

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією В. А. Дерія
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 15
№ 2

Тернопіль
2014

Економічний аналіз

Том 15. № 2.

2014 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 7 від 29 квітня 2014 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 чотири 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.)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible.

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 15. – № 2. – 268 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

Дерій В. А., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Заступник головного редактора

Ярошук О. В., к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Почесний головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Абуселідзе Г. Д., д. е. н., проф., Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)

Длугопольський О. В., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Гуцал І. С., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Задорожний З. -М. В., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крупка Я. Д., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крик Барбара, д. габ., проф., Щецинський університет (Республіка Польща)

Крисоватий А. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф., Національний університет водного господарства та природокористування (Україна)

Мартинюк В. П., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Мних Є. В., д. е. н., проф., Київський національний торговельно-економічний університет (Україна)

Монастирський Г. Л., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Панков Д. О., д. е. н., проф., Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)

Предеус Н. В., д. е. н., доц., Саратовський державний соціально-економічний університет

(Російська Федерація)

Рудницький В. С., д. е. н., проф., Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи

Національного банку України (Україна)

Сковронська Агнешка, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Чая Станіслав, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

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.org.ua/>

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

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

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2014

© «Економічний аналіз», 2014

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2014

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

<i>Калабухова Світлана Вікторівна</i> Технологія проведення бухгалтерського аналізу	6
--	---

<i>Кальна Тетяна Анатоліївна</i> Прийоми фінансового аналізу: переваги та недоліки	13
---	----

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

<i>Пантелеєв Петро Олександрович</i> Інвестиційні оцінки у девелопменті житлової нерухомості	19
---	----

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

<i>Багацька Катерина Володимирівна, Коваленко Олена Сергіївна</i> Дослідження зв'язку балансової і ринкової капіталізації підприємств харчової промисловості	27
---	----

<i>Белосвіт Олександр Володимирович</i> Аналіз функціональних зв'язків у молокопродуктовому підкомплексі АПК	34
---	----

<i>Дем'яненко Інна Вікторівна, Кульбач Юлія Олександрівна</i> Особливості монетарної політики України у 2013 році	41
--	----

<i>Костель Микола Васильович, Скляр Ірина Дмитрівна, Катериніна Марина Петрівна</i> Фінансово-депозитний потенціал домогосподарств як фактор формування ресурсної бази банків	48
--	----

<i>Костяна Оксана Вікторівна</i> Роль інструментів дискреційного та недискреційного податкового регулювання у стабілізації циклічних коливань економічного розвитку	57
--	----

<i>Кулина Галина Миронівна</i> Сучасні тенденції розвитку страхування життя у світі	64
--	----

<i>Мацієвич Тетяна Олександрівна</i> Особливості екологічного оподаткування: практика країн Європейського Союзу	71
--	----

<i>Спільник Ірина Володимирівна, Загородна Ольга Михайлівна</i> Аналітичне підґрунтя формування дивідендної політики	79
---	----

Старостенко Ганна Григорівна, Сурженко Андрій Віталійович
Особливості бюджетного регулювання ринкової економіки України **93**

Химченко Андрей Николаевич, Пискунова Екатерина Сергеевна
Упрощенная система налогообложения предприятий малого бизнеса **100**

Черничко Тетяна Володимирівна, Черничко Станіслав Федорович
Оцінка стабільності фінансових відносин в Україні **107**

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Височан Олег Степанович
Розроблення облікової моделі розподілу та списання витрат, узгодженої з маркетинговою концепцією життєвого циклу туристичного продукту **115**

Гавриленко Олена Євгенівна
Удосконалення обліку витрат на підприємствах міського транспорту **123**

Гавриловський Олександр Степанович
Облік переоцінки основних засобів **130**

Гаркуша Сергій Анатолійович, Довжик Олена Олександрівна
Комп'ютерний аудит в системі аналізу бухгалтерської інформації **136**

Жиглей Ірина Вікторівна, Кисель Анна В'ячеславівна
Реклама як складова соціальних витрат: обліково-аналітичний підхід **142**

Зима Юлія Петрівна
Розробка моделі управлінського обліку з використанням інформаційних технологій **148**

Леонова Юлія Олександрівна, Махота Алла Валентинівна
Фінансові інвестиції як об'єкт бухгалтерського обліку підприємств: сутність та класифікація **154**

Маначинська Юлія Анатоліївна
Структурна переорієнтація обліку та аналізу в межах актуарної складової **162**

Порохнавець Яна Августинівна
Амортизація необоротних активів у видобувній галузі: вітчизняний та міжнародний аспекти **169**

Струк Наталія Семенівна, Мулінська Галина Володимирівна
Проблемні аспекти розподілу загальновиробничих витрат у обліковій системі ділового партнерства будівельних організацій **177**

<i>Ткаль Ярміла Сергіївна</i> Удосконалення інформаційного забезпечення обліку окремих об'єктів основних засобів підприємств	187
<i>Шестерняк Марія Михайлівна</i> Удосконалення обліку трансакційних витрат від спільної діяльності у будівництві	192
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	
<i>Акімова Тетяна Валеріївна</i> Шляхи вирішення проблем розвитку підприємства в умовах недосконалого конкурентного середовища	201
<i>Баланенко Олена Георгіївна, Левенець Вікторія Германівна</i> Управління структурою фонду заробітної плати як фактор підвищення продуктивності праці	209
<i>Бонецький Орест Олегович</i> Урахування економічної довіри у взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем	214
<i>Боровик Марина Вікторівна</i> Оцінювання результатів навчання за накопичувальною бально-рейтинговою системою	222
<i>Бучинська Тетяна Володимирівна</i> Сутність та складові професійної компетентності персоналу в умовах конкуренції	228
<i>Ваніна Наталія Миколаївна</i> Аналіз капіталу в системі ресурсів інноваційної економіки	234
<i>Васильківський Дмитро Миколайович</i> Визначення стратегічного напрямку підвищення економічного потенціалу підприємства	240
<i>Венглюк Інна Володимирівна</i> Аналіз методів визначення та оцінки соціально-економічної безпеки підприємства	247
<i>Воротинцев Василь Альбертович</i> Концепція стратегічного управління інноваційними механізмами підприємств житлово-комунального господарства	257

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.05:005.53

Світлана Вікторівна КАЛАБУХОВА

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
просп. Перемоги, 54/ 1, м. Київ, 03113, Україна
E-mail: lana.kalabukhova@gmail.com
Телефон: +380677418500

ТЕХНОЛОГІЯ ПРОВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АНАЛІЗУ

Калабухова, С. В. Технологія проведення бухгалтерського аналізу [Текст] / Світлана Вікторівна Калабухова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 6-12. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Акцентовано увагу на можливості інформаційного порозуміння суб'єктів господарювання тільки за допомогою бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Означено бухгалтерську інформацію як універсальну мову бізнесу, що є єдиною, яка тлумачить результати господарської діяльності економічних суб'єктів за допомогою вартісного вимірювання. Обґрунтовано необхідність інтеграції обліку і аналізу результатів господарських операцій у єдину інформаційну систему бухгалтерського менеджменту, що забезпечує всі рівні управління найбільш якісною інформацією за допомогою зворотного зв'язку. Встановлено, що у сучасних економічних системах суб'єктів господарювання поряд з проблемами удосконалення засобів збору, збереження та передачі інформації шляхом комп'ютеризації технологій бухгалтерського обліку й аналізу, необхідно розробляти технології, що забезпечують додання цінності інформації про діяльність економічного суб'єкта для задоволення цільових запитів зацікавлених учасників господарської діяльності. Метою дослідження є обґрунтування гіпотези про те, що життєвий цикл облікового процесу в умовах комп'ютеризованої обробки даних є платформою для імплементації технології бухгалтерського аналізу як інструменту створення ланцюжка цінності інформації і знань про діяльність суб'єкта господарювання. Розкрито поняття «технології бухгалтерського аналізу» у контексті способу перетворення достовірної та прозорої облікової інформації в процесі управління суб'єктом господарювання в цінну для користувача аналітичну інформацію з метою обґрунтування управлінських рішень. Таке розуміння поняття передбачає урахування принципів бухгалтерського обліку, що встановлюють єдині критерії визначення межі якісних і кількісних характеристик обліково-аналітичної інформації для всіх суб'єктів господарювання у глобальному середовищі. Схематично репрезентовано концептуальну модель технології бухгалтерського аналізу як життєвого циклу облікової технології «дані – інформація – знання». Зроблено висновок про те, що у системі суспільного розподілу праці бухгалтерський аналіз поступово має стати окремою технологією обліково-аналітичного забезпечення управління суб'єктами господарювання.

Ключові слова: господарська діяльність; вартісне вимірювання; бухгалтерський облік; фінансова звітність; корисна інформація; прийняття рішень.

Светлана Викторовна КАЛАБУХОВА

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация

Акцентировано внимание на возможности информационного взаимопонимания субъектов хозяйствования только с помощью бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Бухгалтерская информация определена как универсальный язык бизнеса, который является единственным, что объясняет результаты хозяйственной деятельности экономических субъектов посредством

© Світлана Вікторівна Калабухова, 2014

стоимостного измерения. Обоснована необходимость интеграции учета и анализа результатов хозяйственных операций в единую информационную систему бухгалтерского менеджмента, которая обеспечивает все уровни управления наиболее качественной информацией с помощью обратной связи. Установлено, что в современных экономических системах субъектов хозяйствования наряду с проблемами совершенствования средств сбора, хранения и передачи информации путем компьютеризации технологий бухгалтерского учета и анализа, необходимо разрабатывать технологии, обеспечивающие придание ценности информации о деятельности экономического субъекта для удовлетворения целевых запросов заинтересованных участников хозяйственной деятельности. Целью исследования является разработка гипотезы о том, что жизненный цикл учетного процесса в условиях компьютеризированной обработки данных является платформой для имплементации технологии бухгалтерского анализа как инструмента создания цепочки ценности информации и знаний о деятельности субъекта хозяйствования. Раскрыто понятие «технологии бухгалтерского анализа» в контексте способа преобразования достоверной и прозрачной учетной информации в процессе управления субъектом хозяйствования в ценную для пользователя аналитическую информацию для обоснования управленческих решений. Такое понимание понятия предполагается с учетом принципов бухгалтерского учета, устанавливающих единые критерии определения предела качественных и количественных характеристик учетно-аналитической информации для всех субъектов хозяйствования в глобальной среде. Схематически представлена концептуальная модель технологии бухгалтерского анализа как жизненного цикла учетной технологии «данные - информация - знания». Сделан вывод о том, что в системе общественного разделения труда бухгалтерский анализ постепенно должен стать отдельной технологией учетно-аналитического обеспечения управления субъектами хозяйствования.

Ключевые слова: хозяйственная деятельность; стоимостное измерение; бухгалтерский учет; финансовая отчетность; полезная информация; принятие решений.

Svitlana Viktorivna KALABUKHOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,

Lecturer of Department of Accounting in the Credit and Budgetary Organizations and Economic Analysis,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Dekhtyarivska str., 49-Г, room 44, Kyiv, 03113, Ukraine

E-mail: lana.kalabukhova@gmail.com

Phone: +380677418500

TECHNOLOGY OF ACCOUNTING ANALYSIS

Abstract

The attention is focused on the possibility of understanding the information of economic entities with the help of accounting and financial reporting. The author determines basic accounting information as a universal language of business, which is the only one that interprets results of the economic activity of economic agents by means of cost measurement. It has been grounded the necessity of the integration of accounting and analyzing the results of business operations in a single information system accounting management, which provides all levels of quality information management through feedback. It has been established that in the current economic system of economic entities, along with the problems of improving the means of collection, storing and transferring the information through technology computerization of accounting and analysis it is necessary to develop technologies for giving the value of information about the activities of the economic entity to meet the target query of stakeholders. The purpose of the study is the development of the hypothesis that the lifetime of accounting process in a computerized data processing is a platform for the implementation of the technology as a tool for the creation of value chain of information and knowledge about the activities of the entity. The concept of "technology accounting analysis" in the context of the transformation method of conversion of reliable and transparent accounting information into the valuable analytical information to the user in order to inform about the management decisions. The author proposes this understanding of the concept of the integration of accounting principles that establishes uniform criteria for determination of the limits of quantitative and qualitative characteristics of accounting and analytical information for all entities in a global environment. It has been schematically presented the conceptual model of accounting technology as a of accounting technology "data - information - knowledge. " It has been concluded that the social division of labor accounting analysis has gradually become a separate technology of accounting and analytical support management entities.

Keywords: economic activity; value measurement; accounting; financial reporting; useful information; decision-making.

Вступ

Інформаційне взаєморозуміння є важливою передумовою успішного розвитку бізнесу суб'єктів господарювання. Процес економічної інтеграції у світовому масштабі, інтернаціоналізація економіки і бізнесу вимагають використання єдиної «мови» бізнесу. Такою єдиною мовою бізнесу є бухгалтерський облік та фінансова звітність. Сучасне суспільство неможливо уявити без бухгалтерського обліку, а саме - без відповідної інтерпретації явищ господарського життя. Бухгалтерський облік реалізує свою здатність до тлумачення інформації насамперед за допомогою вартісного вимірювання, перетворюючи вхідний потік у певну структуровану сукупність даних. Постачаючи і трактуючи інформацію для оточуючого середовища у грошовому вимірі, він є універсальною мовою бізнесу, яка пояснює факти господарського життя через набір упорядкованих символів.

Невід'ємною частиною концептуальної основи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в будь-якій країні є принципи (стандарти) формування облікової інформації, визначення котрих регламентовано як власними законами країни, так і міжнародними стандартами фінансової звітності. Проте самі по собі дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності не можуть бути основою для прийняття управлінських рішень, вони потребують аналітичної обробки. Тому необхідною стає інтеграція обліку і аналізу результатів господарських операцій у єдину інформаційну систему бухгалтерського менеджменту з метою забезпечення всіх рівнів управління найбільш якісною інформацією зворотного зв'язку, необхідною для прийняття оптимальних управлінських рішень.

В основі будь-якого процесу лежить визначена технологія - набір способів, засобів вибору та здійснення керуючого процесу з множини можливих його реалізацій. Мета технології полягає в тому, щоб розкласти на складові елементи та зберегти у суспільній свідомості процес досягнення якогось результату.

Ще двісті років тому Адам Сміт запропонував розбивати індустріальне виробництво на найпростіші та базові операції. Він показав, що поділ праці сприяє зростанню її продуктивності. Ідея розгляду бухгалтерського обліку як технології обробки облікових даних започаткована роботами Е. Дегранжа та І. Шерра, зокрема здійснення облікового процесу від документів через рахунки до звітності запропоновано у працях Е. Дегранжа та у зворотному напрямку – у працях І. Шерра.

Окремі аспекти організації технології аналітичного процесу в інформаційній системі управління підприємством розкрито у докторських дисертаціях українських вчених: В. І. Самборського (1981) – методологія побудови і функціонування підсистеми економічного аналізу в АСУП; П. І. Гайдуцького (1990) – алгоритм вирішення задач аналізу на ЕОМ; Є. В. Мниха (1991) – побудова концепції інтегрованої тривірневої автоматизованої підсистеми комплексного економічного аналізу та її функціональна модель у мережі АРМ; І. Д. Фаріона (1992) – питання перспективного та поточного аналізу виробничого потенціалу із застосуванням ЕОМ; В. П. Завгороднього (1998) – питання автоматизації бухгалтерського обліку, контролю, аналізу і аудиту.

Слід зауважити, що дослідження цих вчених не розкривають особливостей та можливостей здійснення аналізу господарської діяльності в умовах постіндустріальної економіки та стандартизації такої «мови» бізнесу, як бухгалтерський облік, а також не враховують сучасну інтеграцію організаційних структур і підвищення рівня інформаційно-комп'ютерних технологій, їх інтелектуалізацію.

В останніх наукових публікаціях українських та зарубіжних вчених проблеми технології аналізу господарської діяльності розглядаються в різних напрямках. Зокрема досліджуються питання технології комп'ютеризації економічного аналізу як окремого виду економічної діяльності [1]; розглядаються сучасні комп'ютерні технології підтримки корпоративної аналітичної діяльності, пропонуються схеми організації інформаційно-аналітичної діяльності в корпоративній інформаційній системі [2]; визначаються етапи та послідовність аналітичних процедур у контексті забезпечення якості процесу прийняття управлінських рішень [3]; досліджуються аналітичні процедури у системі управлінських рішень [4]; вивчаються проблеми використання алгоритмів кластеризації для первинного аналізу стану корпоративного управління [5]; пропонується агентно-орієнтований підхід до реалізації технології побудови формальних моделей для екземплярів процесів за протоколами роботи програмного забезпечення інформаційних систем [6]; бізнес-аналітика трактується як технологічний процес від переробки даних до виробництва нових знань [7].

Критичний огляд спеціалізованої літератури показав, що у сучасних економічних системах суб'єктів господарювання поряд з проблемами удосконалення засобів збору, збереження та передачі інформації шляхом комп'ютеризації технологій бухгалтерського обліку й аналізу, необхідно сприяти підвищенню інформаційної комунікації та продуктивності процесів виробництва корисних знань для задоволення інформаційних потреб зацікавлених учасників господарської діяльності, спираючись при цьому на єдині загальноприйняті принципи (стандарти) формування бухгалтерської інформації.

Отже, становлення інформаційної економіки поступово трансформує постіндустріальну епоху розвитку суспільства і висуває нові вимоги до функціонування підприємств та інформаційних комунікацій у бізнес-середовищі, а це змінює характер аналізу господарської діяльності. Актуальність нашого дослідження визначається необхідністю розробки нової технології аналізу господарської діяльності, результатом якої є створення ланцюжка цінності інформації і знань про діяльність суб'єкта господарювання. Такий ланцюжок ураховує дотримання загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності і обґрунтовує достовірність багатоваріантного аналітичного забезпечення цільових інформаційних запитів зацікавлених сторін господарських операцій для прийняття ними рішень.

Мета статті та завдання

Метою статті є обґрунтування гіпотези про те, що життєвий цикл облікового процесу в умовах комп'ютеризованої обробки даних є платформою для імплементації технології бухгалтерського аналізу як інструменту створення ланцюжка цінності інформації і знань про діяльність суб'єкта господарювання. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких задач:

- розглянути сутність технологічних процесів та інформаційних технологій;
- довести, що тільки з використанням принципів бухгалтерського обліку господарських операцій уможливіється адекватна оцінка господарської діяльності економічних суб'єктів;
- розробити технологічний процес бухгалтерського аналізу, що дозволяє передати корисну інформацію та знання про діяльність суб'єкта господарювання зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Виклад основного матеріалу

В умовах конкурентної боротьби отримати переваги на ринку можливо за наявності точної та актуальної інформації щодо розвитку ситуації у бізнес-середовищі, при консолідації та об'єднанні інтелектуальних зусиль і можливостей фахівців різних предметних областей та сфер діяльності, які володіють різними засобами обробки та аналізу інформації.

Технологічні процеси характеризуються поділом процесу на внутрішні взаємозв'язані стани, фази, операції, що забезпечують оптимальну або близьку до оптимальної динаміку розвитку процесу. Також технологічні процеси визначають раціональні межі вимог до персоналу, що працюватиме з цією технологією; забезпечують координування і поетапне виконання дій та операцій, спрямованих на досягнення необхідного результату, причому послідовність дій базується на логіці функціонування і розвитку визначеного процесу. Підкреслимо, що однозначність виконання наявних у технології процедур і операцій є неодмінною і вирішальною умовою досягнення результатів відповідно до визначених для цього норм і нормативів.

Сучасні технології засновані на досягненнях науково-технічного прогресу і орієнтовані на виробництво продукту: матеріальна технологія створює матеріальний продукт, інформаційна технологія — інформаційний. Загалом інформаційна технологія — процес, що використовує сукупність засобів і методів збору, накопичення, обробки та передачі даних (первинної інформації) для отримання інформації нової якості про стан об'єкта, процесу або явища (інформаційного продукту). Цей процес складається з чітко регламентованої послідовності виконання операцій, дій, етапів різного ступеня складності над даними, що зберігаються на комп'ютерах. Основна мета інформаційної технології — в результаті цілеспрямованих дій з переробки первинної інформації отримати необхідну для користувача інформацію.

Слід погодитися з тим, що в умовах розвитку інформаційної економіки бухгалтерський облік також стає інформаційною технологією, зокрема технологією «виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень» [8]. При цьому саме застосування при реалізації облікової технології загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку, таких, як: автономність (Entity), грошовий вимір (Money measurement), безперервність (Goingconcern), історична собівартість (Cost), нарахування (Accruals), відповідність (Matching), періодичність (Periodicity), постійність (Consistency), обачність (обережність) (Prudence), подвійність (The dual aspect concept), суттєвість (Materiality), забезпечує надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про результати бізнесу суб'єкта господарювання.

Варто зазначити, що достовірні джерела інформації є необхідною умовою об'єктивності та високої якості виконання аналітичних завдань, оскільки вони забезпечують доказову силу висновків. Зокрема, завдяки дотриманню принципу обачності не створюються приховані резерви, що реалізуються через створення резервів знецінення активів за рахунок збільшення інших витрат та створення резервів за сумнівною дебіторською заборгованістю. Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, що широко використовується в міжнародній практиці, розкриває підходи до формуванням і відображенням фінансових результатів підприємства. Додамо, що момент виникнення доходу чи витрат визначається на

основі документа, який засвідчує господарську операцію. Застосування принципу історичної (фактичної) собівартості також характеризується простотою, надійністю та можливістю підтвердити дані документально. Також необхідно підкреслити, що принципи бухгалтерського обліку лежать в основі облікової політики будь-якого суб'єкта господарювання.

У стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності чітко визначено, що процес глобалізації світової економіки, посилення захисту прав інвесторів та забезпечення прозорості функціонування міжнародних ринків капіталу зумовив нові підходи до удосконалення методології розкриття економічної інформації про результати діяльності суб'єктів господарювання.

Отже, під поняттям «технологія бухгалтерського аналізу» розуміємо спосіб перетворення достовірної та прозорої облікової інформації в процесі управління суб'єктом господарювання в цінну для користувача аналітичну інформацію з метою обґрунтування управлінських рішень. При цьому за допомогою такого інструмента, як принципи, встановлюються єдині критерії визначення межі якісних і кількісних характеристик обліково-аналітичної інформації для всіх суб'єктів господарювання у глобальному середовищі.

За такого підходу життєвий цикл облікового процесу вважаємо базою для побудови технології бухгалтерського аналізу. Концептуальну модель технології бухгалтерського аналізу в умовах комп'ютеризованої обробки облікової інформації запропоновано на рис. 1.

Як видно з рис. 1, технологія бухгалтерського аналізу розглядається як модель технології обробки облікових даних: від документів через рахунки до звітності. Тому вважаємо доцільним розглядати цикл «дані - інформація - знання», чітко розмежовуючи семантику компонент облікового циклу і відношення між ними. У запропонованій схемі технології бухгалтерського аналізу інформаційні компоненти облікового процесу пропонуємо розмежовувати таким чином:

- на етапі первинного обліку у місцях виникнення інформації, згрупованих у центри відповідальності за функціональним поділом, аналізуються локальні бази даних та створюється вихідна інформація у формі знань про майбутні господарські операції, яка забезпечує необхідний темп інформаційної взаємодії учасників ділових процесів у внутрішньому середовищі, завдяки чому підвищується синхронізація операцій, що виконуються одночасно менеджерами всіх функціональних центрів відповідальності;
- на етапі поточного обліку у бухгалтерії аналізується інформація про зміни в активах, капіталі, зобов'язаннях, доходах і витратах суб'єкта господарювання та створюються знання, які підвищують якість і обґрунтованість управлінських рішень, спрямованих на адаптацію функцій управління до змін зовнішнього середовища;
- на етапі підсумкового обліку аналізується звітна інформація та бази знань минулих періодів. Завдяки цьому створюється вихідна інформація у формі нових знань про діяльність підприємства у звітному періоді, що сприяє забезпеченню цільових запитів користувачів фінансової звітності. Також на цьому етапі здійснюється зворотній зв'язок шляхом передавання цільової корисної інформації у центри відповідальності, де своєчасно напрацьовуються рішення щодо розробки нових і модернізації існуючих бізнес-процесів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результатом переходу суспільства в інформаційну еру стає тотальна інформатизація господарської діяльності. Впровадження корпоративних інформаційних систем та відповідних інформаційно-аналітичних технологій дозволяє в необхідний термін відображати цілісний і максимально об'єктивний стан дій у корпорації, а також підтримувати відповідні організаційно-технологічні моделі управління.

Бухгалтерський облік є унікальним інститутом, що забезпечує порозуміння та керованість у соціально-економічних середовищах на різних рівнях управління. Міжнародні стандарти фінансової звітності виступають на даний момент єдиним ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання та створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань.

Таким чином, у системі суспільного розподілу праці бухгалтерський аналіз поступово має стати окремою технологією, об'єднуючи ті конкретні види інтелектуальної праці, зміст яких поєднує функції бухгалтерського обліку - інформаційну та аналітичну. Застосування єдиних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності дає можливість встановити єдині для всіх суб'єктів господарювання критерії як формування, так і розкриття аналітичної інформації в процесі здійснення глобальної діяльності бізнесу.

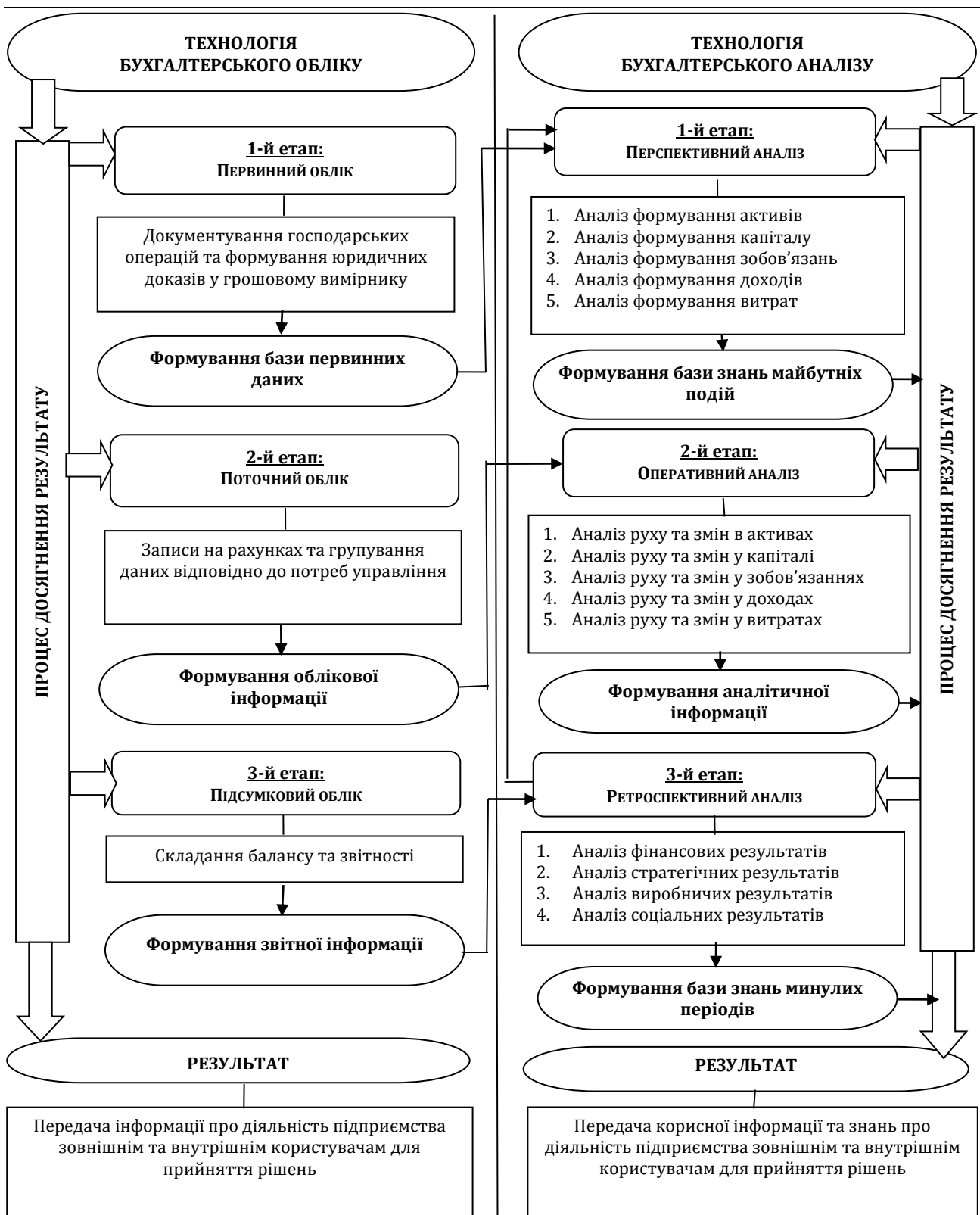


Рис. 1. Технологія бухгалтерського аналізу як інформаційна технологія суб'єкта господарювання в сучасній моделі суспільного розвитку*.

*Розроблено автором

Список літератури

1. Олійник, О. В. Технологія комп'ютеризації економічного аналізу як окремого виду економічної діяльності [Текст] / О. В. Олійник, В. В. Євдокимов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". - Суми, 2010. – Вип. 28. - С. 263 - 271.
2. Горбачик, О. С. Організація корпоративної аналітичної діяльності та сучасні технології її підтримки [Текст] / О. С. Горбачик // Реєстрація, зберігання і обробка даних. – 2006. - Т. 8. - № 3. – С. 32-39.
3. Сіменко, І. В. Якість процесу прийняття управлінських рішень: визначення етапів та послідовність аналітичних процедур [Текст] / І. В. Сіменко // Вісник Донецького Національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського: Науковий журнал. - 2011. - № 4. - С. 169-177.
4. Лучик, Г. М. Аналітичні процедури у системі управлінських рішень [Текст] / Г. М. Лучик // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Фінанси і кредит". - 2012. - №1. – С. 353-359.
5. Гаврилова, А. А. Використання алгоритмів кластеризації для первинного аналізу стану корпоративного управління [Текст] / А. А. Гаврилова // Системи обробки інформації. – Харків, ХУПС, 2011. – № 7(97). – С. 101.
6. Гужва, В. М. Агентно-орієнтований підхід до реалізації технології процес-майнінгу (process mining) [Текст] / В. М. Гужва // Моделювання та інформаційні системи в економіці: зб. наук. праць / ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; відп. ред. В. К. Галіцин. – 2011. – Вип. 83. – С. 248–254.
7. Паклин, Н. Б. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям [Текст] : учеб. пособие / Н. Б. Паклин, В. И. Орешков. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2010. – 704 с.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] закон України // Верховна Рада України; Закон від 16. 07. 1999 № 996-XIV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

References

1. Oliyynk, O. V. & Yevdokymov, V. V. (2010). Technology computerization of economic analysis as a separate economic activity [Technologiya computerizatsii ekonomichnogo analizu yak okremogo vydu ekonomichnoyi diyalnosti]. Sumy: Collection of scientific papers Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine "Problems and prospects of the banking system of Ukraine", 28, 263-271.
2. Gorbachyk, O. S. (2006). organization of corporate analytical activity and advanced technologies it support [Organizatsiya korporatyvnoyi analitychnoyi diyalnosti ta suchasni tehnologii yiyi pidtrymky]. Kyiv: Scientific and technical journal of Institute for Information Recording, NAN of Ukraine "Data Recording, Storage & Processing", 8(3), 32-39.
3. Simenko, I. V. (2011). The quality of decision-making: defining the stages and sequence of analytical procedures [Yakist' protsesu pryinyattya upravlinskich rishen': vyznachennya etapiv ta poslidovnist' analitychnych protsedur]. Donrnsk: Bulletin of Donetsk National University of Economics and Trade named M. Tugan-Baranovsky, 4, 169-177.
4. Luchyky, G. M. (2012). Analytical procedures for system management decisions [Analitychni protsedury u systemi upravlinskich rishen']. Sumy: Bulletin of Sumy National Agrarian University. A series of "Finance and Credit", 1, 353-359.
5. GavriloVA, A. A. (2011). The use of clustering algorithms for primary analysis of corporate management [Vykorystannya alorytmiv klasteryzatsii dlya pervynnogo analizu stanu korporatyvnoho upravlinnya]. Kharkiv: Journal of Kharkiv University of Air Force named Ivan Kozhedub "Systems of information processing", 7(97), 101.
6. Guzhva, V. M. (2011). Agent-oriented approach to implementation of the technology process mining [Agentno-orientovanyi pidchid do realizatsii tehnologii process miningu]. Kyiv: Collection of scientific papers of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman "Modelling and Information Systems in Economics", 83, 248-254.
7. Paklin, N. B., Orshkov, V. I. (2010). Business Analytics: from data to knowledge [Biznes-analitika: ot dannykh k znaniyam]. Saint Petersburg: Piter.
8. Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" (1999). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2014 р.

Тетяна Анатоліївна КАЛЬНА

аспірантка, економіст з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності,
Товариство з обмеженою відповідальністю науково-виробниче підприємство «Мікротерм»
пр-т Космонавтів, буд. 16, м. Северодонецьк, Луганська обл., 93409, Україна
E-mail: Tanya6891@mail.ru
Телефон: +380669827331

ПРИЙОМИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Кальна, Т. А. Прийоми фінансового аналізу: переваги та недоліки [Текст] / Тетяна Анатоліївна Кальна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 13-18. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті визначено проблему підприємств у підвищенні їх ефективності функціонування та забезпечення економічного зростання в умовах посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вказано значення фінансового аналізу у виявленні змін фінансових результатів, контролюванні відношення фінансових показників, у довгостроковому плануванні та прийнятті відповідних управлінських рішень, визначенні загрози банкрутства і ризику капіталовкладень. Розглянуто прийоми аналізу фінансового стану у якості предмета дослідження. А також порушено питання обрання правильного прийому. Виявлено переваги і недоліки кожного з прийомів і зазначено особливості застосування тих чи інших прийомів у певних ситуаціях аналізу, що є головною метою роботи. Незважаючи на вагомий внесок зарубіжних та вітчизняних науковців і практиків, залишається не вирішеним питанням методики систематизації інформації про основні проблеми, які виникають у процесі аналізу фінансового стану, та правильність і точність обрання прийому фінансового аналізу. Надано рекомендації, що становлять основу для пошуку більш ґрунтовних напрямів комплексного аналізу фінансового стану підприємств. Зазначено про доцільність застосування закордонних методик, які формуються на використанні певних видів, прийомів та методів аналізу під час вивчення фінансового стану підприємства. Зокрема звернено увагу на проведення оцінки найважливіших показників декілька разів на рік, на розробку нових методів оцінки фінансового стану, на приведення фінансового та податкового законодавства до міжнародних норм, на уніфікацію методик форм фінансової звітності, підвищення рівня кваліфікації осіб, зайнятих аналізом фінансового стану. Стаття корисна для основних функціональних структур, що займаються фінансовим аналізом: фінансового відділу, бухгалтерії, маркетингу, планування та інших економічних підрозділів.

Ключові слова: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; порівняльний аналіз; факторний аналіз; аналіз відносних показників.

Татьяна Анатольевна КАЛЬНАЯ

ПРИЕМЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация

В статье определена проблема предприятий в повышении их эффективности функционирования и обеспечения экономического роста в условиях усиления конкуренции на внутреннем и на внешнем рынках. Исследовано значение финансового анализа в выявлении изменений финансовых результатов, контроле соотношения финансовых показателей, в долгосрочном планировании и принятии соответствующих управленческих решений, определении угрозы банкротства и риска капиталовложений. Рассмотрены приемы анализа финансового состояния в качестве предмета исследования. А также затронут вопрос выбора правильного приема. Выявлены преимущества и недостатки каждого из приемов и указаны особенности применения тех или иных приемов в определенных ситуациях анализа, что является главной целью работы. Несмотря на весомый вклад зарубежных и отечественных ученых и практиков, нерешенным вопросом остается методика систематизации информации основных проблем, которые

возникают в процессе анализа финансового состояния, и правильности и точности избрания приема финансового анализа. Даны рекомендации, составляющие основу для поиска более основательных направлений комплексного анализа финансового состояния предприятий. Отмечена целесообразность применения иностранных методик, которые формируются на использовании определенных видов, приемов и методов анализа при изучении финансового состояния предприятия. В частности, обращено внимание на проведение оценки важнейших показателей несколько раз в год, на разработку новых методов оценки финансового состояния, на приведение финансового и налогового законодательства к международным нормам, на унификацию методик форм финансовой отчетности, повышение уровня квалификации лиц, занятых анализом финансового состояния. Данная статья полезна для основных функциональных структур, занимающихся финансовым анализом: финансового отдела, бухгалтерии, маркетинга, планирования и других экономических подразделений.

Ключевые слова: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; трендовый анализ; сравнительный анализ; факторный анализ; анализ относительных показателей.

Tetiana Anatoliivna KALNA

PhD Student,
Economist in Accounting and Auditing and Analysis of Economic Activity,
Limited Liability Company Scientific-Production Enterprise «Mikroterm»
Kosmonavtiv ave., 16, Severodonetsk, Lugansk reg., 93409, Ukraine
E-mail: Tanya6891@mail.ru
Phone: +380669827331

FINANCIAL ANALYSIS METHODS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Abstract

The article has defined the problem of enterprises in their operation efficiency improvement and providing. Their economic growth in an increasingly competitive environment on domestic and international markets has been considered. It has made a point on financial analysis importance in identifying financial results' changes, financial ratio control, long-term planning and corresponding managerial decisions making, bankruptcy threat identification and investments risk. This article presents financial analysis technique as a subject of research, as well as a matter of right technique choice. It detects advantages and disadvantages of each technique and peculiarities of different techniques' usage in certain analysis situations, which is the primary target of study. In spite of foreign and native scientists and practitioners' contribution in accuracy and trueness of financial analysis's technique choice, systematization of fundamental issues' information technique, providing that such issues occur during financial analysis. The article provides recommendations, which are a base for search of more substantial direction of comprehensive analysis of enterprises' financial status. It underlines an applicability of foreign techniques, which are formed using certain types, procedures and methods of analysis in enterprises' financial status study. Particularly, the stress is made on evaluation of most important indexes several times a year, development of new methods of financial status evaluation, bringing financial and tax legislation in line with international rules, unification of pro-forma financial statements techniques. This article is useful for such functional organizations as financial department, accounting department, marketing department, planning department and other economic departments.

Keywords: horizontal analysis; vertical analysis; trend analysis; comparative analysis; factor analysis; analysis of the relative performance.

JEL classification: A10, D51, M20

Вступ

Основною проблемою багатьох підприємств є підвищення ефективності їх функціонування та забезпечення економічного зростання в умовах посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Інструментом, що здатний подолати зазначену проблему, є фінансовий аналіз, який призначений для виявлення змін фінансових результатів, контролю відношення фінансових показників підприємства та його головних конкурентів, визначення загрози банкрутства, ризиків капіталовкладень, а також орієнтування на вирішення низки інших аспектів покращення фінансово-господарської діяльності з метою довгострокового планування розвитку та прийняття відповідних управлінських рішень. Аналізом фінансово-господарської діяльності підприємства займається аналіз фінансового стану [1, с. 146-147].

Для читання інформації і для проведення фінансового аналізу існує ціла низка прийомів. Але кожен з них має свої переваги та недоліки, які будуть визначені і охарактеризовані у нашій роботі.

Питання аналізу фінансового стану підприємств розглядаються у працях зарубіжних та вітчизняних науковців і практиків. Серед основних варто назвати праці: М. І. Баканова, І. Т. Балабанова, О. І. Барановського, Л. Бернстайна, О. М. Волкової, А. Гропелі, А. І. Даниленка, І. В. Зятковського, В. М. Івахненка, Т. Карлін, А. І. Ковальова, В. В. Ковальова, Б. Коласс, М. Н. Крейніної, Л. А. Лахтіонова, Е. А. Маркар'яна, О. Г. Мендрул, Д. С. Молякова, Е. Нікбахта, О. В. Павловської, В. П. Привалова, Н. О. Русак, В. А. Русак, В. М. Родіонової, Г. В. Савицької, Р. С. Сайфуліна, В. В. Сопка, В. М. Суторміна, О. О. Терещенко, М. О. Федотової, Е. Хелферта, М. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремета та інших.

Не применшуючи внесок вказаних дослідників у вирішення проблем аналізу фінансового стану підприємств, варто зазначити, що все ще не вирішеними залишаються питання систематизації і способів обчислення показників фінансового стану, адаптації та визначення доцільності застосування закордонних методик аналізу для вітчизняних підприємств, ідентифікації факторів впливу на показники фінансового стану як основи такого аналізу, а також необхідності уніфікації стандартів аналізу за відповідними чітко визначеними принципами та інше. Все це вказує на необхідність подальших досліджень проблем аналізу фінансового стану підприємств [2, с. 358-360].

Метою статті є визначення переваг і недоліків основних прийомів як фінансового аналізу загалом, так і фінансового стану зокрема, систематизація інформації про основні проблеми, які виникають у процесі аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств, визначення основних напрямів їх вирішення, а також обрання тих прийомів фінансового аналізу, які дають можливість провести більш точний аналіз залежно від тієї чи іншої ситуації [3, с. 287-288].

Аналіз фінансового стану — комплекс дій щодо вивчення й аналізу результатів фінансово-господарської діяльності організацій, підприємств, фірм з метою визначення ступеня ефективності використання основних фондів і оборотних коштів для реалізації програм (статутних завдань) організацій, установ, виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності.

Аналізу фінансового стану підлягають основні статті балансу та інші матеріали обліку та фінансової звітності. Вивчається раціональність формування й використання власних, запозичених та залучених коштів, відповідність сум власних оборотних коштів потребам у них, обсяг формування та виконання плану одержання прибутку. Виявляються причини недостатнього залучення джерел надходження прибутків, наявність невикористаних оборотних коштів та можливості їх мобілізації, наявність і рух запасів товарно-матеріальних цінностей, джерела їх утворення, ефективність використання кредиту і його матеріальне забезпечення. Оцінюється стан розрахунків підприємства з бюджетом, банками, постачальниками, покупцями. Визначається економічний результат обігу оборотних коштів, зіставляються витрати з прибутками, визначаються шляхи додаткового залучення оборотних коштів з метою одержання додаткових прибутків [4, с. 143].

Практикою фінансового аналізу вироблено низку основних прийомів читання фінансової звітності підприємства [5]. Серед них можна виокремити такі:

- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- трендовий аналіз;
- аналіз відносних показників (фінансових коефіцієнтів);
- порівняльний аналіз;
- факторний аналіз.

Горизонтальний (часовий) аналіз полягає у порівнянні кожної позиції звітності з попереднім періодом. Порівняння - це метод, за допомогою якого предмет (явище), що вивчається, характеризується через співвідношення, вимірювання, зіставлення з іншими предметами та явищами однієї якості (норми, нормативи, планові показники, ціни тощо).

Перевагами прийому є можливість одержання найбільш загального уявлення про якісні зміни, які відбувались у структурі коштів і їх джерел, а також динаміку цих змін, цей прийом використовуються практично в усіх методиках.

Недоліки такого аналізу: немає механізму порівняння окремих варіантів економічних рішень і не передбачено взаємозамінюваності різних ресурсів, через що унеможливується вибір оптимального варіанту розвитку економічної системи; обмежене рахування інфляції [6]. Горизонтальний аналіз є досить обмеженим з наступних причин: зміни, що відбулися, характеризують дії минулих періодів, і відсутні підстави вважати, що подібні тенденції зберуться і в майбутньому; не маючи додаткових даних, неможливо однозначно інтерпретувати аналізовані зміни (абсолютні і відносні); деякі результуючі показники обумовлені настільки значним числом факторів, у тому числі і зовнішніх, як економічних, так і політичних, що прогнозувати їх на основі аналізу попередньої динаміки практично неможливо; оцінювати зростання ефективності, не маючи даних про реальний стан організації, досить важко; сам формат деяких форм звітності слід видозмінювати, подаючи всі числові дані у вигляді

позитивних чисел, оскільки горизонтальний аналіз негативних числових даних не очевидний і може викликати труднощі в інтерпретації.

Вертикальний (структурний) аналіз дозволяє визначити структуру підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат загалом.

Можна виокремити дві основні ознаки, що спричиняють необхідність і доцільність проведення вертикального аналізу. Це:

- перехід до відносних показників (коефіцієнтів), який дозволяє проводити міжгосподарські порівняння економічного потенціалу і результатів діяльності різних підприємств (за величиною використовуваних ресурсів, доходами, витратами, асортиментом тощо);
- відносні показники деякою мірою згладжують негативний вплив інфляційних процесів, які можуть істотно спотворювати абсолютні показники фінансової звітності й тим самим ускладнюють їх зіставлення в динаміці.

Вертикальний прийом фінансового аналізу досить корисний при розгляді структури доходів і видатків підприємства (вертикальний аналіз звіту про прибутки і збитки).

Переваги: дозволяє одержати найбільш загальне уявлення про якісні зміни, які відбувались у структурі коштів і їх джерел, а також динаміці цих змін, такі прийоми використовуються практично в усіх методиках.

Недоліки: не містять механізму порівняння окремих варіантів економічних рішень і не передбачають взаємозамінюваності різних ресурсів, через що унеможливується вибір оптимального варіанта розвитку економічної системи; обмежене врахування інфляції [6].

Трендовий аналіз ґрунтується на порівнянні кожної позиції звітності з низкою попередніх періодів і визначенні тренда, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та індивідуальних особливостей його діяльності в окремих періодах. За допомогою трендового аналізу формуються можливі значення показників у майбутньому.

Переваги: дозволяє простежити за показниками тенденцію розвитку, зробити прогноз на перспективу.

Недоліки: складність вибору моделі; трудомісткість; проблеми інтерпретації інформації та формування системи аналізованих показників; неточність даних за нестабільного ринкового середовища (найчастіше тренд короткостроковий) [6].

Аналіз відносних показників (коефіцієнтів) застосовується для встановлення взаємозв'язку між показниками фінансової звітності підприємства. Найчастіше виділяють такі п'ять груп аналітичних коефіцієнтів: ліквідності, фінансової стабільності, рентабельності, ділової і ринкової активності.

Показники ліквідності дозволяють описати і проаналізувати здатність підприємства відповідати за свої поточні зобов'язання. В основу розрахунку цих показників покладено ідею зіставлення поточних активів з короткостроковою кредиторською заборгованістю. У результаті розрахунку встановлюється, чи у достатньому ступені забезпечене підприємство оборотними коштами, необхідними для розрахунків з кредиторами за поточними операціями [7, с. 95].

Показники фінансової стійкості характеризують ступінь покриття запасів "нормальними" джерелами фінансування (власними оборотними коштами, довгостроковими і короткостроковими кредитами), а також структуру капіталу підприємства.

Показники рентабельності призначені для оцінки загальної ефективності вкладення коштів у підприємство, аналіз якого здійснюється. Найбільш інформативними серед них є рентабельність авансованого капіталу і рентабельність власного капіталу.

