В. В. Економічний ризик і методи його вимірювання [Текст] : підруч. / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шаранов. – К.: ІЗМН, 1996.
14. Зацеркляний, М. М. Основи економічної безпеки: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / М. М. Зацеркляний, О. Ф. Мельников. – К.: КНТ, 2009. – 337 с.
15. Микитюк, П. П. Інноваційна діяльність: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
16. Ізмайлов, Я. Методологічні аспекти аналізу іноземних інвестицій [Текст] / Я. Ізмайлов // Збірник тез

доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції «Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку». – Тернопіль (29 вересня – 1 жовтня 2011 року). – 2011. – 407 с., С. 131-133.

РЕЗЮМЕ

Хома Ирина

Системный анализ факторов и индикаторных показателей состояния экономической защищённости промышленного предприятия

Проведён системный анализ факторов и показателей-индикаторов, которые оказывают влияние на точность диагностики экономической защищённости промышленного предприятия. Установлена взаимосвязь между степенью экономической защиты производственно-хозяйственной структуры и платёжеспособностью, ликвидностью, эффективным планированием денежных поступлений и выплат с обеспечением баланса финансовых потоков, которые двигаются в разных направлениях и влияют в общей сложности на результативность предпринимательской деятельности.

RESUME

Khoma Iryna

Systems analysis of factors and indicator parameters of economic protectability of industrial enterprises

Systems analysis of the factors and the parameters-indicators that have an impact on the diagnostics accuracy of economic protectability of industrial enterprises are conducted. The interrelation between the degree of economic security of production structure and business solvency, liquidity, efficient scheduling of receipts and payments to ensure the balance of financial flows, which move in different directions and, in total, have an effect on entrepreneurial activity, are determined.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2012 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

Випуск 10

Частина 3

2012 рік

Редактор-коректор *М. І. Руденко*

Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,

телефон 380 (352) 47-50-50*12309.

E-mail: mail.econa@gmail.com

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

Підписано до друку 27.04.2012 р. Формат 60x90/8.

Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-01-12

Умовно-друк. арк. 47,58. Обл.-вид. арк. 56,17.

Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»

вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,

телефон/факс 380 (352) 47-58-72.

E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.