Показники ділової активності відбивають ефективність поточної фінансово-господарської діяльності підприємства. До них належать: коефіцієнти оборотності матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; тривалість операційного, виробничого і фінансового циклів тощо.

Показники ринкової активності розраховуються з метою визначення прибутку на одну акцію, стану підприємства на ринку цінних паперів тощо.

Переваги: простота обчислення величин; логіка відбору показників, правильність їх інтерпретації; використання коефіцієнтів у просторово-часовому аспекті, тобто дає можливість швидко у відносних величинах здійснювати як експрес-, так і комплексну діагностику.

Недоліки: трудомісткість; відсутність нормативних значень низки коефіцієнтів; ситуація, коли зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином, оскільки значення для розрахунку змінюються у часі; не завжди значення коефіцієнтів відбивають реалії національного господарства; окремі методики мають застарілі назви форм звітності; рекомендовані методики спрямовані на ретроспективний аналіз; ототожнення різних напрямків оцінки фінансового стану [6]. Зокрема, результативність коефіцієнтного аналізу обмежує низка факторів: множинність пропонованих наборів коефіцієнтів; складність обґрунтованого нормування показників; відсутність чітких механізмів інтерпретації значень показників і отримання підсумкових висновків і рекомендацій.

Порівняльний (просторовий) аналіз - це внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників певної фірми з показниками конкурентів або середньогалузевими та середніми показниками.

Переваги: гнучкий, динамічний, є основою комплексної оцінки показників фінансово-господарської діяльності.

Недоліки: трудомісткий; можливий при наявності доступної, повної і достовірної інформації; важко використовувати з урахуванням фактору часу; ототожнення різних напрямків оцінки фінансового стану; для того, щоб за результатами порівняння можна було зробити правильні висновки, необхідно забезпечити відповідність показників та їх однорідність за календарними строками, методами оцінки, умовами роботи, інфляційними процесами [6].

Факторний аналіз - це аналіз впливу певних факторів (причин) на результативний показник за допомогою побудови детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. Причому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник поділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Переваги: дає змогу побачити рівень фінансового стану на підприємствах протягом кожного звітного періоду і простежити тенденцію його зміни шляхом визначення ключових факторів впливу на основні показники.

Недоліки: трудомісткий; не завжди можна обмежити кількість показників та факторів для аналізу; залежно від моделі результати можуть відрізнитись; ситуація, коли зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином, оскільки значення для розрахунку змінюються у часі [6]. Легко інтерпретувати двофакторні моделі аналізу. Проте, якщо кількість перевищує три, складність інтерпретації результатів різко зростає. Тому під час аналізу намагаються зменшити кількість факторів, вплив яких на залежну змінну вивчається в одній ситуації.

Незважаючи на те, що усі прийоми мають значну кількість недоліків, серед основних варто зазначити те, що при проведенні аналізу фінансового стану українські підприємства стикаються з проблемою, пов'язаною з нестабільністю економіки.

У зв'язку з нестабільністю національної валюти, в умовах постійної зміни інформації багато фінансово-економічних показників, розрахованих на певний час, повністю втрачають свою цінність для аналізу, тобто в результаті проведення аналізу не можна стверджувати про його достовірність та актуальність.

Ще одним негативним моментом здійснення аналізу показників фінансового стану дослідники визначають нерозвиненість фондового ринку, де б обертались акції акціонерних підприємств, і по яких можна було б судити про становище емітентів, їх фінансовий стан та розвиток. Крім того, нестабільність законодавчої бази (фінансового, податкового права) також ускладнює проведення аналізу фінансового стану підприємства.

Більше того, як свідчать дані окремих досліджень, складність у проведенні фінансового аналізу полягає також у неритмічності та слабкості використання низки прийомів і методів фінансового аналізу у діяльності підприємств.

Згідно з таким дослідженням аудиторів констатували, що в процесі своєї професійної діяльності застосовують економічний аналіз: 22 % щоразу при проведенні аудиторських перевірок, 26 % – винятково за наявності конкретного замовлення клієнта, а більше 50 % – за потребою, на власний розсуд [8, с. 257].

Наведені дані свідчать, що на сьогодні у більшості вітчизняних власників та менеджерів, а також державних службовців відсутнє комплексне бачення переваг здійснення максимально повного та об'єктивного аналізу фінансового стану, що значною мірою і визначає негативні тенденції щодо покращення фінансових показників діяльності, а також низьких кредитних позицій національних компаній на ринку капіталу, негативного інвестиційного клімату загалом.

У таких умовах доцільно рекомендувати з метою подолання як проблем, пов'язаних із застосуванням методичних підходів, прийомів фінансового аналізу, так і покращення організації його здійснення суб'єктами господарювання [9, с. 286]:

- проводити декілька разів на рік оцінку найважливіших показників фінансового стану підприємства (індивідуальний підхід до визначення найголовніших показників);
- розробляти нові методи оцінки фінансового стану, а також способи покращення фінансового стану, підвищення платоспроможності і ліквідності, зокрема комплексного характеру;
- нормалізувати, стабілізувати, привести до міжнародних норм фінансове та податкове законодавство;
- удосконалювати інформаційно-методичне забезпечення аналізу та уніфікувати методики форм фінансової звітності, що дозволить підвищити її аналітичні можливості та реальність оцінки майна;

-
- адаптувати закордонні методики аналізу фінансового стану, що на сьогодні виступають основними у процесі його здійснення, до соціально-економічних умов та практики господарювання суб'єктів національного господарства;
 - проводити методичні семінари для осіб, відповідальних за здійснення аналізу фінансового стану з метою формування мотиваційних аспектів його удосконалення та підвищення рівня кваліфікації тощо.

У сукупності надані рекомендації становлять основу для пошуку більш ґрунтовних напрямів оптимізації вирішення проблем здійснення комплексного аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств.

Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємств у сукупності становить методологію та методику аналізу.

До основних функціональних структур, які виконують фінансовий аналіз, належать фінансовий відділ та бухгалтерія. До цієї роботи залучаються також інші економічні підрозділи підприємства (маркетингу, планування тощо).

Список літератури

1. Азарова, А. О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства [Текст] / А. О. Азарова, О. В. Рузакова. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 172 с.
2. Фінанси підприємств [Текст] / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк, С. О. Булгакова та інші: Під ред. А. М. Поддєрьогіна. – 6-те вид. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
3. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник: Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472с.
4. Кіндрацька, Г. І. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; За ред. проф. А. Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 487 с.
5. Усачев, Г. Г. Финансовая устойчивость организации и критерии структуры пассивов [Електронний ресурс] / Г. Г. Усачев. – Режим доступу: <http://www.1-fin.ru/?id=411>.
6. Грачова, М. Є. Фінансовий аналіз [Електронний ресурс] / М. Є. Грачова. – Режим доступу http://www.auditfin.com/fin/2004/1/fin_2004_11_rus_03_01_Gracheva/fin_2004_11_rus_03_01_Gracheva.asp.
7. Шеремет, А. Д. Методика фінансового аналізу [Текст] / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, Е. В. Негашев. – М. : Инфра-М, 2000. – 184 с.
8. Ефимова, О. В. Финансовый анализ [Текст] / О. В. Ефимова. – М. : Бухгалтерский учет, 2002. – 464с.
9. Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия [Текст] / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1997. – 376 с.

References

1. Azarova, A. O. & Ruzakova, O. V. (2010). *Matematichni modeli ta metodi ocinyuvannya finansovogo stanu pidpriemstva*. Vinnicja: VNTU.
2. Podderogin, A. M., Bilik, M. D., Buryak, L. D., Bulgakova, S. O. (2006). *Finansi pidpriemstv*. Kyiv : KNEU.
3. Mnih, E. V. (2005). *Ekonomichnyi analiz*. Kyiv : Centr navchalnoj literaturi.
4. Kindracka, G. I., Bilik, M. S., Zagorodny, A. G. (2008). *Ekonomichnyi analiz*. Kyiv : Znannya.
5. Usachev, G. G., *Finansovaya ustoychivost organizacij i kriterij struktury passivov*. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.1-fin.ru/?id=411>.
6. Grachova, M. E. (2004). *Finansoviy analiz*. Retrieved April 15, 2014, from http://www.auditfin.com/fin/2004/1/fin_2004_11_rus_03_01_Gracheva/fin_2004_11_rus_03_01_Gracheva.asp
7. Sheremet, A. D., Sayfulin, R. S., Negashev, E. V. (2000). *Metodika finansovogo analiza*. Moskwa :Infra-M.
8. Efimova, O. V. (2002). *Finansoviy analiz*. Moskwa : Buhgalterskiy uchet.
9. Kovalev, A. I., Privalov, V. P. (1997). *Analiz finansovogo sostoyaniya predpriyatiya*. Moskwa : Centr ekonomiki i marketinga.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2014 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 336.5:69.003

Петро Олександрович ПАНТЕЛЕЄВ

аспірант,
Науково-дослідний економічний інститут,
Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
бул. Дружби народів, буд. 28, м. Київ, 01103, Україна,
E-mail: ppanteleev@ukr.net
Телефон: +380503315125

ІНВЕСТИЦІЙНІ ОЦІНКИ У ДЕВЕЛОПМЕНТІ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Пантелеєв, П. О. Інвестиційні оцінки у девелопменті житлової нерухомості [Текст] / Петро Олександрович Пантелеєв // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 19-26. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглядаються недоліки у вітчизняній практиці управління і фінансування будівництва й утримання державного та комунального житла, що призводить до завищення його вартості, скорочення терміну і подорожчання експлуатації. Натомість пропонується застосування концепції девелопменту до управління житлом як нерухомістю, незалежно від форми власності та джерел фінансування об'єктів. Це означає необхідність планування і управління усіма видами витрат і доходів упродовж життєвого циклу будинків, зокрема на стадії експлуатації при плануванні капітальних ремонтів і реконструкції. У випадку експлуатації житла пропонується розширення поняття девелопменту від діяльності, орієнтованої на прибуток, до прагнення оптимізації співвідношення між витратами та доходами. Відтак аналізуються витрати і доходи, які треба враховувати у плануванні інвестиційних проектів будівництва і ремонту житлових об'єктів, зокрема, ті, якими часто нехтують у розрахунках. Серед них непередбачувані та резервні витрати, управлінські витрати, експлуатаційні, в тому числі на утримання будинків і капітальні ремонти, вартість позикових коштів, інфляція, незаповнюваність будинків і неплатежі мешканців. Особливе місце відведене аналізу вартості утримання будинків і співвідношення витрат на поточних витрат і витрат на капітальні ремонти. Пропонується використання методів інвестиційного аналізу проектів житлової нерухомості, застосування аналізу чутливості з використанням запропонованих показників.

Ключові слова: девелопмент; вартість; будівництво; управління; експлуатація; капітальний ремонт; витрати; позики; дисконтування; дохід, плата за послуги; інфляція; аналіз чутливості.

Петр Александрович ПАНТЕЛЕЕВ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОЦЕНКИ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

Рассматриваются недостатки в отечественной практике управления и финансирования строительства и содержания государственного и коммунального жилья, что приводит к завышению его стоимости, сокращению срока и удорожанию эксплуатации. В противовес предлагается применение концепции девелопмента к управлению жильем как недвижимостью, независимо от формы собственности и источников финансирования объектов. Это означает необходимость планирования и управления всеми видами расходов и доходов на протяжении жизненного цикла зданий, в том числе на стадии эксплуатации при планировании капитальных ремонтных работ и реконструкции. По отношению к эксплуатации жилья предлагается расширение понятия девелопмента от деятельности, ориентированной на прибыль, к стремлению оптимизации соотношения между расходами и доходами. Поэтому анализируются расходы и доходы, которые необходимо учитывать в планировании

© Петро Олександрович Пантелеєв, 2014

инвестиционных проектов строительства и ремонта жилых объектов, в частности те, которыми часто пренебрегают в расчетах. Среди них непредсказуемые и резервные расходы, управленческие расходы, эксплуатационные, в том числе на содержание домов и капитальные ремонты, стоимость заемных средств, инфляция, низкая заполняемость домов и неплатежи жителей. Особое место отведено анализу стоимости содержания дома и соотношения текущих затрат и затрат на капитальный ремонт. Предлагается использование методов инвестиционного анализа проектов жилой недвижимости, применение анализа чувствительности с использованием предложенных показателей.

Ключевые слова: девелопмент; стоимость; строительство; управление; эксплуатация; капитальный ремонт; потери; займы; дисконтирование; доход; плата за услуги; инфляция; анализ чувствительности.

Petro Oleksandrovych PATELEYEV

PhD Student,
Scientific Research Economic Institute
Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine
Yangel str., 2, ap 9, Kyiv 03057, Ukraine
E-mail: ppantelev@ukr.net
Phone: +380503315125

INVESTMENT APPRAISALS IN HOUSING PROPERTY DEVELOPMENT

Abstract

The disadvantages of the national management practice and financing of the construction, maintenance of state and municipal property, which leads to an overestimation of its value, shortening of the terms rise of the cost of operation are considered in the article. In contrast, it is proposed the application of the concept of development of property management as real estate, regardless of the ownership and financing facilities. This means the need for planning and management of all types of costs and revenues over the life cycle of buildings, including those at the operational stage in the planning of major repairs and reconstruction. In relation to the operation of housing extension of the concept of development activities, profit-oriented striving to optimize the relationship between costs and revenues is proposed. Therefore the costs and revenues that need to be taken into account in the planning of investment projects for the construction and maintenance of residential properties, in particular, those which are often neglected in the calculations are analyzed. Among them we consider unpredictable and redundant costs, management costs, operational cost, including the maintenance of buildings and major repairs, the cost of debt, inflation, the occupancy of homes and of non-payment residents. A special place is given to the cost analysis of maintaining the house and the ratio of operation costs and the cost of repairs. The methods of investment analysis of residential real estate projects, the use of sensitivity analysis taking into account the proposed indicators are proposed.

Keywords: development; cost; construction; management; operation; repair; loss; loans; discounting; income; fees; inflation; the sensitivity analysis.

JEL classification: C520, G310, H540, O220

Вступ

У вітчизняній практиці бюджетного фінансування будівництва, капітального ремонту та реконструкції житлових об'єктів із залученням приватних підрядних компаній замовники досі орієнтуються на критерій мінімальної кошторисної вартості або близький до нього. При цьому недалекоглядно вважається, по-перше, що відтворення житлового фонду і надалі буде здійснюватись за рахунок нових державних інвестицій; по-друге, що методи, які стосуються точності кошторисних та інвестиційних оцінок, не відіграють важливої ролі; по-третє, що об'єкти призначені для «споживання» і не повинні окупитись за рахунок платні мешканців за проживання.

Хибність таких методологічних підходів на державному рівні стала зрозумілою з виникненням дефіциту коштів для нормального утримання державних та комунальних об'єктів, їхнього передчасного старіння, появою непосильних для бюджету додаткових потреб у новому будівництві.

Поворотним пунктом для зміни старих підходів до фінансування будівництва і утримання житла стала приватизація квартир і перенос центру відповідальності на нових власників, які так само, як і держава, мають обмежені фінансові можливості.

Актуальність задачі посилюється невідворотністю розвитку ринку найманого (соціального) житла державної (комунальної) власності, а також приватного найманого житла у формі дохідних будинків, де проблеми окупності виходять на перший план.

Нові підходи до оцінки інвестицій у житлові об'єкти можуть цікавити і організації-співвласників багатоквартирних будинків чи житлово-будівельні кооперативи, причому на різних стадіях - проектування, будівництва чи експлуатації об'єктів.

У загальному ж, йдеться про девелопмент житлової нерухомості – новий підхід як для держави, так і приватних інвесторів, - пов'язаний з вартісними оцінками у процесі управління витратами і доходами у єдиному процесі будівництва та експлуатації будинків.

Виходячи з цього, вважаємо, що необхідно проаналізувати методи, які використовуються в Україні та за кордоном при оцінюванні інвестицій у житлові об'єкти з метою уникнути появи неконтрольованої надлишкової вартості будівництва й утримання будинків, збільшеної платні за найм квартир або оренду приміщень, передчасної руйнації та знецінення об'єктів.

У вітчизняній науковій літературі техніко-економічним питанням експлуатації житла присвячені багаторічні дослідження і методичні розробки харківської наукової школи (Харківський національний університет міського господарства), наприклад, [1-3], роботи «НДІпроектреконструкція», зокрема Онищука Г. І. [4], новітні публікації Ніколаєвої Т. В. [5-6], у яких висвітлені методи управління комунальним житловим фондом, сучасні проблеми його технічного стану, необхідність капітального ремонту і модернізації будинків, основні науково-методичні напрямки удосконалення управління у житловій сфері.

Ширший спектр проблем управління житловою нерухомістю розглядається у роботах російських вчених, наприклад Костецького Н. Ф. [7], Смирнова Е. Б. [8] та багатьох інших.

Водночас у наукових дослідженнях більшості згаданих фахівців домінують проблеми рівня державного або регіонального управління, що пояснюється перехідним етапом наших країн у розвитку ринкових відносин у житловій сфері і першочерговою необхідністю саме інституційних перетворень, пошуку їхніх загальних схем та механізмів. Але за умов, коли будинок і власник стануть відносно автономними суб'єктами у прийнятті рішень щодо проектування, будівництва та подальшої експлуатації, тобто інвестування житлової нерухомості, на перший план висунуться вже питання управління на мікрорівні [6].

Найближче до розкриття проблеми у такому ракурсі підійшла Юртаєва А. Є. у своєму дисертаційному дослідженні з обґрунтування ефективності інвестицій у дохідні будинки [9]. Однак методи, запропоновані у цій роботі, мають принципові недоліки. Передусім, вони охоплюють лише аналіз квартирної плати, заповнюваності будинку і відтак – окупності інвестицій. При цьому не звертається увага на різні інші суттєві фактори, які впливають на вартість будівництва, подальшого утримання будинку власником. Окупність помилково розглядається без урахування залишкової вартості об'єкта на кінець інвестиційного циклу.

У зарубіжних західних наукових публікаціях, достатньо повний перелік яких наведений у [10], а також, наприклад, у роботах [11-13], а особливо – у прикладних статтях та методиках [14-16], знаходимо дані щодо сучасного стану, методологічних підходів й інструментів ефективного управління будинками як об'єктами власності, тобто нерухомістю. Вони базуються, однак, на іншій, більш розвиненій нормативно-методичній, інформаційній, кадровій базах, що робить неможливою їхню безпосередню адаптацію до вітчизняних умов.

Виникає питання виокремлення принципів засад, які мають стати орієнтиром у розвитку методів девелопменту житлової нерухомості у напрямку можливості її інвестиційної, вартісної оцінки при проектуванні, будівництві та експлуатації будинків як приватної, так і державної та комунальної власності.

Мета статті та завдання

Мета статті та завдання – з позицій інвестиційного аналізу розглянути структуру витрат і доходів у проектах девелопменту житлової нерухомості, зокрема на стадії капітального ремонту, модернізації та реконструкції будинків.

Виклад основного матеріалу

Аналізуючи найбільш поширене визначення девелопменту у сфері нерухомості як управлінської діяльності і одночасно власне інвестиційного проекту, мета якого полягає у підвищенні вартості об'єкта шляхом здійснення технічних заходів [17], внесемо деякі корективи у застосування цього поняття стосовно житлових об'єктів.

Справа в тому, що об'єктивно, внаслідок зношення незамінних конструктивних елементів, таких, як фундаменти, стіни та перекриття, будинки з часом втрачають свою вартість. Цей процес стосовно інших замінних конструктивних елементів, таких, як дахи, внутрішні будинкові мережі та інженерне обладнання, вікна, двері тощо повторюється кілька разів між капітальними ремонтами. Тому капітальні ремонти, які є по суті додатковими інвестиціями, не призводять у результаті до відповідного зростання вартості нерухомості, якщо не враховувати інколи присутні ринкові фактори. Тому загалом треба розуміти, що інвестиційні витрати впродовж життєвого циклу завжди зростають, а вартість об'єкта

знижується. Доцільність для власника примирення з таким явищем пояснюється при порівнянні альтернатив ремонту і нового будівництва, яке виявляється ще дорожчим.

Отже, девелопмент у проектах житлової нерухомості, особливо на стадії експлуатації, спрямований не стільки на підвищення вартості (ціни), скільки на управління витратами і доходами, оптимізацію їхнього співвідношення, недопущення надмірних витрат на утримання будинку та передчасного припинення експлуатації і падіння доходів.

Розглянемо структуру витрат і доходів з коментарями щодо їхнього врахування і можливої раціоналізації.

1. У процесі девелопменту завжди фігурує певна невизначеність і ризику, які об'єктивно вимагають в оцінках внесення до вартості деякої надлишкової величини, причому стосовно різних і численних процесів, робіт і витрат. Якщо зробити цей процес слабо контрольованим, то можна дійти до істотних деформацій результуючої вартості не на користь інвестора. Якщо ж ігнорувати невизначеність – можна втратити прибуток або отримати збитки.

Одним із найбільш загальних прикладів такої неконтрольованості або псевдоконтрольованості є чинна в Україні недосконала система кошторисного нормування, на що вказується у низці публікацій, наприклад [18]. Використовуючи застарілі технологічні норми витрат ресурсів, неунормовані ціни на них, складну систему коефіцієнтів тощо, можна суттєво, а головне - легально збільшити вартість об'єктів. Таким чином, буде побудовано чи відремонтовано менше об'єктів за таку ж суму коштів, у підрядників виникатимуть економічно необґрунтовані прибутки, у ході торгів за такі контракти виникне підґрунтя для корупції.

У країнах з розвиненими ринковими відносинами в умовах більш жорсткої конкуренції, а також інформаційної достатності і новітніх підходів до інвестиційних оцінок – неконтрольованість і недостатня обґрунтованість може спостерігатися, але, наприклад, у застосуванні коефіцієнтів дисконтування, які встановлюються з відхиленням від реальних витрат за позиками або іншими схемами фінансування. Наступний приклад, але з боку інвестора – можливі неправильні припущення щодо термінів служби і залишкової вартості об'єктів, тобто дохідної частини проектів. Тому важливим стає якомога повніше інформаційне насичення процесу прийняття проектних рішень, насамперед - за рахунок моніторингу інформації щодо фактичного стану ринку.

2. Наступним питанням для власників житлової нерухомості є визначення потреби у власних чи позикових коштах, необхідних до досягнення точки беззбитковості. Тут, по-перше, треба розуміти, що поточна плата за найм завжди повинна перевищувати поточні витрати на утримання житла, а по-друге, що у перспективі вона повинна покрити і витрати капіталу, у тому числі - за позиками, а також забезпечити прибуток інвестору. При цьому також очевидно, що цикли експлуатації будинку і термін окупності інвестиційного проекту – різні.

3. У зарубіжній практиці прийнято розраховувати інвестиційний цикл до першого комплексного капітального ремонту, тобто приблизно на 30 років. При коротшому горизонті проекту суттєвою стає залишкова вартість. Так, у згаданій вище роботі [9], обґрунтовувалась десятирічна окупність інвестицій у новий дохідний житловий будинок у Москві, що економічно не виправдано, адже ринкова вартість такого будинку за цей період не тільки не впаде, але й може зрости. Це означає не виправдане збільшення прибутку інвестора на величину вартості об'єкта.

4. У ринковому середовищі житлової сфери управління нерухомістю стає не тільки окремою функцією в рамках девелопменту як проекту, але й окремим і суттєвим видом витрат, які найбільшим чином впливають на інші витрати і на дохідну частину проектів. Тому кожен об'єкт повинен бути описаний не тільки проектно-кошторисною документацією стосовно будівництва, але і подібно до бізнес-плану, з відображенням функцій і відповідних витрат на управління, разом із оплатою персоналу, страховими та іншими накладними витратами, які повинні покриватися за рахунок платні за найм житла.

Очевидно, середня вартість управління для кожного об'єкта розраховується шляхом ділення загальної вартості управління сукупністю керованих управителем об'єктів на їхню кількість. Зрозуміло, що у цьому випадку питомі управлінські витрати залежать від кількості об'єктів управління, причому і тут існує раціональне співвідношення. Нормування управлінських витрат, як це можна спостерігати з досвіду розвинених країн, сформується поступово і диференціюватиметься за регіонами, типами, станом та віком будинків, управлінням квартирами у багатоквартирних будинках чи одноквартирними будинками.

5. Подібно до управлінських, середні питомі витрати на утримання будинку є важливою частиною у розрахунках бізнес-плану інвестора. При цьому треба враховувати, що витрати на утримання нових будинків, як правило, менші, ніж старих. У вітчизняній практиці бувають, однак, винятки з цього правила, коли новий будинок вимагає доробок або ліквідації дефектів, що не передбачено у договорах з підрядником, або коли йдеться про нову якість інженерного обладнання.

Загалом вважається, що утримання до півтора разів дорожче на об'єктах після капітального ремонту, ніж на нових¹. Виникає питання визначення як цих витрат, так і їхньої нерівномірності.

На англійському прикладі [11] можна спостерігати, що річна плата за утримання починається з відносно низької величини і зростає приблизно на 6% на рік (з додатковим урахуванням інфляції) у міру старіння об'єкта нерухомості.

Що стосується співвідношення попередніх і наступних витрат, то, як вказують дослідники, це чітко проявляється після 30 років експлуатації: скорочення витрат за попередні роки компенсується більшим підвищенням в останні роки. Тому в оцінках простіше взяти середню вартість протягом терміну експлуатації будинку.

Утримання (або технічне обслуговування) будинку, як правило, передбачає поточні ремонти, періодичні заходи, такі, як зовнішнє оновлення, обслуговування системи газопостачання, технічні огляди, профілактику та відповідні витрати на управління. У межах утримання окремо необхідно розглядати капітальний ремонт, хоча у практиці управління різними господарюючими суб'єктами це питання розрізнення вирішується індивідуально.

Так у керуючих компаніях у неновому житловому фонді, де проводяться масові ремонтні заходи, загальні витрати на утримання будуть значними, тому тут бажане відокремлення в обліку витрат на капітальний ремонт. Іноді у ремонті вносять заходи з відновлення приміщень після колишніх наймачів.

Розглядають ще профілактичний, або планово-попереджувальний ремонт, який також, по суті, може розглядатися як капітальний, призначений для зменшення можливих втрат за рахунок оновлення зношених будівельних компонентів у плановому порядку. Зарубіжна практика свідчить, що це набагато дешевше, ніж аварійний ремонт.

Немає також жорстких правил для розрізнення ремонтів із заміни компонентів у кінці строку корисного використання і дострокових поліпшень із їхньою заміною на сучасніші компоненти або компоненти з підвищеними експлуатаційними властивостями, хоча за умови ведення належного обліку активів це доцільно[5].

Саме тому важко нормувати і порівнювати за структурою витрати на утримання будинків у різних організаціях, але у зарубіжній практиці таке зустрічається. Для нас ця інформація має велике значення не тільки для інвестиційного планування, але і для інформування мешканців про вартість проживання у будинку.

Так, у Великій Британії компанія *Housemark*² надає інформацію з діяльності асоціацій мешканців, разом із їхніми різними за структурою витратами на управління та утримання житлового фонду. Натомість, компанія із страхування і надання гарантій експлуатації будинків *Checkmate*³ спеціалізується на бенчмаркінгу ремонту і обслуговування та виділяє свої договірні витрати від оплати персоналу і накладних витрат в управлінні ремонтною службою для кожної категорії ремонтів.

Використовуючи дещо відмінну між собою інформацію цих компаній, бачимо, що найбільша різниця існує між обліком поточних витрат на утримання і капітальним ремонтом, між якими треба шукати раціональні пропорції.

У табл. 1 на прикладі Англії показані середні річні витрати на утримання будинку для середнього домогосподарства станом на 2004 рік.

Таблиця 1. Середні витрати на утримання житла, £/рік*

Витрати	Лондон	Інші міста
Утримання (поточне)	546	466
Капітальні ремонти	571 (533 нові будинки, 596 – після капремонту)	449
Разом утримання	1117	915

*Складено за даними D. Treanor. *Realistic revenue assumptions*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nhmf.co.uk/bestpractice/index.cfm?article=34>.

¹Вибірка, проведена в Англії у 2003 році, показала, що середньорічна вартість утримання середнього будинку (квартири) після нового будівництва склала £ 472 і £ 586 після капітального ремонту[11].

²HouseMark є заснованою на членстві учасників організацією, яка прагне до покращання співвідношення ціни і якості в соціальному житті. Організація нараховує понад 900 членів -житлово-експлуатаційних підприємств, збирає та надає інформацію та консультаційні послуги.

³Компанія Checkmate надає консультації, інформацію та послуги зі страхування і гарантій на 10 та 12 років на нові та інші будинки.

Таким чином, утримання житла (поточне та капітальні ремонти –приблизно у рівних частках) коштує середньому англійському домогосподарству в еквіваленті близько 12 тис. грн. на рік або 1 тис. грн. на місяць. При цьому середня загальна площа житла на сім'ю - 85 м², а новозбудоване житло (будинки) мають ще меншу площу - 76 м², що є найнижчим показником серед розвинених країн і близьким до наших показників¹.

За іншими даними, для оцінки річних відрахувань на капітальний ремонт приймають показник 0,8 % від вартості нового будинку і 1 % - після капітального ремонту. Використовують також динамічний ряд (табл. 2).

Таблиця 2. Відрахування на капітальний ремонт, %*

Роки	Нові будинки	Після капітального ремонту
0 - 5	0	0
6 - 10	0,3	0,4
11 - 15	0,6	0,8
16 - 20	0,9	1,2
21 - 25	1,2	1,6
Понад 25	1,5	2,0

* Складено за даними D. Treanor. *Realistic revenue assumptions*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nhmf.co.uk/bestpractice/index.cfm?article=34>.

Ці дані можуть використовуватися, наприклад, для цілей страхування при визначенні витрат на ремонт квадратного метра. В іншому випадку користуються кошторисними розрахунками.

Є й інші підходи для визначення витрат на ремонт житлового фонду. Один з них, який запроваджується сьогодні у Києві та інших містах, – це ретроспективний аналіз витрат на капітальні ремонти будинків наявного житлового фонду в різному віці за останні п'ять, десять або більше років.

Більш поширений за кордоном підхід, до якого треба прагнути, полягає у використанні концепції життєвого циклу, враховуючи різні види майна (або конструктивних елементів) при складанні програми розвитку об'єкта чи групи об'єктів. Це, як правило, робиться, з огляду на середній вік компонентів, таких, як паливні котли, дощові стоки будинку, а також у приміщеннях - вікна, кухонне обладнання, ванні кімнати, з урахуванням середніх витрат на їхню заміну. Підсумовуючи ці дані, можна отримати профіль середніх витрат домогосподарства на оновлення житла в кожен, наприклад п'ятирічний, період життєвого циклу. Вони можуть бути виражені як середнє значення вартості або у відсотках від відновлювальної вартості.

6. Наступним важливим фактором інвестиційної оцінки є рівень заповнюваності, або, навпаки, простоїв нерухомості за відсутності мешканців унаслідок низького попиту, який іноді може виникнути через місцеві умови депресивності території, низької платоспроможності, і кваліфікується як ризик, про який йшлося у першому пункті.

7. Спорідненими з простоями втратами є безнадійні борги мешканців, які бувають пов'язаними не тільки з платоспроможністю, але й з менеджментом платежів керуючою компанією та державною політикою пільг та субсидій, зокрема її змінами або невиконанням зобов'язань. В умовах України особливого значення набуває неготовність і проблематичність фінансування мешканцями-власниками квартир капітальних ремонтів будинків.

Порожні площі та безнадійні борги можуть змінюватись для різних типів житлової забудови, групи клієнтів і місцевих факторів. Не слід вносити сюди втрату доходу у період підготовки до капітального ремонту.

8. Фінансові витрати на позики, врахування коефіцієнтів дисконтування, інфляції тощо також збільшують вартість і знижують ефективність інвестицій. Однак визначення вартості капіталу, показник якої закладається у розрахунки, є дуже суперечливим питанням.

Так іноді у розрахунках приймається середньозважена вартість капіталу (WACC). Для проектів за рахунок позикових коштів це – відсоткова ставка, яка повинна враховувати інфляцію. У західних країнах, зокрема у Великій Британії, існують нормативи таких ставок дисконтування, які визначають розмір необхідних доходів для беззбитковості проектів у довгостроковій перспективі. Збільшення витрат на утримання у зв'язку з інфляцією повинно супроводжуватися зростанням плати за найм.

Інфляція є іншим важливим елементом фінансових інвестиційних оцінок. При врахуванні її впливу на житловий інвестиційний проект необхідно окремо оцінювати об'єкти впливу: ціни на товари і послуги

¹JulianJoyce. 'Shoeboxhomes'become the UK norm. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bbc.co.uk/news/uk-14916580>

постачальників, доходи від наймачів, витрати на менеджмент, вартість утримання, зокрема, капітального ремонту, вартість нерухомості.

Але, з іншого боку, усереднено, можна вважати, що ринкова вартість ресурсів, які споживаються в процесі експлуатації будинку, корелює з квартирною платою.

9. На противагу розглянутим вище факторам витрат вкажемо і на особливості визначення доходів.

Плата за житлові послуги встановлюється на основі ринкових цін, на основі їхньої вартості і може підлягати контролю з боку наймачів. Існує практика встановлення і фіксованої плати. Так, наприклад, рентний дохід від комунальної житлової нерухомості та соціального житла, на прикладі Англії, є нормованою величиною. Тому у бізнес-планах закладається відповідна величина.

У сфері бізнесу динаміка плати за найм житла є одним з ризиків в оцінці інвестицій у довгостроковій перспективі. На територіях, що розвиваються, вона може піднятися значно вище, ніж очікувалося раніше, у депресивних районах – навпаки, може навіть зменшитись.

10. Фінансові оцінки інвестиційних проектів у житловій сфері, як і в загальному, полягають у розрахунку NPV, тобто порівнянні дисконтованих витрат і плати за найм житла. Однак фактичні проектні витрати завжди відрізняються від планових. Цю невизначеність розглядають шляхом аналізу чутливості.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У сучасних умовах дефіциту бюджетних коштів, обмеженої платоспроможності громадян, переважна частина яких є власниками житла, а з іншого боку, поганий технічний стан їхнього житла, вимагають нових підходів до оцінки інвестицій у будівництво, капітальний ремонт і реконструкцію житлового фонду. Неприпустимою надалі є орієнтація проектів лише на кошторисну вартість будівництва, ігнорування експлуатаційної стадії.

На наше переконання, житло, у тому числі – державне та комунальне, треба розглядати з позицій нерухомості, капіталу, який повинен приносити дохід та прибуток. У розрахунках витрат, доходу та прибутку потрібно враховувати низку факторів, які ігнорувалися у традиційних обґрунтуваннях і експертизах економічної частини будівельних проектів.

Порівняння можливостей використання таких методів у вітчизняній практиці призводить до необхідності випереджального удосконалення інформаційної та нормативно бази, що є предметом нашого подальшого дослідження.

Список літератури

1. *Методические указания по разработке перспективного плана капитального ремонта жилого фонда местных Советов УССР на 1976-1990 гг. [Текст] / Минкоммунхоз УССР. – К. : 1976 г. – 32 с.*
2. *Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунального господарства [Текст] : монографія / П. Т. Бубенко, В. І. Тітяєв, О. В. Димченко, О. М. Торжник, І. А. Чистякова, О. В. Шкурко. – Харків: ХНАМГ, 2010. – 255 с.*
3. *Момот, Т. В. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології [Текст] / Т. В. Момот. – Х. : Фактор, 2007. – 224 с.*
4. *Онищук, Г. І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика [Текст] / Г. І. Онищук. – К. : Науковий світ, 2002. – 506 с.*
5. *Ніколаєва, Т. В. Управління інвестиціями у комунальні об'єкти на засадах аналізу вартості життєвого циклу [Текст] / Т. В. Ніколаєва, В. В. Медведовський // Комунальне господарство міст: наук.-техн. сб. – Київ: Техніка, 2011. – Вып. 100. – С. 45 - 53.*
6. *Ніколаєва, Т. В. Фінансово-економічний механізм утримання і відтворення житлового фонду в умовах трансформації відносин власності [Текст] / Т. В. Ніколаєва // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). / Наук. ред. П. В. Мельник – К. : НУДПСУ, 2012. – № 1 (56). – С. 81 – 85.*
7. *Костецкий, Н. Ф. Зарубежный опыт государственного регулирования воспроизводства жилищного фонда, его сохранения и модернизации [Текст] / Н. Ф. Костецкий, А. И. Гурко // Экономика стр-ва. - 2003. - № 1. - С. 13-30.*
8. *Смирнов, Е. Б. Методологические и методические основы воспроизводства жилищного фонда крупного города в условиях экономики переходного периода (На прим. Санкт-Петербурга) [Текст] : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 : СПб. : Санкт-Петербургская инженерно-экономическая академия, 1998. - 421 с.*
9. *Методические основы определения экономической эффективности инвестиций в "доходные дома" [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 - Экономика и упр. нар. хоз-вом / Юртаева Анастасия Евгеньевна; [Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова]. - Москва: 2008. - 24 с.*
10. *Good practice in housing management: a review of the literature [Текст] / S. Scott (Editor) - Edingburgh: The Scottish Executive General Research Unit, 2001. – 257 p.*
11. *Treanor D. Housing Investment Appraisal [Текст]. – National Housing Federation, 2009. – 112 p.*

-
12. Flanagan, R. *Whole life appraisal for construction [Текст]* / R. Flanagan, C. Jewell, G. Norman. - John Wiley and Sons, 2005. – 182 p.
 13. Dell'Isola, A. J. *Life cycle costing for facilities: economic analysis for owners and professionals in planning, programming, and real estate development: designing, specifying, and construction, maintenance, operations, and procurement [Текст]* / A. J. Dell'Isola, S. J. Kirk. - Reed Construction Data, 2003. – 396 p.
 14. *Asset management: a best practice guide // US Environmental protection agency.* - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.epa.gov
 15. *Benchmarking Best Practice in Asset Management // ANZECC Working Group on National Parks and Protected Area. Management [Електронний ресурс].* - Режим доступу: www.environment.gov.au
 16. *Local Authority Asset Management Best practice [Електронний ресурс].* - Режим доступу: www.rics.org
 17. Максимов, С. Н. Девелопмент (развитие недвижимости) [Текст] / С. Н. Максимов — СПб. : Питер, 2003. — 256 с.
 18. Ніколаєв, В. П. Нові засади ціноутворення в інвестиційно-будівельному процесі [Текст] / В. П. Ніколаєв // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць / Наук. ред. І. Г. Манцуров. – К. : НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі, 2010. - №. 4. – С. 71 -77.

References

1. *Guidelines for the development of long-term plan overhaul housing to local Soviets of USSR 1976-1990.* (1976). Kyiv.
2. Bubenko, P. T., Tityayeva V. I., Dimchenko, O. V., Torzhnyk, O. M., Chistyakova, I. A., Shkurko, O. V. (2010). *Depreciation of fixed assets and reproduction Housing and Utilities.* Kharkov: KSAME.
3. Momot, T. (2007). *Valuation of business: modern technology.* Kharkov: Factor.
4. Onischuk, G. I. (2002). *Problems of the urban complex of Ukraine : Theory and Practice.* Kyiv: World Scientific.
5. Nikolaeva, T. & Medvedovskaya, V. V. (2011). *Managing investments in public facilities on the basis of the analysis of the cost of life.* *Kommunalnoe hozyajstvo cities*, 100, 45-53.
6. Nikolaeva, T. (2012). *Financial and economic mechanism of maintenance and reproduction of the housing stock in terms of transformation of property relations.* *Scientific Bulletin of National University of State Tax Service of Ukraine*, 1 (56), 81-85.
7. Kostecki, N. F. & Gourko, A. I. (2003). *Foreign experience of state regulation of reproduction housing, conservation and modernization.* *Ekonomika stroitelstva*, 1, 13-30.
8. Smirnov, E. B. (1998). *Methodological and methodical bases of reproduction housing a large city in an economy in transition: Dis. Dr. ... ehkon. Sciences: 08.00.05 : St. Petersburg . : St. Petersburg Academy of Engineering and Economics.*
9. Yurtaeva, A. E. (2008). *Methodological basis for determining cost-effectiveness of investments in "tenements".* Moscow.
10. Scott, S. (Editor) (2001). *Good practice in housing management: a review of the literature.* Edingburgh: The Scottish Executive General Research Unit.
11. Treanor, D. (2009). *Housing Investment Appraisal.* National Housing Federation.
12. Flanagan, R., Jewell, C., Norman, G. (2005). *Whole life appraisal for construction.* John Wiley and Sons.
13. Dell'Isola, A. J. & Kirk, S. J. (2003). *Life cycle costing for facilities: economic analysis for owners and professionals in planning, programming, and real estate development: designing, specifying, and construction, maintenance, operations, and procurement.* Reed Construction Data.
14. *Asset management: a best practice guide.* (n.d.). US Environmental protection agency. Retrieved April 15, 2014, from : www.epa.gov.
15. *Benchmarking Best Practice in Asset Management.* ANZECC Working Group on National Parks and Protected Area. Management. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from www.environment.gov.au.
16. *Local Authority Asset Management Best practice.* (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from www.rics.org.
17. Maksimov, S. N. (2003). *Development (real estate development).* St. Petersburg. : Peter.
18. Nikolaev, V. P. (2010). *New pricing principles in investment and construction process. Formation of Market Relations in Ukraine.* Kyiv: NDEI Economic Development and Trade , 4, 71-77.

Стаття надійшла до редакції 14.02.2014 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 658.147

Катерина Володимирівна БАГАЦЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 68, м. Київ, 01601
E-mail: kbagatskaya@gmail.com
Телефон: +380442879252

Олена Сергіївна КОВАЛЕНКО

Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 68, м. Київ, 01601
E-mail: kbagatskaya@gmail.com
Телефон: +380442879252

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ БАЛАНСОВОЇ І РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Багацька, К. В. Дослідження зв'язку балансової і ринкової капіталізації підприємств харчової промисловості [Текст] / Катерина Володимирівна Багацька, Олена Сергіївна Коваленко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 27-33. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Уточнено економічний зміст капіталізації підприємств та виокремлено її складові: балансову і ринкову. Уточнено сутність балансової і ринкової капіталізації. Обґрунтовано значення мультиплікатора ринкової вартості в оцінці капіталізації підприємств. Проаналізовано динаміку мультиплікатора для кола підприємств харчової промисловості. Підкреслено його значення як фактора ціноутворення на ринку акцій, а також як індикатора оцінки ринкової вартості і критерію інвестиційної привабливості підприємств корпоративного типу. Доведено необхідність вивчення взаємозв'язку між балансовою і ринковою капіталізацією. Проведено кореляційний аналіз цього зв'язку, а також кореляційний аналіз впливу чистого доходу на ринкову капіталізацію підприємств. Встановлено наявність щільного прямого зв'язку для групи підприємств. Для окремих підприємств зафіксовано відсутність або оберненість зв'язку між балансовою і ринковою капіталізацією. На основі отриманих даних зроблено висновки та запропоновано рекомендації щодо доцільності емісії акцій для кожної групи підприємств, доцільності оцінки вартості підприємства ринковими методами. Наголошено на необхідності поглибленого аналізу причин невідповідності динаміки курсоутворення фінансовому стану і фінансовим результатам для підприємств з негативними результатами кореляційного аналізу. Окреслено коло перспективних досліджень із розширенням кількості досліджуваних підприємств.

Ключові слова: балансова капіталізація; балансовий курс; ринкова капіталізація; ринковий курс; мультиплікатор ринкової вартості.

Екатерина Владимировна БАГАЦКАЯ
Елена Сергеевна КОВАЛЕНКО

ИССЛЕДОВАНИЕ СВЯЗИ БАЛАНСОВОЙ И РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация

Уточнено экономическое содержание капитализации предприятий и выделены ее составляющие: балансовая и рыночная. Уточнена сущность балансовой и рыночной капитализации. Обосновано значение мультипликатора рыночной стоимости в оценке капитализации предприятия. Проанализирована динамика мультипликатора для круга предприятий пищевой промышленности. Подчеркнута его значимость как фактора ценообразования на рынках акций, а также как индикатора оценки рыночной стоимости и критерия инвестиционной привлекательности предприятий корпоративного типа. Доказана необходимость исследования взаимосвязи между балансовой и рыночной капитализацией. Проведен корреляционный анализ этой взаимосвязи, а также корреляционный анализ влияния чистого дохода на рыночную капитализацию предприятия. Установлено наличие существенной прямой связи для группы предприятий. Для отдельных предприятий зафиксировано отсутствие либо обратная связь между балансовой и рыночной капитализацией. На основе полученных данных сделаны выводы и предложены рекомендации относительно целесообразности эмиссии акций для каждой группы предприятий, оценки стоимости предприятия рыночными методами. Подчеркнута необходимость углубленного анализа причин несоответствия динамики курсообразования финансовому состоянию и финансовым результатам для предприятий с отрицательными результатами корреляционного анализа. Очерчен круг перспективных исследований по расширению количества исследуемых предприятий.

Ключевые слова: балансовая капитализация; балансовый курс; рыночная капитализация; рыночный курс; мультипликатор рыночной стоимости

Kateryna Volodymyrivna BAGATSKA

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor,
Department of Finance,
National University of Food Technologies
Volodymtrska str., 68, Kyiv, 01601
E-mail: kbagatskaya@gmail.com
Phone: +380442879252

Olena Serhiivna KOVALENKO

National University of Food Technologies
Volodymtrska str., 68, Kyiv, 01601
E-mail: kbagatskaya@gmail.com
Phone: +380442879252

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES' BALANCE AND MARKET CAPITALIZATION

Abstract

The economic content of companies capitalization and selects is defined. Balance and market capitalization are considered to be its main components. The essence of the book and market capitalization. The meaning of the multiplier in assessing the market value capitalization of the companies is analysed. The dynamic range of the multiplier for the food industry is considered. It has been emphasized its importance as a factor in pricing the stock market, as well as an indicator of market value and the criterion of investment attractiveness of the corporate type. The necessity of studying the relationship between the book and market capitalization is underlined. A correlation analysis of the relation and correlation analysis of the impact on net income market capitalization companies done. The presence of direct link to the group of companies is proved. For some companies it has been recorded the absence or feedback between balance and market capitalization. Based on the data conclusions are done. The recommendations for the feasibility of issue of shares for each group of enterprises, feasibility of assessment of value of market methods are worked out. The necessity of in-depth analysis of the dynamics of the exchange rate

mismatch causes financial condition and financial results for companies with negative results of the correlation analysis . It has been focused on the necessity of the increase in the number of investigated enterprises.

Keywords: *balance value; balance equity price; market capitalization; market stock price; enterprise value multiplier.*

JEL classification: G320

Вступ

В умовах наростання процесів глобалізації формуються нові вимоги до розвитку економіки і до підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на вітчизняних і міжнародних фінансових ринках. Саме зростання капіталізації вітчизняних суб'єктів господарювання може забезпечити зміну їхнього іміджу та підвищити конкурентоспроможність. Високий рівень капіталізації забезпечує підприємству його фінансову стійкість, фінансову безпеку, інвестиційну привабливість, прихильність з боку кредиторів, позиціювання на фондових і фінансових ринках тощо. Висока капіталізація є не лише метою підприємств, а й важливим завданням державної та регіональної політики, оскільки зростання капіталізації підприємств впливає на зростання фінансового потенціалу країни та її регіонів [1, с. 1].

Тенденції розвитку фінансового сектору економіки України характеризуються певними диспропорціями, зокрема потужним зростанням і укріпленням банківського бізнесу та недостатньо розвиненим фондовим ринком. Стримана динаміка українського фондового ринку поряд зі стрімким зростанням світового, обмежує успішну інтеграцію українського ринку капіталу до світових ринків. Крім того, в Україні дуже низькою є частка організованого ринку цінних паперів, що призводить до концентрації негативних для інвесторів тенденцій: непрозорість ціноутворення, інформаційна закритість емітента, що перешкоджає оцінці інвестором реальної ринкової вартості українських підприємств. Розвиток фондового ринку України і активізація емісійних процесів на ньому є ключовим фактором зростання капіталізації українських підприємств.

Питаннями оцінки капіталізації підприємств реального сектору економіки України присвячені праці таких вчених, як Брюховецька Н. Е., Булеев І. П., Горячук В. Ф., Мар'юк Т. В., Миськів Г. В., Олексенко О. В., Шевченко Н. В. тощо. Серед багатьох проблемних питань оцінки капіталізації варто виділити необхідність дослідження зв'язку між процесами нарощення капіталу та динамікою ринкових курсових змін.

Мета статті

Метою нашої статті є оцінка впливу балансової капіталізації та результатів діяльності підприємств харчової промисловості на ринкову вартість їх акцій.

Виклад основного матеріалу

Сучасна наука використовує поняття капіталізації здебільшого як узагальнюючого показника економічного стану суб'єкта господарської діяльності. Більшість наукових досліджень присвячена питанням капіталізації компаній. Вивчення поглядів вчених на економічну сутність категорії «капіталізація» доводить, що цей термін є багатоплановим і має широке трактування як у вітчизняній, так і у зарубіжній науці. Серед багатьох визначень капіталізації простежується єдність думок науковців стосовно того, що «капіталізація – це процес перетворення будь-чого у капітал». [2, с. 37].

На сьогодні немає єдиного підходу до класифікації видів капіталізації, бо дослідники групують їх по-різному. Більшість авторів серед декількох видів капіталізації виділяють балансову (реальну) та ринкову (фіктивну) капіталізацію [2; 3; 4; 5; 6].

Якщо отриманий прибуток реінвестується у підприємство, то процес зростання власного капіталу за рахунок прибутку називається реальною капіталізацією. Показник ринкової капіталізації базується на визначенні вартості підприємства шляхом добутку всіх акцій підприємства на їх найвищу ринкову ціну. Інколи таку форму втілення капіталізації називають фіктивною. Її особливістю є те, що вона ініціюється не внутрішнім менеджментом підприємства, а зовнішніми біржовими структурами, що здійснюють котирування акцій.

Взаємозв'язок між балансовою і ринковою капіталізацією виражається спеціальним показником – мультиплікатором ринкової вартості, який визначається за формулою 1 [7, с. 2]:

$$Бм = \frac{РКА}{БКА} \quad (1)$$

де Бм – балансовий множник або мультиплікатор ринкової вартості;

РКА – ринковий (або капіталізований) курс акцій;

БКА – балансовий курс акцій (величина чистих активів на одну акцію).

Цей показник не має широкого застосування в Україні, але у багатьох розвинених країнах його застосовують та регулярно оприлюднюють для більшості галузей економіки. Ми вважаємо, що значущість цього показника є дуже важливою як для фондового ринку (як показника, що є одним з факторів ціноутворення), так і для підприємств корпоративного типу (як фактору створення ринкової вартості і критерію ефективності прийняття управлінських рішень).

Крім того, індикатор дозволяє поєднувати між собою реальну (балансову) і фіктивну (ринкову) капіталізацію підприємства і вказує на те, наскільки адекватно процеси нарощення або зменшення капіталу підприємства в результаті його операційної та інвестиційної діяльності відображаються на ринковому курсі його акцій.

З іншого боку, його дослідження в динаміці за різними підприємствами і галузями економіки дозволяє робити висновки про переоцінення чи недооцінення акцій підприємств різних галузей, про ефективність процесів реальної капіталізації в галузях, про інвестиційну привабливість підприємства.

Так, якщо, наприклад, спостерігається зростання мультиплікатора ринкової вартості, що означає перевищення ринкової капіталізації над балансовою, це свідчить про покращення інвестиційної привабливості підприємства, про зростання активності на ринку акцій або може бути сигналом про те, що акції є переоціненими. І навпаки, зменшення мультиплікатора в динаміці може свідчити про падіння привабливості підприємства для інвесторів, про негативну динаміку ринку акцій або про те, що акції є недооціненими на ринку. Зазначимо, що цей показник застосовується в ринкових методах оцінки вартості бізнесу, а також використовується як один з індикаторів у системі BSC.

Але непрозорий і недостатньо розвинений фондовий ринок України, а також ручне керування економікою може призвести до значних спотворень у співвідношенні балансової і ринкової капіталізації, тому ми вважаємо, що використання балансового множника можливе лише для тих категорій акціонерних товариств, у яких простежується суттєвий зв'язок між балансовою і ринковою капіталізацією.

Наявність такого зв'язку буде свідчити про те, що зростання або зменшення власного капіталу підприємства, що переважно відбувається за рахунок чистого прибутку (збитку), має вплив на формування ринкового курсу акцій підприємства на фондовому ринку. Якщо цей вплив позитивний, тобто зростання балансової капіталізації призводить до зростання ринкової, то це означає:

- підприємству доцільно залучати капітал шляхом емісії акцій, оскільки можна спрогнозувати їх ринковий курс і відповідно емісійний дохід;
- нарощення власного капіталу позитивно сприймається інвесторами на ринку, тому підприємству доцільно капіталізувати прибуток;
- фінансова звітність підприємства є достатньо прозорою, оскільки певні зміни в його діяльності відображаються на ринковому курсі акцій.

Відсутність такого зв'язку буде свідчити про те, що процес курсоутворення відбувається автономно від результатів діяльності підприємства, що є свідченням непрозорості самої діяльності і дії інших, переважно не ринкових факторів на процес ціноутворення акцій. Крім того, якщо між балансовою і ринковою капіталізаціями підприємства не буде відповідного зв'язку, це означатиме, що вартість цього підприємства не варто визначати ринковими методами, оскільки така оцінка не буде достовірною.

Для дослідження зв'язку між балансовою і ринковою капіталізацією було обрано шість акціонерних товариств, акції яких протягом тривалого періоду котирувалися на українських фондових біржах. Оцінка динаміки балансового курсу акцій протягом 2007-2012 рр. [8, с. 55] свідчить про поступове зростання балансового курсу, а це говорить про зростання реальної капіталізації підприємств харчової промисловості. Динаміка балансового курсу є рівномірною. Оцінка динаміки капіталізованого курсу акцій [8, с. 55] навпаки, характеризується нерівномірними коливаннями, які не збігаються з тенденціями зміни балансового курсу. Динаміка мультиплікатора ринкової вартості обраних підприємств подана в таблиці 1.

З табл. 1 випливає, що ПАТ «Київхліб» має найвищі показники мультиплікатора ринкової вартості, який демонструє високу зростаючу динаміку протягом усього періоду дослідження. Це свідчить про значну інвестиційну привабливість підприємства на ринку капіталу, а також про позитивні очікування надходжень від емісії. Ринкова капіталізація ПАТ «Галактон» перевищила балансову лише в 2009 році, значення мультиплікатора є невисоким. Значні коливання показника спостерігаються по ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат», акції якого мали дуже високі котирування протягом 2007-2009 рр. У наступні періоди мультиплікатор ринкової вартості зазнав суттєвого зменшення, але спостерігається перевищення ринкової вартості над балансовою. На решті підприємств протягом останніх років спостерігається перевищення реальної капіталізації над ринковою, що може бути свідченням недооціненості акцій підприємств.

Таблиця 1. Динаміка мультиплікатора ринкової вартості за 2007-2012 рр. *

№ п/п	Підприємство	Мультиплікатор ринкової вартості					
		2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
1.	ПАТ «Київхліб»	2,2217	12,4913	19,4932	37,8104	34,2274	30,5274
2.	ПАТ «Галактон»	0,4553	0,4572	3,2015	2,7270	3,7167	1,5222
3.	ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат»	23,5589	30,5175	62,3512	4,0689	2,9248	4,3955
4.	ПАТ «Славутський солодовий завод»	9,5627	9,7574	3,9635	2,9692	3,1770	0,1712
5.	ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів»	8,7513	6,3100	1,4384	1,0848	0,5607	0,4174
6.	ПАТ «Оболонь»	0,0300	0,0515	0,0622	0,0398	0,0354	0,0295

*Розраховано автором на основі [9]

Для оцінки можливості застосування ринкового мультиплікатора як показника оцінки вартості підприємства, а також як одного з фінансових індикаторів у BSC, необхідно дослідити зв'язок між балансовою і ринковою капіталізацією за обраними підприємствами. Шляхом кореляційного аналізу нами було вивчено ступінь впливу динаміки реальної капіталізації підприємств харчової промисловості (вираженої балансовим курсом акцій), на їх ринкову капіталізацію, розраховану на основі середньозваженого ринкового курсу акцій [9] протягом періоду 2007-2012 рр. (табл. 2).

Таблиця 2. Результати кореляційного аналізу

ПАТ	ПАТ «Київхліб»	ПАТ «Галактон»	ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат»	ПАТ «Славутський солодовий завод»	ПАТ «Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів»	ПАТ «Оболонь»
Показник						
Коефіцієнт кореляції (БКА/РКА)	0,6	0,56	0,63	-0,88	-0,82	-0,97
Коефіцієнт кореляції (ЧД/РКА)	0,92	0,85	0,83	-0,84	-0,96	0,18

Для встановлення впливу інших результативних показників діяльності підприємств на динаміку їх ринкового курсу акцій було обрано показник чистої виручки від реалізації продукції, який є універсальним показником оцінки успішності діяльності підприємства на ринку. Крім того, коефіцієнт P/S (ринкова ціна акції відносно виручки) має широке розповсюдження у світовій практиці фундаментального аналізу.

Отримані в результаті розрахунку значення коефіцієнтів кореляції свідчать про наступне.

1. На підприємствах ПАТ «Київхліб», ПАТ «Галактон» та ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат», де зв'язок між балансовим і капіталізованим курсом є прямим, спостерігається пряма залежність між балансовою і ринковою капіталізацією, тому вважаємо, що за допомогою фундаментального аналізу можна спрогнозувати позитивне зростання курсу акцій цих підприємств. Оскільки балансовий курс їх акцій має вплив на ринковий курс, то можна зробити висновок, що зростання балансового курсу (реальної капіталізації підприємства) може призвести до зростання ринкової капіталізації.

2. За рештою підприємств можна зробити висновок, що нарощення власного капіталу не спричиняє зростання ринкового курсу акцій, а навпаки. Це може означати, що наявні і потенційні акціонери підприємства не зацікавлені в довготривалих вигодах (від зростанні капіталізації підприємства), а спрямовані на отримання теперішніх прибутків. Також отримані дані можуть свідчити про те, що фінансова звітність підприємства не є достатньо достовірною. Крім того, можна припустити, що акціонери підприємства віддають перевагу високій рентабельності власного капіталу (ROE) і досягають її максимізації шляхом залучення позикового капіталу і дії ефекту фінансового левериджу.

3. Зростаюча динаміка чистого доходу від реалізації має позитивно впливати на капіталізовану вартість підприємства. За даними дослідження, позитивний вплив спостерігається лише на тих підприємствах, де є прямий зв'язок між балансовою і ринковою капіталізацією. Отже, можна зробити висновок, що на ПАТ «Київхліб», ПАТ «Галактон», ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат» для зростання ринкової вартості необхідно забезпечувати збільшення чистого доходу від реалізації та зростання реальної капіталізації. Крім того, якщо підприємство вирішить здійснити емісію акцій, то їх ціна буде формуватися з урахуванням змін фінансового стану і результативних показників.

4. На тих підприємствах, де балансова капіталізація не впливає на ринкову, також спостерігається відсутність зв'язку і між результатами діяльності та ринковою капіталізацією. Отже, ми не можемо довести те, що акціонери цих підприємств віддають перевагу високій рентабельності власного капіталу і тому не зацікавлені у зростанні реальної капіталізації. Скоріше за все, ринкові курси акцій цих підприємств формуються під впливом неринкових факторів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

В умовах ринкової економіки, розвитку корпоративного управління великого значення набуває процес капіталізації підприємств харчової промисловості. Капіталізація підприємства забезпечує не лише збільшення власного капіталу, а сприяє розвитку міжнародних зв'язків та державного сектору. На сьогодні розвиток процесу капіталізації стоїть дуже гостро, що пов'язано як з інфляційними процесами, так і недостатнім функціонуванням корпоративного і державного сектору в країні. Крім того, найважливішим залишається питання впливу капіталізації на діяльність підприємств харчової промисловості [4, с. 2].

У нашій статті проаналізовано вплив капіталізації на ринкову вартість на основі аналізу шести обраних підприємств харчової промисловості. У результаті дослідження отримано такі висновки: на фондовому ринку України наявні цінні папери підприємств-емітентів, динаміка курсу яких протягом тривалого періоду відповідає тенденціям зміни їх фінансового стану, спостерігається зростання реальної і фіктивної капіталізації. Таким підприємствам можна рекомендувати здійснювати емісію акцій та облігацій, до них можна застосовувати ринкові методи в оцінці вартості, їх можна використовувати в якості еталона при проведенні бенчмаркінгу.

Водночас актуальною залишається проблема невідповідності між реальною і ринковою капіталізацією для багатьох емітентів, що стримує ефективний розвиток вітчизняного ринку капіталу. Таким підприємствам перш за все необхідно забезпечити прозорість у складанні фінансової звітності, а також з'ясувати перелік зовнішніх факторів, які чинять протилежний вплив на динаміку курсу акцій, ніж внутрішні процеси на підприємстві.

Подальші дослідження в цьому напрямку будуть спрямовані на розширення кола досліджуваних підприємств харчової промисловості, визначення середньогалузевого значення мультиплікатора ринкової вартості та порівняння його з іншими галузями економіки України. Крім того, необхідно з'ясувати кількість тих підприємств, на яких відсутній зв'язок між фінансовими результатами та ринковою капіталізацією та встановити причини цього явища.

Список літератури

1. Горячук, В. Ф. Теоретичні аспекти державного регулювання процесу капіталізації в умовах трансформації економіки України [Текст] / В. Ф. Горячук // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. - №2(36). – С. 43-48
2. Капитализация предприятий: теория и практика [Текст] : [монографія]. / подред. д. э. н., проф. И. П. Булеева, д. э. н., проф. Н. Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДОНУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
3. Базилінська, О. Я. Ефективна система корпоративного управління як передумова зростання капіталізації компанії [Текст] / О. Я. Базилінська // Вісник Чернігівського національного технологічного університету. – 2012. - №1. – С. 21-24
4. Миськів, Г. В. Деякі аспекти визначення сутності ринкової капіталізації акціонерних промислових підприємств [Текст] / Г. В. Миськів, Н. В. Шевченко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 141-145.
5. Олексенко, О. В. Капіталізація підприємств харчової промисловості як фактор підвищення конкурентоспроможності продукції [Текст] / О. В. Олексенко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 113. — Харків: ХНТУСГ. – 2011. — 505 с. .
6. Шевченко, Н. В. Методичні підходи до визначення рівня капіталізації промислових підприємств [Текст] / Н. В. Шевченко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : [зб. наук.-техн. праць]. – 2008. – Вип. 18. 6. – С. 134 – 139
7. Ивашковская, И. В. Методы коррекции рыночных мультипликаторов на страновые риски: эмпирическое исследование [Текст] / И. В. Ивашковская, И. А. Кузнецов // Аудит и финансовый

анализ. 2008. №5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://auditfin.com/fin/2008/5/Ivashkovskaya/Ivashkovskaya%20.pdf>

8. Багацька, К. В. Тенденції реальної фіктивної капіталізації підприємств харчової промисловості [Текст] / К. В. Багацька, О. С. Коваленко // Пріоритети розвитку економіки України та інших країн: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 29-30 листопада 2013 р. // Чернігівський державний технологічний університет. – Чернігів: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – 228 с. – С. 54-57
9. Інформаційний портал про приватні інвестиції і фінанси [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.investfunds.ua.

References

1. Horyachuk V. F. (2009). *Theoretical aspects of state regulation of capitalization in transforming the economy of Ukraine. Actual problems of public administration*, 2(36), 43-48.
2. Buleeva, I. P. & Bryuhovetskaya, N. E. (2011). *Capitalization of enterprises : Theory and Practice. Donetsk*.
3. Bazilinska, O. J. (2012). *An effective system of corporate governance as a prerequisite for the growth of capitalization. Bulletin of Chernigov National Technological University*, 1, 21-24.
4. Myskiv, G. V. & Shevchenko, N. V. (2010). *Some aspects of determining the nature of the market capitalization of the joint industry. European vector of economic development*, 1 (8), 141-145.
5. Oleksenko, O. V. (2011). *Capitalization of the food industry as a factor in improving the competitiveness of products. Journal of Kharkov National Technical University of Agriculture Economics*, 113.
6. Shevchenko, N. (2008). *Methodological approaches to determining the level of capitalization of the industry. Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine*, 18(6), 134-139.
7. Yvashkovskaya, I. V., Kuznetsov, I. A. Yvashkovskaya, I. I. (2008). *Methods of correction of market multiples for country risks: an empirical study. Financial audit and analysis*, 5. Retrieved April 15, 2014, from <http://auditfin.com/fin/2008/5/Ivashkovskaya/Ivashkovskaya%20.pdf>
8. Bahatska, K. B. & Kovalenko, O. S. (2013). *Trends real and fictitious capitalization of the food industry. Priority development of Ukraine and other countries. Chernigov : Publishing House " Helvetica "*, 54-57.
9. *Informational portal of private investment and finance. Retrieved April 15, 2014, from www.investfunds.ua.*

Стаття надійшла до редакції 27.03.2014 р.

Олександр Володимирович БЕЛОСВЕТ

аспірант,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
пр. Леніна, 9а, м. Харків, 61166, Україна
E-mail: belosvetua@mail.ru
Телефон: +380978130733

**АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У
МОЛОКОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ АПК**

Белосвет, О. В. Аналіз функціональних зв'язків у молокопродуктовому підкомплексі АПК [Текст] / Олександр Володимирович Белосвет // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 34-40. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою дослідження є формування напрямів корегування інструментів державного регулювання виробництва молока та молочної продукції. У статті розглянуто особливості зв'язків основних елементів молокопродуктового підкомплексу, які впливають на формування результируючих ознак досліджуваної сфери. Особлива увага звертається на продуктивність виробництва молока та молочної продукції у молокопродуктовому підкомплексі АПК. Автор звертає увагу на те, що генетичний потенціал молочного стада в Україні використовується не повною мірою. Проаналізовано залежності між продуктивністю корів та показниками рентабельності виробництва молока. Особливе значення в межах споживання продукції займають оптово-відпускні та роздрібні ціни на відповідну продукцію. Роздрібні ціни можуть бути зменшені за рахунок корегування податкових ставок ПДВ на оброблене молоко та молочну продукцію. Для забезпечення позитивних показників прибутковості суб'єктів молокопродуктового підкомплексу доцільно також корегувати рівень оптово-відпускних цін. У межах відповідних співвідношень розглянуто механізм державного регулювання цін та розраховано раціональний рівень максимальних та мінімальних закупівельних та оптово-відпускних цін на молоко та молочні продукти з метою забезпечення позитивної динаміки споживання відповідної продукції. З'ясовано основні напрями корегування державної цінової та фіскальної політики. Обґрунтовано запровадження заходів щодо зростання продуктивності корів у молочному скотарстві. Запропоновано зменшити ставку ПДВ на молоко та молочну продукцію, а також встановити коридор регулювання цін.

Ключові слова: державне регулювання; молоко; молочні продукти; рентабельність виробництва; ціна; норма споживання.

Александр Владимирович БЕЛОСВЕТ

**АНАЛИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ В МОЛОКОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ
ПОДКОМПЛЕКСЕ АПК**

Аннотация

Целью исследования является формирование направлений корректировки инструментов государственного регулирования производства молока и молочной продукции. В статье рассмотрены особенности взаимосвязей основных элементов молокопродовольственного подкомплекса, которые влияют на формирование результирующих показателей исследуемой отрасли. Особое внимание уделяется эффективности производства молока и молочной продукции в молокопродовольственном подкомплексе АПК. Автор обращает внимание на то, что генетический потенциал молочного стада в Украине используется не в полной мере. В исследовании проанализирована зависимости между продуктивностью коров и показателями рентабельности производства молока. Особое значение в рамках потребления продукции занимают оптово-отпускные и розничные цены на соответствующую продукцию. Розничные цены могут быть уменьшены за счет корректировки налоговых ставок НДС на обработанное молоко и молочную продукцию. Для обеспечения положительных показателей доходности

субъектов молокопродовольственного подкомплекса целесообразно также корректировать уровень оптово-отпускных цен. В рамках соответствующих соотношений проанализирована зависимость между продуктивностью коров и показателями рентабельности производства молока. Рассмотрен механизм государственного регулирования цен и рассчитан рациональный уровень максимальных и минимальных закупочных и оптово-отпускных цен на молоко и молочные продукты в условиях обеспечения положительной динамики потребления. Сформулированы основные направления корректировки государственной ценовой и фискальной политики. Обосновано внедрение мероприятий по увеличению производительности коров в молочном скотоводстве. Предложено снижение ставки НДС на молоко и молочную продукцию, а также установление коридора регулирования цен.

Ключевые слова: государственное регулирование; молоко, молочные продукты; рентабельность производства; цена; норма потребления.

Olexandr Volodymyrovych BYELOSIVYET

PhD Student,
Semen Kuznets Kharkiv National Economic University,
Lenin av., 9, Kharkiv, 61166, Ukraine
E-mail: belosvetua@mail.ru
Phone: +380978130733

ANALYSIS OF FUNCTIONAL RELATIONSHIPS IN MILK PRODUCTION

Abstract

The purpose of the research is to develop areas of adjustment instruments of state regulation of production of milk and dairy products. The article deals with the basic elements of dairy subcomplex interactions that affect the formation of result indicators of the studied area. Particular attention is paid to the productivity of milk and milk products in dairy subcomplex APC. The author draws attention to the fact that the genetic potential of dairy cattle in Ukraine is not fully used. It has been analyzed the relationship between productivity and profitability index of milk production. A great attention is paid to the wholesale and retail prices for the product. Retail prices can be reduced by adjusting taxes and VAT on milk and dairy products. To ensure positive economic profitability of dairy subcomplex it is necessary to adjust the level of wholesale prices. It has been examined the mechanism of state regulation of price. It has been calculated the rational level of maximum and minimum for wholesale and purchase prices for milk and dairy products in order to ensure the positive dynamics of the consumption of the product. The main directions of state price adjustment and fiscal policy are found out. It has been grounded the introduction of measures to increase the productivity of cows in dairy farming. A reduction of VAT on milk and dairy products is proposed. It has been established a corridor of price regulation.

Keywords: state regulation; milk; dairy products; profitability; price; rate of consumption.

JEL Classification: L50, L51, L66

Вступ

Молоко та молочні продукти є особливо важливими елементами харчування людини, які покривають значну частину енергетичних потреб. Необхідно зазначити, що відповідними продуктами харчування в сучасних умовах населення забезпечене лише на 50-60 % від раціональної норми споживання, яка рекомендована МОЗ України. Відповідно, такі тенденції свідчать про певні проблеми не лише в молокопродуктовому підкомплексі (МППК) АПК, а і в структурі витрат та доходів споживачів.

Питання державного регулювання в сільському господарстві є одним із найбільш важливих елементів ефективного функціонування досліджуваної сфери виробництва. Підтвердженням цього можуть слугувати роботи таких вітчизняні науковці як В. Л. Валентинов [1], В. Я. Месель-Веселяк [2], П. Т. Саблук [3], О. В. Олійник та Т. І. Олійник [4], В. М. Онегіна [5] та ін. Закордонні дослідники також розглядали можливість державного регулювання в МППК, серед них можна назвати: Д. Блайнеї (Donald Vlayney) [6], Л. М. ДеБрука (Lawrence Marvin DeBrock) [7], Р. Іпполіто (Richard A. Ippolito) [8], А. Манчестера (Alden C. Manchester) [6], Р. Т. Массона (Robert Tempest Masson) [7]. Але необхідно зазначити, що здебільшого роботи зазначених вище авторів були спрямовані на питання, пов'язані із диспаритетом цін на ринку молока та молочних продуктів, тобто визначенням неефективності функціонування досліджуваної сфери виробництва за рахунок нееквівалентного обміну між постачальниками сировини та виробниками кінцевої продукції.

Водночас недостатньо вивченими залишаються питання, пов'язані із комплексним підходом до забезпечення прибутковості всіх суб'єктів молокопродуктового підкомплексу за умови зростання

показників споживання продукції. Тому доцільним здається формування пропозицій та напрямів удосконалення виробництва за рахунок виявлення економічних факторів та оцінки їх якісного впливу на обсяг споживання продукції та рентабельності виробництва молока та молочних продуктів суб'єктами МППК.

Мета статті

Мета статті – аналіз функціональних зв'язків у молокопродуктовому підкомплексі АПК для обґрунтування рекомендацій щодо напрямів застосування інструментів державного регулювання.

Виклад основного матеріалу

Молокопродуктовий підкомплекс АПК (МППК) становить систему виробничих структур, основним завданням яких є формування фонду споживання молока та молочних продуктів внутрішнього ринку держави. У межах цього дослідження до основних елементів такої сфери виробництва можна віднести сільськогосподарські підприємства та господарства населення, які продукують сировину, переробні підприємства та суб'єктів господарювання, що займаються роздрібною торгівлею. Необхідно зазначити, що такі науковці, як М. Н. Безуглий [9], Л. Ю. Кучер [11], В. Й. Шиян [10], приходять у своїх дослідженнях до висновку, що підвищення прибутковості виробництва молока в аграрних підприємствах можна досягти шляхом нарощування рівня інтенсивності його виробництва. Такий підхід пояснюється значним розривом між генетичним потенціалом продуктивності корів різних порід при середньому його значенні на рівні 7-8 тис. кг на рік і фактично досягнутою в Україні продуктивністю – 4676 кг у сільськогосподарських підприємствах та 4276 кг у господарствах населення, тобто можливий потенціал реалізується не більше ніж на 60 %. Наслідком цього є зростання показника собівартості виробництва молока в розрахунку на 1 корову.

У своїх дослідженнях О. І. Гуторов [12, с. 164-165] приходять до висновку, що продуктивність у розмірі 3000 кг. на корову забезпечує беззбиткове виробництво молока. Успішно конкурувати на ринку, на думку автора, можуть лише ті підприємства, які досягли продуктивності не менше ніж 5000 кг на рік на одну корову. Поряд із тим О. І. Гуторов говорить про необхідність обмеження продуктивності виробництва молока в галузі на рівні 7000 кг на рік. На користь встановлення максимальної межі продуктивності корів свідчать такі факти:

- середня тривалість господарського використання нових молочних порід з продуктивністю 8-10 тис. кг становить 2,5-3,5 лактації, а кращі вітчизняні породи використовують чотири-п'ять лактацій;
- корови високої продуктивності голштинської породи дають молоко з дрібними кульками молочного жиру, що ускладнює їх повне відокремлення від молока;
- різко зростає частота захворювань високопродуктивних корів на лейкоз, мастит, туберкульоз кінцівок, що створює додаткові витрати;

Таким чином, у межах нашого дослідження змодельємо ситуацію за допомогою програмного забезпечення Vensim PLE 6. 2, коли продуктивність корів збільшиться до рівня 5000 кг та 7000 кг на рік. Зважаючи на сучасний рівень продуктивності та термін моделювання, який дорівнює 5 рокам для досягнення продуктивності корів 5000 кг, необхідно забезпечити приріст відповідного показника для сільськогосподарських підприємств у межах 0,45 кг на місяць, а для господарств населення 1,006 кг. Для досягнення продуктивності в 7000 кг приріст надоїв молока повинен дорівнювати 3,23 кг для сільськогосподарських підприємств та 3,78 кг для господарств населення.

Розглянемо вплив зміни продуктивності корів на рентабельність виробництва в секторі молочного скотарства (рис. 1 та 2):

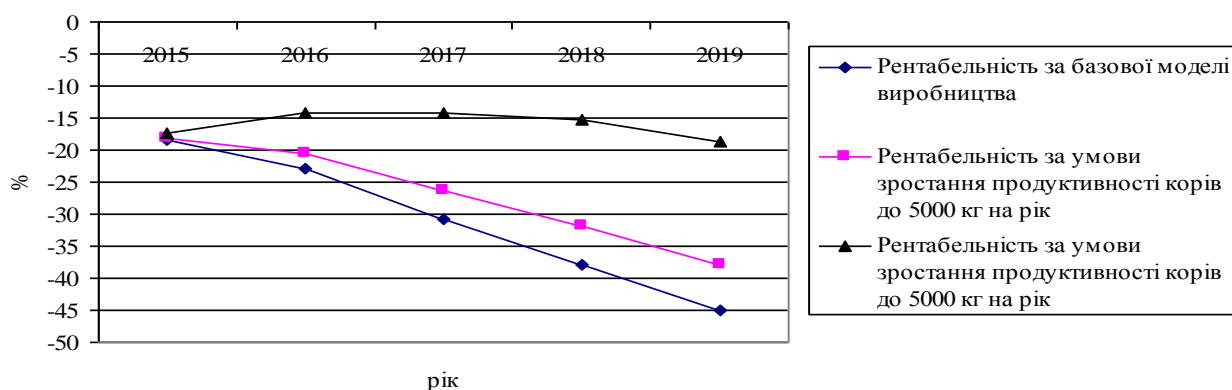


Рис. 1. Зміна рентабельності виробництва молока за різних умов зростання продуктивності корів у господарствах населення

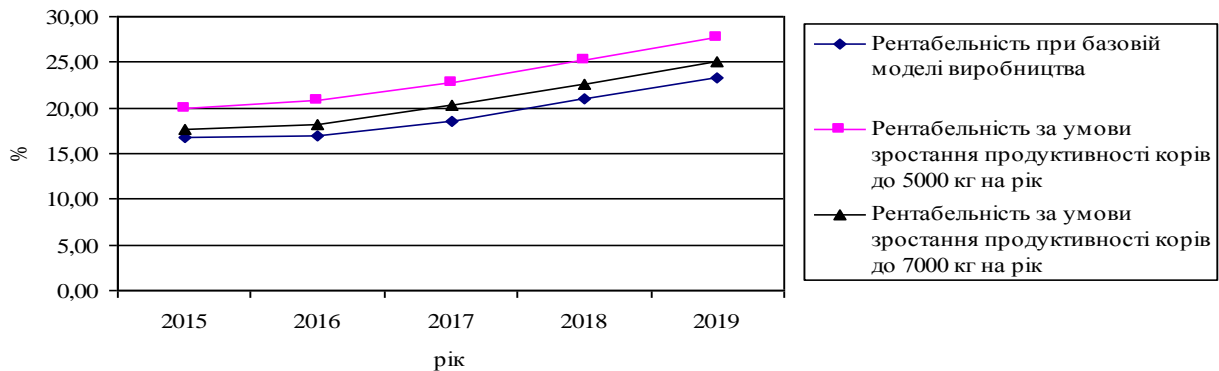


Рис. 2. Зміна рентабельності виробництва молока за різних умов зростання продуктивності корів у с/г підприємствах

Таким чином, можна стверджувати, що рентабельність виробництва молока в господарствах населення є від'ємною за базових умов моделювання та при зростанні продуктивності корів. При цьому середня рентабельність виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами за весь період моделювання знаходиться на рівні 19,29 % за базових умов, 22,64 % при зростанні продуктивності корів до 5000 кг та 43,32 при досягненні продуктивності в 7000 кг на рік. Тобто збільшення продуктивності призводить до зменшення збитків господарств населення та зростання рентабельності в сільськогосподарських підприємствах. Така ситуація може пояснюватися зменшенням необхідної кількості поголів'я корів для виробництва заданої кількості молока, що призводить до зниження показника собівартості продукції.

Тобто за умови поступового зменшення споживання молока населенням та зниження прогнозних значень споживання доцільно говорити про постійну необхідність скорочення поголів'я корів для зменшення собівартості продукції, як у господарствах населення, так і в сільськогосподарських підприємствах.

Таким чином, можна стверджувати, що недостатні показники скорочення виробництва в господарствах населення призводять до негативних тенденцій зміни коефіцієнта рентабельності виробництва. Таку ситуацію можна пояснити прагненням відповідних господарських структур повною мірою забезпечити власне споживання молока. Відтак, відповідно до структури реалізації молока [13, с. 43-44], можна говорити, що лише 32,66 % молока реалізується переробним підприємствам та 11,63 % реалізується на ринках, тоді як 39,91 % спрямовується на власне споживання в господарствах населення. У сільськогосподарських підприємствах показник реалізації продукції структурам, які займаються її переробкою, знаходиться на рівні 85,11 % та 1,63 % реалізується на ринках.

Поряд із тим, низка вчених, таких, як О. І. Гуторов [12, с. 56], М. В. Калінчик [14, с. 56], Г. А. Хабіров [15], вважають, що ефективне використання ресурсів можливе лише у сільськогосподарських великотоварних підприємствах. Необхідно погодитися з таким твердженням, адже відповідні господарські структури реалізують продукцію вищої якості та мають позитивні показники рентабельності (рис. 2). Але, незважаючи на це, господарства населення виробляють 79% молока, тому з метою забезпечення приросту виробництва та споживання відповідної продукції в межах цього дослідження доцільним здається формування пропозицій щодо створення передумов розвитку не лише сільськогосподарських підприємств, а і господарств населення.

Тобто, доцільним є формування пропозицій щодо нормалізації показника рентабельності в господарствах населення. Зважаючи на отримані результати, можна говорити про те, що преференції, які діють у досліджуваній сфері виробництва, є малоефективними та не забезпечують необхідного рівня прибутковості. Відповідної думки дотримуються і О. І. Гуторов, А. В. Кучер, Л. Ю. Кучер [12, с. 238], які стверджують, що розмір такої підтримки обмежується передусім можливостями державного бюджету та переліком суб'єктів, що мають право на застосування пільги. Тому доцільним є формування пропозицій щодо удосконалення механізму державної підтримки в межах моделювання відповідних процесів.

Як було уже зазначено вище, причиною збитковості відповідних господарських структур можна вважати поступове скорочення споживання молока та молочної продукції у досліджуваній сфері виробництва. Зважаючи на цінові диспропорції за індикаторами MPS та NPC [16], можна зробити висновки щодо надмірного фіскального навантаження на кінцевого споживача за рахунок розриву між фактичними та довідковими цінами на сировину, які склали за показниками коефіцієнта CSCT – 3080,07 млн. грн. Таким чином можемо розрахувати необхідну межу зниження оптово-відпускної ціни

переробного підприємства як співвідношення сумарного показника преференції, яку отримано за рахунок диспропорцій цінової політики, та загального обсягу виробництва молока та молочної продукції (в перерахунку на молоко) переробних підприємств. Результати розрахунку показують, що оптово-відпускну ціну на молочні продукти необхідно знизити на 9,55 % від базової ціни.

Доцільним здається моделювання відповідного зниження цін. Для досягнення такої мети можливим є зменшення податкового навантаження з податку на додану вартість. Розглянемо можливі наслідки зниження ПДВ для переробних підприємств та зміни в обсягах споживання продукції кінцевими споживачами.

Обмеження зменшення податкового навантаження для відповідних умов функціонування молокопродуктового підкомплексу АПК становлять:

$$(6,18-0,59) * (\text{ст. ПДВ} + 100) / 6,18 = 6 \%$$

Тобто зниження ПДВ до 6 % буде сприяти зменшенню оптово-відпускну ціни до 5,59 грн. / кг.

Водночас для забезпечення позитивних показників рентабельності переробних підприємств застосуємо обмеження на оптово-відпускну ціну на рівні від 6,1 до 6,6 грн. / кг за умови застосування пільги з ПДВ та закупівельні ціни для сектору молочного скотарства:

- 1) негатурнова продукція та продукція другого гатунку 2,1- 3 грн. /кг.
- 2) продукція першого гатунку 2,6 - 3,2 грн. /кг.
- 3) продукція вищого гатунку 2,8 - 3,5 грн. /кг.
- 4) продукція екстра гатунку 3,15 - 4 грн. /кг.

Таким чином, розглянемо реакцію результуючих показників на відповідні фіскальні та цінові обмеження (рис. 3):

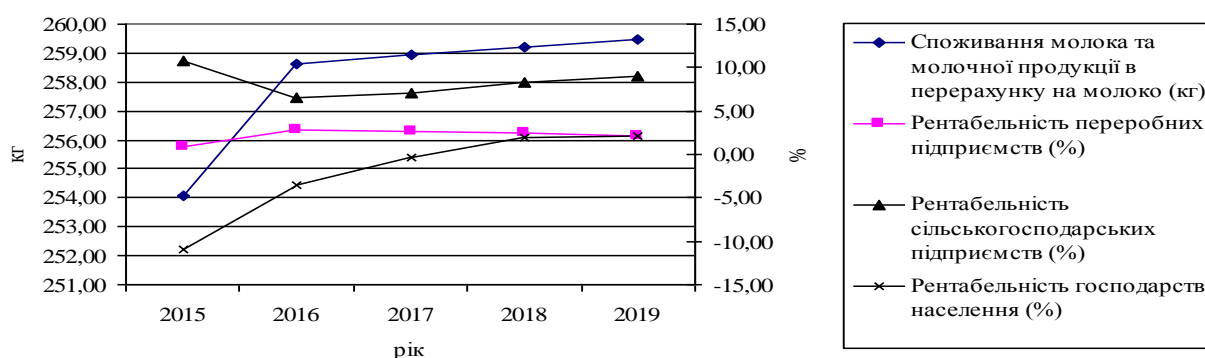


Рис. 3. Динаміка споживання та рентабельності за умови обмеження оптово-відпускну ціни та закупівельної ціни

Висновки та перспективи подальших розробок

Зважаючи на отримані результати, доцільно говорити про забезпечення стабільних умов прибутковості виробництва та приросту споживання. Таким чином, можна сформулювати комплекс заходів державної політики, спрямованих на стимулювання розвитку МППК:

- 1) забезпечення приросту продуктивності корів на рівні 3,23 кг/міс для сільськогосподарських підприємств та 3,78 кг/міс для господарств населення до досягнення середнього значення 7000 кг/рік;
- 2) зниження ставки ПДВ до рівня 6 % на оброблене молоко та молочну продукцію;
- 3) регулювання оптово-відпускну та закупівельних цін на молоко та молочні продукти.

Список літератури

1. Валентинов, В. Л. Фактори виникнення нееквівалентних міжгалузевих відносин в АПК [Текст] / В. Л. Валентинов // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 19-23.
2. Месель-Веселяк, В. Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва [Текст] / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 7 – 14.
3. Саблук, П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання [Текст] / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – с. 3-10.
4. Олійник, О. В. Паритет цін на фактори виробництва та тенденції економічного розвитку [Текст] / О. В. Олійник, Т. І. Олійник // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – с. 120-125.
5. Онегіна, В. М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників [Текст] : [монографія] / Онегіна В. М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 590 с.

6. Blayney, D. & Manchester A. C. Milk Pricing in the United States [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ers.usda.gov/publications/aib-agricultural-information-bulletin/aib761.aspx#UjnK0uVJ9kB>
7. Masson, R. T. & DeBrock L. M. The Structural Effects of State Regulation of Retail Fluid Milk Prices [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.cornell.edu/masson/04DeBrock-Masson-State-Milk1.pdf>
8. Ippolito R. A. & Masson R. T. The Social Cost of Government Regulation of Milk [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.cornell.edu/masson/03Ippolito-Masson-SocCostMilkReg.pdf>
9. Безуглий, М. Д. Економічні аспекти реформування аграрно-промислового комплексу України [Текст] / М. Д. Безуглий, М. В. Зубець // АгроІнКом. – 2011. – № 4-6. – С. 4-13.
10. Шиян, Н. І. Економічні проблеми інтенсифікації виробництва молока в контексті теорії спадної віддачі [Текст] / Н. І. Шиян, Н. С. Ляліна // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 74-79.
11. Кучер, Л. Ю. Інтенсифікація молочного скотарства у підвищенні його прибутковості [Текст] / Л. Ю. Кучер // Вісник аграр. Науки. – 2010. – № 12. – С. 72-75.
12. Гуторов О. І. Економічні засади формування прибутковості виробництва молока в аграрних підприємствах : теоретико-прикладний аспект [Текст] : монографія / О. І. Гуторов, Л. Ю. Кучер, А. В. Кучер. – Х. : Точка, 2013. – 490 с.
13. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України 2008» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/selo/Balans_2008.zip
14. Калинчик, Н. В. Оптимизация размеров сельскохозяйственных предприятий по производству молока и говядины: монография [Текст] / Н. В. Калинчик, А. А. Петрыченко. – К. : ННЦ ИАЭ, 2011. – 208 с.
15. Хабиров, Г. А. Оптимизация размеров крестьянских хозяйств / Г. А. Хабиров, А. А. Никитина // Доклады Российской академии сельскохозяйственных наук. 2007. – № 4. – С. 55-57.
16. Display individual policy measures and selected relative indicators data for each country (Ukraine) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/ForDistribution__UKR.xls.

References

1. Valentynov, V. L. (2007). Factors of non-equivalent inter-relations in agricultural sector. *Ekonomika APK (Economics of agricultural sector)*, 2, 19-23. Retrieved April 15, 2014, from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/e_apk/
2. Mesel-Veseljak, V. J. (2009). Directions competitiveness of agricultural production. *Ekonomika APK (Economics of agricultural sector)*, 10, 7-14. Retrieved April 15, 2014, from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/e_apk/
3. Sabluk, P. T. (2007). Economic mechanism agricultural sector in a market economic system. *Ekonomika APK (Economics of agricultural sector)*, 2, 3-10. Retrieved April 15, 2014, from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/e_apk/
4. Olijnyk, O. V. & Olijnyk, T. I. (2007). Parity input prices and trends in economic development *Ekonomika APK (Economics of agricultural sector)*, 7, 120-125. Retrieved April 15, 2014, from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/e_apk/
5. Onjegina, V. M. (2007) State regulation of prices and incomes of agricultural producers. Kyiv: National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics"
6. Blayney, D. & Manchester A. C. Milk Pricing in the United States. *Electronic Library*. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.ers.usda.gov/publications/aib-agricultural-information-bulletin/aib761.aspx#UjnK0uVJ9kB>
7. Masson, R. T. & DeBrock, L. M. The Structural Effects of State Regulation of Retail Fluid Milk Prices. *Electronic Library*. Retrieved April 15, 2014, from <http://economics.cornell.edu/masson/04DeBrock-Masson-State-Milk1.pdf>
8. Ippolito, R. A. & Masson, R. T. The Social Cost of Government Regulation of Milk. *Electronic Library*. Retrieved April 15, 2014, from <http://economics.cornell.edu/masson/03Ippolito-Masson-SocCostMilkReg.pdf>
9. Bezuhlyy, M. D. & Zubets', M. V. (2011). Economic aspects of reforming the agro-industrial complex of Ukraine. *AhroInKom (AgroInKom)*, 4-6, 4-13 (in Ukr.)
10. Shyyan, N. I. & Lyalina, N. S. (2007). Economic problems of intensification of milk production in the context of the theory of diminishing returns. *Ekonomika APK (Economics of agricultural sector)*, 11, 74-79.
11. Kucher, L. Yu. (2010). Intensification of dairy farming in improving its profitability. *Visnyk aharnoyi nauky (Journal of Agricultural Science)*, 12, 72-75.
12. Hutorov, O. I. , Kucher, L. Yu. , Kucher, A. V. (2013). The economic basis for the formation yield of milk in farms: theoretical and applied aspect. Kharkiv: Tochka.

-
13. *Balances and consumption of basic foodstuffs population of Ukraine 2012 (2013)*. In O. G. Osaulenko (Ed.). Kyiv: August Trade (in Ukr.).
 14. Kalynchyk, N. V. & Petrychenko, A. A. (2011). *Sizing agricultural enterprises for the production of milk and beef*. Kyiv: NNTs IAE (in Russ.)
 15. Khabyrov, H. A. & Nykytyna, A. A. (2007). *Optimizing the size of farms*. *Dopovidi rosiys'koyi akademiyi nauk (Reports of the Russian Academy of Sciences)*, 4, 55-57.
 16. *Display individual policy measures and selected relative indicators data for each country (Ukraine)* Electronic Library. Retrieved April 15, 2014, from http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/ForDistribution__UKR.xls.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2014 р.

Інна Вікторівна ДЕМ'ЯНЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри фінансів
Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 68, м. Київ, 01601, Україна
E-mail: info@nuft.edu.ua.
Телефон: +380442895472

Юлія Олександрівна КУЛЬБАЧ

Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 68, м. Київ, 01601, Україна
E-mail: info@nuft.edu.ua.
Телефон: +380442895472

ОСОБЛИВОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У 2013 РОЦІ

Дем'яненко, І. В. Особливості монетарної політики України у 2013 році [Текст] / Інна Вікторівна Дем'яненко, Юлія Олександрівна Кульбач // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 41-47. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Визначено сутність фінансової політики з позицій системи мобілізації фінансових ресурсів та їхнє подальше використання для задоволення різноманітних потреб держави, підприємницьких структур і населення. Досліджено окремі складові фінансової політики, а саме - бюджетну та кредитну, які проводяться державою. Розкрито значення політики у сфері грошового обігу та кредитування як основного регулятора стабільності економічного розвитку, цінової стабільності, стабільності обмінного курсу, збалансованості платіжного балансу, зростання добробуту населення. Особлива увага звертається на державний гарантований борг, що забезпечує розширене відтворення і сприяє нарощенню виробничих потужностей підприємств, збільшує рівень зайнятості населення, та банківській системі, яка мобілізує тимчасово вільні грошові кошти, які виникають на основі повного обороту промислового та торгового капіталу, та особисті заощадження населення і спрямовує їх на розвиток економіки. Визначено вплив монетарної політики, яка проводиться державою, на загальний розмір ВВП та запропоновано шляхи для підтримки подальшого економічного зростання країни загалом, а саме - створення сприятливих умов для функціонування суб'єктів господарської діяльності через зменшення податкового тиску, прийняття антимонопольного законодавства та створення відповідних органів для здійснення контролю над дотриманням цих нормативно правових актів, забезпечення підтримки малого та середнього бізнесу за рахунок дотацій для запобігання масовому банкрутству; надання гарантованого кредиту для забезпечення ефективної діяльності підприємств шляхом зменшення системних ризиків та підтримка розширеного відтворення основних засобів, упровадження нових, більш продуктивних технологій, ноу-хау та інше; збільшення обсягів кредитування суб'єктів господарської діяльності банківськими установами. Аналізується динаміка індексу споживчих цін з 2007 року по жовтень 2013, досліджується структура державного гарантованого боргу, величина депозитів та загальних обсягів кредитування банків у національній та іноземній валюті. Дослідження проводяться за допомогою використання аналітичного, статистичного методів, вертикального і горизонтального аналізу. За результатами аналізу визначено необхідність подальшої підтримки розвитку економічних процесів за допомогою держави та надання гарантованих кредитів і заохочення населення до інвестиційної політики, що дасть можливість залучити більший обсяг фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансова політика; бюджетна політика; грошово-кредитна політика; гарантований борг; депозит; кредит; індекс споживчих цін; ВВП.

ОСОБЕННОСТИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В 2013 ГОДУ

Аннотация

Определена сущность финансовой политики в разрезе системы мобилизации финансовых ресурсов и их дальнейшее использование для удовлетворения разнообразных потребностей государства, предпринимательских структур и населения. Исследованы отдельные составляющие финансовой политики, а именно бюджетная и кредитная, проводимые государством. Раскрыто значение политики в сфере денежного обращения и кредитования как основного регулятора стабильности экономического развития, ценовой стабильности, стабильности обменного курса, сбалансированности платежного баланса, роста благосостояния населения. Особое внимание уделяется государственному гарантированному долгу, который обеспечивает расширенное производство и способствует наращиванию производственных мощностей предприятий, увеличивает уровень занятости населения, и банковской системе, которая мобилизует временно свободные денежные средства, возникающие на основе полного оборота промышленного и торгового капитала, и личные сбережения населения и направляет их на развитие экономики. Определено влияние монетарной политики, проводимой государством, на общий размер ВВП, и предложены пути для поддержки дальнейшего экономического роста страны в целом, а именно - создание благоприятных условий для функционирования субъектов хозяйственной деятельности для уменьшения налогового давления, принятие антимонопольного законодательства и создание соответствующих органов для осуществления контроля над соблюдением этих нормативно-правовых актов, обеспечение поддержки малого и среднего бизнеса за счет дотаций для предотвращения массового банкротства; предоставление гарантированного кредита для обеспечения эффективной деятельности предприятий путем уменьшения системных рисков и поддержка расширенного воспроизводства основных средств, внедрение новых, более производительных технологий, ноу-хау и прочее; увеличение объемов кредитования субъектов хозяйственной деятельности банковскими учреждениями. Анализируется динамика индекса потребительских цен с 2007 года по октябрь 2013, исследуется структура гарантированного государственного долга, величина депозитов и общих объемов кредитования банков в национальной и иностранной валюте. Исследования проводятся с помощью использования аналитического, статистического методов, вертикального и горизонтального анализа. По результатам анализа определена необходимость дальнейшей поддержки развития экономических процессов с помощью государства и предоставление гарантированных кредитов и поощрение населения к инвестиционной политике, что даст возможность привлечь больший объем финансовых ресурсов.

Ключевые слова: *финансовая политика; бюджетная политика; денежно-кредитная политика; гарантированный долг; депозит; кредит; индекс потребительских цен; ВВП.*

Inna Viktorivna DEMYANENKO

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer of Department of Finance,
National University of Food Technologies
Volodymyrska str., 68, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: info@nuft.edu.ua.
Phone: +380442895472

Yulia Oleksandrivna KULBACH

National University of Food Technologies
Volodymyrska str., 68, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: info@nuft.edu.ua.
Phone: +380442895472

FEATURES OF MONETARY POLICY OF UKRAINE IN 2013

Abstract

The essence of financial policy from the standpoint of the mobilization of financial resources and their subsequent use to meet the diverse needs of the state, business entities and the public is defined in the article. The individual components of financial policies are investigated. Namely, they are fiscal and credit which are held by the state. The significance of policy in the monetary and lending as the main regulator of stability and economic development,

price stability, exchange rate stability, balance of payments balance, increase welfare is considered. Particular attention is paid to the government guaranteed debt, which provides expanded production and contributes to increasing of production capacities, increases the employment rate and the banking system that leverages temporarily idle funds arising from a complete turnover of the industrial and commercial capital, and personal savings and directs them to the development of the economy. The influence of the monetary policy pursued by the state, the overall size of the GDP and the ways to support further economic growth in general - namely, creating favorable conditions for the operation of economic activities by reducing the tax burden, the adoption of competition law and the establishment of appropriate bodies to monitoring of compliance with these regulations, providing a support for SMEs through grants to prevent massive bankruptcies ; providing a guaranteed loan to ensure the efficient operation of businesses by reducing systemic risk and support the expanded reproduction of fixed assets, the introduction of new, more productive technologies, know-how , etc.; increasing of lending business entities banks. It is analysed the dynamics of consumer price index from 2007 to October 2013. It is examined the structure of government guaranteed debt, the value of deposits and total loans of banks in national and foreign currency. The research is carried out by means of analytical, statistical methods, the vertical and horizontal analysis. The analysis has identified the need to further support of the development of economic processes by using state-guaranteed loans and providing and encouraging people to investment policy that will enable to attract more financial resources.

Keywords: *financial policy; fiscal policy; monetary policy; guaranteed debt; deposit; credit; Consumer Price Index; GDP.*

JEL classification: E590

Вступ

Фінансова політика держави - це досить складна сфера діяльності законодавчої і виконавчої влади, яка передбачає заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного і соціального розвитку. Своє конкретне втілення фінансова політика знаходить у чинній системі мобілізації фінансових ресурсів та їх використання для задоволення різноманітних потреб держави, підприємницьких структур і населення.

Фінансова політика – це комплекс дій і заходів, що здійснюється державою в межах наданих їй функцій та повноважень у сфері фінансової діяльності суб'єктів господарювання та фінансових інституцій, громадян і безпосередньо держави з метою вирішення певних завдань і досягнення поставлених цілей.

Фінансова політика - явище багатопланове і певною мірою інтегроване. Вона містить як самостійні складові частини – бюджетну, податкову, кредитну, грошову, валютну, інвестиційну політику, так і певні напрямки в галузі страхування, державного боргу, фондового ринку, співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями тощо.

Перед сучасною фінансовою політикою стоїть завдання щодо забезпечення умов для розвитку економіки загалом і в цьому контексті формування фінансових ресурсів країни, зокрема задля забезпечення стійких показників економічного зростання [1, с. 26].

У фаховій літературі категорія фінансової політики розглядається як один із комплексів інструментів впливу держави на економіку, а також форма реалізації функцій фінансів.

Основним ринковим регулятором стабільності економічного розвитку є державна грошово-кредитна політика. Саме вона визначає напрями і можливості регулювання економіки монетарними методами. В окремих випадках як синонім грошово-кредитної політики вживається поняття “монетарна політика”, яка базується на спроможності грошово-кредитної системи впливати на грошову пропозицію та, відповідно, на відсоткову ставку, а через неї – на інвестиції та реальний дохід [2, с. 83].

Грошово-кредитну політику доцільно визначити як сукупність заходів у сфері грошового обігу і кредитних відносин, які здійснює держава, з метою регулювання інфляції, забезпечення зайнятості і збалансування платіжного балансу. Для успішного проведення грошово-кредитної політики потрібні певні умови, а саме - високий рівень розвитку ринкових відносин між усіма учасниками ринку та розвиток дворівневої банківської системи.

Політика у сфері грошового обігу та кредиту має велике значення для кожної країни, оскільки шляхом регулювання пропозиції грошей вона спрямована на ефективне функціонування економіки і її ключовими цілями є цінова стабільність, стабільність обмінного курсу, інтенсифікація економіки, забезпечення зайнятості, збалансування платіжного балансу, зростання добробуту населення.

У Законі України “Про Національний банк України” грошово-кредитна політика визначається як “комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України та забезпечення зайнятості”.

Під нею розуміється не лише грошово-кредитна і валютна політика, що проводиться центральним банком, але й політика уряду в частині: фінансування дефіциту держбюджету за рахунок позик, використання профіциту бюджету для “стерилізації” грошової пропозиції, емісії і погашення державних цінних паперів, надання бюджетних кредитів і кредитів інститутів розвитку підприємств, субсидування бюджетом процентних ставок, допомога банкам.

Відповідно до законодавства, як критерій оцінки досягнення головної цілі грошово-кредитної політики, використовується показник індексу споживчих цін у річному вимірі. Цей показник у 2013 – 2014 роках має стабілізуватися в діапазоні 4 – 6 %, а починаючи з 2015 року – утримуватись у межах 3-5 % [3].

Таблиця 1. Динаміка індексу споживчих цін

Рік	Індекс споживчих цін, %	Індекс цін виробника, %
2007	117,9	123,3
2008	122,3	123
2009	111,5	114,3
2010	109	118,7
2011	103,5	114,2
2012	99,5	100,3
жовтень 2013	100	102,3

**За даними Державного комітету статистики [6].*

Таким чином, як видно з діаграми, індекс споживчих цін набув тенденції до зменшення, що свідчить про зниження рівня інфляції, і у 2012 році досяг 99,5 %, що, порівняно з попереднім роком, менше на 4 %. У 2013 році показник збільшився на 0,5 % і у жовтні становив 100 % [5-6].

Однією із функцій держави є забезпечення та підтримка економічного розвитку. Існує багато шляхів для досягнення цього завдання, а саме:

- створення сприятливих умов для функціонування суб'єктів господарської діяльності, реалізується через зменшення податкового тиску, прийняття антимонопольного законодавства та створення відповідних органів для здійснення контролю над дотриманням цих нормативно-правових актів, забезпечення підтримки малого та середнього бізнесу за рахунок дотацій для запобігання масовому банкрутству;
- надання гарантованого кредиту для забезпечення ефективної діяльності підприємств шляхом зменшення системних ризиків та підтримка розширеного відтворення основних засобів, упровадження нових, більш продуктивних технологій, ноу-хау та інше;
- збільшення обсягів кредитування суб'єктів господарської діяльності банківськими установами.

Залучення зовнішніх державних позик, як правило, впливає на економічне зростання, економічну активність у країні, оскільки воно стимулює як споживання, так і інвестиції у виробництво. До того ж додаткові фінансові позики дають поштовх внутрішньому виробництву, що сприяє нарощенню виробничих потужностей та підвищенню рівня зайнятості, а з іншого боку збільшують навантаження на державний бюджет.

Державний борг є методом мобілізації ресурсів до державного бюджету, інструментом регулювання грошово-кредитної сфери та платіжного балансу країни [7, с. 46].

Через централізований фонд (державний бюджет) мобілізуються шляхом державного кредиту ресурси, що формують державний борг, який становить як суму зобов'язань самої держави, так і суму тих зобов'язань, де держава виступає гарантом, тобто де вона не є позичальником, але змушена надавати гарантії за зобов'язаннями економічних суб'єктів, перш за все, державних підприємств, організацій, установ, щоб вони мали можливість залучати кошти на внутрішньому та зовнішньому фінансовому ринку для здійснення відповідних фінансово-економічних заходів щодо своєї операційної та інвестиційної діяльності. Сума державних гарантій забезпечує процеси розвитку виробничої сфери економіки країни.

Отже, обсяг гарантованого боргу протягом 2008-2012 років поступово зростав і у 2012 році становив 116229 млн. грн, тобто збільшився на 9,47 %. У структурі гарантованого боргу основна частина припадає на зовнішній гарантований борг, але ця частка, починаючи з 2010 року, спадала і у 2012 році дорівнювала 86 %, що менше на 2 % порівняно з попереднім роком [5-6].

Залучення зовнішніх державних позик, як правило, впливає на економічне зростання, економічну активність у країні, оскільки воно стимулює як споживання, так і інвестиції у виробництво. До того ж додаткові фінансові позики дають поштовх внутрішньому виробництву, що сприяє нарощенню

виробничих потужностей та підвищенню рівня зайнятості, а з іншого боку збільшують навантаження на державний бюджет [8, с. 36].

Таблиця 2. Структура державного гарантованого боргу

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Темп зростання у 2012 р. проти 2011 р., %
Гарантований борг:	90908	108828	115848	106243	116299	9,47
Внутрішній структура, %	14063	13895	12241	12053	16215	34,53
Зовнішній структура, %	76845	94932	103608	94190	100084	6,26
	84,5	87,2	89,4	88,7	86,06	-2,64

* За даними Державного комітету статистики [6].

Високі темпи зростання боргових зобов'язань як наслідок збереження високого рівня бюджетного дефіциту неминує зменшує довіру до уряду з боку вітчизняних та іноземних інвесторів, а отже, призводить до зростання відсоткових ставок (як плата за ризик) і подальшого загострення бюджетних проблем — зростання видатків держави на обслуговування своїх зобов'язань, до необхідності скорочення видатків, на пов'язаних із виплатою відсотків, або ж необхідності нових запозичень, підвищення податків [9, с. 94].

Мобілізація тимчасово вільних грошових коштів у децентралізовані фонди забезпечується за допомогою банківської системи завдяки грошово-кредитній політиці, що запроваджується на фінансовому ринку. Основну суму залучених коштів становлять тимчасово вільні грошові кошти, які виникають на основі повного обороту промислового та торгового капіталу, та особисті заощадження населення [10, с. 65].

Таблиця 3. Обсяг залучення депозитів у банках України

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	I півріччя 2013 р.	Темп зростання у 2012 р. проти 2011 р., %
У національній валюті	300209	349768	386691	470613	509775	527091	13,8
В іноземній валюті	433801	367772	337314	322664	299564	305385	19,2
Усього	734010	717540	724005	793277	809339	832476	16,1
Обсяг депозитів фізичних осіб	215553	211439	271789	307482	365854	410589	19,0
Обсяг депозитів юридичних осіб	142215	116303	142062	181654	202027	201824	11,2

* За даними Міністерства фінансів України.

Загальний обсяг депозитів у банках України станом на 01.07.2013 р. склав 612,4 млрд. гривень, збільшившись порівняно з початком року на 7,8 % (або на 44,5 млрд. гривень). При цьому, депозити в національній валюті збільшились на 15,2 % (або на 48,5 млрд. гривень) до 368,3 млрд. гривень, а в іноземній валюті – зменшились на 1,6 % (або на 3,9 млрд. гривень) до 244,1 млрд. гривень [5-6].

Більшу частину 2011 року грошово-кредитна політика була досить помірною. Натомість у 2012 році із закріпленням позитивних тенденцій у динаміці споживчих цін грошово-кредитна політика набула стимулюючої спрямованості. У цей період для неї характерним було постійне вжиття заходів,

спрямованих на сприяння економічному зростанню через створення умов для активізації кредитної діяльності банків.

Події останньої світової економічної та фінансової кризи довели, що цінова стабільність є необхідною, але не достатньою умовою досягнення стратегічних цілей економічного розвитку. З огляду на це грошово-кредитна політика спрямовується на сприяння стабільності банківської системи та підтримку економічної політики Кабінету Міністрів України, спрямованої на економічне зростання. Національний банк у межах своїх можливостей сприятиме зростанню обсягів кредитування реального сектору економіки.

Таблиця 4. Обсяг кредитів, наданих банками в економіку країни

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	I півріччя 2013 р.	Темп зростання у 2012 р. проти 2011 р., %
У національній валюті	300209	349768	386691	470613	509775	527091	8,3
В іноземній валюті	433801	367772	337314	322664	299564	305385	-7,2
Усього	734010	717540	724005	793277	809339	832476	2,0
Обсяг кредитів фізичних осіб	273800	235332	204403	196244	183117	185353	-6,7
Обсяг кредитів юридичних осіб	460209	482208	519603	597033	625223	647123	4,7

**За даними Міністерства фінансів України.*

За оперативною інформацією Національного банку, загальний обсяг кредитних ресурсів, наданих банками в економіку України, за I півріччя 2013 року збільшився на 2,9 % (або на 23,1 млрд. гривень), склавши 832,5 млрд. гривень. При цьому, обсяг кредитів, наданих у національній валюті збільшився на 3,4 % (або на 17,3 млрд. гривень) до 527,1 млрд. гривень [5-6].

Таким чином держава здійснює ефективну фінансову політику, складовою якої є грошово-кредитна, яка взяла курс на покращення економіки країни, сприяючи розвиткові суб'єктів господарської діяльності. І підтвердженням цього є збільшення обсягів ВВП.

Таблиця 5. Динаміка ВВП країни у 2008-2012 роках

Рік	Номінальний ВВП (у фактичних цінах)	Абсолютне відхилення	Темп зростання	Номінальний ВВП в USD (в млн. дол.)	Абсолютне відхилення	Темп зростання
2008	948056	227325	31,54 %	179382	36663	25,69 %
2009	913345	-34711	-3,66 %	117152	-62230	-34,69 %
2010	1082569	169224	18,53 %	136420	19268	16,45 %
2011	1316600	234031	21,62 %	165239	28819	21,13 %
2012	1408889	92289	7,01 %	176308	11069	6,70 %

**За даними Міністерства фінансів України.*

Особливо високий темп зростання спостерігалися у 2008 році, який становив близько 26 %, у 2009 році у зв'язку з настанням світової фінансової кризи номінальна вартість ВВП зменшилася приблизно на 35 % і становила 913345 млн. грн, починаючи з 2010 року тенденція до зростання відновлюється і у 2012 році ця величина досягнула 1408889 млн. грн.

Список літератури

1. Даниленко, Л. І. Фінансово-кредитні важелі державного регулювання економіки [Текст]: навч. посіб. / Л. І. Даниленко. – К. – 2002. – С. 160.
2. Свірідов, Є. Ю. грошово-кредитна і бюджетна політика як чинники економічної безпеки держави [Текст] / Є. Ю. Свірідов // Проблеми розвитку і вдосконалення фінансової системи. – 2012. – С. 83-89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://arhive.nbuv.gov.ua>.
3. Основні засади грошово-кредитної політики НБУ на 2013 рік. Рішення Ради НБУ від 05.09.2012 р. № 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Сергієнко Л. К. Сучасний стан та перспективи розвитку бюджетної політики України [Текст] / Л. К. Сергієнко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. - № 2. – С. 56-60.
5. Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
7. Козюк, В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України [Текст] : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль, 2002. – С. 238.
8. Кондрат, І. Ю. Прогнозування показників державного боргу як фактора економічної безпеки України [Текст] / І. Ю. Кондрат, С. Я. Фаріон // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – вип. 21/9. – С. 36.
9. Чугулов, І. Я. Теоретичні основи бюджетного регулювання [Текст]: навч. посіб. / І. Я. Чугулов. – К. – НДФІ. – 2005. – С. 194.
10. Дзюблюк, О. В. Фінансова сутність банків як основа ефективного функціонування кредитної системи [Текст] : монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль, 2009. - С. 257.

References

1. Danilenko, L. I. (2002). *Financial and credit leverage of state regulation of the economy*. Kyiv.
2. Sviridov, E. Y. (2012). *Monetary and fiscal policy as factors of economic security state. Problems of development and improvement of the financial system, 83-89*. Retrieved April 15, 2014, from <http://arhive.nbuv.gov.ua>.
3. *Basic principles of monetary policy of the NBU in 2013. (2012). Decision of the National Bank of 05.09.2012 number 16*. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Sergienko, L. K. (2012). *Current status and prospects of fiscal policy in Ukraine. Foreign trade: business, finance, and law, 2, 56-60*.
5. *Official website of the Verkhovna Rada of Ukraine*. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.rada.gov.ua>.
6. *Official website of the State Statistics Committee of Ukraine*. Retrieved April 15, 2014, from ukrstat.gov.ua.
7. Kozyuk, V. (2002). *Public debt in a market economy transformation of Ukraine*. Ternopil.
8. Kondrat, I. J. & Farion, S. Y. (2011). *Forecasting of public debt as a factor of economic security of Ukraine. Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine. 21/9, 36*.
9. Chuhulov, I. (2005). *Theoretical basis of budgetary control*. Kyiv : NDFI.
10. Dzyublyuk, O. V. & Mikhailyuk, R. V. (2009). *The financial nature of banks as the basis for effective functioning of the credit system*. Ternopil.

Стаття надійшла до редакції 31.03.2014 р.

Микола Васильович КОСТЕЛЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна
E-mail: kostel_nv@mail.ru
Телефон: +380542335383

Ірина Дмитрівна СКЛЯР

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна
E-mail: sid@financ.sumdu.edu.ua
Телефон: +380542335383

Марина Петрівна КАТЕРИНІНА

Сумський державний університет
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна
E-mail: marina.katerinina@mail.ru
Телефон: +380542335383

**ФІНАНСОВО-ДЕПОЗИТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ФАКТОР
ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ**

Костель, М. В. Фінансово-деPOSITНИЙ потенціал домогосподарств як фактор формування ресурсної бази банків / Микола Васильович Костель, Ірина Дмитрівна Скляр, Марина Петрівна Катериніна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 48-56. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті викладено підхід до аналізу можливостей інвестування населенням заощаджень у банківські депозити, що спирається на оцінювання відносного рівня фінансово-деPOSITНОГО потенціалу домогосподарств регіону. Формалізація відносного рівня фінансово-деPOSITНОГО потенціалу регіону здійснюється шляхом виокремлення трьох ключових факторів, що мають найбільший вплив, та базується на математичній моделі, яка враховує взаємозв'язки між трьома індикаторами: індексом, що характеризує розвиток ринку праці у регіоні, індексом матеріального добробуту домогосподарств регіону, індексом, що характеризує рівень освіти та фінансової грамотності у регіоні. Описаний у статті підхід до оцінки відносного рівня фінансово-деPOSITНОГО потенціалу домогосподарств та проведений аналіз регіонів України за цим показником може використовуватися для формування системи надбавок до базової депозитної ставки банком з метою стимулювання населення до розміщення коштів у банківських депозитах.

Ключові слова: депозити; фінансово-деPOSITНИЙ потенціал; домогосподарства; заощадження.

Николай Васильевич КОСТЕЛЬ
Ирина Дмитриевна СКЛЯР
Марина Петровна КАТЕРИНИНА

**ФИНАНСОВО-ДЕПОЗИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДОМОХОЗЯЙСТВ КАК ФАКТОР
ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БАНКОВ**

Аннотация

В статье изложен подход к анализу возможностей инвестирования населением сбережений в банковские депозиты, основанный на оценке относительного уровня финансово-депозитного потенциала домохозяйств региона. Формализация относительного уровня финансово-депозитного потенциала региона осуществляется путем выделения трех ключевых факторов, влияющих на его размер, и основывается на математической модели, учитывающей взаимосвязи между тремя индикаторами: индексом, характеризующим развитие рынка труда в регионе, индексом материального благосостояния домохозяйств региона, индексом, характеризующим уровень образования и финансовой грамотности в регионе. Описанный в статье подход к оценке относительного уровня финансово-депозитного потенциала домохозяйств и проведенный анализ регионов Украины по этому показателю может использоваться для формирования банком системы надбавок к базовой депозитной ставке с целью стимулирования населения размещать средства в банковских депозитах.

Ключевые слова: депозиты; финансово-депозитный потенциал; домохозяйства; сбережения.

Mykola Vasylyovych KOSTEL

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance and Credit,
Sumy State University
Rymtskyi-Korsakov str., 2, Sumy, 40007, Ukraine
E-mail: kostel_nv@mail.ru
Phone: +380542335383

Iryna Dmytrivna SKLYAR

PhD in Economics,
Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finance and Credit,
Sumy State University
Rymtskyi-Korsakov str., 2, Sumy, 40007, Ukraine
E-mail: sid@financ.sumdu.edu.ua
Phone: +380542335383

Maryna Petrivna KATERYNINA

Sumy State University
Rymtskyi-Korsakov str., 2, Sumy, 40007, Ukraine
E-mail: marina.katerinina@mail.ru
Phone: +380542335383

**FINANCIAL POTENTIAL OF HOUSEHOLDS' DEPOSITS AS A FACTOR OF BANKS' FUNDING
BASE FORMATION**

Abstract

This article presents an approach to the analysis of opportunities to invest households' savings in bank deposits, which is based on the assessment of relative rate of financial potential of regional households' deposits. Formalization of relative rate of financial potential of regional households' deposits is determined by three key factors, influencing the latter, and is based on the mathematical model considering relationship among three indicators – index of regional labor market development, index of households' material welfare and index of educational level and financial literacy in the region. The approach to the assessment of relative rate of financial potential of households' deposits, which is described in the article, along with corresponding analysis of regions in Ukraine provides the opportunity for banks to form a system of premiums on deposit interest rate with the aim of stimulating households to invest their savings in bank deposits.

Вступ

Залучення фінансових ресурсів до економіки можливе завдяки безпосередній участі фінансових посередників, зокрема банківських установ. На особливу увагу серед потенційних джерел формування ресурсів банку заслуговують кошти домашніх господарств, які, разом з активами підприємств та держави, є інвестиційним потенціалом економіки країни загалом. Саме домогосподарства вважаються головними суб'єктами формування депозитних вкладів, високий рівень яких сприяє підвищенню ліквідності банків та зменшенню вартості позикових ресурсів.

За сучасних умов розвитку економіки України населення надає перевагу збереженню вільних ресурсів поза банківськими установами, що негативно впливає на обсяг активних операцій банківського сектору, та насамкінець спричиняє сповільнення темпів економічного розвитку країни.

Проблеми, пов'язані з особливостями формування ресурсної бази банків, досить глибоко досліджуються як у вітчизняній, так і зарубіжній науковій літературі, зокрема у працях таких вчених, як Вавканич А. І., Ворошило В. В., Дубовик Н. М., Мороз А. М., Рисін В. В., Савлук М. І. та ін. Проте попри широкі дослідження підходів до формування ресурсів банківської системи недостатньо розробленими залишаються питання формалізації потенційних можливостей домогосподарств у формуванні ресурсної бази банків, виявлення їх регіональних особливостей, їх урахування у депозитній політиці банків.

Отже, метою статті є удосконалення науково-методичних підходів до оцінювання можливостей інвестування населенням заощаджень у банківські депозити у регіональному розрізі.

Потенційні ресурси банків традиційно розглядаються як різновид ресурсів, серед яких визначальне місце належить доходам населення, оскільки доходи суб'єктів господарювання вже фактично знаходяться на поточних рахунках [12]. Результативність формування ресурсної бази пов'язується з оцінкою як реальних, так і потенційних фінансових ринків того регіону, в якому здійснюється діяльність банків, та перспективи розвитку цих ринків [3; 4; 10].

На прийняття рішень домогосподарств¹ здійснюють вплив низка факторів, характеристика та наслідки дії яких мають враховуватися банком, що зацікавлений у максимальному залученні ресурсів від приватних інвесторів. Аналіз цих факторів повинен стати підґрунтям для політики формування ресурсної бази банку, зокрема для управління депозитною політикою банківських установ у сфері залучення коштів домогосподарств.

На необхідності урахування в процесі формування ресурсного потенціалу банків так званих нефінансових факторів наголошується зокрема у праці [1], де, поряд із традиційними схемами аналізу функціонування банків, пропонується використовувати збалансовану систему показників, яка дозволяє кількісно і якісно оцінювати усі елементи ресурсного потенціалу, зв'язок управлінського персоналу з ринковим середовищем, що дає можливість корегувати стратегію поведінки банків на ринку ресурсів.

Ураховуючи складність та багатоаспектність процесу взаємодії приватних інвесторів з банками, вважаємо, що удосконалення політики залучення коштів домогосподарств банківськими установами повинно базуватися на дослідженні можливостей формування населенням заощаджень та їх подальшого інвестування у банківські депозити. Такі можливості ми пропонуємо розглядати як фінансово-депозитний потенціал домогосподарств (ФДПД).

Як економічна категорія, фінансово-депозитний потенціал домогосподарств розглядається як специфічні економічні відносини, що виникають у процесі розподілу доходів домогосподарств на споживання та заощадження у формі банківських депозитів.

За матеріальним змістом фінансово-депозитний потенціал домогосподарств можна розглядати як фонди грошових коштів, що можуть бути створені в процесі розподілу доходів останніх, з метою задоволення своїх майбутніх потреб за рахунок забезпечення зростання вартості таких фондів у процесі інвестування у банківські депозити.

Досліджуючи закономірності формування фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств, ми спираємось на сучасні наукові підходи, які визначають залежність розміру депозитного потенціалу домогосподарств не лише від рівня доходу, що залишається після сплати всіх обов'язкових платежів, а й від їх схильності до заощаджень.

¹ Під домогосподарствами розуміється окрема економічна одиниця, яка складається з однієї або кількох осіб, що проживають в одному житловому приміщенні, ділять спільний побут, постачають на відповідні ринки різноманітні ресурси та спільно приймають економічні рішення стосовно формування своїх доходів і здійснення витрат із метою задоволення власних матеріальних і духовних потреб [6]. Як синонім поняття «домогосподарство» використовують терміни «громадянин» та «приватний інвестор».

Оцінювання ФДПД у сучасних умовах, на нашу думку, доцільно здійснювати за регіональним поділом, оскільки існує суттєва диференціація доходів домогосподарств України, зокрема у розмірах оплати праці. Так співвідношення між максимальною та мінімальною середньою за регіонами України заробітною платою становить 2,38 [10]. Наявні розриви обумовлені фундаментальними історичними та структурними факторами, які формують подальше відтворення регіонального обсягу і структури доходів, розміру заощаджень а, отже, і фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств.

Заощадження домогосподарств є одним із найбільш складно прогнозованих джерел інвестиційних ресурсів. Це пояснюється впливом на рішення сім'ї щодо трансформації заощаджень в інвестиції низки зовнішніх та внутрішніх факторів, які досить важко формалізуються.

Традиційно до зовнішніх факторів зараховують: рівень вільного доступу до інформації; рівень ризику; авторитет фінансових посередників; наявність консультаційних послуг тощо. Серед внутрішніх факторів найбільш вагомими вважаються такі: доходи домогосподарств; рівень освіти; ліквідність вкладених ресурсів; розмір вкладу; довіра до певного посередника тощо.

У сучасних вітчизняних реаліях серед найбільш вагомих зовнішніх факторів можна назвати недостатність або відсутність фінансової інформації щодо різних інвестиційних інструментів. Саме це зумовлює той факт, що у вітчизняній практиці саме інформаційно-відкриті банківські послуги є найбільш розповсюдженим джерелом для отримання доходу від заощаджень.

Зовнішні фактори не можуть бути змінені безпосередньо домогосподарствами. Як правило, вони знаходяться під контролем не лише держави, а й фінансових установ, у тому числі - й банківського сектору.

Вважаємо за доцільне загальну сукупність факторів, що визначають розмір ФДПД регіону, поділити на три групи, які здійснюють найбільш вагомий вплив на розмір останнього.

1. Рівень добробуту домогосподарств регіону.

Населення з доходами нижче середнього рівня традиційно демонструє низьку інвестиційну активність на фінансовому ринку. З точки зору банківського менеджменту необхідно враховувати, що за умови інвестування заощаджень від домогосподарств з доходами нижче середнього, вони характеризуються мінімальними сумами, коротким строком вкладання та невеликими доходами через несприйняття ризику.

Порівняно з попередньою групою для населення із середнім рівнем доходу та вище середнього більш характерним є заощадження частини доходів. Банки повинні враховувати, що потенційних інвесторів із середнім та вище середнього рівнем доходу важливим є наявність та розповсюдження інформації у вільному доступі не лише про спектр депозитних послуг, але й про різні види страхування, формування портфеля цінних паперів тощо.

Домогосподарствам з найвищим рівнем доходів притаманна інвестиційна модель поведінки, що досліджується, зокрема, у працях [2; 4; 5; 8].

2. Розвиток ринку праці у регіоні.

Цей фактор прямо впливає на розмір доходів домогосподарств та стабільність їх отримання та у поєднанні із такими загальноекономічними факторами, як фаза економічного циклу, методи регулювання ринку праці з боку місцевих органів влади, визначає динаміку зайнятості населення, продуктивності праці, очікувань щодо майбутніх доходів, що у комплексі впливає на розмір ФДПД та умови його формування.

3. Рівень освіти та фінансової грамотності населення у регіоні.

Високий рівень освіти, у тому числі фінансової грамотності¹, сприяє адаптації індивіда до постійних економічних змін, оскільки дає можливість аналізу економічної інформації, виявлення ключових факторів прийняття рішень, правильно та своєчасно реагувати на відповідні зміни в економічному середовищі.

Зазначені три групи факторів, що впливають на розмір ФДПД, є основою для оцінювання фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств за регіонами України. Оцінювання впливу факторів кожної групи ми пропонуємо здійснювати за допомогою інтегрального індексу, що враховує значення комплексу показників, які характеризують окремі аспекти впливу за відповідною групою.

З метою аналізу факторів, що визначають відносний рівень фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств, та його формалізації ми пропонуємо використовувати методичний підхід до дослідження сталості розвитку регіонів, запропонований Інститутом прикладного системного аналізу НАН України [11].

Загальна схема аналізу відносного рівня ФДПД регіону, перелік показників, які складають його формалізовану оцінку, зображена на рисунку 1.

¹Фінансова грамотність – сукупність світоглядних позицій (установок), знань і навиків громадян щодо ефективного управління особистими фінансами та здатність компетентно застосовувати їх у процесі прийняття фінансових рішень [7].

Запропонований метод аналізу передбачає оцінку фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств відносно деякого максимального рівня за допомогою індексу ($I_{фдпд}$) для кожного регіону. Цей індекс є вектором, норма якого визначає можливість формування та акумулювання тимчасово вільних коштів домогосподарств території, а його просторове розташування в системі координат ($I_{рп}$, $I_{мд}$, $I_{ро}$) відповідно характеризує відносний рівень фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств. Рівновіддаленість вектора $I_{фдпд}$ від кожної з координат буде відповідати збалансованості усіх складових фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств певного регіону. Наближення ж цього вектора до однієї з координат буде вказувати на більший рівень розвиненості цієї складової ФДПД порівняно з іншими.

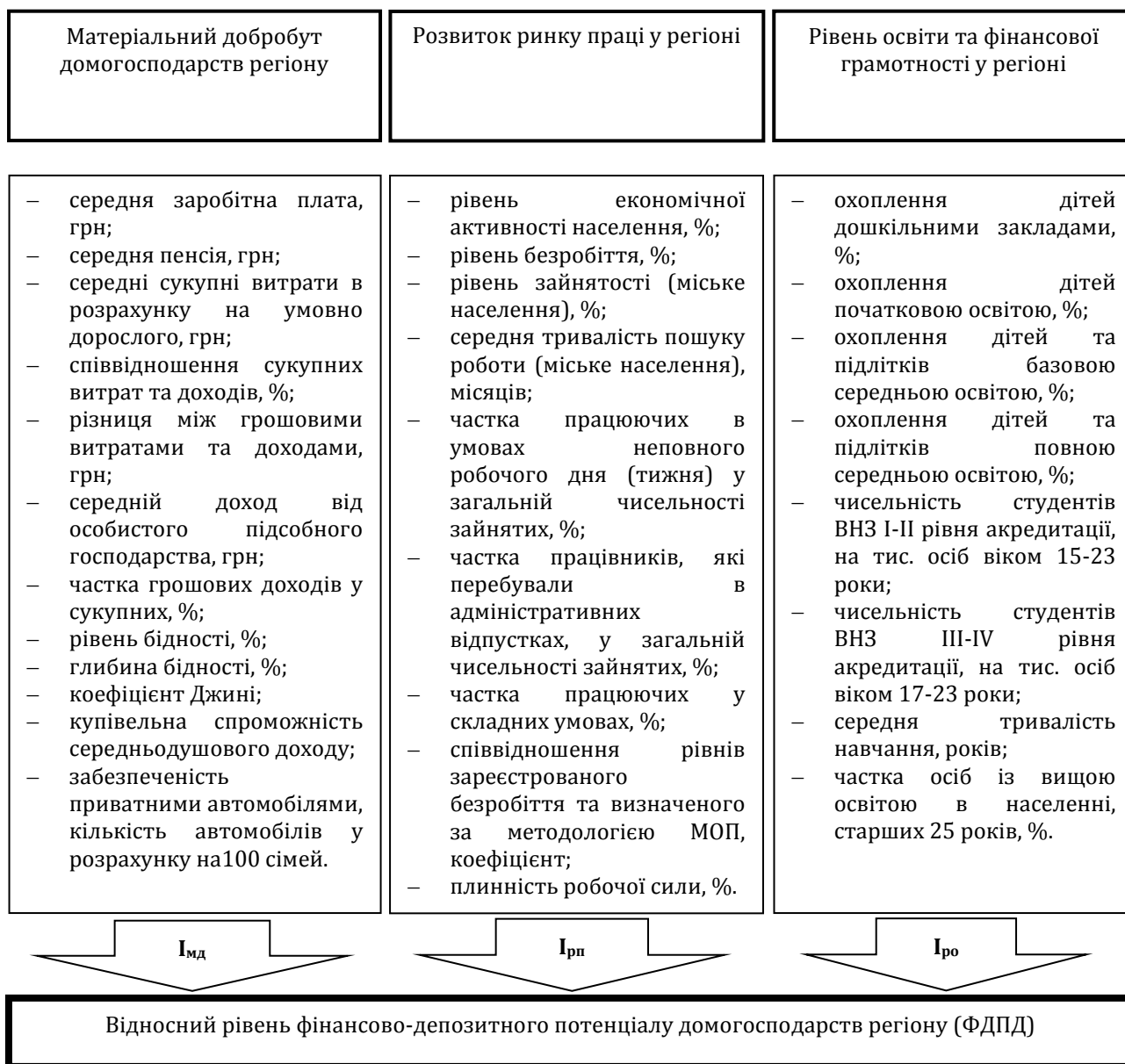


Рис. 1. Загальна схема оцінки ФДПД*

*Складено автором

Числове вираження відносного рівня ФДПД регіону визначається як кут між вектором $I_{фдпдi}$ з нормою (формула 1) та вектором, рівновіддаленим від кожної з координат $I_{мд}$, $I_{рп}$, $I_{ро}$ з нормою $\|1\| = \sqrt{(1^2 + 1^2 + 1^2)}$.

$$\|I_{фдпдi}\| = \sqrt{(I_{мдi}^2 + I_{рпi}^2 + I_{роi}^2)} \quad (1)$$

де $I_{рпi}$ – індекс, що характеризує розвиток ринку праці у регіоні;

$I_{мді}$ – індекс матеріального добробуту домогосподарств регіону,
 $I_{роі}$ – індекс, що характеризує рівень освіти та фінансової грамотності у регіоні.
 Власне розрахунок відносного рівня ФДПД для i -го регіону здійснюється за формулою:

$$\alpha = \arccos \frac{I_{мд} + I_{pn} + I_{po}}{\sqrt{3} \sqrt{I_{мд}^2 + I_{pn}^2 + I_{po}^2}} \quad (2)$$

$$0 \leq \alpha \leq \arccos \frac{1}{\sqrt{3}} \quad (3)$$

Графічне зображення відносного рівня ФДПД наведено на рисунку 2.

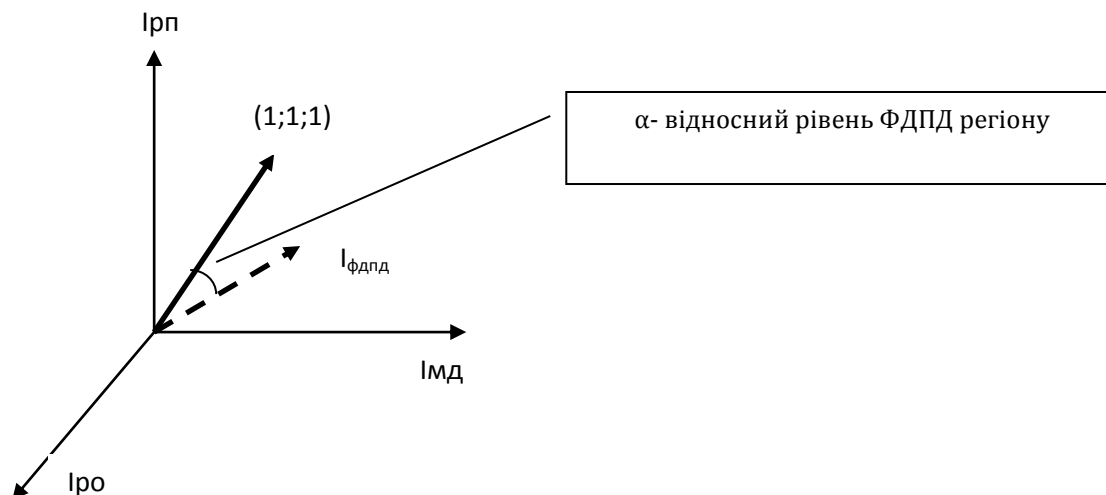


Рис. 2. Визначення відносного рівня ФДПД регіону

Наближення отриманого значення до нуля буде свідчити про кращі передумови формування фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств регіону.

Розраховане значення показника для i -го регіону можна використовувати для порівняння з аналогічними показниками, розрахованими для інших регіонів. За значенням відносного рівня фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств доцільно побудувати рейтинг регіонів. Саме у такій формі вони можуть використовуватись як первинна інформаційна база для прийняття управлінських рішень, зокрема щодо встановлення диференційованих параметрів депозитної політики банків.

Застосування гнучкої системи формування ставок за банківськими депозитами залишається найбільш ефективним методом мотивації домогосподарств до вкладання коштів у банківські установи. Специфіка та дієвість депозитної ставки як інструменту реалізації депозитної політики полягає у її характеристиках, основними з яких є контрольований характер та гнучкість. Запропонований методичний підхід може скласти основу для формування адекватної ціни формування банківських ресурсів шляхом залучення коштів на депозити, яка враховує регіональну специфіку формування фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств. Це дозволить підвищити ефективність та дієвість заходів щодо мобілізації вільних коштів домогосподарств, з одного боку, та оптимізувати показники витрат за залученими коштами і, відповідно, збільшити прибуток банків, з іншого.

Запропонований підхід до оцінки фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств створює наукове підґрунтя для формування системи надбавок до базової депозитної ставки банківської установи з метою стимулювання населення до участі в інвестиційній діяльності.

Для комплексного аналізу сучасних тенденцій у формуванні фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств у регіонах на основі аналізу відповідних індексів, представлених у праці [11], нами було визначено відносний рівень ФДПД у регіонах України та побудовано відповідний рейтинг територій (таблиця 1).

Високі позиції у рейтингу займають регіони, що демонструють позитивні тенденції за факторами формування фінансово-депозитного потенціалу, кількісна оцінка яких репрезентована відповідними індексами. При цьому важливу роль відіграють як значення відповідних індексів, так і їх збалансованість. Так високі показники рівня матеріального добробуту, що властиві промислово розвиненим регіонам (Дніпропетровська область – 0,69, Харківська область – 0,797, Донецька область – 0,67), порівняно із лідером рейтингу (Київська область – 0,619) нівелюються відносно низькими параметрами розвитку ринку праці і рівня освіти та фінансової грамотності. Незважаючи на відносно високий рівень індивідуального доходу, домогосподарства демонструють невпевненість у стабільності

його отримання, що у поєднанні з низьким рівнем обізнаності щодо існуючих фінансових послуг обмежує депозитний потенціал домогосподарств регіону.

Зростання розриву у значеннях факторів формування ФДПД зумовлює нижчі позиції у рейтингу (Кіровоградська, Сумська, Закарпатська області. Показовим є також розподіл регіонів відносно середніх тенденцій формування ФДПД (рис. 3).

Таблиця 1. Рейтинг регіонів за тенденціями формування ФДПД

Регіони	Матеріальний добробут домогосподарств регіону (Імд)	Розвиток ринку праці у регіоні (Ірп)	Рівень освіти та фінансової грамотності у регіоні (Іро)	Відносний рівень ФДПД регіону	Рейтинг регіонів
Київська	0,619	0,572	0,579	0,0351	1
Чернівецька	0,442	0,404	0,394	0,0500	2
м. Київ	0,653	0,752	0,748	0,0637	3
Запорізька	0,599	0,592	0,480	0,0976	4
Херсонська	0,553	0,403	0,450	0,1329	5
АР Крим	0,644	0,458	0,502	0,1474	6
Одеська	0,674	0,466	0,531	0,1547	7
Дніпропетровська	0,692	0,482	0,525	0,1586	8
Полтавська	0,658	0,459	0,471	0,1705	9
Харківська	0,797	0,554	0,568	0,1724	10
Донецька	0,673	0,583	0,432	0,1749	11
Тернопільська	0,439	0,316	0,296	0,1786	12
м. Севастополь	0,742	0,486	0,756	0,1855	13
Черкаська	0,500	0,305	0,431	0,1935	14
Львівська	0,565	0,385	0,346	0,2173	15
Чернігівська	0,584	0,298	0,465	0,2555	16
Миколаївська	0,691	0,469	0,372	0,2557	17
Рівненська	0,623	0,386	0,354	0,2582	18
Луганська	0,615	0,533	0,306	0,2634	19
Хмельницька	0,638	0,370	0,374	0,2658	20
Івано-Франківська	0,541	0,432	0,267	0,2660	21
Житомирська	0,604	0,309	0,419	0,2676	22
Вінницька	0,586	0,368	0,315	0,2704	23
Волинська	0,677	0,436	0,340	0,2847	24
Кіровоградська	0,711	0,389	0,404	0,2878	25
Сумська	0,706	0,399	0,323	0,3347	26
Закарпатська	0,824	0,351	0,378	0,3968	27

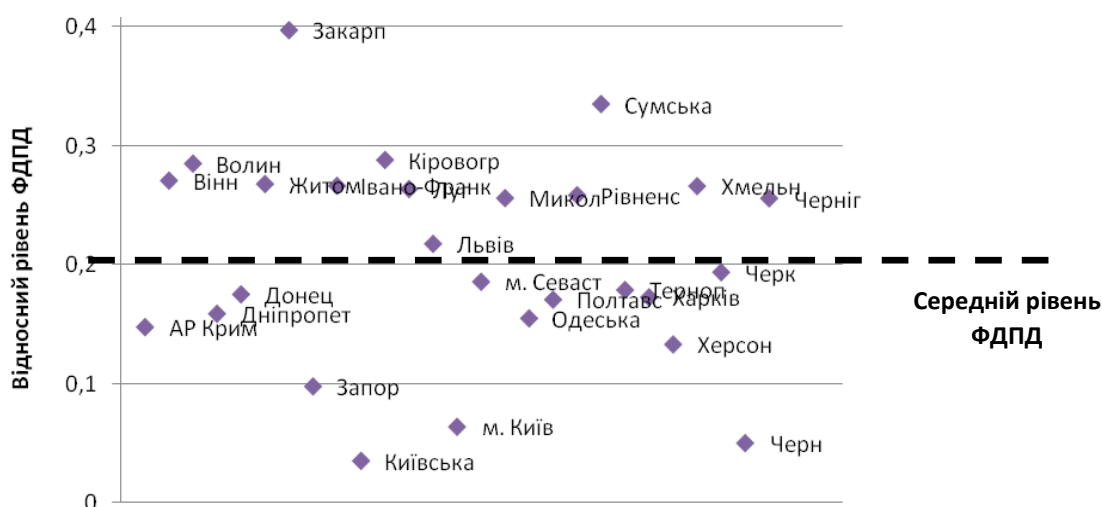


Рис. 3. Розподіл регіонів за відносним рівнем ФДПД*

*Складено автором

Кращі тенденції у формуванні фінансово-депозитного потенціалу домогосподарств демонструють регіони, що розташовані нижче середнього рівня ФДПД, оскільки менше значення відносного рівня ФДПД характеризує менші відхилення від найкращого значення.

У результаті проведеного аналізу виникає можливість визначити основні тенденції та силу впливу і взаємодії визначених груп факторів формування ФДПД регіону.

На нинішньому етапі дослідження як інструмент стимулювання вкладання коштів домогосподарств у банківські депозити ми пропонуємо сформувати систему надбавок (бонусів) до базової депозитної ставки. Спираючись на результати порівняльного аналізу, ми пропонуємо поєднати регіони у три групи, відповідно до розрахованих значень відносного рівня ФДПД, та встановити надбавки до базової депозитної ставки (таблиця 2).

Таблиця 2. Визначення розміру надбавки до базової депозитної ставки

Група	Рівень ФДПД	Значення розрахованого відносного рівня ФДПД	Розмір надбавки
Група 1	Високий	0 – 0,15	Відсутній (використання нецінових методів мотивування домогосподарств)
Група 2	Середній	0,16-0,26	1%
Група 3	Низький	Більше 0,26	3%

На нашу думку, запропоновані надбавки враховують регіональні особливості формування фінансово-ресурсного потенціалу домогосподарств та будуть сприяти збільшенню обсягу залучених коштів від домогосподарств; розширенню спектра пропозиції банківських послуг в інвестиційній діяльності громадян; оптимізації відсоткових витрат банківської установи.

Список літератури

1. Барилюк, І. Ресурсний потенціал банку : стратегічний аналіз в умовах конкурентного середовища [Електронний ресурс] / Ірена Барилюк. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/217-resursniy-potencial-banku-strategchniy-analz-v-umovah-konkurentnogo-seredovischa.html>
2. Быкова, Е. Е. Характеристика инвестиционных стратегий поведения домашних хозяйств [Текст] / Е. Е. Быкова // Финансы. – 2008. – №4. – С. 91 – 95
3. Вавканич А. І. Особливості формування ресурсів комерційних банків / А. І. Вавканич [Текст] // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 17 – 22.
4. Ворошило, В. В. Формирование депозитного портфеля домохозяйств в условиях финансового кризиса [Текст] / В. В. Ворошило // Финансы и кредит. – 2009. – №2-3. – С. 113–117.
5. Іващенко, М. В. Інвестиційна поведінка українських домогосподарств: інституціональний аспект [Електронний ресурс] / М. В. Іващенко // Вестник НТУ "ХПИ". – 2010. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний_прогрес_та_ефективність_виробництва/2010/64/5_01.pdf.
6. Кізіма, Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку [Текст] / Т. О. Кізіма; [вст. Слово С. І. Юрія]. – К. : Знання, 2010. – 431 с.
7. Кізіма, Т. О. Фінансова грамотність населення: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії [Текст] / Т. О. Кізіма // Вісник ТНЕУ. – 2012. – №2. – С. 64-71.
8. Лебедь, В. Н. Проблемы формирования и использования инвестиционного потенциала домохозяйств в Украине [Текст] / В. Н. Лебедь, Е. Н. Гайдамака, Ф. Т. Миколяш // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №3 (25). – С. 14-17.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
10. Рисін, В. В. Роль депозитів населення у формуванні ресурсної бази комерційного банку [Текст] / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2007. – №1. – С. 229-236.
11. Сталий розвиток регіонів України [Текст] / науковий керівник М. З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2009.
12. Шиндер, О. В. Регіональні аспекти формування ресурсної бази комерційних банків [Текст] / О. В. Шиндер // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 153-163.

References

1. Barylyuk, I. (n. d.). The resource potential of the bank: strategic analysis in a competitive environment. Retrieved April 15, 2014, from <http://ua-ekonomist.com/217-resursniy-potencial-banku-strategchniy-analz-v-umovah-konkurentnogo-seredovischa.html>.
2. Bykov, E. E. (2008). Characteristics investment strategies household behavior. *Finance*, 4, 91-95.

-
3. Vavkanych, A. I. (2011). *Features of formation of commercial banks. Actual problems of economy*, 1, 17-22.
 4. Voroshilo, V. V. (2009). *Formation of the deposit portfolio of households in the financial crisis. Finance and credit*, 2-3, 113-117.
 5. Ivashchenko, M. V. (2010). *Ukrainian investment behavior of households : institutional aspect. Journal of NTU "KPI"*. Retrieved April 15, 2014, from [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Naukova_periodyka/vestnik/Technological progress and efficiency vyrobnytstva/2010/64/5_01.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Naukova_periodyka/vestnik/Technological%20progress%20and%20efficiency%20vyrobnytstva/2010/64/5_01.pdf).
 6. Kizyma, T. O. (2010). *Finance households : modern paradigm and the dominant development. Kyiv : Knowledge*.
 7. Kizyma, T. O. (2012). *Financial literacy : international experience and domestic realities. Bulletin TNEU*, 2, 64-71.
 8. Lebed, V. N., Gaydamak, E. N., Mykolyash, F. T. (2011). *Problems of formation and the investment potential of households in Ukraine. Economic Bulletin Donbass*, 3(25), 14-17.
 9. *Official website of the State Statistics Committee of Ukraine*. Retrieved April 15, 2014, from www.ukrstat.gov.ua.
 10. Rysin, V. V. (2007). *The role of public deposits in the formation of the resource base of commercial banks. Regional Economics*, 1, 229-236.
 11. *Sustainable regions of Ukraine*. (2009). Kyiv: NTU "KPI".
 12. Shinder, O. V. (2008). *Regional aspects of the resource base of commercial banks. Economichnyy prostir*, 18, 153-163.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2014 р.

Оксана Вікторівна КОСТЯНА

викладач кафедри оподаткування,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
пр. Леніна, 9а, м. Харків, 61166, Україна
E-mail: kostianaya@ukr.net
Телефон: +380977975359

РОЛЬ ІНСТРУМЕНТІВ ДИСКРЕЦІЙНОГО ТА НЕДИСКРЕЦІЙНОГО ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СТАБІЛІЗАЦІЇ ЦИКЛІЧНИХ КОЛИВАНЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Костяна, О. В. Роль інструментів дискреційного та недискреційного податкового регулювання у стабілізації циклічних коливань економічного розвитку [Текст] / Оксана Вікторівна Костяна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 57-63. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена визначенню ролі та місця інструментів дискреційного та недискреційного податкового регулювання у стабілізації циклічних коливань економічного розвитку. В роботі розглянуто загальну характеристику механізму їх впливу на економічні процеси, виявлено переваги та недоліки застосування інструментів дискреційного та недискреційного податкового регулювання для протидії циклічним коливанням економічного розвитку, визначено фактори, від яких залежить ефективність використання таких інструментів, здійснено класифікацію інструментів дискреційного регулювання локального, системного та комплексного характеру відповідно до стадії циклу, на якій їх доцільно застосовувати, що дозволить визначити адекватний інструментарій податкового регулювання для поточного періоду розвитку економіки через конкретизацію специфічних властивостей, характерних для стадії економічного циклу. Доведено, що ефективність заходів дискреційного регулювання знаходиться у високій залежності від виваженості, обґрунтованості та своєчасності управлінських рішень, що приймають посадові особи. Зроблено висновок, що податкове регулювання для ефективного пом'якшення циклічних коливань повинне поєднувати в собі і заходи дискреційного характеру, і застосування стабілізаторів, вбудованих у податкову систему.

Ключові слова: *стадії економічного циклу; дискреційне податкове регулювання; недискреційне податкове регулювання.*

Оксана Викторовна КОСТЯНА

РОЛЬ ИНСТРУМЕНТОВ ДИСКРЕЦИОННОГО И НЕДИСКРЕЦИОННОГО НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СТАБИЛИЗАЦИИ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Статья посвящена определению роли и места инструментов дискреционного и недискреционного налогового регулирования в стабилизации циклических колебаний экономического развития. В работе рассмотрена общая характеристика механизма влияния на экономические процессы инструментов дискреционного и недискреционного налогового регулирования, выявлены преимущества и недостатки применения этих инструментов для противодействия циклическим колебаниям экономического развития, определены факторы, от которых зависит эффективность их использования, осуществлена классификация инструментов дискреционного регулирования локального, системного и комплексного характера в соответствии со стадией цикла, на которой их целесообразно применять, что позволит определить адекватный инструментарий налогового регулирования для текущего периода развития экономики через конкретизацию специфических свойств, характерных для стадии экономического цикла. Доказано, что эффективность мероприятий дискреционного регулирования находится в высокой зависимости от взвешенности, обоснованности и своевременности управленческих решений, которые

© Оксана Вікторівна Костяна, 2014

принимают должностные лица. Сделан вывод, что налоговое регулирование для эффективного смягчения циклических колебаний должно сочетать в себе и мероприятия дискреционного характера, и применение стабилизаторов, встроенных в налоговую систему.

Ключевые слова: *стадии экономического цикла; дискреционное налоговое регулирование; недискреционное налоговое регулирование.*

Oksana Viktorivna KOSTIANA

Lecturer,
Department of Taxation,
Kharkiv National Economic University named after Semen Kuznets
Lenin str., 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine
E-mail: kostianaya @ ukr.net
Phone: +380977975359

THE ROLE OF THE DISCRETIONARY AND NON-DISCRETIONARY INSTRUMENTS OF TAX REGULATION IN THE STABILIZING CYCLICAL FLUCTUATIONS OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

The article is devoted to defining the role of discretionary and non-discretionary instruments of tax regulation in stabilizing cyclical fluctuations in economic development. We consider a general characterization of the mechanism of influence on economic processes and tools discretionary non-discretionary tax regulatio. Advantages and disadvantages of discretionary and non-discretionary instruments of tax regulation to counter the cyclical fluctuations of economic development are revealed. The factors that affect the efficiency of discretionary and non-discretionary tools character by classification tools discretionary regulation of local, systemic and complex nature according to the stage of the cycle in which they should be applied are considered. It will determine the adequate tools of tax adjustment for the current period of economic development through the specification of the specific character of the stage of the economic cycle. It has been proved that the effectiveness of discretionary regulation depends on the prudent, validity and timeliness of administrative decisions that are taken by officials. It is concluded that tax regulations to effectively mitigate cyclical fluctuations should combine both measures of discretionary nature and use of stabilizers built into the tax system.

Keywords: *stage of the economic cycle; discretionary tax regulation; non-discretionary tax regulation.*

JEL classification: E620

Вступ

Розвиток економіки будь-якої держави і всього світового господарства є циклічним. Наслідки таких коливань бувають небезпечними як для економічної сфери (різка зміна обсягу бюджетних надходжень, виробництва, занепад чи необґрунтовано стрімкий розвиток окремих галузей економіки), так і для соціальної сфери (стрімкі коливання рівня безробіття, доходів населення, рівня та якості життя). Для зниження негативних проявів циклічності в економіці застосовуються заходи антициклічної політики, серед яких важлива роль належить інструментам податкового регулювання.

Питання використання інструментів податкового регулювання з метою впливу на соціально-економічні процеси висвітлені у роботах З. Варналія, В. Вишневського, О. Василика, О. Данілова, В. Загорського, Ю. Іванова, М. Кизима, А. Крисоватого, В. Мельника, І. Майбурова, Д. Серебрянського, А. Соколовської, О. Тищенко, В. Федосова, С. Юрія, Т. Юткіної. Віддаючи належне значним здобуткам зазначених дослідників, хочемо зауважити, що деякі аспекти провадження дискреційного та недискреційного антициклічного регулювання є недостатньо висвітленими.

За характером реакції на циклічні коливання розрізняють два різновиди податкового регулювання – дискреційне та недискреційне [4].

Недискреційне податкове регулювання становить автоматичну зміну податкових надходжень до бюджету та обсягів доходів платників у результаті циклічних коливань економічної активності. При провадженні недискреційного податкового регулювання відбувається автоматичне збільшення податкових надходжень у державний бюджет у періоди економічного зростання, та їх зменшення під час спадної частини економічного циклу. Це досягається в результаті дії вбудованих стабілізаторів економічної системи [4].

Податкові надходження до бюджету при прогресивному та пропорціональному оподаткуванні знаходяться в прямій залежності від особистих доходів громадян і доходів корпорацій. Як тільки доходи

починають зменшуватися внаслідок економічного спаду, ще до того, як урядом будуть запроваджені певні заходи податкового регулювання – податковий тиск на економіку також знизиться.

Недискреційне податкове регулювання ґрунтується на концепції про те, що економічна система здатна до саморегулювання при зміні стадії циклу. Так при збільшенні виробництва товарів і послуг і, відповідно, ВВП автоматично повинен зростати розмір податкових платежів у бюджет [1].

Стабільність податкових надходжень наразі однозначно не розглядається як позитивне явище [3], особливо у контексті циклічності економічного розвитку. У стадії піднесення, щоб послабити бум, бажаною є наявність бюджетного надлишку. Цього можна досягти через скорочення державних витрат та зростання податкових надходжень. Додаткові кошти, які внаслідок цього опиняються у розпорядженні державного бюджету, можна використовувати для створення резервних фондів. Період економічного спаду зазвичай супроводжується скороченням податкових надходжень і виникненням бюджетного дефіциту, в такий період доречним є використання резервних фондів, сформованих під час економічного піднесення.

Розглядаючи особливості недискреційного податкового регулювання, необхідно звернути увагу на деякі проблемні моменти:

По-перше, вбудовані стабілізатори є потужним і швидким інструментом протидії циклічним коливанням, та вони недостатні, щоб підтримати повну стабільність. Вбудовані стабілізатори діють у бік часткового зменшення будь-яких коливань економіки, але вони не можуть повністю перебороти порушення [3]. Вони залишають усунення іншої частини порушень дії дискреційного податкового й кредитно-грошового регулювання.

По-друге, стабільність податкової системи, у якій всі норми прописані заздалегідь і не змінюються з плином часу, є досить позитивним моментом для платників, що дає змогу провадити довгострокове планування податкової політики підприємства, та певним чином захищає від втрат, які можуть виникати через запровадження заходів дискреційного податкового регулювання. Внаслідок установлення автоматичних правил і механізмів, що вступають у дію незалежно від рішення конкретної людини, реалізується принцип стабільності та об'єктивності оподаткування, відбувається «правління закону, а не людини». Однак на практиці жодна нація ще не досягла тієї стадії розвитку, щоб створити для себе набір конституційних процедур, які б усунули необхідність проведення дискреційного регулювання [3].

В українській податковій системі в якості автоматичних стабілізаторів можна розглядати:

- прогресивну шкалу ставок прибуткового податку, яка діяла до 2004р., а також уведення підвищеної ставки податку на доходи фізичних осіб для громадян, які отримують високі доходи у 2011р і надалі;
- податкову соціальну пільгу з ПДФО, застосування якої сприяє зниженню податкових зобов'язань у разі отримання доходів, що не перевищують встановлену межу;
- спрощену систему оподаткування. Її використання дає можливість значно знизити податкові платежі для суб'єктів підприємницької діяльності, які отримують обсяг доходу, що не перевищує встановлену межу;

Наразі у податковому регулюванні в Україні переважає застосування заходів дискретного характеру, що полягає в цілеспрямованому маневруванні величиною податкових надходжень до бюджету в результаті додаткових дій з боку уряду, пов'язаних з розробкою та ухвалення нових норм та правил стягнення податків відповідно до поточних цілей та завдань державної економічної політики.

Для більш ефективного здійснення антициклічного податкового регулювання доцільно здійснити класифікацію інструментів податкового регулювання відповідно до стадії циклу, на якій доцільно застосовувати той чи інший інструмент.

Інструменти податкового регулювання поділяють на три групи [99].

1. Системні інструменти містять загальний рівень оподаткування, структуру податкової системи та альтернативні системи оподаткування. Використання подібних інструментів стосується всієї системи оподаткування загалом, призводить до значних змін в умовах оподаткування держави.

Загальний рівень оподаткування повинен знижуватися під час спаду та депресії та дещо підвищуватися при поживленні та піднесенні. Однак на практиці через різке зниження бюджетних надходжень та відсутність фінансових резервів під час спаду деякі держави змушені вдаватися до посилення податкового тиску.

Вплив на структуру системи оподаткування може здійснюватися через запровадження або скасування податків або через зміну ефективних податкових ставок за ними [2]. Найбільш прийнятним для стадії спаду є загальне зменшення податків, насамперед за рахунок податкового навантаження за майновими податками, а також збільшення пільг за податком на прибуток, а отже, зниження його фіскального значення в структурі податкової системні (табл. 1).

Загальний рівень оподаткування може змінюватися відповідно до стадії економічного циклу завдяки дії автоматичних стабілізаторів податкової системи, таких, як прогресивні шкали ставок за прямими податками. Унаслідок циклічних коливань обсягу доходів суб'єктів, а отже, і ставок податку, що до них застосовуються, рівень оподаткування знижується на стадії спаду та депресії і зростає на стадії піднесення та поживлення.

При зниженні обсягу бюджетних надходжень унаслідок загального скорочення економічної активності, що супроводжує стадію економічного спаду, деякі країни вдаються до збільшення податкових ставок за непрямими податками – акцизами та ПДВ. Під час піднесення для недопущення перегрівів досить важливим є збільшення частки доходу, що розподіляється за допомогою податкової системи, це може досягатися як через упровадження нових податків, так і шляхом збільшення податкового навантаження за чинними податками.

Таблиця 1. Системні інструменти податкового регулювання, що можуть застосовуватися на різних стадіях економічного циклу в Україні

Інструмент	Спад	Депресія	Пожвавлення	Піднесення
Загальний рівень оподаткування	Зниження	Відсутність упровадження нових інструментів - збереження на стабільно невисокому рівні, за необхідності - зниження	Відсутність упровадження нових інструментів - збереження на стабільному рівні, за необхідності можливе невелике підвищення	Підвищення
Структура податкової системи	Скасування певних видів податків, зниження частки податку на прибуток	Стабільна	Стабільна	Упровадження нових податків (податки на розкіш)
Альтернативні системи оподаткування	Упровадження альтернативних систем оподаткування, що дозволять зменшити обсяг податкових зобов'язань для певного кола платників	Відсутність упровадження нових інструментів	Зміна умов оподаткування за альтернативними системами, що ведуть до збільшення податкових зобов'язань або кола осіб, що мають право ними користатися	Скасування альтернативних систем, якщо виникає серйозна загроза перегрівів економіки

Альтернативні системи оподаткування дозволяють змінити правила оподаткування для окремих груп платників. Якщо застосування альтернативних систем має обмежений період, то їх упровадження доцільно під час спаду, а скасування під час піднесення, що дозволить певним чином згладжувати циклічні коливання і захистить суб'єктів від їх негативних наслідків. Якщо ж альтернативні системи використовуються в державі постійно, то під час спаду та депресії доцільна лібералізація умов оподаткування за ними, наприклад, розширення кола суб'єктів, що мають право користуватися ними, або збільшення кількості податків, що замінює собою альтернативний податок, або зменшення обсягу податкових зобов'язань. Під час піднесення та пожвавлення доцільно, навпаки, впроваджувати більш жорсткі умови оподаткування за альтернативними системами.

У деяких випадках альтернативні системи оподаткування можуть виконувати роль вбудованих стабілізаторів податкової системи. Як, наприклад, спрощена система оподаткування для суб'єктів малого бізнесу.

2. Комплексні інструменти податкового регулювання – це застосування спеціальних режимів оподаткування за територіальною та галузевою ознакою. Застосування подібних інструментів дозволяє врахувати характерні особливості кожного окремого економічного циклу та спростити умови оподаткування саме в тих галузях або територіях, що найбільше постраждали від економічного спаду. За допомогою впровадження спеціальних режимів окремо можна стимулювати ті галузі, розвиток яких може стати в подальшому рушійною силою майбутнього економічного пожвавлення та піднесення. Оскільки застосування спеціальних режимів має тимчасовий характер, то найбільш доцільно впроваджувати їх у період спаду, а скасовувати на стадії піднесення.

3. Елементні (локальні) інструменти податкового регулювання зазвичай стосуються лише окремих видів податків (табл. 2).

Застосування таких інструментів дозволяє змінити умови оподаткування щодо кожного окремого виду податків і передбачає як лібералізацію умов оподаткування та застосування податкових пільг, так і навпаки, впровадження більш жорстких з точки зору платників податків норм оподаткування. Так у періоди спаду та депресії необхідно збільшувати коло пільг, знижувати податкове навантаження. А під

час пожвавлення та піднесення - навпаки, поступово скасовувати такі пільги, а при загрозі перегрівів навіть посилювати податкове навантаження.

Таблиця 2. Локальні інструменти податкового регулювання, що можуть застосовуватися на різних стадіях економічного циклу в Україні

Елемент податку	Інструменти податкового регулювання, які доцільно впроваджувати на стадії	
	спаду, депресії	пожвавлення, піднесення
Податок на прибуток		
Ставка	Зниження базової ставки. Впровадження зниженої ставки для підприємств, що найбільше постраждали внаслідок спаду.	Упровадження підвищеної ставки для підприємств, що отримують надвисокі прибутки. Збільшення базової ставки.
Об'єкт та база	Звуження за рахунок пільг: вилучення зі складу об'єкта оподаткування окремих видів доходів (наприклад, благодійна допомога, безоплатно отримані товари, іноземні дивіденди). Упровадження прискореної амортизації. Звільнення від оподаткування певних видів підприємств (податкові канікули).	Розширення об'єкта оподаткування (за рахунок скасування частини пільг, запроваджених у період спаду та депресії).
Порядок розрахунку та сплати	Застосування податкових знижок, податкових кредитів. Застосування касового методу податкового обліку. Збільшення періоду перенесення збитків у майбутні та минулі податкові періоди.	Упровадження сплати авансових внесків. Скорочення періодів перенесення збитків.
Податкові періоди	Перехід до річного періоду.	Перехід до квартального періоду.
Податок на доходи фізичних осіб		
Ставка	Зниження базової ставки. Упровадження зниженої ставки для платників, що отримують низькі доходи. Упровадження зниженої ставки для оподаткування окремих видів доходів (спадкування, операції з нерухомістю, депозити, дивіденди)	Підвищення базової ставки. Упровадження підвищеної ставки для громадян, чиї доходи є надвисокими.
Об'єкт	Упровадження неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Вилучення зі складу сукупного оподаткованого певних видів доходів (наприклад отриманих за вирощені на власних ділянках продукти).	Внесення до складу оподаткованого доходу додаткових видів доходів громадян (наприклад доходів від депозитів).
Платники	Звільнення від оподаткування певних соціально незахищених категорій громадян.	Розширення кола платників.
Порядок розрахунку та сплати	Застосування податкових знижок та кредитів щодо витрат на соціально важливі продукти та послуги. Перегляд та розширення кола категорій громадян, що мають права користуватися податковою соціальною пільгою, збільшення її обсягу.	Скорочення переліку та обсягу податкових знижок та податкових кредитів.
Податок на додану вартість		
Ставка	Зниження базової ставки. Впровадження зниженої ставки на соціально важливі товари та послуги (або розширення кола операцій, для яких вона застосовується).	Збільшення базової ставки Упровадження підвищеної ставки для операцій з продажу предметів розкоші.
Об'єкт	Збільшення кількості операцій, що не оподатковуються, не є об'єктом оподаткування або оподатковуються за нульовою ставкою.	Скорочення переліку операцій до яких застосовується знижена ставка податку.
Платники	Збільшення граничного значення обсягу оподаткованих операцій для обов'язкової реєстрації платника, за рахунок чого може зменшитися кількість платників ПДВ.	Зниження граничного значення обсягу оподаткованих операцій для обов'язкової реєстрації платника за рахунок чого може збільшитися кількість платників ПДВ.
Порядок розрахунку та сплати	Збільшення категорій платників, що мають право застосовувати квартальний податковий період. Перехід до касового методу податкового обліку. Спрощення процедури отримання бюджетного відшкодування.	Перехід до загального місячного податкового періоду.

Провадження дискреційного податкового регулювання дозволяє уряду реагувати на циклічні коливання, враховуючи особливості кожного конкретного циклу і здійснювати стимулювання саме в тих сферах і в тому обсязі, де воно є необхідних. Однак дискреційне податкове регулювання має деякі проблемні аспекти.

Ефективність заходів дискреційного регулювання знаходиться у високій залежності від виваженості, обґрунтованості та своєчасності управлінських рішень, що приймають посадові особи. Такі рішення можуть бути помилковими через низку причин: неповнота або неправильність вихідної економічної інформації, на основі якої приймається рішення; неточність прогнозів, на яких ґрунтувалося рішення; високий вплив на ухвалені рішення особистих інтересів посадової особи або політичної кон'юнктури, що склалася в певний момент часу.

Дискреційне і недискреційне податкове регулювання спрямоване на згладжування негативних наслідків циклічних коливань. Кожен з видів податкового регулювання є актуальним для вирішення конкретних завдань. Найбільш вдалим для забезпечення сталого економічного розвитку держави є раціональне поєднання заходів обох видів регулювання. Заходи дискреційного є тимчасовими і мають локальний характер, їх варто розглядати як доповнення до використання вбудованих стабілізаторів. За його допомогою можливе коригування негативних тенденцій, які характеризують кожен конкретний економічний цикл, дисбаланси в певних галузях економіки або видах діяльності, або у випадках, коли дія вбудованих стабілізаторів є недостатньою в кількісному вимірі.

Характер комбінування заходів дискреційного і недискреційного регулювання залежить від того, на якій стадії економічного циклу перебуває економіка держави. Недискреційне податкове регулювання провадиться на постійній основі і дозволяє певним чином коректувати негативні наслідки циклічні коливання за допомогою вбудованих стабілізаторів.

Зазвичай дискреційне податкове регулювання особливо актуальне для спаду, коли істотно знижується попит на товари й послуги, спостерігається надвиробництво товарів, що через деякий час призводить до зниження виробництва. У цьому випадку держава змушена або зменшувати ставки податків, або надавати податкові пільги з метою збільшення доходів громадян. При збільшенні доходів повинен зростати попит на товари й послуги, хоча це залежить від особливостей характеру споживачів. На стадії піднесення зазвичай застосування заходів дискреційного регулювання є досить обмеженим і спрямоване на скасування податкових пільг та посилення податкового навантаження. Внаслідок наявності тривалих лагів, результати застосування заходів дискреційного податкового регулювання можуть проявитися тільки через значний проміжок часу, коли економіка держави буде знаходитися вже на іншій стадії економічного циклу, а завдання, на вирішення яких були спрямовані заходи, втратять свою актуальність.

Отже, податкове регулювання для ефективного пом'якшення циклічних коливань повинно поєднувати в собі і заходи дискреційного характеру, і застосування стабілізаторів, вбудованих у податкову систему. Порівняльний аналіз цих двох видів податкового регулювання продемонстрував, що дія вбудованих стабілізаторів часто є достатньою для періоду поживлення та піднесення, у період же спадної частини виникає необхідність застосування додатково ще і комплексу заходів дискреційної політики. Такі заходи завдяки локальній дії дозволяють коректувати поточну тенденцію в окремих сегментах. При провадженні податкового регулювання і виборі інструментів, суттєві труднощі викликає проблема лагів. Важливим є визначення довжини внутрішнього та зовнішнього лагів, а також факторів, що впливають на їх тривалість.

Завдання податкового регулювання, а відповідно до них і інструменти дискреційного податкового регулювання, будуть відрізнятися залежно від стадії економічного циклу. До того ж слід урахувувати, що податки з одного боку є важелем впливу на економічні процеси, а з іншого – головним джерелом фінансування державного бюджету, і при виконанні цих двох основних функцій можуть виникати певні протиріччя, особливо в період спадної частини циклу.

Список літератури

1. Валігура, В. Соціально економічне підґрунтя ефективності податкових реформ/ В. Валігура // Вісник ТНЕУ. – 2009 – № 1. –С. 96–105.
2. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. / Під редакцією д. е. н., проф. Іванова Ю. Б., д. е. н., проф. Майбурова І. А. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
3. З. Самуельсон П. Економикс / П. Самуельсон, В. Нордхаус. – М. : «Вільямс», 2006. –1360 с.
4. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: монографія / за ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с
5. Юткина, Т. Ф. Налоги и налогообложение / Т. Ф. Юткина. –М. : ИНФРА-М, 2000. 429 с.

References

1. Valigura, V. (2009). Social and economic basis of efficiency of tax reform. News TNEU,1, 96-105.

-
2. *Ivanov, Y. B. (2010). Tax policy: theory, methodology, tools [Podatkova politika : teoriya, metodologiya, instrumentariy]. Kharkiv : VD "INZHEK.*
 3. *Samuelson, P. (2006). Economics. Moskow : "Williams".*
 4. *Ivanov, Y. B. (2006). Issues of tax policy and tax : Monograph [Problemi rozvitku podatkovoï politiki that opodatkuвання:monografiya]. Kharkiv : VD "INZHEK.*
 5. *Yutkina, T. F. (2006). Taxes and taxation [Nalogi i nalogooblozhenie]. Moskow : INFRA.*

Стаття надійшла до редакції 27.03.2014 р.

Галина Миронівна КУЛИНА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет,
вул. Львівська 11, м. Тернопіль, 46011, Україна
E-mail: sersks@ukr.net
Телефон: +380671021144

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ У СВІТІ

Кулина, Г. М. Сучасні тенденції розвитку страхування життя у світі [Текст] / Галина Миронівна Кулина // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 64-70. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Важливу роль у забезпеченні страхового захисту життя і здоров'я громадян та зміцненні інвестиційного потенціалу країни відіграє практична реалізація програм страхування життя. Метою дослідження є аналіз основних показників розвитку страхування життя у світі й Україні на сучасному етапі та із врахуванням світового досвіду окреслення перспектив його модернізації у вітчизняних умовах. На основі макроекономічних індикаторів проведено аналіз сучасних тенденцій розвитку ринку страхування життя у світі у розрізі розвинених країн та країн, що розвиваються. Встановлено, що страхування життя в індустриальних країнах перебуває на стадії повного насичення такими послугами, тоді як у країнах, що розвиваються, інтенсивно зростає. Здійснено оцінку особливостей розвитку вітчизняного ринку страхування життя. Із врахуванням світового досвіду запропоновано напрями модернізації страхування життя в Україні у контексті забезпечення політико-економічної стабільності в країні, розробки програм додаткового соціального захисту громадян, розвитку автоматичного андеррайтингу та страхового посередництва, новелізації страхових продуктів, підвищення кваліфікації медичних андеррайтерів. Наведено характеристику глобальних чинників, які спроможні здійснити трансформацію страхового ринку, а саме: політичного, економічного, соціального, технологічного та екологічного.

Ключові слова: модернізація; соціальний захист; страхування життя; страхові компанії; страхові премії; страховий ринок.

Галина Мироновна КУЛЬНА

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В МИРЕ

Аннотация

Важную роль в обеспечении страховой защиты жизни и здоровья граждан и укреплении инвестиционного потенциала страны играет практическая реализация программ страхования жизни. Целью исследования является анализ основных показателей развития страхования жизни в мире и Украине на современном этапе и с учетом мирового опыта определения перспектив его модернизации в отечественных условиях. На основе макроэкономических индикаторов проведен анализ современных тенденций развития рынка страхования жизни в мире в разрезе развитых и развивающихся стран. Установлено, что страхование жизни в индустриальных странах находится на стадии полного насыщения такими услугами, тогда как в развивающихся странах, интенсивно растет. Осуществлена оценка особенностей развития отечественного рынка страхования жизни. С учетом мирового опыта предложены направления модернизации страхования жизни в Украине в контексте обеспечения политико-экономической стабильности в стране, разработки программ дополнительной социальной защиты граждан, развития автоматического андеррайтинга и страхового посредничества, новелизации страховых продуктов, повышения квалификации медицинских андеррайтеров. Приведена характеристика глобальных факторов, которые способны осуществить трансформацию страхового рынка, а именно: политического, экономического, социального, технологического и экологического.

Ключевые слова: модернизация; социальная защита; страхование жизни; страховые компании; страховые премии; страховой рынок.

Galyna Myronivna KULYNA

PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Finance and Insurance Entities,
Ternopil National Economic University,
Lvivska str., 11, Ternopil, 46011, Ukraine
E-mail: sersks@ukr.net
Phone: +380671021144

MODERN TRENDS IN LIFE INSURANCE IN THE WORLD

Abstract

A practical realization of life insurance programs plays important role in providing insurance protection for the life and health of citizens and strengthening the investment potential of the country. The aim of the study is to analyze the main indicators of life insurance in the world and Ukraine at this stage. It has been proved the necessity to take into account international experience outlining the prospects for modernization in local conditions. Based on macroeconomic indicators of the analysis of current trends in the life insurance market in the world within developed countries and developing countries is carried out. It is proved that life insurance is under complete saturation of such services in industrialized countries, while in developing countries it is growing rapidly. The estimation of the peculiarities of the domestic life insurance market is considered. Taking into account the world experience, the directions of life insurance modernization in Ukraine in the context of ensuring political and economic stability in the country are proposed. Also the development of additional programs of social protection of the automatic underwriting and insurance mediation, amendment of insurance products, training of medical underwriters are considered. It is given the characteristics of global factors that are able to carry out the transformation of the insurance market, namely: political, economic, social, technological and environmental.

Keywords: modernization; social security; life insurance; insurance companies; insurance premiums; the insurance market.

JEL classification: G22

Вступ

Характерною рисою процесів, що відбуваються в суспільстві, є зміна пріоритетів подальшого розвитку економічних систем, яка обумовлює переосмислення основних законів і принципів соціально-економічного поступу держав. Визначальне місце у таких трансформаціях відведено страхуванню. Саме на нього покладено завдання сприяння економічній стабільності та фінансовій безпеці в країні та забезпечення страхового захисту від численних ризиків природного й техногенного походження. Як складова системи страхування, страхування життя вважається стратегічно важливою компонентою страхового захисту життя і здоров'я громадян. При цьому воно є потужним каталізатором розвитку держави через акумулювання значних фондів грошових коштів у формі страхових резервів із їх подальшою алокацією у різних секторах економіки.

Для України як соціально спрямованої держави надзвичайно важливим є забезпечення більш ефективного функціонування ринку страхування життя, оскільки це дозволить, з одного боку, виконувати й надалі поставлені перед нею соціальні завдання, а з іншого, – активізує діяльність супутніх з ним галузей. Задля цього необхідно здійснити аналіз закономірностей розвитку страхування життя у світі з метою модернізації вітчизняної сфери страхування.

Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад страхування життя внесли такі вітчизняні і зарубіжні науковці як: Т. Артюх, Н. Внукова, О. Залетов, Г. Малинич, В. Плиса, О. Привалова, О. Фарат, Т. Яворська та ін. Віддаючи належне існуючим напрацюванням та не применшуючи їх вагомості, слід акцентувати увагу на пошуку можливих шляхів активізації в Україні операцій зі страхування життя на основі аналізу закономірностей його розвитку у світі.

Мета статті

Метою дослідження є аналіз основних показників розвитку страхування життя у світі й Україні на сучасному етапі та із врахуванням світового досвіду окреслення перспектив його модернізації у вітчизняних умовах.

Виникнення страхування життя обумовлене розвитком страхування та необхідністю більш системного соціального захисту громадян. За своєю суттю воно втілює в собі цивільно-правові відносини

між страховиками і страхувальниками, у результаті яких відбувається захист майнових інтересів застрахованих осіб, пов'язаних із забезпеченням їх життя і здоров'я, а також накопичення для них певного капіталу у формі страхової суми та інвестиційного доходу. На відміну від класичного ризикового страхування, страхування життя "не забезпечує відшкодування матеріальних збитків, а дає змогу гарантовано одержати застрахованим громадянам або їх сім'ям грошову допомогу" [1, с. 10]. Так, зазначений вид страхування, пропонуючи широкий спектр страхових гарантій та інвестиційних послуг, дозволяє громадянам вирішувати цілий комплекс соціально-економічних проблем у контексті:

- фінансового захисту сім'ї у разі втрати годувальника та доходу померлого члена сім'ї чи у разі тимчасової/постійної втрати працездатності;
- додаткового пенсійного забезпечення;
- акумулювання коштів з метою матеріальної підтримки дітей при досягненні ними повноліття;
- страхового захисту приватного бізнесу, спадщини тощо;
- збільшення особистих доходів за рахунок надання пільг з оподаткування премій і виплат зі страхування життя.

Відтак, страхування життя є ефективним інструментом страхового захисту громадян і джерелом їхніх майбутніх матеріальних благ.

Відслідкування останніх тенденцій розвитку ринку страхування життя у світі засвідчує певне сповільнення темпів зростання його обсягу в індустріально розвинених країнах (Велика Британія, Італія, Люксембург, Німеччина, США, Франція, Японія тощо) (рис. 1).

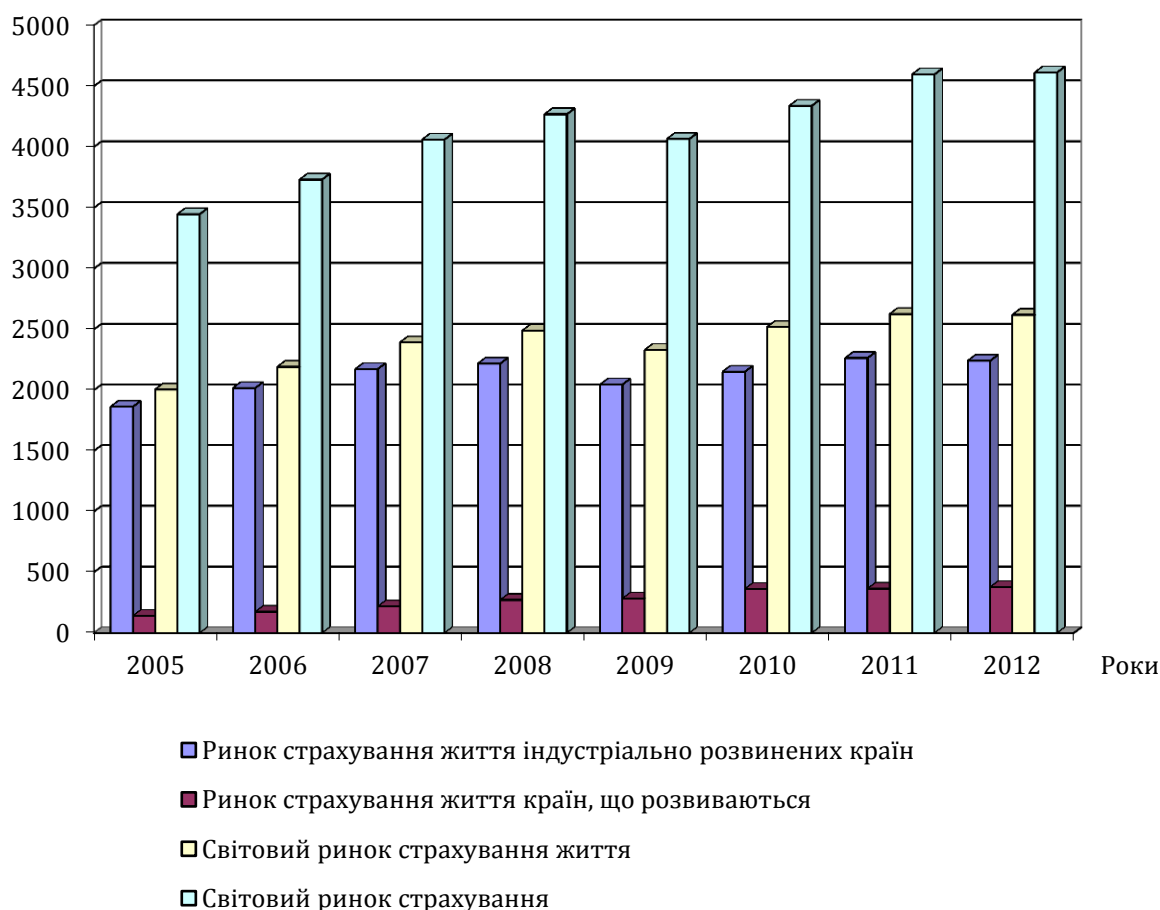


Рис. 1. Динаміка обсягу страхових платежів ринків страхування життя у світі за 2005–2012 рр., млрд. дол. США [2].

Це обумовлено тим, що в згаданих країнах ринок вже насичений фінансовими послугами зі страхування життя. Крім того, окремі з них ще досі намагаються подолати наслідки фінансово-економічної кризи, за результатами якої згідно із оцінкою Swiss Re втрати страховиків були більшими, ніж втрати виробників під час Великої Депресії 1930 р. [3]. Так, у 2009 р. страхові компанії у розвинених країнах зібрали страхових платежів на 171,6 млрд. дол. США (8,38 %) менше, ніж попереднього. Така тенденція мала місце в Африці, Західній Європі, Океанії та Північній Америці. Це призвело до зниження обсягу світового ринку страхування життя на 158,9 млрд. дол. США або на 6,38 %. Натомість, у країнах Азії, Латинської Америки та Карибського регіону відбулося накопичення страхових внесків

страховиками. Загалом інтенсифікація операцій зі страхування життя в країнах, що розвиваються, обумовила зміну структури світового ринку страхування життя (рис. 2).

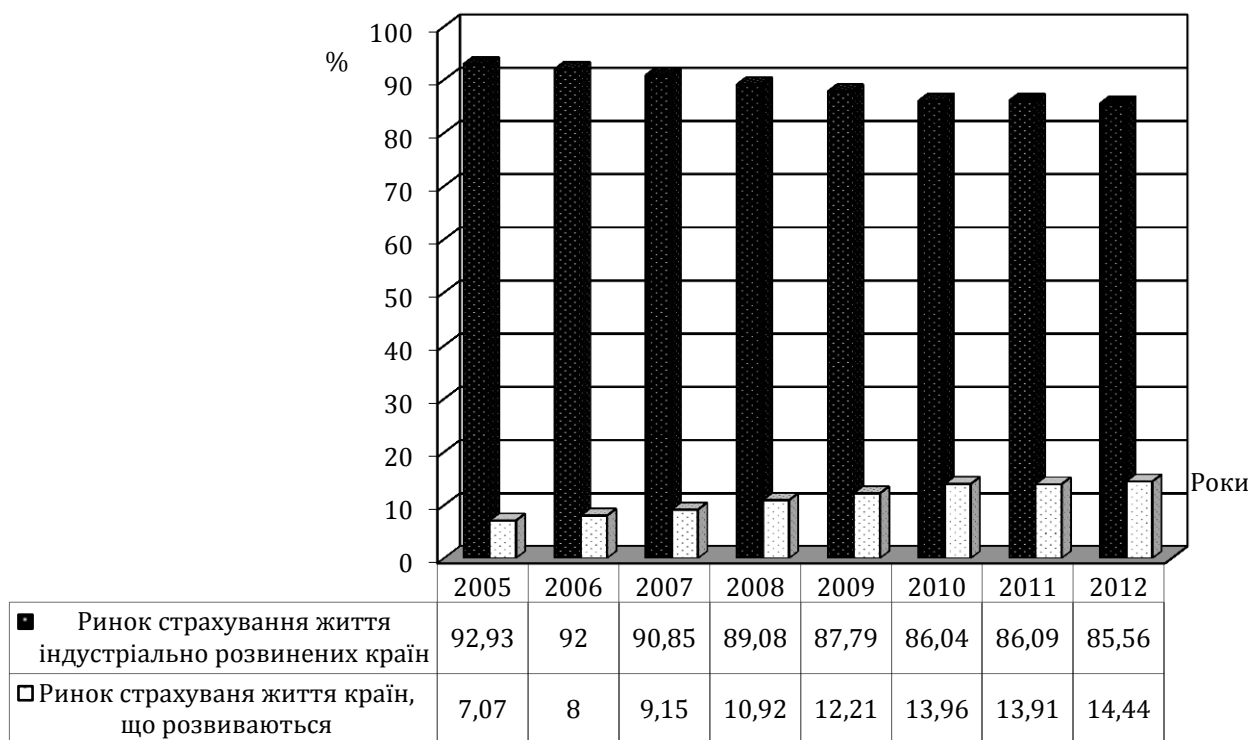


Рис. 2. Структура світового ринку страхування життя за 2005–2012 рр. [2].

Як видно даних з рис. 2, упродовж досліджуваного періоду питома вага страхових платежів зі страхування життя, які акумулювалися на ринках країн, що розвиваються, перманентно зростала (із 7,07 % у 2005 р. до 14,44 % у 2012 р.). Це свідчить про те, на яких етапах “життєвого циклу” вони перебувають і про перспективність їх подальшого зростання. Саме тому більшість страхових компаній світового рівня, намагаючись розширити межі реалізації своїх послуг, активно використовують такі ринки, що, у підсумку, дає поштовх до подальшого їх розвитку. Так, лідером на світовому ринку страхування життя у 2012 р. залишалася японська страхова компанія Japan Post Insurance із обсягом накопичених страхових премій у розмірі 1083,0 млн. дол. США (табл. 1).

Таблиця 1. ТОП-10 страхових компаній світу зі страхування життя у 2012 р. [4].

№ з/п	Страхові компанії	Країна	Страхові платежі, млн. дол. США
1.	Japan Post Insurance	Японія	1083,0
2.	AXA	Франція	1009,5
3.	Aliaz	Німеччина	920,39
4.	MetLife	США	836,78
5.	Prudential Financial	США	709,3
6.	Nippon Life Insurance Company	Японія	622,5
7.	Assicurazioni Generali	Італія	585,3
8.	Legal&General Group	Велика Британія	562,9
9.	American International Group	США	548,6
10.	Aviva	Велика Британія	512,7

Незважаючи на те, що світовий ринок страхування життя займає понад 55 % світового ринку страхування (57,34 % у 2009 р., 58,08 % – у 2010 р., 57,15 % – у 2011 р. та 56,82 % у 2012 р.), у розрізі

національних ринків його питома вага у ВВП країн упродовж аналізованого періоду перманентно знижувалася [2]. Зокрема, у 2012 р. частка зібраних страхових платежів у ВВП індустріальних країн становила 4,98 %, тоді як у 2005 р. – 5,14 %, тобто зменшилася на 0,6 %. Така ж тенденція спостерігалася й у країнах, що розвиваються (зниження питомої ваги обсягу ринку страхування життя у ВВП у 2012 р. порівняно із 2005 р. з 2,18 % у до 1,39 %). Загалом вона не перевищувала 5 %. Найбільш вагомим у співвідношенні із ВВП ринок страхування життя у 2012 р. був у розвинутих країнах Азіатського регіону (9,09 %), Західній Європі (5,58), Північній Америці (3,57 %), та Океанії (2,62 %). Найменше значення зазначеного показника спостерігалось в Африці (2,53 %), Латинській Америці та Карибському регіоні (1,28 %) й у Центральній та Східній Європі (0,57 %). В Україні питома вага страхових премій до ВВП у 2001 р. становила 0,01 %, а у III кварталі 2013 р. зросла до 0,43 %. В абсолютному вимірі обсяг ринку зріс майже вдвічі із 1095,5 млн. грн. до 1809,5 млн. грн. [5]. При цьому лише за 9 міс. 2013 р. на вітчизняному страховому ринку акумульовано валових страхових премій у розмірі 1703,9 млн. грн., що свідчить про певне відновлення довіри громадян до такого типу фінансових структур.

Варто констатувати, що щільність страхування життя у світі є вкрай диверсифікованою. Так, у країнах Північної Америки, Західної Європи та Океанії величина страхових премій на душу населення складає 1200-1800 дол. США, тоді як у Центральній і Східній Європі та Африці – 40-65 дол. США, тобто у 30 разів менше. Крім того, упродовж 2009–2012 рр. приріст зазначеного показника по світу склав 9,2 % із 341,2 дол. США до 372,6 дол. США. Найбільш вагомим зростанням страхових премій зі страхування життя на душу населення було в країнах Африки (44,6 %), Океанії (33,8 %) та Азії (27,5 %). Від'ємного значення воно набуло у Західній Європі (-0,9 %). Це обумовлено наслідками фінансово-економічної кризи 2008 р. Відмітимо, що в розвинених країнах Азіатського регіону у 2012 р. на одного жителя припадало 3380,8 дол. США страхових платежів, а в центральному секторі – лише 30 дол. США [2].

Щодо ефективності функціонування ринку страхування життя в Україні, то варто наголосити, що до 2000 року він перебував у стані занепаду. Лише починаючи з 2001 р. ситуація дещо змінилася і питома вага чистих страхових платежів зі страхування життя у загальному обсязі зібраних страхових премій країни почала зростати (із 0,59 % у 2001 р. до 10,9 % у III кварталі 2013 р.) [5]. Цього спромоглися досягти лише 30 страхових компаній зі страхування життя, які діяли у 2001 році. Станом на 01. 10. 2013 р. їх кількість зросла вдвічі, а обсяги зібраних премій збільшилися із 7,6 млн. грн. до 1703,9 млн. грн. (рис. 3).

Активність укладення угод зі страхування життя в Україні знизилася в умовах фінансово-економічної кризи 2008 року. Зокрема, обсяг отриманих страховими компаніями внесків у 2009 році зменшився на 268,2 млн. грн., що складає п'яту частину усіх платежів 2008 р. [5].

Наступного року їх розмір склав 906,5 млн. грн., що на 9,6 % більше, ніж у 2009 році. У III кварталі 2013 р. чисті страхові платежі зі страхування життя вітчизняних страховиків досягли 1703,7 млн. грн. Загалом кількість застрахованих осіб в Україні у 2008 р. становила 2,83 млн. чол., у 2009 р. – 3,13 млн. чол., у 2010 р. – 2,89 млн. чол., у 2011 р. – 1,24 млн. чол., у 2012 р. – 4,16 млн. чол. та у III кварталі 2013 р. – 4,48 млн. чол. [5].

Незважаючи на позитивні тенденції розвитку вітчизняного ринку страхування життя, варто відмітити, що його частка у світовому масштабі чи порівняно із розвиненими країнами є «статистично невловимою, особливо враховуючи географічне розташування нашої країни, чисельність населення та економічний потенціал» [6, с. 14]. Саме тому виникає необхідність модернізації сфери страхування життя. В цьому контексті варто забезпечити:

- політико-економічну стабільність в країні та завершення процесів приватизації в основних галузях національного господарства, оскільки страховий захист можливий лише для власника певних економічних благ і за умов ефективного функціонування фінансової системи;
- посилення співпраці держави і страхових компаній в напрямі розробки програм додаткового соціального захисту громадян;
- покращення механізму управління ризиками через максимальну автоматизацію страхування життя, що дасть можливість страховикам швидко обробляти великі масиви медичних баз даних (автоматичний андеррайтинг);
- підвищення якості страхових продуктів зі страхування життя та кваліфікації страховиків у зазначеній сфері страхування, особливо медичних андеррайтерів;
- розвиток страхового посередництва в частині сприяння діяльності страхових брокерів зі страхування життя.

В контексті зазначеного вище, відмітимо, що, на думку експертів компанії PwC, існує п'ять глобальних чинників, які здатні модернізувати страховий ринок у майбутньому (на перспективу до 2020 р.). До них належать:

- політичний (гармонізація, стандартизація і глобалізація страхових ринків; активізація ісламського страхування такафул; геополітичні ризики; уніфікація оподаткування страхової діяльності);
 - економічний (зростання впливу ринків, що розвиваються, та посилення їх ролі в глобальній експансії на розвинені ринки; on-line дистрибуція страхових продуктів; урбанізація населення; модернізація
-

системи соціального захисту громадян та забезпечення їх вигоди; розвиток партнерства бізнесу та держави; зростання фіскального впливу);

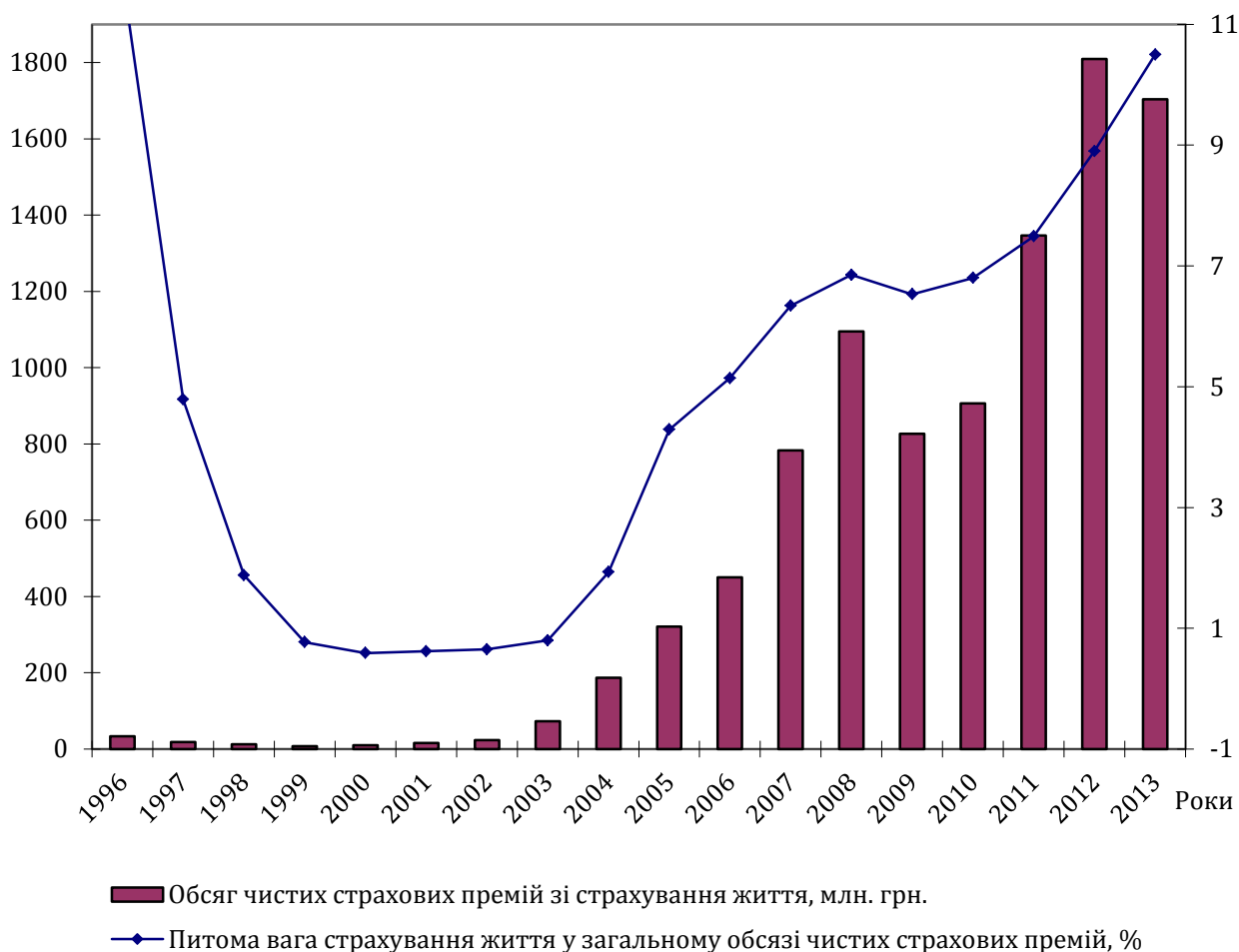


Рис. 3. Динаміка чистих страхових премій зі страхування життя та частки страхування життя в загальному обсязі чистих страхових премій в Україні за 1996–III квартал 2013 рр. [5].

- соціальний (переосмислення очікувань клієнта; моніторинг ризиків, які впливають на особу; посилення впливу загроз (вірусів та інших інфекцій, стійких до медичних препаратів) на стан людини; соціалізація населення);
- технологічний (управління великими масивами інформації та перетворення баз даних на інструмент для бізнесу; прогрес у медичній галузі; розвиток програмного забезпечення);
- екологічний (виникнення глобальних катастроф, які посилюють ризикові моделі та роблять їх більш складними та ефективними; подальше забруднення навколишнього середовища тощо).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Резюмуючи зазначене вище, відмітимо, що як регіональні, так і світовий ринки страхування життя упродовж 2005–2012 рр. активно розвивалися. Цьому сприяло зростання чисельності старіючого населення, природні катаклізми та техногенні катастрофи, які призводять до значних людських і матеріальних втрат. Домінуючі позиції на ринку займали Велика Британія, США і Японія, що обумовлено національними особливостями зазначених країн, менталітетом та страховою культурою. В Україні страхування життя досі залишається на стадії розвитку і в майбутньому слугуватиме ефективним інструментом соціального захисту населення та інвестиційного поступу держави. Тому перспективним напрямком подальших досліджень є вивчення технологій просування продуктів зі страхування життя задля їх практичного використання у вітчизняній практиці.

Список літератури

1. Артюх, Т. М. Страхування життя в умовах сучасного страхового ринку України [Текст] / Т. М. Артюх // *Фінанси, облік і аудит*. – 2011. – № 18. – С. 9–15.
2. *World insurance in 2005–2012* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.swissre.com/sigma/?year=2011#anchor0>.
3. Малинич, Г. М. Порівняльний аналіз розвитку ринку страхування життя у країнах світу [Текст] / Г. М. Малинич // *Соціально-економічні проблеми і держава*. — 2011. — Вип. 1 (4) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mhhuks.pdf>.
4. *Top Life insurance companies 2013* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.thebestlifeins.com/top-life-insurance-companies/world-assets>.
5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2008–9 міс. 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
6. Залетов, О. М. *Убезпечення життя* [Текст] : монографія / О. М. Залетов. – К. : Міжнародна агенція “БІЗОН”, 2006. – 688 с.

References

1. Artyukh, T. (2011). 'Life insurance in today's insurance market in Ukraine' *Finance, Accounting and Auditing*, 18, 9-15.
2. *World insurance in 2005–2012*, from : <http://www.swissre.com/sigma/?year=2011#anchor0>.
3. Malynych, G. (2011). 'A comparative analysis of the life insurance market in the world' *Socio-economic problems and the State*, 1 (4), from : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mhhuks.pdf>.
4. *Top life insurance companies 2013*, from : <http://www.thebestlifeins.com/top-life-insurance-companies/world-assets>.
5. *Information on the status and development of the insurance market of Ukraine in 2008-9 months 2013*, from : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
6. Zaletov, O. (2006). *Life insurance*, Kyiv: BeeZone.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2014 р.

Тетяна Олександрівна МАЦІЄВИЧ

асистент кафедри фінансів і кредиту,
Херсонський національний технічний університет
Бериславське шосе, 24, м. Херсон, Україна, 73008
E-mail: tabars@mail.ru

**ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ:
ПРАКТИКА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Мацієвич, Т. О. Особливості екологічного оподаткування: практика країн Європейського Союзу [Текст] / Тетяна Олександрівна Мацієвич // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 71-78. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Актуальність проблеми екологічного оподаткування та низька ефективність цього інструменту в регулюванні рівня екологічної безпеки України змушують звертатись до досвіду розвинених країн, насамперед Європейського Союзу (у рейтингу якості довкілля європейські країни мають найвищі позиції), де застосування таких податків є успішним. У Європі податки належать до екологічних у тому випадку, коли база оподаткування є фізичною одиницею виміру або умовною одиницею того, що чинить достовірно встановлений негативний вплив на довкілля. У різних країнах їх називають по-різному: платежами, зборами, платою, податками, але все це лише різні назви одного економічного інструменту. Аналіз зарубіжного досвіду застосування екологічних податків та зборів свідчить про значне різноманіття їх видів, а відтак про різний ефект, який може бути отриманий від їх застосування. Це важливо враховувати за удосконалення екологічного оподаткування в Україні. Упровадження конкретного виду екологічного податку потребує детального розгляду досвіду розвинених країн, отриманих ними результатів, а також порівняння їх досвіду для визначення закономірностей та особливостей дії того чи іншого податку.

Ключові слова: екологічні податки; екологічна політика; інструменти екологічної політики; програми екологічних дій.

Татьяна Александровна МАЦИЕВИЧ

**ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ:
ПРАКТИКА СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА**

Аннотация

Актуальность проблемы экологического налогообложения и низкая эффективность этого инструмента в регулировании уровня экологической безопасности Украины заставляют обращаться к опыту развитых стран, прежде всего Европейского Союза (в рейтинге качества окружающей среды европейские страны имеют высокие позиции), где применение таких налогов является успешным. В Европе налоги относятся к экологическим в том случае, когда база налогообложения физическим является единицей измерения или условной единицей того, что оказывает негативное воздействие на окружающую природную среду. В разных странах их называют по-разному: платежами, сборами, платой, налогами, но все это лишь разные названия одного экономического инструмента. Анализ зарубежного опыта применения экологических налогов и сборов свидетельствует о значительном многообразии их видов, а затем и разный эффект, который может быть получен от их применения. Это важно учитывать при усовершенствовании экологического налогообложения в Украине. Внедрение конкретного вида экологического налога требует детального рассмотрения опыта развитых стран, полученных ими результатов, а также сравнение их опыта для определения закономерностей и особенностей действия того или иного налога.

Ключевые слова: *экологические налоги; экологическая политика; инструменты экологической политики; Программы экологических действий.*

Tetyana Oleksandrivna MATSIEVYCH

Assistant,
Department of Finance and Credit,
Kherson National Technical University
Beryslavska road, 24, Kherson, Ukraine, 73008
E-mail: tabars@mail.ru

FEATURES OF ENVIRONMENTAL TAXATION: EU COUNTRIES

Abstract

The relevance of environmental taxation and low efficiency of the tool in regulating environmental safety of Ukraine make to consider the experience of developed countries, especially the European Union (in the ranking of environmental quality, European countries have the highest position), where the use of such taxes is successful. In Europe taxes belong to environmental in cases where the tax base is a physical unit of measure or standard unit that has truly set a negative impact on the environment. In different countries they are called differently: duties, pay taxes, but these are only different names of economic instruments. Analysis of foreign experience in the use of environmental taxes and charges shows a significant diversity of species, and therefore a different effect, which can be obtained from their use. It is important to consider for improving environmental taxation in Ukraine. The introduction of a specific type of environmental tax requires detailed analysis of the experience of developed countries received their results and comparing their experience to determine the patterns and features of actions of a tax.

Keywords: *environmental taxes; environmental policy; environmental policy instruments; Environmental Action Programme.*

JEL classification: Q50, Q53, Q58

Вступ

Сучасні тенденції розвитку світового господарства ставлять перед Україною нові проблеми та потребують від неї активної участі в їх вирішенні. Становлення та розвиток вітчизняної ринкової економіки диктують необхідність встановлення тісних взаємовідносин з іншими державами, активно долучатися до процесів міжнародної економічної інтеграції. Стратегічним курсом України є інтеграція до європейського співтовариства. Європейський вибір нашої держави відкриває нові перспективи співробітництва з розвиненими країнами, економічного розвитку, соціального та інтелектуального прогресу. Євроінтеграція для України – це шлях залучення іноземних інвестицій, модернізаційного та інноваційного розвитку економіки, підвищення конкурентоспроможності національного товаровиробника, вихід на внутрішній ринок Європейського Союзу. Відносини з Європейським Союзом у сучасній зовнішньо- і внутрішньополітичній ситуації - це можливість здійснення Україною стратегічного вибору на перспективу, від якого залежатимуть місце і роль нашої держави у новій системі міжнародних відносин [1, с. 221]. Одним із напрямів розвитку цих відносин є удосконалення державної екологічної політики і методів державного регулювання охорони довкілля, зокрема екологічного податку.

Дослідження європейського досвіду екологічного оподаткування з економічних позицій та можливості його вдосконалення в Україні висвітлено в працях вітчизняних вчених, зокрема М. І. Бублик, О. О. Веклич, Т. П. Галушкіної, Б. М. Данилишина, С. І. Дорогунцова, С. М. Козьменка, Т. О. Коропецької, Л. А. Кравцової, О. П. Маслюківської, Е. В. Матвеева, Л. Г. Мельника, К. А. Ритікової, Є. В. Хлобистова, М. А. Хвесика, Я. В. Якуші та багатьох інших.

Мета статті та завдання

Особливості формування сучасного стану екологічної політики ЄС є порівняно мало дослідженими у вітчизняній науковій літературі, а тому потребують уточнення та певної деталізації, що є метою нашої роботи. Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: проаналізувати підходи до визначення та класифікації екологічних податків у країнах Європейського Союзу (далі ЄС) і в Україні, порівняти досвід європейських країн і вітчизняний стосовно ролі екологічних податків у розв'язанні проблем екологічної безпеки, і на цій основі визначити основні шляхи вдосконалення системи екологічного оподаткування в Україні.

Екологічні проблеми України загалом не відрізняються від відомих світових проблем, тому аналіз закордонного досвіду допоможе зрозуміти, які види податків можуть бути найефективнішими для упровадження в непростих умовах українських економічних реалій.

Досвід свідчить про те, що екологічне питання є відкритим та потребує додаткового залучення інвестицій. На відміну від інших країн, в Україні витрати на охорону довкілля знаходяться на досить низькому рівні. Так, наприклад, у 2010 році вони склали 0,2% ВВП, тоді як у Німеччині – 0,5%, в Данії – 0,5%, в Росії – 0,9%, у Франції – 0,9%, в Чехії – 1,9%, в Болгарії – 2,1%, в Нідерландах – 0,8%, у Великобританії – 1,0% [2, с. 280].

Вперше ідея екологічного оподаткування з'явилась у працях економіста-теоретика А. К. Пігу, який запропонував впливати на поведінку винних у забрудненні довкілля шляхом податків і стимулювати природоохоронну діяльність шляхом дотацій. Необхідність їх застосування на офіційному рівні була підтверджена в першій Програмі дій Європейського союзу з охорони довкілля (1973 р.), і пов'язувалася з реалізацією принципу «забруднювач платить».

На практиці екологічні податки першими почали застосовувати скандинавські країни ще в 80-ті роки ХХ ст. Активізація уваги до них в країнах ЄС відбулася з середини 1990-х років у зв'язку з повсюдно здійснюваним переходом у галузі охорони довкілля від командно-адміністративних до економічних методів управління [3].

У Європі податки належать до екологічних у тому випадку, коли база оподаткування є фізичною одиницею виміру або умовною одиницею того, що чинить достовірно встановлений негативний вплив на довкілля [4]. У різних країнах їх називають по-різному: платежами, зборами, платою, податками, але все це лише різні назви одного економічного інструменту.

У національній податковій системі України податкові інструменти екологічного регулювання тільки проходять стадію становлення і потребують удосконалення. Концептуальною основою екологізації податкових систем є ідея подвійного виграшу, відповідно до якої економічне стимулювання охорони довкілля і ресурсозберігання шляхом запровадження екологічних податків (зборів) повинне одночасно супроводжуватися пропорційним зниженням податкового навантаження на інші об'єкти оподаткування, наприклад доходи.

Директорат податків і митних зборів Європейської комісії розділив екологічні податки на сім груп за сферою застосування: енергетичні податки, транспортні податки, платежі за забруднення, платежі за розміщення відходів, платежі за користування природними ресурсами, податок на шумовий вплив, податки на викиди речовин, що призводять до глобальних змін.

Відповідно до підпункту 14. 1. 57 пункту 14. 1 статті 14 Податкового кодексу України, екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів в атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів [2, с. 281].

До числа загальнодержавних податків та зборів в Україні належать: збір у вигляді цільової надбавки до чинного тарифу на електричну та теплову енергію; збір за першу реєстрацію транспортного засобу; плата за користування надрами, плата за землю (рис. 1), збір за користування радіочастотним ресурсом України, збір за спеціальне використання води, збір за спеціальне використання лісових ресурсів [6].

Структура плати за землю постійно змінюється: за I квартал 2013 року відбулося зростання орендної плати на 170,4 млн. грн. та скорочення надходження земельного податку на 0,6 млн. грн. порівняно з відповідним періодом минулого року.

У 2006-2012 рр. частка платежів за ресурси в доходах Зведеного бюджету України становила менше 5%, а частка екологічного податку не перевищувала 1%, що свідчить про його низьку фіскальну ефективність. Структура надходжень екологічних платежів характеризується нестабільністю. За період 2009-2012 рр. частка зборів за забруднення довкілля зменшилася на 12,9 відсоткового пункту, тоді як позови про відшкодування збитків і втрат, заподіяних у результаті порушення законодавства про охорону природи, за цей період зросли на 17,8 відсоткових пунктів. Ця тенденція може свідчити про спроби ухилитися від сплати екологічного податку, що негативно впливає на стан доходної частини Державного бюджету України.

До кінця 2012 року нарахування екологічного податку здійснювалося з розрахунку 50% ставки, визначеної Податковим кодексом. У 2013 році застосовується 75% ставки, а з 1 січня 2014 року буде використовуватися 100% ставки [17, с. 51].

Індикативні прогнозні показники видатків та надання кредитів зведеного та державного бюджетів на охорону довкілля на 2013 і 2014 роки, зображено на рис. 2.

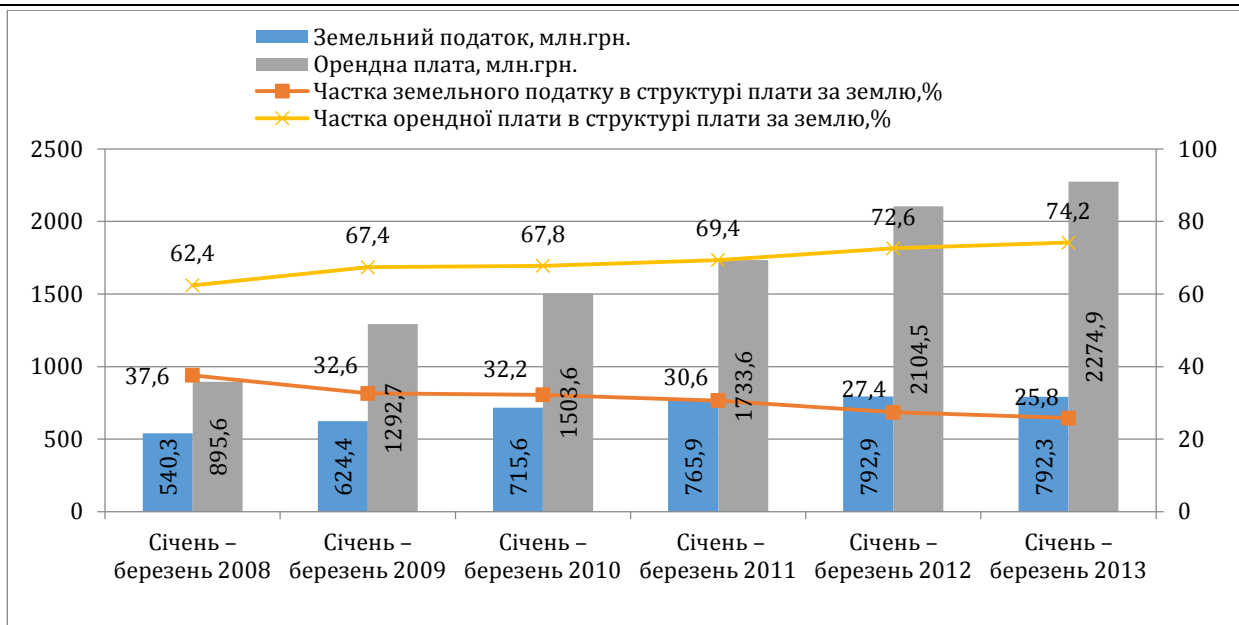


Рис. 1. Динаміка надходжень земельного податку та орендної плати за січень – березень 2008-2013 років [5, с. 49]

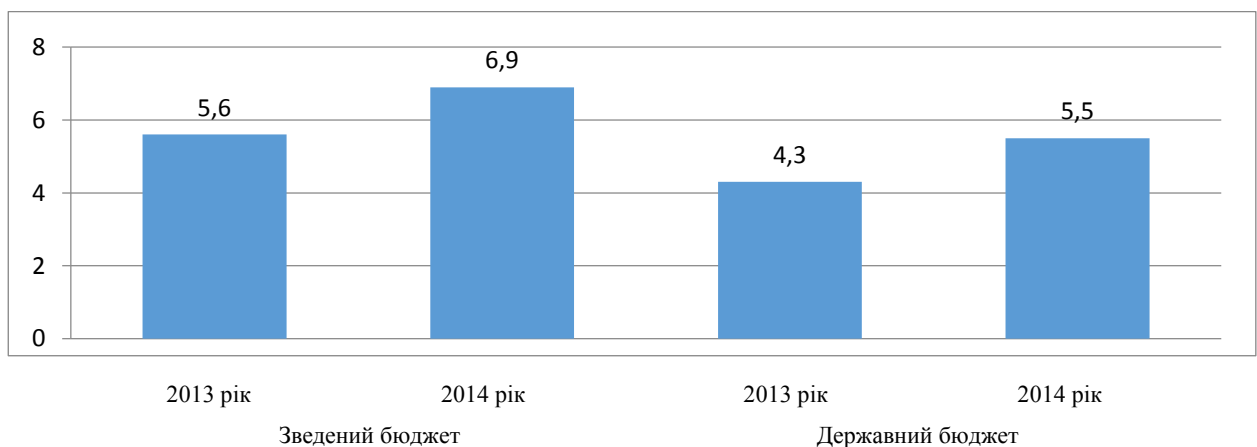


Рис. 2. Індикативні прогностичні показники видатків та надання кредитів зведеного та державного бюджетів на охорону довкілля на 2013 і 2014 роки

Аналіз видатків бюджету на 2013 і 2014 роки розроблено на основі макропоказників економічного і соціального розвитку України на відповідні роки, показників дохідної частини бюджету, обсягів фінансування та повернення кредитів бюджету з урахуванням проведення реформ у відповідних галузях.

Згідно з Директивою про реструктуризацію Концепції ЄС з питань оподаткування енергоносіїв та електроенергії, втрати бюджету від зниження рівня оподаткування праці та капіталу повинні компенсуватися підвищенням податкового навантаження на природні ресурси. У результаті зниження податкового навантаження на капітал у країнах-нових членах ЄС підвищується податкове навантаження на природні ресурси, про що свідчить збільшення протягом 1995–2012 рр. частки відповідних податків у валовому внутрішньому продукті в середньому з 2,1 до 2,9%. В Україні натомість питома вага екологічного податку та платежів за ресурси у ВВП за період 2006–2012 рр. зменшувалася (проте в 2010 р. було зафіксовано зростання).

Порівняння екологічних податків у країнах ЄС і України дає можливість побачити відсутність у системі державного екологічного оподаткування податків на шумове забруднення і продуктивих.

Слід відзначити особливу роль у країнах ЄС податків на продукт у регулюванні рівня екологічної безпеки. До екологічних податків на продукт належать податки, що стягуються з одиниці готової продукції, яка на одному з етапів свого життєвого циклу призводить до забруднення довкілля. Податки на продукт найчастіше встановлюються для автомобільних шин, батарейок та акумуляторів, миючих

засобів, пластикової упаковки та багатьох інших товарів. Стимулююча функція цих податків реалізується шляхом збільшення ціни за рахунок податку, що призводить до зменшення споживання цієї продукції. Так, наприклад, в Австрії введення платежів за використання пестицидів та мінеральних добрив знизило їх споживання на 30% [6]. Запровадження такого виду екологічних податків є актуальним для України.

Досвід країн ЄС показує, що активне застосування екологічного податку сприяє зниженню загального рівня забруднення довкілля [4].

Проаналізуємо з цієї позиції ефективність зборів за забруднення природного середовища, які діяли в Україні протягом 2006-2012рр. Основна мета цих платежів полягала у стимулюванні платників до природоохоронної діяльності, результатом якої мало б бути зниження загального обсягу викидів і скидів забруднювальних речовин у компоненти довкілля, зменшення обсягів утворення твердих відходів і відповідно підвищення рівня екологічної безпеки держави.

Згідно з даними державної служби статистики України [7], загальні обсяги викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами протягом 2006-2012рр. не мають тенденції до зниження (табл. 1) при зниженні рівня виробництва.

Таблиця 1. Викиди забруднювальних речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення в Україні

Роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Викиди, тис. т	4822,2	4813,3	4524,9	3928,1	4131,6	4374,6	4335,3

**Складено автором за основі даних [7]*

Однак, незважаючи на незначне зменшення загальної кількості викидів в атмосферу у 2012 році, порівняно з 2011 роком, підприємства паливно-енергетичного комплексу викинули в повітря 1882,8 тис. т. забруднюючих речовин, що складає 104,2% порівняно з 2011 р.

Збори за викиди забруднювальних речовин у водні об'єкти не вплинули на покращення якості і кількості стічних вод. Низька ефективність та потужність систем очищення стічних вод зумовлювали подальше забруднення водних об'єктів. Кризову ситуацію підтверджують дані ЮНЕСКО, згідно з якими за рівнем якості води Україна з-поміж 122 країн світу посідає 95 місце [8].

Досвід країн ЄС свідчить про те, що екологічні податки значно сприяють вирішенню проблеми відходів. Розмір податку за розміщення тонни відходів на звалищах знаходиться в межах від 9 доларів США в Швейцарії до 33 доларів США в Норвегії. В деяких країнах місцева влада стимулює спалювання відходів (за спалювання податки менші, ніж за розміщення їх на звалищах) [9]. У результаті запровадження таких податків у деяких країнах ЄС (Данія, Швеція, Бельгія, Нідерланди, Німеччина, Австрія та ін.) вдалося значно скорити обсяги відходів (до 80%), що підлягають захороненню на звалищах [10].

Причини дієвості екологічних податків за забруднення в країнах ЄС полягають у високих ставках, які спрямовані на те, щоб підприємствам було вигідніше здійснювати заходи з охорони довкілля, а не забруднювати його.

Головна особливість податкового еколого-економічного інструментарію полягає в тому, що зібрані таким шляхом кошти надходять на бюджетні рахунки відповідного рівня (державного чи місцевого) і використовуються на фінансування екологічних проблем та відшкодування збитків. Податки екологічної спрямованості стягуються окремо (тобто передбачені спеціальні статті) або в складі інших податків (відраховуються частки від суми загальних податків).

До основних форм використання податкових інструментів в екологічних цілях відносяться [11]:

- цивільний екологічний податок із платоспроможних громадян країни на подолання екологічних нестатків (практикується у Франції);
- податок на вирішення глобальних, національних чи регіональних екологічних проблем; характерним прикладом подібного податку є податок на ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи; у деяких країнах існують місцеві податки на охорону конкретних природних об'єктів (лісів, озер, боліт);
- податок на транзит через країну вантажів (в Україні на екологічні цілі передбачена тільки частина зазначеного податку);
- екологічний податок на автомобілі (екологічна складова податку звичайно вноситься в загальний податок за використання автомобіля, використовується в більшості країн Європи, а також у Канаді, Японії);
- екологічний податок на повітряний транспорт, вноситься в загальні ставки податку за здійснення цього виду діяльності в країні (Канада, США, Данія, Норвегія, Швеція) і за переліт через територію країн (є стандартною позицією міжнародних правил);
- екологічний податок на конкретні групи товарів, у тому числі: мінеральні добрива (Норвегія, Швеція); пестициди (Данія, Франція, Угорщина, Португалія, Швейцарія та ін.); пластмасова тара, упакування

(Данія, Угорщина, Ісландія, Польща); шини (Канада, Данія, Фінляндія, Угорщина, Польща); батарейки-акумулятори (Данія, Швеція, Японія); розчинники (Данія); мастила (Фінляндія, Франція, Норвегія); екологічний податок на паливо, у тому числі залежно від наявності екологічно шкідливих компонентів: свинцю (у більшості країн); вуглецю (Данія, Фінляндія, Нідерланди, Норвегія), сірки (Бельгія, Данія, Франція, Польща, Швеція), окислів азоту (Чехія, Франція, Польща, Швеція).

Акциз є одним з видів податку. Цим засобом активно користуються країни Європейського Союзу та Японія.

Податковий кодекс України, який набрав чинності з 1 січня 2011 року, передбачає введення екологічного податку на заміну зборам за забруднення довкілля із збільшення ставки податку за викиди забруднювальних речовин стаціонарними джерелами у 3,6 раза, за скидання забруднювальних речовин – у 4,8 раза, за розміщення відходів – у середньому у 8,1 раза. Можливо, що введення цих норм стимулюватиме виробників до впровадження природоохоронних технологій і вплине на підвищення рівня екологічної безпеки держави.

Уваги заслуговують найбільш поширені в країнах ЄС транспортні та енергетичні податки у вирішенні проблем екологічної безпеки. До енергетичних належать податки на енергоносії, які використовуються як транспортними засобами, так і стаціонарними джерелами. Типовими для транспорту є податки на бензин і дизельне паливо, а для стаціонарних джерел на паливо, природний газ, вугілля та електроенергію. Ставки податку встановлені залежно від ступеня забруднення атмосфери при спалюванні цього енергоносія. Високі ставки енергетичних податків спрямовані на зменшення викидів парникових газів від спалювання викопного палива та стимулюють використання більш екологічних видів палива [12].

Окрему підгрупу енергетичних податків становить податок на двоокис вуглецю (CO₂), оскільки енергоносії при згорянні утворюють енергію, паралельно виділяючи двоокис вуглецю. Євростат рекомендує у випадку, якщо надходження від податку на CO₂ можна відділити від енергетичних податків, формувати їх в окрему підкатегорію [13].

Нині податок на CO₂ є частиною податкової системи Данії, Фінляндії, Італії, Нідерландів, Норвегії, Швеції та Франції. Ставка може змінюватися від 1 до 25 доларів США за тону викинутого двоокису вуглецю, пропорційно до кількості викидів на одиницю виділеного тепла [14].

Щодо транспортних податків, то вони стосуються власників транспортних засобів і диференціюються для кожного виду транспорту та рівня навантаження доріг і забруднення.

У Данії влада старається підтримувати такі види транспорту, як велосипед і мопед, для цього під час реєстрації автомобіля водій сплачує 105 відсотків його вартості. Якщо вартість автомобіля менше 18 000 доларів США, то власнику потрібно сплатити 180 відсотків. Окрім цього, в Данії існує великий акциз на бензин – тобто власники сплачують податок двічі: при реєстрації і під час використання автомобіля [15].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Прийняття Податкового кодексу України обумовило трансформацію збору за забруднення довкілля в екологічний податок.

Система екологічного оподаткування відбиває взаємозалежність негативного впливу на довкілля (обсяги, види, категорія викидів та скидів) і ставок оподаткування (система диференційованих ставок), що сприяє прогресивності екологічного оподаткування.

Для удосконалення системи екологічного оподаткування в підвищенні рівня екологічної безпеки потрібно збільшити кількість видів податків, зокрема якнайскоріше ввести податок на продукцію, яка негативно впливає на довкілля, і щорічний податок на транспорт як один із важливих чинників забруднення атмосферного повітря, а також збільшити ставки на наявні види податків до європейського рівня.

Процес гармонізації податкового законодавства України та законодавства ЄС є тривалим та поступовим, таким, що вимагає вивчення чинного податкового законодавства у країнах ЄС та проведення порівняльного аналізу з вітчизняним законодавством, результатом якого стануть покращені умови для рівноправного партнерства України з ЄС та діяльності іноземних компаній в Україні, створення сприятливого інвестиційного клімату.

Список літератури

1. Коваленко, М. А. *Євроінтеграція і екологічна політика: невідкладні завдання і план дій для України* / М. А. Коваленко, Т. О. Мацієвич // *Економічна конвергенція країн Європейського Союзу: досвід та перспективи для України: [монографія]* / За редакцією В. І. Покотилової. – Херсон ПП Вишемирський В. С., 2013. – 326с.
2. Мацієвич, Т. О. *Екологічне оподаткування: зарубіжний досвід та завдання для України* // *Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та фінансування: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції викладачів, молодих учених та студентів 18-19 листопада 2013 р.* – Херсон: Грін Д. С., 2013. – 363 с.

3. Рутікова, К. А. Світовий досвід застосування екологічних податків [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/12525>.
4. Екосередовище і сучасність. Т. 5. Управління екосередовищем в умовах регіоналізації / С. І. Дорогунцов, М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, П. П. Пастушенко. – К. : Кондор, 2006. – 446 с.
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р., № 2755-VI // Верховна Рада України. – К. : ООО Изд. Дом «Зенит», 2011. – 194 с.
6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень – березень 2013 року/ БСЕСД Інститут бюджету та соціально – економічних досліджень.
7. Поліщук, В. Г. Роль екологічного оподаткування в контексті стимулювання сталого розвитку регіону/ В. Г. Поліщук, Ю. О. Франчук - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24214>.
8. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.org/>.
9. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року. - Закон України від 21. 12. 2010 №2818-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
10. Якуша, Я. В. Проблеми адаптації європейського досвіду екологічного оподаткування до українських умов [Текст] / Я. В. Якуша // Економіка Крима. – 2011. – № 3 (36). – С. 73-77.
11. Системи поводження з твердими побутовими відходами в українських містах, роль міського населення в роздільному збиранні сміття та рекомендації до органів місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://msdp.undp.org.ua/data/publications/>
12. Антонюк, О. П. Прогнозування обсягів економічного відшкодування наслідків техногенного забруднення криворізького регіону [Текст] : [монографія]//О. П. Антонюк, І. М. Пістунів. – Д. : Національний гірничий університет, 2013. – 118с.
13. Маслюківська О. П. Еколого-трудова податкова реформа як інструмент реалізації стратегії сталого розвитку [Текст] / О. П. Маслюківська // Пріоритети збалансованого (сталого) розвитку України // Матеріали II Українського екологічного конгресу, 27–28 жовтня 2008 р. Ч. 1. – К. : Центр екологічної освіти та інформації, 2008. – С. 178-183.
14. Eurostat. Environmental taxes - A statistical guide. Methods and nomenclatures, Theme 2 –Economy and Finance. –Eurostat. –2006. –37 p.
15. OECD/EEA Database on instruments used for environmental policy and natural resources management [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www2.oecd.org/ecoinst/queries>.
16. Податок з власників транспортних засобів. Світовий досвід. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.autoinvestor.org/.../746-podatok-z-vlasnikiv-transportnih-zasobivsvitoviy-dosvid>.

References

1. Kovalenko, M. & Matsievich, T. (2013). *Economic Convergence in the European Union: experience and prospects for Ukraine. European integration and environmental policy : challenges and urgent action plan for Ukraine [monograph]* (p. 326). Kherson : Publisher Vysheymytsky V.
2. Matsievich, T. (18-19 November 2013). *Eco- tax : foreign experience and tasks for Ukraine. Important aspects of agrarian business areas: accounting, auditing and finance materials II All-Ukrainian scientific -practical conference online teachers, young scientists and students* (p. 363). Kherson : Green D.
3. Rytikova, K. (n.d.). *World experience with environmental taxes*. Retrieved from <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/12525.ghjh>
4. Doroguntsov, S., Hvesyk, M., Gorbach, L., Pastushenko, P., (2006). *Management of ekosphere in terms of regionalization*. Kiev: Condor.
5. *The Verkhovna Rada of Ukraine. Tax Code of Ukraine on December 2, 2010, № 2755 –VI. (2010).*
6. *BSED Institute for Budgetary and Socio - Economic Research. (2013). Budget Monitoring : Analysis of the Budget for January .*
7. Polishchuk V. & Franchuk Y.. *The role of environmental taxation in the context of stimulating sustainable development*. Retrieved April 15, 2014, from <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24214>.
8. *State Statistics Committee of Ukraine . Retrieved April 15, 2014, from <http://ukrstat.org/>.*
9. *Law of Ukraine of 21. 12. 2010 № 2818 –VI. On the Basic Principles (strategy) of the State Environmental Policy of Ukraine for the period till 2020. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.*
10. *Yakusha, Y. (2011). Problems of adaptation of the European experience of environmental taxation to Ukrainian conditions . Economy Crimea, 73-77.*
11. *System of solid waste management in the Ukrainian cities, the role of the urban population in separate collection of garbage and recommendations to local government. Retrieved April 15, 2014, from <http://msdp.undp.org.ua/data/publications/>.*
12. *Antonjuk, O., Pistunov, I. (2013). Prediction amount of economic compensation for the consequences of man-made pollution of the Krivoy Rog region. D. National Mining University.*

-
13. Maslyukivska, A. (2008). *Ecological tax reform as a tool to implement the strategy of sustainable development. Proceedings of the Second Ukrainian Ecological Congress, 27-28 October 2008 Part 1*, Kyiv: Center for Environmental Education and Information.
 14. E. A. F. (2006). *Eurostat. Environmental taxes - A statistical guide. Methods and nomenclatures*, 37.
 15. *OECD / EEA Database on instruments used for environmental policy and natural resources management*. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www2.oecd.org/eoinst/queries>.
 16. *Tax on owners of vehicles. World experience*. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.autoinvestor.org/.../746-podatok-z-vlasnikiv-transportnih-zasobivsvitoviy-dosvid>.

Стаття надійшла до редакції 17.02.2014 р.

Ірина Володимирівна СПІЛЬНИК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020, Україна
E-mail: mail.econa@gmail.com
Телефон: +380352475050*12309

Ольга Михайлівна ЗАГОРОДНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020, Україна
E-mail: mail.econa@gmail.com
Телефон: +380352475050*12309

АНАЛІТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ ФОРМУВАННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ

Спільник, І. В. Аналітичне підґрунтя формування дивідендної політики [Текст] / Ірина Володимирівна Спільник, Ольга Михайлівна Загородна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 79-92. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто актуальність, мету, завдання та аналітичний інструментарій обґрунтування дивідендної політики акціонерного товариства. З'ясовано сутність дивідендної політики та уточнено її визначення. Розмежовано поняття «дивідендна політика» та «розподіл прибутку». Наведено зміст основних теорій обґрунтування дивідендної політики. Охарактеризовано типи дивідендної політики та розкрито їх переваги і недоліки. Висвітлено їх вплив на дивідендну історію акціонерного товариства. Запропоновано послідовність процесу формування дивідендної політики. Систематизовано фактори впливу на величину дивідендних виплат та їх наслідки на показники ринкової активності та ринкової привабливості підприємства. Досліджено методичний інструментарій обґрунтування управлінських рішень щодо формування виваженої дивідендної політики і внесено пропозиції щодо його удосконалення.

Ключові слова: дивіденд; дивідендні виплати; дивідендна політика; дивідендний коридор; дивідендна історія; акціонерне товариство; акціонери; акції; ціна акції; чистий прибуток.

Ірина Владимировна СПИЛЬНИК

Ольга Михайловна ЗАГОРОДНАЯ

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

Рассмотрены актуальность, цель, задачи и аналитический инструментарий обоснования дивидендной политики акционерного общества. Уяснена сущность дивидендной политики и уточнено ее определение. Разграничены понятия «дивидендная политика» и «распределения прибыли». Приведено содержание основных теорий обоснования дивидендной политики. Охарактеризованы типы дивидендной политики и раскрыты их преимущества и недостатки. Освещено их влияние на дивидендную историю акционерного общества. Предложена последовательность процесса формирования дивидендной политики. Систематизованы факторы влияния на величину дивидендных выплат и их последствия на показатели рыночной активности и рыночной привлекательности предприятия. Исследован методический инструментарий обоснования управленческих решений по формированию взвешенной дивидендной политики и внесены предложения по его усовершенствованию.

Ключевые слова: дивиденд; дивидендные выплаты; дивидендная политика; дивидендный коридор; дивидендная история; акционерное общество; акционеры; акции; цена акции; чистая прибыль.

Iryna Volodymyrivna SPILNYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer of Department of Economic Analysis and Statistics,
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 11, Ternopil, 46020, Ukraine
E-mail: mail.econa@gmail.com
Phone: +380352475050*12309

Olha Mykhajlivna ZAHORODNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer of Department of Economic Analysis and Statistics,
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 11, Ternopil, 46020, Ukraine
E-mail: mail.econa@gmail.com
Phone: +380352475050*12309

Abstract

The relevance, purpose, objectives and analytical tools that justify the dividend policy of the company are considered in the article. It has been clarified the understanding of the nature of dividend policy and its definition has been completed. Concepts of dividend policy and the distribution of profits are differentiated. The content of the main theories of justification of dividend policy are shown. Types of dividend policy and their advantages and disadvantages are characterized. Their impact on the Company's dividend history are determined. The sequence of the dividend policy formation is proposed. The factors that affect the amount of dividend payments and their impact on the performance of the enterprise market activity and market attractiveness are systematized. Methodological tools of management decisions as for the formation of a balanced dividend policy are investigated. The proposals for its improvement are worked out.

Keywords: dividend; dividend payments; dividend policy; dividend corridor; dividend history; corporation; shareholders; shares; share price; net income.

JEL classification: G30, G32

Вступ

Важливим питанням фінансового управління підприємством є формування та реалізація ефективної дивідендної політики. Науковий інтерес до цього питання викликаний її впливом на структуру капіталу, рівень інвестиційної привабливості та імідж підприємства, а відтак - на його вартість. Саме дивідендна політика забезпечує стимули для акціонерів і характеризує трансформацію ефективності діяльності у вигоди власників, а отже, сприяє зростанню вартості підприємства або бізнесу.

На жаль, сьогодні на дивідендну політику в Україні не звертається належна увага. Свідченням цього в практиці діяльності акціонерних товариств є непоодинокі випадки нерегулярної сплати дивідендів або їх повної відсутності внаслідок низької фінансової ефективності діяльності, утворення контрольних пакетів акцій, обмеження їх обігу, непрозорість фондового ринку, спекулятивний характер операцій з цінними паперами, недостатні інвестиційна привабливість та активність інвесторів. Невизначеність у діяльності акціонерних товариств негативним чином позначається на їх дивідендній історії, не сприяє підвищенню вартості підприємства та їх інвестиційній привабливості

Особливості чинної практики виплати дивідендів в Україні та врахування того факту, що більшість фінансових аналітиків вважають дивідендну політику підприємства важливою складовою його загальної стратегії, яка, на жаль, до тепер не отримала загальноновизнаного алгоритму прийняття рішень, підкреслюють актуальність теми дослідження.

Теоретичним та практичним аспектам розробки дивідендної політики присвячені здобутки як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Так у працях З. Боді, Ю. Бріггема, М. Гордона, Дж. Лінтнера, Ф. Мертона, Ф. Модильяні, М. Міллера, Е. Хелфферта, М. Шоулса та ін. розглядаються концептуальні положення формування дивідендної політики підприємства. Питання оптимізації дивідендної політики з урахуванням національного законодавства, етапу економічного розвитку, галузевих особливостей функціонування господарюючого суб'єкта представлено у працях Н. С. Акімової, І. О. Бланка,

В. В. Бочарова, М. В. Грідчиної, К. О. Горової, Л. Є. Довганя, Л. О. Лігоненко, А. Б. Педька, О. О. Терещенка, Л. В. Фролової, Н. В. Харченка, С. І. Цесаренка, Н. В. Юрчук, Л. М. Янчевої та ін.

Незважаючи на значний інтерес до проблем формування дивідендної політики та практики її реалізації вітчизняними підприємствами, деякі положення теоретичного та методичного характеру залишились поза увагою науковців. Зокрема недостатньо обґрунтованим є методичний інструментарій формування оптимальної дивідендної політики та оцінки ефективності її реалізації. Особливої уваги заслуговує проблема з'ясування механізму формування дивідендної політики, а саме - дослідження причинно-наслідкового зв'язку між факторами, що її визначають, та наслідками впливу на пріоритетні аспекти діяльності. Дослідження таких залежностей має аналітичну природу і відзначається значною перспективною спрямованістю.

Мета статті та завдання

Метою нашої статті є висвітлення теоретичних засад дивідендної політики і розробка аналітичного інструментарію її формування.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- з'ясувати сутність дивідендної політики та уточнити її визначення;
- сформулювати мету та завдання дивідендної політики акціонерного товариства;
- розкрити зміст основних теорій формування дивідендної політики;
- висвітити переваги та недоліки типів дивідендної політики та оцінити їх вплив на дивідендну історію акціонерного товариства;
- описати послідовність формування дивідендної політики підприємства;
- систематизувати фактори впливу дивідендних виплат та їх наслідки на показники ринкової вартості та інвестиційної привабливості товариства;
- дослідити методичний інструментарій обґрунтування варіантів дивідендної політики та розробити рекомендації щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу

Термін «дивідендна політика» увійшов у нашу економічну практику з появою в Україні значної кількості акціонерних товариств та утворенням ринку цінних паперів. Відповідно до національного законодавства та Закону України «Про господарські товариства» акціонерним товариством визнається товариство зі статутним капіталом, що поділений на певну кількість акцій однакової номінальної вартості, і яке несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. Акціонерне товариство володіє об'єднаним капіталом, де кожному учаснику належить власність відповідно до його частки в загальному обсязі.

Слід зазначити, що акціонерне товариство функціонує незалежно від своїх власників, функції володіння (власності) та управління ним розмежовані. Поділ статутного капіталу товариства на акції рівного номіналу, емісія та розміщення акцій, їх купівля та продаж є основними ознаками акціонерного товариства. Специфічними ознаками можна назвати: відокремлення акціонерів від контролю і управління, «розпорошений» характер прав власності, існування професійних менеджерів, створення ради директорів тощо.

Зрозуміло, що з'ясування суті дивідендної політики доцільно розпочати з вивчення важливої її складової - дивіденду.

Згідно з Податковим Кодексом, дивіденди - платіж, що здійснюється юридичною особою – емітентом корпоративних прав, чи інвестиційних сертифікатів на користь власника корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів чи інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні (активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованим за правилами бухгалтерського обліку [2, пп 14.1.149].

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід» дивіденд є частиною чистого прибутку, що розподілена між учасниками (власниками) відповідно до їхньої участі у власному капіталі підприємства [3].

Н. В. Харченко зазначає, що дивіденди – це форма поточного доходу акціонерів [4]. В. В. Ковальов вважає дивіденди грошовим доходом акціонерів [5]. Е. Нікбахт та А. Гроппелі трактують дивіденд як дохід акціонерів у вигляді грошей або акцій [6].

Розглянуті нами вище визначення дивіденду свідчать про їх подвійну природу та наявність двох сторін, для яких розуміння і сприйняття дивіденду є різними. Для однієї сторони дивіденд – це платіж, а для іншої – дохід. Платіж як обов'язок та дохід як право дають підстави розглядати питання дивіденду у площині відносин, що виникають між суб'єктом господарської діяльності та його співвласниками.

Термін «дивіденд», як правило, асоціюється з готівкою (згідно з останніми змінами у вітчизняному законодавстві дивіденди виплачуються винятково грошовими коштами), хоча відомою є практика виплати дивідендів не обов'язково грошима, але і акціями, облігаціями, товарами.

Джерелом формування фонду дивідендних виплат є чистий прибуток підприємства. Однак у господарській діяльності виникають ситуації, коли дивіденди виплачуються і за відсутності позитивного

фінансового результату (за рахунок нерозподіленого прибутку стосовно простих акцій, та нерозподіленого прибутку або резервного капіталу чи спеціального фонду для виплати дивідендів за привілейованими акціями).

У широкому розумінні, будь-який прямий платіж, який здійснює товариство акціонерам, можна розглядати як дивіденд або складову дивідендної політики.

Прийняття рішень щодо розподілу прибутку (за винятком обов'язкових відрахувань) є компетенцією самого суб'єкта господарювання. Залежно від конкретних завдань його розвитку чистий прибуток капіталізується та споживається. За такого розподілу сплата дивідендів є лише одним із напрямів використання чистого прибутку.

Тобто дивідендна політика – це лише частина політики розподілу прибутку, що стосується рішень щодо співвідношення поточних та майбутніх доходів власників господарського товариства або об'єднання підприємств, що засновані на акціонерному капіталі, у якому функції володіння і управління розмежовані (акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю та товариства з додатковою відповідальністю).

Розмежовуючи поняття дивідендної політики та розподілу прибутку, І. О. Бланк стверджує, що принципи і методи розподілу прибутку можуть бути застосовані не тільки до акціонерних товариств, а й до підприємств будь-якої іншої організаційно-правової форми діяльності [7, с. 265].

Враховуючи вищевикладене, вважаємо: питання дивідендних виплат і дивідендної політики є характерними для акціонерних товариств та об'єднань підприємств, що засновані на акціонерному капіталі, а також для частини товариств з обмеженою відповідальністю, у яких управління відокремлено від власності. [8, 80]. Основними учасниками відносин у таких підприємствах є держава, юридичні і фізичні особи, вище керівництво підприємства, інвестори, фінансові установи, кредитори, ділові партнери, конкуренти. Вказані контрагенти певною мірою впливають на хід і динаміку розвитку суб'єкта господарювання загалом, однак безпосередньо дивідендну політику вони не формують. Це предмет узгодження інтересів як між акціонерами, так і у відносинах власник-менеджер.

З урахуванням вказаних зацікавлених сторін формулюють і основні цільові орієнтири дивідендної політики. Для власника корпоративних прав, завдяки внеску котрого підприємство функціонує і розвивається, – це збільшення сукупного доходу, адже дивіденд є доходом акціонера у поточному періоді, водночас акціонер може отримати дохід від продажу акцій. Таким чином, весь дохід акціонера складається з поточного доходу та майбутнього можливого доходу, що залежить від ринкової ціни акцій. Для підприємства – забезпечення фінансової стійкості, економічного зростання, інвестиційної привабливості та максимізації його ринкової вартості.

Узагальнюючи вищевикладене, вважаємо, що дивідендна політика – це частина політики управління прибутком підприємства, що є системою принципів і підходів, цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства щодо оптимізації його розподілу на споживану та капіталізовану частини з урахуванням інтересів власників корпоративних прав, а також сукупність методів і засобів їх досягнення у поточному періоді та на довгострокову перспективу.

Дивідендна політика є одним із найбільш дискусійних питань фінансового управління. Існують навіть цілі наукові напрямки та школи, основним об'єктом дослідження яких є формування та розподіл прибутку підприємства, а отже, і прийняття рішення щодо політики виплати дивідендів. Ці дискусії знаходять своє продовження у практичній площині - вибір кількісних параметрів дивідендів, форм та порядку їх виплати, встановлення впливу дивідендної політики на вартість підприємства і т. д.

Фінансовій науці відомі наступні теорії, пов'язані з механізмом обґрунтування оптимальної дивідендної політики: теорія іррелевантності дивідендів, теорія суттєвості дивідендної політики, теорія податкової диференціації.

Теорія іррелевантності дивідендів розроблена Ф. Модільяні і М. Міллером. Вони стверджують, що обрана дивідендна політика не впливає ні на ринкову вартість підприємства (ціну акцій), ні на добробут власників. Раціональність дивідендної політики, згідно з їх міркуваннями, полягає в тому, що дивіденди доречні після того, коли за рахунок цього джерела профінансовані прийнятні для підприємства інвестиційні проекти. Якщо весь обсяг прибутку можна реінвестувати, то дивіденди не виплачуються, а за умови відсутності прийнятних інвестиційних проектів, - прибуток у повному обсязі спрямовується на виплату дивідендів. Саме в цьому і виявляється іррелевантність дивідендної політики стосовно ринкової вартості підприємства. Слід зазначити, що автори цієї теорії супроводили її значною кількістю обмежень, які в реальній практиці управління прибутком забезпечити неможливо. Незважаючи на свою вразливість у плані практичного використання, теорія «ММ» стала відправним пунктом пошуку більш оптимальних рішень механізму формування дивідендної політики [9, с. 338].

Представники другого підходу, М. Гордон і Дж. Лінтнер, вважають, що дивідендні виплати впливають на формування ринкової ціни підприємства, а отже, можлива оптимізація розміру дивідендних виплат з метою максимізації добробуту власників. Вони стверджують, що кожна одиниця поточного доходу (виплаченого у формі дивідендів) в силу того, що вона «очищена від ризику», варта більшого, ніж дохід, відкладений на майбутнє. Поточні дивідендні виплати підтверджують впевненість інвесторів у

доцільності вкладень у таке підприємство, що приводить до зростання ринкової оцінки акціонерного капіталу. Навпаки, якщо дивіденди не виплачуються, невизначеність зростає, що зумовлює зниження ринкової оцінки акціонерного капіталу, тобто зменшення добробуту акціонерів. З огляду на цю теорію, максимізація дивідендних виплат краща за капіталізацію прибутку [9, с. 341].

На початку 80-х років XX століття були опубліковані результати дослідження Р. Літценбергера і К. Рамасвами, які отримали назву теорії податкової диференціації. На їх думку, для акціонерів пріоритетне значення має не дивіденда, а капіталізована дохідність, оскільки дохід від капіталізації оподатковувався за меншою ставкою порівняно з одержаними дивідендами. Вартість підприємства максимізується за низької частки дивідендів, адже інвестори платять менший податок на дохід від приросту капіталу, ніж на дивіденди.

Практичне застосування розглянутих теорій дозволило виробити три підходи до формування дивідендної політики - консервативний, поміркований і агресивний. Кожному із вказаних підходів відповідає певний тип дивідендної політики [7, с. 269]. Загальна характеристика різних типів дивідендної політики наведена у табл. 1.

Таблиця 1. Типологія дивідендної політики акціонерного товариства

Тип дивідендної політики	Переваги	Недоліки
1. Залишкова політика дивідендних виплат	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення високих темпів економічного зростання підприємства; - платоспроможність; - фінансова автономія. 	<ul style="list-style-type: none"> - нестабільність дивідендів; - неможливість прогнозування обсягу дивідендів на майбутнє; - відмова від сплати дивідендів у період інвестиційної активності.
2. Політика стабільного розміру дивідендів	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення довіри до підприємства; - стабільність котирування акцій на фондовому ринку. 	<ul style="list-style-type: none"> - слабкий зв'язок з фінансовими результатами; - мінімізація самофінансування.
3. Політика мінімального стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди	<ul style="list-style-type: none"> - регулярність виплати мінімальної частини дивідендів; - залежність від обсягу отриманих фінансових результатів. 	<ul style="list-style-type: none"> - нестабільність розмірів дивідендів; - тривала виплата мінімального розміру дивідендів знижує інвестиційну привабливість акцій.
4. Політика стабільного рівня дивідендних виплат (в межах довгострокового планування)	<ul style="list-style-type: none"> - зв'язок з обсягом фінансових результатів; - простота формування, з використанням нормативного коефіцієнта дивідендних виплат. 	<ul style="list-style-type: none"> - нестабільність розмірів дивідендів на акцію; - мінливість ринкової вартості акцій; - збільшує загрозу банкрутства при зниженні прибутку.
5. Політика постійного зростання розміру дивідендів	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення зростання ринкового курсу акцій; - привабливість для інвесторів при додатковій емісії; - формування позитивного іміджу у потенційних інвесторів. 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність гнучкості; - постійне зростання фінансової напруги; - загроза банкрутства.

Залишкова політика дивідендних виплат підприємства базується на пріоритетності інвестиційної діяльності в генеруванні дохідності і ринкової вартості підприємства, а тому дивіденди виплачуються в тому випадку, якщо не весь прибуток використаний з метою інвестування. При цьому коефіцієнт дивідендних виплат постійно змінюється. Можливою є повна відсутність дивідендних виплат, що є сьогодні поширеною практикою для вітчизняних акціонерних товариств з огляду на недостатність прибутковості, а навіть часті випадки одержання ними негативного фінансового результату. Така непередбачувана політика не сприяє формуванню позитивної дивідендної історії підприємства, а відтак, - не супроводжується бажаною динамікою ринкової вартості підприємства.

Політика стабільного розміру дивідендних виплат передбачає виплату незмінної їх суми протягом тривалого періоду. Це дозволяє інвесторам почуватися захищеними і впевненими у правильності свого вибору, що відповідним чином позначається на їх дивідендній історії та реакції фондового ринку, однак у періоди негативної динаміки фінансових результатів такого підприємства, інвестиційна діяльність може бути зведена нанівець. З метою гарантування дивідендних виплат, підприємство, як правило, прагне встановити їх величину на мінімально прийнятному рівні.

Політика мінімально стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди. Акціонери отримують низькі регулярні дивіденди за будь-яких умов і додаткові - у випадку досягнення значних фінансових результатів. Така політика сприяє мобільності товариства, а інвесторам дає впевненість в одержанні гарантованого дивіденду, що особливо доречно за умов значної мінливості фінансових результатів. Визначення гарантованої частки дивіденду базується на песимістичних прогнозах щодо очікуваних фінансових результатів, а за результатами успішної діяльності можлива виплата додаткових дивідендів. Як і у попередньому випадку, акції такого підприємства характеризуються певною дивідендною історією, однак будуть привабливими для інвесторів, не схильних до ризику.

Політика стабільного рівня дивідендів передбачає встановлення довгострокового нормативного коефіцієнта дивідендних виплат як відношення суми дивідендних виплат до чистого прибутку підприємства. З одного боку, це позитивно позначається на дивідендній історії і певною мірою сприяє прогнозованості ринкового курсу, однак часто обертається залежністю інвестиційних можливостей від динаміки обсягів прибутку. Погіршення фінансових результатів у такому випадку призведе до зниження ринкового курсу акцій. Вказана політика прийнятна для розвинутих, зрілих компаній, що отримують гарантований прибуток. Якщо обсяг фінансових результатів суттєво знижується, то вказана політика генерує загрозу банкрутства.

Політика постійного зростання дивідендів передбачає стабільне збільшення рівня дивідендних виплат. Якщо прибуток на акцію зростає, то зростають і дивіденди, однак дещо нижчими темпами. Якщо прибуток на акцію знижується, то дивіденд на акцію може бути незмінним або також знижуватися. До такої політики варто вдаватися за обставин значної інфляції. Перевагою підходу є позитивний вплив на дивідендну історію, висока інвестиційна привабливість акцій такого підприємства. Таку політику застосовують реально успішні компанії.

Такими є основні міркування, якими слід керуватися при формуванні дивідендної політики підприємства.

На нашу думку, кожне підприємство має розробити свої власні дивідендні правила, які б ураховували мету та перспективи діяльності і особливості корпоративного управління.

Розробкою дивідендної політики, яка конкретизується у формі пропозицій щодо використання прибутку, займається уповноважений орган управління, схвалений вищим органом акціонерного товариства, і керується позицією власника (власників). Загальні засади та особливості порядку розподілу прибутку акціонерного товариства регламентуються законодавством, що регулює діяльність акціонерних товариств і оподаткування, та його установчими документами, а саме - статутом.

У формуванні дивідендної політики прослідковується певна послідовність дій, яку відображено на рис. 1.

Основною метою дивідендної політики підприємства є визначення напрямків розподілу прибутку та обґрунтування оптимальних пропорцій, у яких вони здійснюються. Вона зумовлена специфікою завдань, які ставляться перед кожним конкретним підприємством, відмінністю внутрішніх та зовнішніх умов його господарської діяльності. Так чи інакше дивідендна політика орієнтована на вирішення при цьому двох основних завдань: максимізацію сукупного багатства акціонерів та забезпечення достатнього фінансування розвитку діяльності підприємства.

З позиції вартісно-орієнтованого управління оптимальною є така дивідендна політика, яка забезпечує зростання ціни акцій підприємства. Піклування про задоволення інтересів власників не повинно стримувати темпів розвитку бізнесу і супроводжуватись обмеженням його фінансових ресурсів. Якщо зростання дивідендних виплат можливе за рахунок зниження реінвестування прибутку, тоді інвестиційні потреби підприємства можуть бути задоволені через додаткове залучення власного капіталу шляхом додаткової емісії акцій або вдаючись до запозичень.

При формуванні дивідендної політики необхідно враховувати насамперед одержані фінансові результати і фінансовий стан підприємства, які є наслідками попередньої фінансово-господарської діяльності під впливом факторів об'єктивного характеру та ефективності управління.

Дивідендні виплати залежать також від структури капіталу, тобто співвідношення між власним (акціонерним) та позиченим капіталом. За умови залучення підприємством стороннього капіталу – використання кредитів банку, емісії облігацій, - виплата дивідендів стане можливою лише після відшкодування витрат на обслуговування боргу. Для оцінки здатності підприємства розраховуватися за борговими зобов'язаннями доцільно оцінити прийнятність значень деяких важливих показників (коефіцієнт покриття відсотків, коефіцієнт покриття кредитів).

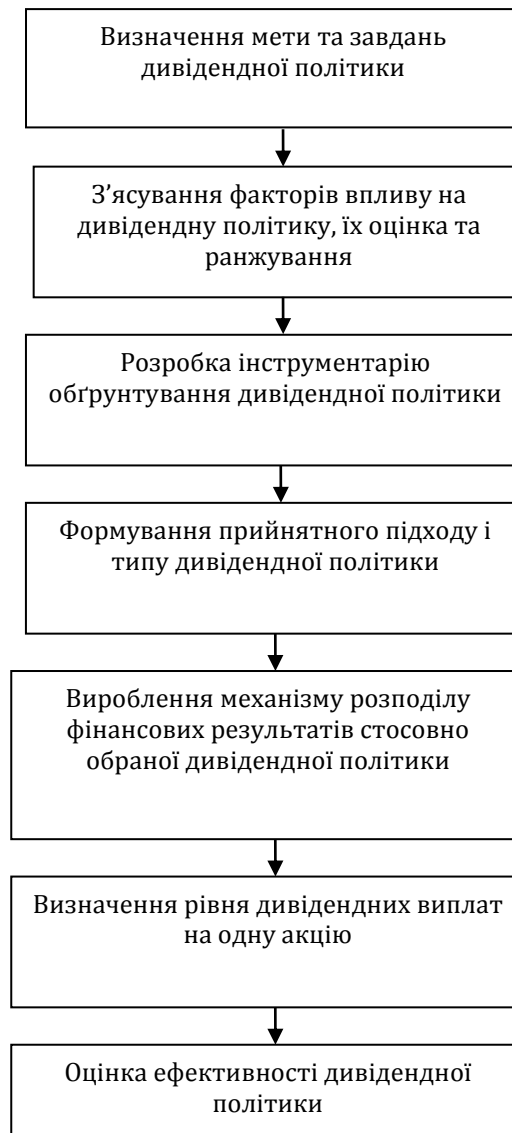


Рис. 1. Послідовність формування дивідендної політики

Дивідендні виплати породжують так звані «клієнтурний» і «інформаційний» ефекти.

Спрямованість дивідендної політики значною мірою визначається кількістю, складом акціонерів, рівнем їх контролю та цільових орієнтирів. Маються на увазі їх вік, освіта, психологічні особливості, характер інвестиційної участі (індивідуальний, інституційний інвестор), частка у акціонерному капіталі (мажоритарний, міноритарний інвестор). «Клієнтурний» ефект пояснюється тим, що різні акціонери зацікавлені в різних дивідендних виплатах. Так заможніші акціонери, як правило, схильні до реінвестування прибутку, тоді як менш заможні - до виплати дивідендів. Тому підприємство, вирішуючи питання дивідендних виплат, орієнтується на переважаючі у акціонерному товаристві настрої і очікування.

Як свідчить практика розвинутих країн, стабільний рівень дивідендних виплат за інших рівних умов позитивно впливає на ринковий курс акцій. Відсутність дивідендів або їх різке коливання свідчить про нестабільність і ризиковість підприємства-емітента корпоративних прав та призводить до зниження ринкового курсу. Таким чином зростання дивідендів є ознакою того, що менеджмент компанії передбачає період підйому, а скорочення дивідендів опосередковано свідчить про певні фінансові проблеми. Ці ознаки і справляють «інформаційний» ефект, тобто зміни в розмірах дивідендів інформують про підприємство.

Взаємозалежність між дивідендною політикою і ринковим курсом акцій описується класичним алгоритмом: курс акцій прямо залежить від дивідендів та обернено пропорційний темпу зростання дивідендів [5, с. 258]. Якщо компанія підвищує норму виплат і збільшує дивіденди, то тим самим сприяє зростанню курсу акцій. Однак, якщо збільшення дивідендних виплат супроводжується зниженням реінвестицій, очікуваних темпів зростання масштабів діяльності, то це позначиться на зниженні курсу

акцій. Тому оптимальна дивідендна політика покликана врівноважити ці альтернативи і віднайти баланс між поточними дивідендами і майбутнім зростанням, яке максимізує вартість акцій.

Важливим є також обернений зв'язок між ринковим курсом корпоративних прав і фінансово-господарською діяльністю емітента. Вплив низького ринкового курсу проявляється під час залучення підприємством фінансових ресурсів. За низького ринкового курсу корпоративних прав емісія може або взагалі не відбутися, або з мінімальним курсом, відповідно і мінімальним емісійним доходом. Отже, якщо підприємство планує залучати кошти за рахунок додаткової емісії, йому слід реалізувати дивідендну політику, спрямовану на підвищення ринкового курсу корпоративних прав.

Таким чином на формування дивідендної політики впливає певна сукупність факторів, які необхідно вивчати та оцінювати. Весь комплекс факторів можна поділити на дві основні групи: зовнішні, які створюються зовнішніми умовами діяльності підприємства, та внутрішні, які обумовлені особливостями діяльності акціонерного товариства.

До зовнішніх факторів належать:

- правові обмеження і податкова система – законодавчі норми формують пріоритетність окремих напрямків використання чистого прибутку (податки та інші вирахування), встановлюють нормативні параметри цього використання (ставки податків і зборів, система податкових пільг) та інші умови;
- загальноекономічна ситуація в країні – в умовах поживлення і підйому зростає середньоринковий рівень прибутку на вкладений капітал. Це зумовлює підвищення частки прибутку, яка капіталізується. Поглиблення спаду і економічна криза, ріст інфляції, навпаки, сприяють зростанню споживаної частки прибутку;
- доступність альтернативних зовнішніх фінансових ресурсів – якщо вартість позиченого капіталу є нижчою порівняно з середньозваженою вартістю власного капіталу, то це об'єктивно призводить до зростання споживаної частки прибутку підприємства, бо його інвестиційні потреби будуть задовольнятися за рахунок зовнішніх джерел фінансування. Якщо доступ до зовнішніх джерел обмежений чи вартість залучення позиченого капіталу вища, ніж середньозважена вартість капіталу, яка склалася на підприємстві, то більш ефективним буде збільшення частки прибутку, яка використовується для інвестування виробничого розвитку;
- перспектива привабливих інвестиційних проектів. Акціонери схильні відкласти сьогоденне споживання заради одержання в майбутньому надприбутків унаслідок реалізації перспективних інвестиційних проектів;
- загроза втрати контролю над управлінням компанії – зниження дивідендних виплат, а відповідно і курсу акцій, може призвести до їх масового продажу, а відтак, – і переходу контролю в акціонерному товаристві до рук інших осіб;
- стан кон'юнктури ринку продукції підприємства – сприятливі тенденції на товарному ринку стимулюють зростання капіталізованої частки прибутку і навпаки.

Основними внутрішніми факторами, що впливають на пропорції розподілу чистого прибутку і відповідно формування дивідендної політики, є:

- тип акціонерного товариства та внутрішній контроль над його управлінням. При формуванні дивідендної політики слід враховувати, яким є акціонерне товариство – публічним (є учасником ринку цінних паперів) чи приватним (акції якого не обертаються на фондовому ринку);
 - склад і структура зареєстрованого капіталу акціонерного товариства (акції прості чи привілейовані, іменні та на пред'явника, безвідкличні та з правом відклику). Доходи за привілейованими акціями є фіксованими і підлягають виплаті у першочерговому порядку навіть незалежно від одержаних фінансових результатів. У той час, як дивіденди за простими акціями не гарантуються, а залежать від результатів діяльності та рішення зборів акціонерів.
 - рівень прибутковості діяльності акціонерного товариства – за умови низького рівня рентабельності, а, відповідно, і меншої суми чистого прибутку свобода формування пропорцій розподілу прибутку, а саме – його споживання, суттєво обмежена. Крім того, певна частина чистого прибутку повинна скеровуватися до резервного капіталу;
 - рівень підприємницького ризику – нестійкість ринку, залежність від випадку, низька конкурентоспроможність продукції, нераціональність структури активів змушують підприємство відволікати власні фінансові ресурси на задоволення поточних потреб. Це, безумовно, призводить до зростання капіталізованої частки прибутку;
 - необхідність оновлення матеріально-технічної бази – якщо в портфелі підприємства є реальні проекти, внутрішня норма окупності яких значно перевищує середньозважену ціну інвестованого капіталу, і такі проекти можуть бути реалізовані у відносно короткий час, то частка капіталізованого прибутку зростає;
 - наявність внутрішніх фінансових ресурсів – якщо потреба в інвестиційних ресурсах, що забезпечує приріст операційної діяльності, може бути задоволена за рахунок зростання амортизаційних відрахувань, продажу основних засобів чи інших активів, то можливості використання прибутку з метою споживання, а саме збільшення дивідендних виплат, розширюються;
-

- етап життєвого циклу підприємства – на ранніх стадіях життєвого циклу підприємства мають більші потреби, а тому більше інвестують у свій розвиток. Для них, як правило, обмеженим є доступ до зовнішніх джерел фінансування, тому частка капіталізованого прибутку зростає;
- рівень платоспроможності і ліквідності підприємства – в умовах невисокого рівня платоспроможності і ліквідності акціонерне товариство не може спрямувати значний обсяг прибутку на споживання. Це призвело б до суттєвого зниження рівня ліквідності активів, які підтримують поточну платоспроможність, а також до зростання загрози банкрутства.

Обґрунтування управлінських рішень щодо виваженої, раціональної дивідендної політики повинно базуватися на основі аналізу поєднання впливу всіх факторів, що її зумовлюють.

У таблиці 2 систематизовано залежність між актуальними факторами формування дивідендної політики і відповідними варіантами її втілення. Виваження управлінських рішень в умовах ускладненого вибору прийнятного варіанту передбачає застосування відповідних методів, які в економічній літературі отримали назву евристичних [10, с. 94-133].

Запропонована матриця зв'язку є прикладом застосування евристичного підходу слабо упорядкованого творчого пошуку до вирішення проблеми вироблення варіанту дивідендної політики. Однак за умови можливості використання формалізованих, кількісно виражених факторів та повноти їх репрезентування вибір варіанта дивідендної політики буде більш мотивованим, що безумовно сприятиме однозначному вирішенню проблеми.

Під час формування дивідендної політики із сукупності факторів необхідно обрати найбільш важливі (пріоритетні) для товариства в певний момент часу. Аналіз факторів, їх ранжування і відбір найбільш прийнятних здійснюється за допомогою евристичних методів, а саме - методів рангів та розташування пріоритетів. Методика та особливості застосування вказаних методів докладно розглянуті нами [10, с. 111-116].

В окремих випадках при виробленні дивідендної політики більш детального дослідження потребує її зв'язок з етапом життєвого циклу, в якому перебуває акціонерне товариство. Відповідний етап життєвого циклу підприємства можна розглядати як неформальний критерій формування дивідендної політики. З цією метою необхідно визначити, які етапи життєвого циклу вже пройдено і на якому етапі перебуває конкретне підприємство в наш час. Ідентифікацію життєвого циклу можна здійснити за допомогою застосування математичних моделей і звітних даних підприємства. Етапи життєвого циклу та відповідно перехід підприємства від одного до іншого і є підставою для перегляду дивідендної політики та її трансформації.

У науковій літературі зустрічається різні точки зору стосовно етапів, стадій життєвого циклу підприємства, їх назв та змісту. За основу може слугувати варіант, наведений на рис. 2.

Обґрунтування типу дивідендної політики відповідно до етапу життєвого циклу здійснюється з урахуванням його відповідності тим завданням діяльності, які властиві саме цьому етапу. У таблиці 3 наведено характеристику прийнятних варіантів дивідендної політики. Запропонований метод є простим у використанні, однак слід вказати, що на певному етапі життєвого циклу підприємства можливе застосування декількох варіантів дивідендної політики. Отже, прийняття грамотного управлінського рішення залежатиме від професійного досвіду, інтуїції та компетентності особи, яка його приймає.

Цей метод успішно використовується в стратегічному аналізі з метою виявлення неприйнятних на певному етапі життєвого циклу підприємства варіантів дивідендної політики.

Обґрунтування акціонерним товариством тієї чи іншої дивідендної політики є складним завданням і, як правило, залежить від встановлення оптимальних пропорцій поділу прибутку на капіталізацію і споживання. Саме раціональність розподілу прибутку має збалансувати як поточні, так майбутні інтереси акціонерів.

З позиції поточних інтересів акціонерам слід більшу частку прибутку виплачувати у вигляді дивідендів. Якщо протягом певного періоду часу це завдання не виконується, то більшість акціонерів розмірковує про доцільність інвестування, приймає рішення щодо продажу акцій. Величина дивідендів безпосередньо впливає на курс акцій і в такому випадку призведе до їх зниження.

Майбутні інтереси акціонерів спрямовані на зростання курсу акцій і відповідно на отримання курсового доходу у разі їх продажу.

Саме такі міркування є важливими при формуванні оптимальної дивідендної політики і покладені в основу методу, що базується на максимізації доходів акціонерів (власників і інвесторів). Насамкінець упорядкування інтересів акціонерів можна подати у такому вигляді.

Таблиця 2. Матриця зв'язку факторів формування дивідендної політики та варіантів її втілення

Методика Фактори	Залишкова	Стабільного розміру дивідендів	Стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди	Стабільного рівня дивідендних виплат	Постійного зростання дивідендів
Правові (законодавчі) обмеження	Порядок формування резервного капіталу	Порядок формування резервного капіталу	Порядок формування резервного капіталу	Порядок формування резервного капіталу	Порядок формування резервного капіталу
Податкові обмеження	Подвійне оподаткуван ня	Подвійне оподаткування	Подвійне оподаткування	Подвійне оподаткування	Подвійне оподаткування
Клієнтурний ефект	Наявність акціонерів із значним пакетом акцій	Наявність акціонерів із значним пакетом акцій	Наявність дрібних інвесторів	Є дрібні акціонери і акціонери з великим пакетом акцій	Переважають дрібні інвестори
Інвестиційна активність	Акціонерне товариство має значну інвестиційн у програму	Активність інвестиційної діяльності є залежною від динаміки фінансових результатів	Акціонерне товариство має високу інвестиційну активність	Інвестиційна активність змінюється відповідно до динаміки прибутку	Інвестиційна активність знижується
Доступність джерел фінансування	Зовнішні джерела фінансуванн я обмежені і мають значну вартість	Вартість позиченого капіталу є нижчою за середньозважен у вартість власного капіталу	Вартість позиченого капіталу є нижчою за середньозважену вартість власного капіталу	Вартість позиченого капіталу є нижчою за середньозважен у вартість власного капіталу	Вартість позичених джерел є низькою
Оновлення матеріально- технічної бази	Значна частка капіталу спрямована на завершення інвестиційн их проєктів	Ринкові обмеження щодо обсягів операційної діяльності	Динамічний розвиток діяльності	Умови та результати діяльності мають стабільний характер	Ринкові обмеження щодо обсягів операційної діяльності
Етапи життєвого циклу	Поява; старі ння	Поява; зрілість; старіння	Зростання; зрілість; старіння	Зрілість	Зростання; зрілість
Зв'язок з дивідендною історією	Не береться до уваги	Збереження встановленого статусу інвестиційної привабливості	Зниження інвестиційної привабливості акцій через непевність дивідендних виплат	Збереження встановленого статусу інвестиційної привабливості	Формування ділової репутації та позитивного іміджу акціонерного товариства

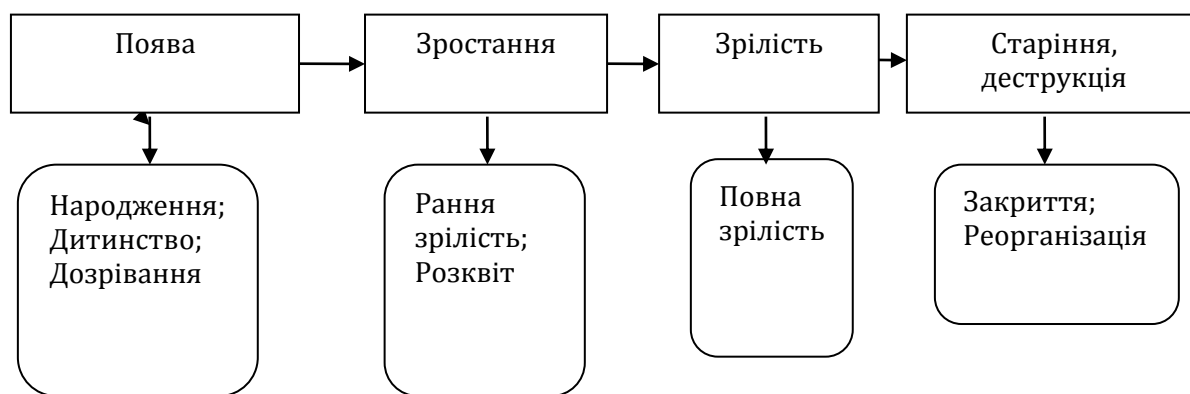


Рис. 2. Етапи життєвого циклу підприємства

Таблиця 3. Типологія дивідендної політики відповідно до життєвого циклу підприємства

Етапи / підетапи життєвого циклу	Першочергові завдання	Типи дивідендної політики
1. Поява – народження; – становлення; – дитинство; – дозрівання.	виживання і отримання прибутку наростаючі темпи зростання	залишкова політика та політика стабільного розміру дивідендних виплат, залишкова політика, політика стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди або стабільного коефіцієнту виплат
2. Зростання – рання зрілість; – розквіт сил.	сталі темпи зростання	політика постійного зростання розміру дивідендів та стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди,
3. Зрілість	підтримання сформованих позицій та позитивної динаміки	політика постійного зростання дивідендних виплат, стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди та стабільного коефіцієнта виплат
4. Старіння	подолання кризового стану, реорганізація	залишкова політика, політика постійного зростання дивідендних виплат

$$CDA = DV + \Delta PKA \times Kp. a. \rightarrow \max, \quad (1)$$

де:

CDA – сукупний дохід акціонера внаслідок застосування певної дивідендної політики;

DV – дивідендні виплати;

ΔPKA – приріст ринкового курсу акцій;

Kp. a. – коефіцієнт ризикованості інвестування в акції товариства.

Цей показник доцільно використовувати як провідний критерій за структурно-логічною схемою обґрунтування дивідендної політики, відображеною на рис. 3.

Моделювання оптимальних пропорцій розподілу прибутку для різних варіантів дивідендної політики передбачає незмінний обсяг чистого прибутку для кожного варіанта. Необхідно вказати, що в акціонерних товариствах чистий прибуток розподіляється наступним чином; насамперед за рахунок прибутку формується резервний капітал та інші фонди, якщо вони передбачені статутом, потім обсяг прибутку, що залишився, (так званий дивідендний коридор) розподіляється на фонд дивідендних виплат і капіталізовану частину. Суть дивідендної політики надалі зводиться до пошуку варіантів співвідношення складових дивідендного коридору.

Прогнозування майбутніх (відкладених) доходів акціонерів на основі зростання ринкової ціни акцій є доволі складною проблемою, яка не має однозначного вирішення.

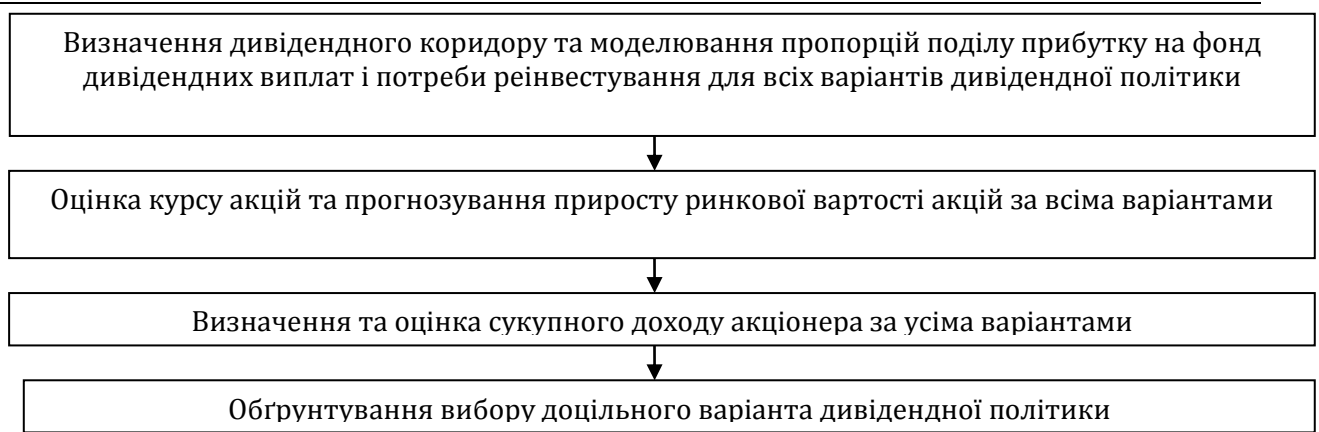


Рис. 3. Структурно-логічна схема обґрунтування дивідендної політики за критерієм максимального доходу власників

У світовій практиці для вирішення цієї проблеми використовують підхід, який базується на припущенні, що загальна вартість акцій певного підприємства відповідає вартості цього підприємства як бізнесу. Завдання зводиться до того, щоб визначити реальну суму коштів, які може сплатити потенційний інвестор за придбання цілісного майнового комплексу (незалежно від форми власності й організаційно-правової форми господарювання). Цей підхід використовують і оцінювачі, які визначають за якою стартовою ціною можуть бути виставлені на продаж певні пакети акцій. Логічно припустити, що різниця у вартості бізнесу у результаті застосування різних варіантів дивідендної політики спричинить таку ж зміну у прирості вартості акцій.

$$\Delta PKA = ВБД2 - ВБД1 = PKAD2 - PKAD1, \quad (2)$$

де :

ВБД1, ВБД2 – відповідно вартість бізнесу до переходу і після переходу на інший варіант дивідендної політики;

PKAD1, PKAD2 – відповідно ринкова вартість його акцій, що передують переходу та після переходу на інший варіант дивідендної політики.

У країнах з ринковою економікою для прогнозування вартості підприємства як бізнесу також використовують спеціальні методи оцінювання.

Суть методу додаткових доходів полягає у тому, що при оцінці об'єкта відштовхуються від вартості підприємства як суми вартостей його активів. Далі визначають очікувані середньорічні чисті доходи цього об'єкта шляхом екстраполяції результатів за низку минулих періодів (5-10 років). Додаткові можливі доходи інвестора розраховують як різницю між середньорічними очікуваними доходами і очікуваними доходами за умови альтернативного інвестування (банківський відсоток за депозитами тощо). З огляду на такі міркування, вартість підприємства складається з суми вартостей його активів та добутку очікуваних середньорічних додаткових доходів на тривалість очікуваного періоду його функціонування. Визначена таким чином вартість підприємства як бізнесу буде прирівнюватися до загальної вартості пакета його акцій.

Використання цього методу є достатньо логічним, оскільки він враховує не тільки вартість активів, але й дохідність підприємства, тобто інтегрує майновий і дохідний підходи оцінки. Його недоліком є певна умовність визначення додаткових витрат і недостатня обґрунтованість величини майбутніх чистих надходжень (на рівні тих, що відбувались у минулому).

Поєднує в собі майновий і дохідний підхід також і модель Ольсона, згідно з якою вартість компанії виражається через поточну вартість її чистих активів і дисконтованого грошового потоку надприбутковості (відхилення очікуваного прибутку від середньоринкового значення прибутковості).

Вартість підприємства визначають і як теперішню вартість очікуваних доходів за прогнозований період його функціонування з використанням колективних експертних оцінок. При цьому річна очікувана дохідність є середньозваженою величиною, отриманою, як добуток значень висловлених кожним експертом прогнозних оцінок (песимістичних, стриманих і оптимістичних) на імовірності їх одержання. Недоліком такого підходу є складність у підборі експертів, значна доля суб'єктивізму оцінки. Інша важлива методологічна проблема таких розрахунків пов'язана з обґрунтованістю вибору значення ставки дисконтування або коефіцієнта знецінення грошової одиниці. Адже від коректного його значення залежить точність і адекватність одержаних оцінок приведеної (теперішньої) вартості очікуваних доходів.

Якщо прямим методом визначення вартості підприємства з якихось причин є неможливим, то вдаються до аналогового (ринкового) підходу. При цьому визначають ринкову вартість аналізованого об'єкта як добуток його чистого прибутку за останній календарний період, що передуює оцінці, на значення коефіцієнта ціна/дивіденд, одержаного як середнє значення, розраховане за сформованою репрезентативною вибіркою подібних підприємств галузі, акції яких вільно обертаються на фондовому ринку. Однак нерозвиненість вітчизняного фондового ринку і його недостатня прозорість є суттєвими перешкодами для його застосування.

Достатньо широке застосування має метод капіталізованих доходів, згідно з яким ринкова вартість підприємства та його акцій визначається як чиста приведена вартість потоку майбутніх надходжень, які ці активи забезпечують його власнику. За акціями ці надходження мають форму дивідендів.

Базова модель ринкової вартості акцій за умовами її використання протягом невизначеного періоду має вигляд [9, с. 97]:

$$PBA = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{D_i}{(1+r)^i} \quad (3),$$

де: D_i - сума дивідендів на акцію, яка передбачається у i - періоді; r - норма дохідності за акціями, виражена десятковим дробом, мінімально прийнята для інвестора.

Тоді очікуваний приріст ринкової вартості всього пакету акцій підприємства:

$$\Delta PBA = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{\Delta DB}{(1+r)^i} \quad (4),$$

де ΔDB - зростання дивідендних виплат порівняно з попереднім періодом.

Слід зазначити, що вказані моделі оцінювання вартості акцій повинні враховувати особливості їх випуску та обігу. Так у випадку придбання контрольного пакету акцій у їх ціну слід внести премію за право контролю, а у разі передбаченої можливості відклику привілейованих акцій, - компенсацію за можливість відкликання, при можливості їх конвертації у прості акції - відповідні надбавки.

Особливості обігу акції на вітчизняному фондовому ринку, а саме: утворення контрольних пакетів, обмеження щодо вільного обігу, непрозорість ринку, відсутність дивідендів як наслідок низької прибутковості акціонерних товариств, відсутність дивідендних історій, непрогнозованість дивідендних політик окремих акціонерних товариств, спекулятивний характер операцій - значно ускладнюють застосування класичних моделей оцінювання вартості акцій, побудованих на врахуванні очікуваних дивідендних виплат [11; 12; 13].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що специфіка завдань, які стоять перед кожним конкретним акціонерним товариством у процесі його розвитку, відмінність внутрішніх і зовнішніх умов їх діяльності не дозволяють виробити єдину модель формування дивідендної політики, яка б мала універсальний характер. Однак використання запропонованого вище методичного інструментарію значною мірою сприятиме обґрунтуванню управлінських рішень щодо вираженої ефективної дивідендної політики акціонерного товариства.

Список літератури

1. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс] : закон України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
2. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Дохід [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
4. Аналіз практики дивідендних виплат [Електронних ресурс] / Н. В. Харченко // Вісник Полтавської державної аграрної академії, 2012. - №1. - С. 148-153. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_chem_biol/VPDAA/2012
5. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. - М. : Финансы и статистика, 1996. - 432 с.
6. Нікбахт, Е. Финанси. Пер. з англ. В. Овсієнка та В. Мусієнка [Текст] / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі - К. : Основи, 1993. - 383 с.
7. Бланк, И. А. Управление формированием капитала [Текст] / И. А. Бланк - К. : «Ника - Центр», 2000. - 512 с.

-
8. Віннікова, В. Сутність та зміст дивідендної політики підприємства [Текст] / В. Віннікова // Вісник ТНЕУ, 2011. - №4. - С. 77-82.
 9. Юшко, Ю. И. Корпоративные финансы: теория, методы и модели управления. [Учеб. -метод. пособие] [Текст] / Ю. И. Юшко -Минск: ФУА информ, 2006. – 576 с.
 10. Серединська, В. М. Економічний аналіз: навч. посіб. [Текст] / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. –Тернопіль, АСТОН, 2010. - 592 с.
 11. Салига, К. Дивідендна політика підприємства як напрям покращення його інвестиційної привабливості [Текст] / К. Салига, А. Стринадко //Економічний аналіз. – 2011. – Вип. - 8. Частина 2. – С. 59-61.
 12. Свідерська, І. М. Проблеми реалізації дивідендної політики підприємств [Електронний ресурс] / І. М. Свідерська. //Режим доступу: http://www.rusnauka.com/25_PNR_2013/Economics/3_143876.doc.htm
 13. Беженар, Т. В. Особливості проведення дивідендної політики на вітчизняних акціонерних товариствах [Електронний ресурс] / Т. В. Беженар, О. С. Козачок. – Режим доступу: http://asconf.com/rus/archive_view/1106.

References

1. About joint-stock companies [Zakon Ukrayiny : The Law of Ukraine (2008). Retrived February 25, 2014, from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
2. Tax Code of Ukraine № 2755-VI. (2010). Retrived February 25, 2014, from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. National Provision (Standart) of Accounting 15 "Income" [Polojennya (Standart) buhgalterskogo obliku 15 "Dohid"]. (n.d.). Retrived February 25, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
4. Harchenko, N. V. (2012). Analysis of The Dividend Payment Practice [Analiz praktyky devidendnyh vyplat] Visnyk Poltavskoyi Derzhavnoyi Agrarnoyi Akademiyi, 1, 148-153. Retrived February 25, 2014, from http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_chem_biol/VPDAA/2012.
5. Kovalev, V. V. (1996). Financial Analysis: Capital Management. Investment Choices. Reporting Analysis [Finansovyy analiz: Upravlenie kapitalom. Vybory investitsiy. Analiz otchetnosti]. Moscow: Finansy I Statistika.
6. Nikbaht, A & Groppelli, A. (1993) Finance [Finansy]. Kyiv: Osnovy.
7. Blank, I. (2000) Managing the Forming of Capital. [Upravlinnia formuvanniam kapitalu]. Kyiv: Nika-Center.
8. Vinnikova, V. (2011). The Essence and Content of Entity's Dividend Policy [Sutnist ta zmist dyvidendnoyi polityky] Visnyk TNEU, 4, 77-82.
9. Yushko, Y. I. (2006). Corporative Finance: Theory, Methods and Managing Models [Korporativnyye finansy: teoriya, metody i modeli upravleniya] Minsk: FAUinform.
10. Seredynska, V. M. & Zaharodna, O. M. & Fedorovych R. V. (2010) Economic Analysis [Ekonomichnyi analiz]. Ternopil: ASTON.
11. Salyga, K. & Strynadko, A. (2011). Entity's Dividend Policy as a Direction of It's Investment Attractiveness Improvement [Dyvidendna polityka pidpryemstva yak napryam pokraschennya yoho investytsijnoji pryvablyvosti] Ekonomichnyi analiz, 8/2, 59-61.
12. Sviderska, I. M. (2013). Problems of Entity' Dividend Policy Realization [Problemy realizatsiyi dyvidendnoyi polityky pidpryemstva]. Retrived February 25, 2014, from: http://www.rusnauka.com/25_PNR_2013/Economics/3_143876.doc.htm
13. Bejenar, T. V. & Kozachok, O. S. (2012). Peculiarities of Dividend Policy Completing in Native (Ukrainian) Joint-stock Companies [Osoblyvosti provedeniya dyvidendnoyi polityky na vitchyznyanyh actionernykh tovarystvah] Retrived February 25, 2014, from: http://asconf.com/rus/archive_view/1106.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2014 р.

Ганна Григорівна СТАРОСТЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії,
Національний університет державної податкової служби України,
вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, 08201, Україна
E-mail: h_star@ukr.net
Телефон: +380672549068

Андрій Віталійович СУРЖЕНКО

Національний університет державної податкової служби України,
вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, 08201, Україна
E-mail: h_star@ukr.net
Телефон: +380672549068

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Старостенко, Г. Г. Особливості бюджетного регулювання ринкової економіки країни [Текст] / Ганна Григорівна Старостенко, Андрій Віталійович Сурженко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 93-99. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена дослідженню бюджету держави як універсального інструменту розподілу валового внутрішнього продукту та визначення його впливу на регулювання ринкової економіки України. В умовах формування останньої постає питання ефективного фінансового забезпечення та соціально-економічного розвитку, зокрема через використання державного бюджету. Він є основною ланкою державних фінансів, базовою складовою функціонування фінансової системи. Сучасний стан доходної та видаткової частини бюджету в умовах сучасних трансформацій господарського життя зумовлює пошук можливих напрямів оптимізації цього процесу. Встановлено, що сучасний стан бюджету держави має незбалансовану структуру, що спричинює безліч негативних явищ суспільно-економічного розвитку країни. Виявлені недоліки зумовлені, насамперед, недостатнім розвитком програмно-цільового методу виконання бюджету, який полягає у безпосередньому поєднанні джерел надходжень фінансових ресурсів з напрямками їх використання. Дослідження проводилося із застосуванням методу діалектики при визначенні доцільності бюджету в умовах ринкового середовища, аналітичного методу, методу порівняння та синтезу при оцінці сучасного стану бюджету, а також – при визначенні перспектив його розвитку в умовах вітчизняної економіки. Варто зазначити, що бюджет урівноважує фінансові інтереси суб'єктів розподільних відносин, забезпечує збалансований розвиток країни. Через бюджет фінансуються основні напрями суспільного розвитку. Бюджет є особливою формою перерозподільних відносин, тому потребує значного правового регулювання. У державному бюджеті країни зазначені основні джерела, форми, обсяг доходів і видатків, тому ця економічна категорія посідає ключове місце у системі регулювання господарської системи ринкового типу. У статті розглядається прогресивний зарубіжний досвід у сфері регулювання економіки шляхом використання бюджетних механізмів, але роль та призначення державного бюджету багато в чому визначається специфікою національної економіки, тому його адаптація у вітчизняне господарське середовище повинна відбуватися з урахуванням усіх особливостей соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: бюджет; соціально-економічний розвиток; бюджетне регулювання; аналіз доходів та видатків; програмно-цільовий метод; ринкова економіка.

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Аннотация

Статья посвящена исследованию бюджета государства как универсального инструмента распределения валового внутреннего продукта и определению его влияния на регулирование рыночной экономики Украины. В условиях формирования последней возникает вопрос эффективного финансового обеспечения и социально-экономического развития, в частности через использование государственного бюджета. Он является основным звеном государственных финансов, базовой составляющей функционирования финансовой системы. Современное состояние доходной и расходной части бюджета в условиях современных трансформаций хозяйственной жизни активизируют поиск новых возможных направлений оптимизации данного процесса. Доказано, что современное состояние бюджета государства имеет несбалансированную структуру, что вызывает множество негативных явлений общественно-экономического развития страны. Выявленные недостатки обусловлены прежде всего развитием программно - целевого метода исполнения бюджета, который заключается в непосредственном соприкосновении источников поступлений финансовых ресурсов с направлениями их использования. Исследование проводилось с использованием метода диалектики при определении целесообразности бюджета в условиях рыночной среды, аналитического метода, метода сравнения и синтеза при оценке современного состояния бюджета, а также - при определении перспектив его развития в условиях отечественной экономики. Стоит отметить, что бюджет уравнивает финансовые интересы субъектов распределительных отношений, обеспечивает сбалансированное развитие страны. Через бюджет финансируются основные направления общественного развития. Бюджет является особой формой перераспределительных отношений, поэтому требует значительного правового регулирования. В государственном бюджете страны указаны основные источники, формы, объем доходов и расходов, поэтому данная экономическая категория занимает ключевое место в системе регулирования хозяйственной системы рыночного типа. В статье рассматривается прогрессивный зарубежный опыт в сфере регулирования экономики путем использования бюджетных механизмов, но роль и назначение государственного бюджета во многом определяется спецификой национальной экономики, поэтому его адаптация в отечественную хозяйственную среду должна происходить с учетом всех особенностей социально-экономического развития Украины.

Ключевые слова: бюджет; социально-экономическое развитие; бюджетное регулирование; анализ доходов и расходов; программно-целевой метод; рыночная экономика.

Hanna Hryhorivna STAROSTENKO

Doctor of Economics, Professor,
Professor of Department of Economic Theory,
National State Tax Service University of Ukraine
Karl Marks str., 31, Irpin, 08201, Ukraine
E-mail: h_star@ukr.net
Phone: +380672549068

Andrii Vitaliiovych SURZHENKO

Student of Faculty of Finance and Banking
National State Tax Service University of Ukraine
Karl Marks str., 31, Irpin, 08201, Ukraine
E-mail: h_star@ukr.net
Phone: +380672549068

Abstract

The article focuses on the state budget as a universal tool for the distribution of gross domestic product and to determine its effect on the regulation of market economy in Ukraine. With the formation of a developed market economy the question of effective financial support and regulation of social and economic development raises. State budget is the basic part of public finance and the main component of the financial system. The current situation with the revenue and expenditure of the budget in modern economic life transformation leads to search of possible ways of its optimization. It is proved that the present conditions of the state budget is characterized by its unbalanced structure that causes many negative effects on socio- economic development. The study has been

conducted using the method of dialectics in determining the role of the budget in a market economy, the analytical, comparison and synthesis methods are used in assessing the current state budget and in determining the prospects for its development in the context of the national economy too. It should be noted that the budget balances the financial interests of distributive relations, providing a balanced development in the country. The budget is a special form of redistributive relations therefore requires substantial regulation. In the State Budget it has been shown the main source form, revenues and expenditures, so this economic category holds a key place in the regulation of market-type economic system. In the article the progressive international experience in the regulation of the economy through the use of budgetary mechanisms is considered. But the role and purpose of the state budget are largely determined by the specifics of the national economy because of its adaptation to the national economic environment should take place with all the features of social and economic development of Ukraine.

Keywords: budget; socio-economic development; budget management; analysis of revenues and expenditures; program- target method; market economy.

JEL classification: H610, G180

Вступ

Бюджет є ефективним засобом здійснення державної політики, спрямованої на забезпечення життєдіяльності суспільства, і насамперед - ефективних процесів розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту між різними верствами населення, окремими господарськими структурами і територіями, усунення перешкод функціонування ринкових механізмів у розміщенні ресурсів та забезпеченні суспільними благами; стимулювання ділової і інвестиційної активності; підтримки рівня зайнятості, стабілізації економічного стану в державі.

На сучасному етапі розвитку суспільства загальноновизнано, що бюджет є головним інструментом регулювання економічної ситуації в країні. Роль бюджету в регулюванні економічних і соціальних процесів обумовлюється роллю держави в економічному житті.

Дослідженнями проблем бюджетного регулювання ринкової економіки в Україні завжди займалися провідні фінансисти, зокрема Василик О. Д., Єфименко Т. І., Кириленко О. П., Луніна І. О., Огонь Ц. Г., Опарін В. М., Павлюк К. В., Пасічник Ю. В., Федосов В. М., Чугунов І. Я., Юрій С. І. та інші. У працях цих науковців детально вивчалися як теоретичні, так і суто практичні питання щодо становлення, розвитку та функціонування бюджету як економічної категорії, аналізувалися питання формування та реалізації бюджетної політики на різних етапах побудови українського суспільства. Водночас невизначеною залишається частина розробки інформаційної бази для опрацювання комплексного регулювання ринкової економіки України.

Мета статті та завдання

Метою статті є дослідження сутності бюджетного регулювання ринкової економіки та вивчення проблематики функціонування бюджетного механізму України.

Основними завданнями статті є: теоретичне обґрунтування ролі державного бюджету в структурі механізмів регулювання ринкової економіки; дослідження стану бюджету держави на стадіях планування й виконання дохідної й видаткової частини, порівняння планових та фактичних показників дохідної, видаткової частини; розроблення рекомендаційної бази щодо розв'язання виявлених недоліків бюджетного механізму у сучасних умовах вітчизняної економіки та на основі вивчення зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу

Бюджетна система є провідною ланкою державних фінансів. Держава використовує бюджет як інструмент реалізації своєї соціально-економічної політики, адже він відображає складну систему перерозподільних відносин у суспільстві, охоплює практично кожного економічного суб'єкта. Бюджет виступає фінансовим посередником і фінансовою базою виконання державою своїх завдань.

Державний бюджет як самостійна ланка фінансової системи відображає ту частину розподільних відносин, яка пов'язана із формуванням і використанням централізованого фонду грошових коштів. Характерними ознаками таких відносин є те, що вони: відбивають двосторонні відносини держави з іншими економічними суб'єктами; регламентуються на законодавчому рівні; пов'язані із створенням фінансової бази для забезпечення виконання державою її функцій; характеризують перерозподіл доходів і коштів між видами економічної діяльності, сферами суспільного виробництва, регіонами, соціальними верствами населення; спрямовані на реалізацію основних завдань економічного і соціального розвитку країни.

Бюджет як самостійна економічна категорія є формою існування реальних, об'єктивно обумовлених розподільних відносин, які виконують специфічне призначення — задоволення потреб як суспільства загалом, так і кожного окремого його елемента.

Державний бюджет – це головний фінансовий план країни, що затверджується у встановленому законодавством порядку на певний календарний період з метою спрямування фінансових ресурсів від суб'єктів економіки в єдиний централізований фонд та їх ефективного розподілу на засадах економічної та соціальної оптимальності.

Відомо, що бюджет відображає участь держави у розподільних відносинах. Держава має право на участь у розподілі ВВП на підставі таких чинників: 1) за виконання нею суспільних функцій, адже податки та інші надходження до бюджету є платою суспільства за виконання державою своїх функцій, тобто трансфертами, отримувачем яких є держава та її інституційні органи; 2) на правах одного із безпосередніх створювачів самого ВВП як власник засобів виробництва в межах державного сектору економіки. Підприємці, службовці, робітники підприємств мають право на участь у розподілі у зв'язку з наявністю їхніх прав власності відповідно на засоби виробництва і робочу силу. Вони є суб'єктами фінансових відносин як безпосередні виробники. Їхніми зусиллями і їхньою працею створюється продукт підприємства або домогосподарства, що формує загальний ВВП.

Характеризуючи бюджет як економічну категорію і його призначення (роль) в соціально-економічній системі, варто зазначити, що [1, с. 236]: бюджет є особливою формою економічних відносин, які пов'язані із відокремленням частини виробленого у країні ВВП на користь держави з метою подальшого розподілу; за допомогою бюджету відбувається перерозподіл національного доходу між сферами економічного відтворення, територіями країни; держава використовує бюджет як інструмент реалізації своєї соціально-економічної політики; бюджет є головним забезпечувальним елементом господарства, оскільки в ньому зазначаються обсяги, джерела, напрямки фінансування економічної діяльності; бюджет є одним з головних індикаторів в економіці, бо саме за допомогою бюджету, досліджуючи напрями діяльності держави, шляхи і обсяги фінансування, можна простежити, які економічні процеси відбуваються в країні, яку політику проводить держава в соціально-економічній сфері, як економіка і суспільство реагує на реформи.

В умовах трансформації суспільства бюджет, за допомогою якого держава здійснює регулювання суспільно-економічних відносин, є основним елементом складного механізму економічної політики держави. Сучасний ринковий механізм господарювання в основному спрямований на розвиток саме економічного аспекту суспільних відносин і суттєво не зачіпає соціального. Однак суспільство є єдиним механізмом й розвиток економіки неможливий без розвиненої соціальної сфери. Ось чому регулювання економічних і соціальних процесів впроваджується державою здебільшого через державне регулювання.

Одним із ключових механізмів державного регулювання є бюджетна політика, яка становить сукупність заходів держави з організації та використання бюджетних ресурсів для забезпечення її економічного і соціального розвитку [2, с. 280]. Бюджетна політика розробляється як на законодавчому, так і на виконавчому рівні. Її сутність, з одного боку, полягає у відображенні в статтях доходів та видатків бюджету, у джерелах їх формування і напрямках використання. З іншого боку, бюджетна політика виявляється у формах і методах мобілізації бюджетних коштів та їх використанні на суспільні та загальнодержавні потреби. В Україні бюджетна політика на сучасному етапі спрямована на розв'язання таких завдань: сприяння процесу макроекономічної стабілізації здійснення податкової політики у напрямку стимулювання підприємницької діяльності, а також на виведення із „тіні” доходів підприємців; структурна перебудова економіки шляхом підвищення рівня економічного зростання; формування відносин у бюджетній системі в напрямку надання більшої самостійності місцевим бюджетам; пошук додаткових джерел доходів; переорієнтація бюджетних пріоритетів на досягнення високих показників людського розвитку.

Для реалізації бюджетної політики у країні створюється бюджетний механізм, у якому відображаються напрямки бюджетної політики в соціально-економічному регулюванні. Бюджетний механізм містить сукупність засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин та забезпечення належних умов для соціально-економічного розвитку. Фінансовими потоками, що пронизують фінансовий механізм, є доходи і видатки державного бюджету.

Доходи бюджету відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. Централізація частини ВВП і фінансових ресурсів держави у бюджетах різних рівнів дає можливість проводити єдину фінансову політику, забезпечувати перерозподіл коштів на користь пріоритетних видів економічної діяльності, задовольняти приблизно на однаковому рівні потреби соціальної сфери, незалежно від того, на якій території функціонують її установи. Доходи бюджету, з одного боку, є результатом розподілу ВВП між різними учасниками відтворювального процесу, а з іншого, — об'єктом подальшого розподілу сконцентрованої в руках держави вартості, тому що остання використовується для формування бюджетів різних рівнів.

Законом України «Про Державний бюджет на 2014 рік» спрогнозовано доходи Державного бюджету України у сумі 395 304 327,7 тис. гривень, у тому числі доходи загального фонду Державного бюджету

України - у сумі 345 459 299,5 тис. гривень та доходи спеціального фонду Державного бюджету України - у сумі 49 845 028,2 тис. гривень [3].

Найбільшу частку у структурі доходів ДБУ складають податкові надходження, де переважає податок на додану вартість (44 % всіх доходів бюджету та 54 % всіх податкових надходжень. Податок на прибуток підприємств у структурі податкових надходжень складає 15,21 %. Наступним за розміром є акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), разом з особливим податком на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами 10,24 %. Всі інші податки становлять приблизно від 0,02 % (ввізне мито) до 5,09 (ввізне мито).

До державного бюджету за 2013 рік надійшло 339,2 млрд. грн, що на 5,5 млрд. грн, або на 1,6 %, менше аналогічного показника попереднього року. У грудні 2013 року загальний обсяг доходів державного бюджету склав 30,4 млрд. грн, що на 9,9 млрд. грн, або на 24,6 %, менше, ніж у грудні 2012 року.

Річний план не виконано на 12,0 млрд. грн, або на 3,4 %. План не виконано практично за усіма основними податковими джерелами надходжень. Зокрема, податок на прибуток підприємств не виконано на 3,6 млрд. грн, або на 6,2 %, податок на додану вартість – на 7,4 млрд. грн, або на 5,5 %, акцизний податок з вироблених в Україні товарів – на 4,4 млрд. грн., або на 14,2 %, ввізне мито – на 1,8 млрд. грн, або на 12,0 % [7].

Основним чинником падіння темпів приросту бюджетних надходжень стало падіння обсягів податкових надходжень, зокрема податку на додану вартість, якого з початку року надійшло на 7,1 % менше, ніж за відповідний період попереднього року. Таке скорочення надходжень основного бюджетотвірного податку створює ризик невиконання річного плану за доходами загалом [5]. Акумулявання бюджетних коштів відбувається з метою фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Планування бюджетних видатків пов'язане насамперед з необхідністю забезпечення пропорційного розвитку економіки держави. На відміну від планування доходів, планування видатків не має імовірнісного характеру. На сучасному етапі розвитку України постає надзвичайно гостра проблема зменшення видаткової частини бюджету, адже в останні роки Держбюджет України є дефіцитним через постійне зростання видаткової частини.

Законом України «Про Державний бюджет на 2014 рік» спрогнозовано наступні суми видатків: видатки Державного бюджету України у сумі 462 211 728,3 тис. гривень, у тому числі видатки загального фонду Державного бюджету України - у сумі 408 073 741,9 тис. гривень та видатки спеціального фонду Державного бюджету України - у сумі 54 137 986,4 тис. гривень.

Показники структури видатків ДБУ свідчать про досить високий рівень фінансування соціального захисту та соціального забезпечення (близько 30 %) загальнодержавних функцій (близько 21 %). Найменше фінансуються охорона довкілля та житлово-комунального господарства.

За 2013 рік спостерігалася наступні тенденції щодо виконання видаткової частини бюджету. Видатки Державного бюджету України за 2013 рік виконано у сумі 403,4 млрд. грн., що на 2,0 % більше показника минулого року. У грудні 2013 року видатки становили 49,2 млрд. грн, що на 7,5 % менше, ніж аналогічний показник 2012 року [6].

За статтями видатків за функціональною класифікацією порівняно з груднем 2012 року спостерігалися такі зміни: видатки на загальнодержавні функції зменшилися на 5,2 % та становили 5,1 млрд. грн; видатки на оборону збільшилися на 26,4 % та склали 2,6 млрд. грн; видатки на громадський порядок, безпеку та судову владу збільшилися на 1,9 % та становили 5,6 млрд. грн; видатки на економічну діяльність збільшилися на 9,9 % та склали 6,4 млрд. грн; видатки на охорону навколишнього природного середовища зменшилися на 1,1 % та склали 1,1 млрд. грн; видатки на житлово-комунальне господарство зменшилися на 24,0 % та склали 44,4 млн. грн; видатки на охорону здоров'я збільшилися на 59,8 % та склали 3,1 млрд. грн; видатки на духовний та фізичний розвиток збільшилися на 28,8 % та склали 1,0 млрд. грн; видатки на освіту збільшилися на 9,8 % та склали 3,7 млрд. грн; видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення збільшилися на 14,4 %, їх обсяг становив 7,7 млрд. грн. [7].

Бюджет України 2014 і попереднього 2013 року є дефіцитним, тобто видатки бюджету значно перевищують доходи. Причинами цього явища є: недостатній рівень ефективності виробництва; розрив і мала ефективність економічних зв'язків; значне зростання і нераціональна структура бюджетних видатків; неефективність бюджетного механізму; недостатній рівень бюджетних доходів; постійна зміна фінансово-нормативної бази. Теоретично можна виділити три основні методи подолання бюджетного дефіциту: збільшення дохідної частини бюджету; скорочення видаткової частини; скорочення дефіциту шляхом здійснення зовнішніх і внутрішніх позик [8, с. 100].

Україні слід комплексно застосовувати кожен із цих методів, зокрема: значною мірою слід збільшити дохідну частину бюджету шляхом проведення реформування податкової системи методами споживчого оподаткування та посилення ролі прямого оподаткування, оптимізації приватизаційної політики шляхом розробки й запровадження приватизаційних програм, а також відмовою від приватизації стратегічно важливих об'єктів для країни; необхідно значно скоротити видаткову частину шляхом скорочення управлінських видатків і методами скорочення кількості державних установ, які

дублюють функції одна одної, у сфері оборони слід шляхом встановлення оптимальної кількості військовослужбовців і скорочення закупівлі військової техніки скоротити видатки, також слід скоротити дотації і субвенції державним підприємствам і місцевим бюджетам.

Таким чином, в Україні слід продовжувати удосконалювати систему програмного бюджетування, використовувати методи подолання бюджетного дефіциту. Також необхідно розв'язати проблему політичного лобювання при бюджетному плануванні шляхом відокремлення бізнесу від політики, використовуючи вдосконалення законодавчої бази.

Щоб розв'язати проблему дефіциту бюджету в Україні, слід збільшити дохідну частину бюджету. Це можна зробити, використовуючи досвід США в податковій політиці шляхом акцентування уваги на прямому оподаткуванні замість непрямого. В Україні податки платять незалежно від рівня прибутку. Тобто і більш, і менш заможні громадяни й підприємці сплачують однакову кількість податкових платежів до бюджету. У США навпаки — акцентується увага на прибутковому оподаткуванні, яке є більш соціально справедливим. Однак у цьому контексті в жодному разі не слід збільшувати податкові ставки податку з доходів фізичних осіб та податку на прибуток підприємств. Навпаки, їх необхідно зменшити, тобто створити умови, коли сплачувати податки стане вигідно як для підприємців, так і для фізичних осіб. Утім, не слід забувати й про податковий контроль, адже постане велика спокуса перед платниками податків продовжувати ухилятися від їх сплати, тому необхідно вдосконалити законодавчу базу та посилити фіскальний нагляд.

Також Україні слід адаптувати досвід у сфері планування бюджету та міжбюджетних відносин у США. Необхідно вдосконалити систему планування й прогнозувати доходи й видатки бюджету хоча б на декілька періодів наперед (на 3-5 років). У сфері міжбюджетних відносин необхідно зменшити дотаційність рецесивних регіонів та взяти курс на децентралізацію бюджетних відносин, коли створений у регіонах ВВП у значних обсягах буде залишатись на місцях, винятком можуть бути трансферти, які будуть спрямовуватись на зростання рівня добробуту громадян регіону. Однак це потрібно робити не одразу, а поступово змінюючи законодавчу базу для попередження стрімких процесів у бюджетній системі України.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Державний бюджет виконує вирішальну роль у фінансовому регулюванні ринкової економіки, оскільки він є основним кошторисом держави, в якому зазначаються доходи і видатки, а також - джерела їх фінансування. Саме в цих категоріях, головним чином, визначаються напрямки функціонування держави (в контексті виконання державою своїх функцій), напрямки державної соціально-економічної політики (в контексті визначеності спрямування фінансових ресурсів), напрямки залучення коштів для виконання державою поставлених завдань.

У плануванні й виконанні дохідної частини бюджету України виявлено наступні проблеми: недосконала система планування доходів призводить до значних обсягів недонадходжень до бюджету, відсутність розробленої економічної стратегії країни на декілька років сприяє посиленню невизначеності при плануванні й виконанні дохідної частини, через недосконалість законодавчої бази значною мірою знижується ефективність використання бюджетних доходів. У системі планування й виконання видаткової частини спостерігається тенденція до оптимізації показників планування й виконання, втім через недоліки в програмно-цільовому бюджетуванні набувають значного розвитку негативні явища, такі, як значний рівень тінізації економіки (внаслідок відсутності чітко встановленої податкової політики), політичного лобювання бізнес-інтересів на стадії проектування видаткової частини, некоректні з погляду фінансової теорії і практики напрямки фінансування бюджетного дефіциту (великою мірою спостерігається розпродаж національного багатства за останні роки). У сфері міжбюджетних відносин негативними є тенденції до неоптимального розподілу міжбюджетних трансфертів. Спостерігається тенденція до значного рівня централізації національних доходів, що призводить до необґрунтованості міжбюджетного вирівнювання територій. Це призводить до зростання кількості рецесивних регіонів у державі.

Для розв'язання окреслених проблем Україні слід використовувати досвід країн з розвинутою ринковою економікою в бюджетному регулюванні, використовуючи аспекти конкурентної і кооперативної моделі. Для подолання дефіциту бюджету слід розширити дохідну базу шляхом запровадження американського досвіду у податковій політиці, а саме наданням прерогативи прямому оподаткуванню.

Для підвищення ефективності використання бюджетних коштів Україні слід удосконалювати систему програмного бюджетування шляхом вдосконалення законодавчої бази у цій сфері, обмеження органів, які розробляють і впроваджують програми, розширення фінансування цільових програм.

Список літератури

1. Юхименко, П. І. Теорія фінансів [Текст] : підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. -К. : ЦУЛ,2010. -576 с.
2. Пасічник, Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн [Текст] : навч. посіб. / Ю. В. Пасічник. - 2-ге вид., перероб. і доп. — К. :Знання-Прес, 2003. — 523 с.
3. Про Державний бюджет України на 2014 рік [Електронний ресурс] : закон України. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
4. Про державні цільові програми [Електронний ресурс] : закон України. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
6. Про Державний бюджет України на 2013 рік [Електронний ресурс] : закон України. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>.
7. Моніторинг основних бюджетних доходів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Month%202013/2013_12_budget_new_ukr.pdf.
8. Невінчаний, І. С. Основні шляхи подолання бюджетного дефіциту в Україні [Текст] / І. С. Невінчаний // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. — 2007. —№ 6. — с. 98—101.

References

1. Yukhimenko, P. (2010). *The theory of finance*. Kyiv:TSUL.
2. Beekeeper, Y. (2003). *The budget system of Ukraine and foreign countries*. Kyiv: Knowledge Press.
3. Law of Ukraine "On State Budget of Ukraine for 2014". (2014). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>
4. Law of Ukraine "On State Target Program". (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>
5. The official website of the Ministry of Finance of Ukraine. (2014). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.minfin.gov.ua/>
6. Law of Ukraine "On State Budget of Ukraine for 2013". (2013). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>
7. Monitoring of main budget revenue. (2014). Retrieved April 15, 2014, from http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Month%202013/2013_12_budget_new_ukr.pdf
8. Nevinchanyy, I (2007). *The main ways to overcome the budget deficit in Ukraine. Formation of Market Relations in Ukraine*, 171, 98-101.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2014 р.

Андрей Николаевич ХИМЧЕНКО

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории,
Донецкий национальный университет
ул. Челюскинцев, 198 А, г. Донецк, 83086, Украина
E-mail: Katia596@mail.ru

Екатерина Сергеевна ПИСКУНОВА

Донецкий национальный университет
ул. Челюскинцев, 198 А, г. Донецк, 83086, Украина
E-mail: Katia596@mail.ru
Телефон: +380509215057

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Химченко, А. Н. Упрощенная система налогообложения предприятий малого бизнеса [Текст] / Андрей Николаевич Химченко, Екатерина Сергеевна Пискунова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 100-106. – ISSN 1993-0259.

Аннотация

Действующая система налогообложения в Украине возлагает значительное налоговое бремя на субъектов малого бизнеса. Введение в Украине упрощенной системы уже обеспечило необходимые сдвиги в их развитии. В статье раскрыта сущность понятия «упрощенная система налогообложения». Проведен анализ структуры отечественного предпринимательства. Выделены преимущества и недостатки упрощенного налогообложения. В частности к его недостаткам относится необходимость постоянного контроля объема дохода и численности работников, запрещение некоторых видов деятельности, а также запрещение бартера. Проанализирована динамика количества субъектов малого предпринимательства на 10 тыс. лиц имеющегося населения. Определен состав доходов плательщиков единого налога - юридических и физических лиц. Приведены особенности пребывания на упрощенной системе налогообложения субъектов предпринимательства. В связи с внедрением упрощенной системы налогообложения в Украине выявлены позитивные и негативные изменения действующего законодательства, которые имеют влияние на развитие малого бизнеса. Рассмотрено влияние упрощенной системы налогообложения на стимулирование предпринимательской деятельности. В результате исследования был сделан вывод о том, что современная упрощенная система налогообложения стала гибким механизмом государственной поддержки развития малого бизнеса и привлечения средств в централизованные фонды финансовых ресурсов.

Ключевые слова: *единый налог; ставка единого налога; упрощенная система налогообложения; Налоговый кодекс.*

Андрій Миколайович ХИМЧЕНКО

Катерина Сергіївна ПІСКУНОВА

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Анотація

Чинна система оподаткування в Україні створює значне податкове навантаження на суб'єктів малого бізнесу. Введення в Україні спрощеної системи вже забезпечило необхідні зрушення в їх розвитку. У статті розкрито сутність поняття «спрощена система оподаткування». Здійснено аналіз структури вітчизняного підприємництва. Встановлено переваги та недоліки спрощеного оподаткування. Зокрема до недоліків спрощеного оподаткування належить необхідність постійного контролю обсягу доходу та

чисельності працівників, заборона деяких видів діяльності, а також заборона бартеру. Проаналізовано динаміку кількості суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення. Визначено склад доходів платників єдиного податку - юридичних і фізичних осіб. Наведено особливості перебування на спрощеній системі оподаткування суб'єктів підприємництва. У зв'язку з упровадженням спрощеної системи оподаткування в Україні виявлено позитивні та негативні зміни чинного законодавства, які мають вплив на розвиток малого бізнесу. Розглянуто вплив спрощеної системи оподаткування на стимулювання підприємницької діяльності. У результаті дослідження було зроблено висновок про те, що сучасна спрощена система оподаткування стала гнучким механізмом державної підтримки розвитку малого бізнесу та залучення коштів у централізовані фонди фінансових ресурсів.

Ключові слова: єдиний податок; ставка єдиного податку; спрощена система оподаткування; Податковий кодекс.

Andrii Mykolayovych KHYMCHENKO

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Economic Theory,
Donetsk National University
Chelyuskintsev str., 198 A, Donetsk, 83086, Ukraine
Phone: +380509215057

Kateryna Sergiivna PISKUNOVA

Donetsk National University
Chelyuskintsev str., 198 A, Donetsk, 83086, Ukraine
E-mail: Katia596@mail.ru
Phone: +380509215057

SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION OF SMALL BUSINESS ENTERPRISES

Abstract

The current system of taxation in Ukraine creates a significant tax burden on subjects of small business. Introduction of simplified tax system of subjects of small business in Ukraine has already provided the necessary shifts in their development. In the article it has been disclosed the essence of the concept "simplified tax system". The analysis of the structure of the domestic business is carried out. The advantages and disadvantages of simplified taxation are highlighted. In particular to the disadvantages of the simplified taxation belongs the need of constant control of the revenue and number of employees, the prohibition of some activities and the barter prohibition. It has been analyzed the dynamics of the number of small businesses by 10 thousand persons of existing population. It has been determined the revenues of single tax payers - individuals and legal entities. Peculiarities of simplified system of taxation of business entities are revealed. In connection with the introduction of simplified taxation system in Ukraine the positive and negative changes in the applicable legislation that have an impact on small business development are revealed. It has been considered the influence of simplified taxation system at stimulating entrepreneurship. It has been concluded that the modern simplified tax system has become a flexible mechanism for state support developing of small business and raising funds in the central funds of financial resources.

Keywords: united tax; rate of united tax; simplified tax system; the Tax Code.

JEL classification: H21, H25

Вступление

В большинстве стран мира малый бизнес занимает значительное место в общей сумме валового национального продукта, производстве товаров и продуктов, предоставлении услуг. Однако, развитию малого бизнеса препятствует целый ряд экономических и организационных барьеров, где особую роль играет механизм его налогообложения. Действующая система налогообложения в Украине возлагает значительное налоговое бремя на субъектов малого бизнеса. Введение в Украине упрощенной системы уже обеспечило необходимые сдвиги в их развитии.

В настоящее время, является актуальным исследование перспектив дальнейшего развития малого бизнеса в Украине, а также обзор применения упрощенных режимов налогообложения, учета и отчетности малого бизнеса и анализ необходимости их адаптации и применения в Украине.

Особенности упрощенной системы налогообложения субъектов предпринимательской деятельности находят свое отражение во многих научных публикациях. Ученые изучают эволюцию упрощенной системы налогообложения, эффективность и недостатки ее введения, проблемы применения

упрощенной формы. Однако, проблемы в системе налогообложения малого бизнеса требуют решения и последующих исследований, особенно в связи с принятием последних изменений в Налоговом кодексе Украины относительно реформирования упрощенной системы налогообложения.

Изучению этих вопросов посвящены исследования ученых: Гривнак Е., Квасниці А., Орловой В., Покатаевой А., Свечниковой А., Скибинской З., Хомяк Р. и других.

Цель статьи

Целью исследования является изучение современного состояния упрощенной системы налогообложения в Украине.

Изложение основного материала

Самым «молодым» способом налогообложения частных предпринимателей является упрощенная система путем уплаты единого налога. Эта система введена с 1 января 1999 г. Указом Президента Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства» от 03.07.98г. № 727/98. С 19 сентября 1999г. данный Указ действовал в новой редакции – в редакции Указа Президента Украины от 28.06.1999 г. № 746/99, который расширил круг плательщиков, желающих работать по упрощенной системе налогообложения[1].

Введение Налогового кодекса Украины с 01 апреля 2011г. привнесло значительные изменения в деятельность малого бизнеса, в частности субъектов, использующих упрощенную систему налогообложения. Требования к ней описаны в главе 1 раздела XVI НКУ (Налогового кодекса Украины). В связи с этим было приостановлено действие Указа № 727, который до этого регулировал деятельность данной системы налогообложения.

Согласно п. 291. 2НКУ, «упрощенная система налогообложения, учета и отчетности – особый механизм взимания налогов и сборов, устанавливающий замену уплаты отдельных налогов и сборов, установленных пунктом 297. 1 статьи 297 настоящего Кодекса, на уплату единого налога в порядке и на условиях, определенных этой главой, с одновременным ведением упрощенного учета и отчетности» [2].

По данным Госкомстата Украины по состоянию на 01.01.2012 г. в структуре отечественного предпринимательства часть малых предприятий составляла 93,7%, средних – 5,7%, больших – 0,6% (рис. 1). В течение 2010-2013 г. эти показатели существенно не изменились.

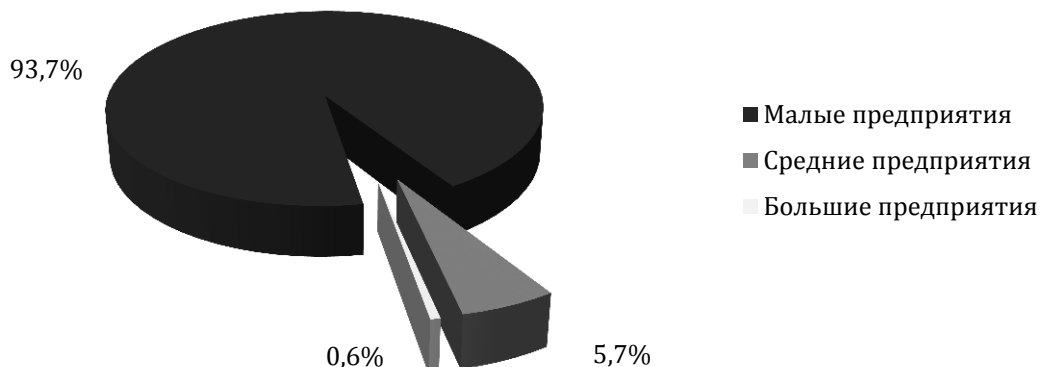


Рис. 1. Количество предприятий по их размерам в процентах к общему количеству предприятий по состоянию на 01.01.2012 г. [3]

Одним из показателей, свидетельствующих о состоянии развития малого предпринимательства, является плотность, которая демонстрирует количество малых предприятий из расчета на 10 тыс. человек населения. Динамика данного показателя приведена на рисунке 2, из которого видно, что в Украине до 2009 г. включительно наблюдалась устойчивая тенденция увеличения количества малых предприятий в расчете на 10 тысяч человек имеющегося населения. В 2010 г. количество уменьшилось до 70 единиц и осталось без изменений в 2011 г. Учитывая, что показатели последних двух лет были ниже показателей 2006 г. (78 единиц на 10 тыс. населения), можно сделать вывод о негативной тенденции развития малого бизнеса.

Уменьшение количества субъектов малого бизнеса произошло под влиянием кризисных явлений в 2008-2009 г. и в связи с внесением изменений в законодательство, в частности налоговое. Ожидание и последующее принятие Налогового кодекса в декабре 2010 г. послужило толчком к процессу массового закрытия и прекращения деятельности субъектов малого бизнеса.

За первое полугодие 2013 г. налогоплательщики, работающие на упрощенной системе налогообложения, уплатили в бюджет 3,1 млрд. грн. По сравнению с прошлым годом поступления

выросли в 1,6 раза. За январь-июнь прошлого года "единщики" направили в бюджет 1,9 млрд. грн.

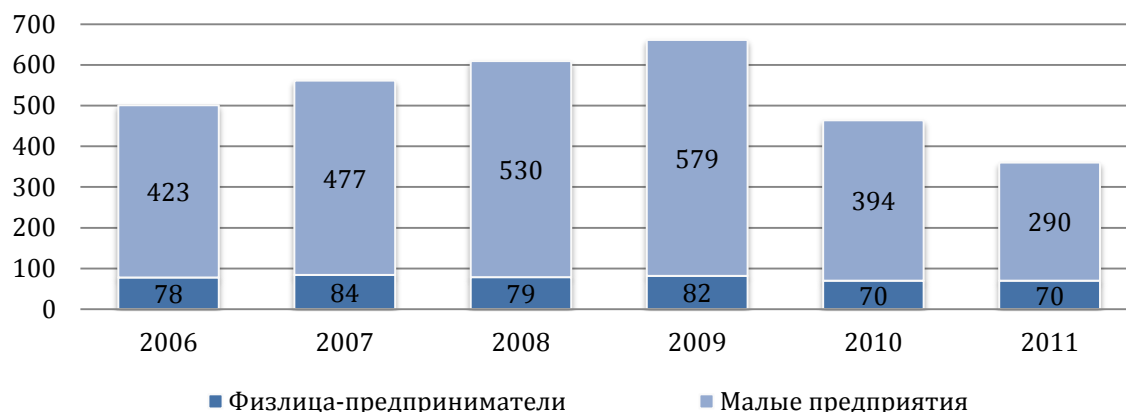


Рис. 2. Динамика количества субъектов малого предпринимательства на 10 тыс. лиц имеющегося населения [3]

Львиная доля суммы оплачена предпринимателями - физическими лицами. От частных предпринимателей бюджет получил почти 2,4 млрд. грн. единого налога. От деятельности упрощенцев - юридических лиц в бюджет поступило 790,2 млн. грн. [4].

Согласно НКУ право работать по упрощенной системе налогообложения имеют физические и юридические лица, которые имеют документально подтвержденное свидетельство плательщика единого налога. Проведение расчетов с плательщиками единого налога осуществляется исключительно в денежной форме, определение доходов осуществляется по кассовому методу. Также с введением НКУ были изменены параметры деятельности для плательщиков единого налога - юридических и физических лиц, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1. Параметры деятельности плательщиков единого налога - физические и юридические лица после введения НКУ по группам плательщиков

Характеристика	Налоговый кодекс Украины (НКУ)					
	1 группа	2 группа	3 группа	4 группа	5 группа	6 группа
Объем дохода за календарный год, который позволяет избрать единый налог, в грн.	150 тыс.	1 млн.	3 млн.	5 млн.	20 млн.	20 млн.
Использование труда наемных работников	Не разрешено	Разрешается одновременно не более 10 человек	Разрешается одновременно не более 20 человек	Разрешается одновременно не более 50 человек	Не используют труд наемных работников, количество не превышает 20 человек	Средне-учетная численность работников не превышает 50 человек
Основные ставки единого налога	1-10 % от минимальной заработной платы, установленной на 1 января отчетного года	2-20 % от минимальной заработной платы, установленной на 1 января отчетного года	3 % от суммы дохода при условии оплаты НДС; 5% от суммы дохода без оплаты НДС	3 % от суммы дохода при условии оплаты НДС; 5% от суммы дохода без оплаты НДС	7 % дохода в случае оплаты НДС; 10 % в случае включения НДС в сумму единого налога	7 % дохода в случае оплаты НДС; 10 % в случае включения НДС в сумму единого налога

К 1-3 и 5 группам отнесены физические лица – предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, а к 4 и 6 группам – юридические лица – субъекты ведения хозяйства.

Как свидетельствуют данные таблицы 1, распределение плательщиков налога по группам проведено в зависимости от объемов дохода и количества работников.

Физические лица – предприниматели 1 и 2 групп – считаются плательщиками единого налога с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором выписано Свидетельство, а вновь созданные субъекты ведения хозяйства 3–6 групп – со дня их государственной регистрации [5].

Также с 01.07.2012 г. разрешен свободный переход из одной группы плательщика единого налога в другую, при желании плательщика налога и на основании заявления в зависимости от объемов дохода и количества работников.

По нашему мнению, преимуществом упрощенного налогообложения является низкая ставка единого налога и упрощенный налоговый учет, что проявляется в ряде моментов: в простоте определения суммы единого налога к уплате и простоте учетных регистров для записи информации о доходах.

К минусам упрощенного налогообложения можно отнести необходимость постоянного контроля объема дохода и численности работников (п. 291.4 НКУ); запрещение некоторых видов деятельности (п. 291.5 НКУ); запрещение бартера (п. 291.6 НКУ).

Определение состава доходов плательщиков единого налога – юридических и физических лиц представлено в таблице 2.

Таблица 2. Определение состава доходов плательщиков единого налога

Состав доходов физических лиц	Состав доходов юридических лиц
1	2
Доход, полученный в течение налогового (отчетного) периода в денежной форме (наличной и/или безналичной) материальной или нематериальной форме.	Любой доход, включая доход представительств филиалов, отделений такого юридического лица, полученный в течение налогового - отчетного периода в денежной форме (наличной и/или безналичной) материальной или нематериальной форме.
Сумма кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности (3 группа с НДС, 4 и 6 группы).	
Стоимость безвозмездно полученных в течение отчетного периода товаров (работ, услуг).	
Сумма полученного вознаграждения поверенного (агента) в случае оказания им услуг, выполнения работ по договору поручения, транспортного экспедирования или по агентскому соглашению.	
	Доход в виде разницы между суммой средств, полученной от продажи основных средств, и их остаточной балансовой стоимостью.
В состав доходов не включается:	
Получение таким физическим лицом пассивного дохода в виде процентов, дивидендов, роялти, страховых выплат и компенсаций, а также доход, полученный от продажи недвижимого имущества, которое принадлежит на правах собственности физическому лицу и используется в его хозяйственной деятельности.	Дивиденды, полученные плательщиком единого налога – юридическим лицом от других плательщиков налогов, после уплаты налога в порядке, установленном НКУ.
Суммы налогов и сборов, полученных (начисленных) плательщиком единого налога во время осуществления функций налогового агента, а также суммы единого взноса на общегосударственное страхование, начисленные плательщиком единого налога согласно закону.	
Суммы налога на добавленную стоимость.	
Суммы денежных средств, полученных по внутренним счетам между структурными подразделениями плательщика единого налога.	
Суммы финансовой помощи, полученной на возвратной основе, полученной и возвращенной в течение 12 календарных месяцев со дня их получения, а также суммы кредитов.	
Суммы денежных средств целевого назначения, которые получены от Пенсионного и других фондов общегосударственного страхования, из бюджетов или государственных целевых фондов, в том числе в пределах государственных или местных программ.	

Продовження таблиці 2

1	2
Суммы денежных средств (аванс, предоплата), которые возвращаются покупателю товара – плательщику единого налога и/или возвращаются плательщиком единого налога покупателю товара (работ, услуг), если такой возврат осуществляется вследствие возврата товара, разрыва договора или по письму - заявлению на возврат денежных средств.	
Суммы денежных средств, которые поступили, как оплата товара (работ, услуг), реализованных в период оплаты прочих налогов и сборов, установленных НКУ, стоимость которых была включена в доход юридического лица при исчислении налога на прибыль предприятия или общего налогооблагаемого дохода физического лица – предпринимателя.	
Суммы налога на добавленную стоимость, которые поступили в стоимости товаров (выполненных работ, услуг), отгруженных (поставленных) в период оплаты других налогов и сборов, предусмотренных НКУ.	
Суммы денежных средств и стоимость имущества, внесенные учредителями или участниками плательщиками единого налога в уставный капитал такого плательщика.	
Суммы денежных средств в части сверх уплаченных налогов и сборов, установленных НКУ, и суммы единого взноса на общегосударственное социальное страхование, которые возвращаются плательщику единого налога из бюджета или государственных целевых фондов.	

Данные таблицы 2 четко отражают все составляющие доходов предпринимателей и субъектов ведения хозяйства, с которых платится единый налог[6].

С 1 января 2012 года Законодательством Украины предусмотрена оплата единого взноса на социальное страхование плательщиками единого налога – физическими лицами.

Базой налогообложения единым налогом является сумма денежных средств, поступающих на текущий счет в банке или в кассу плательщика, потому не является целесообразным рассмотрение состава расходов.

В связи с внедрением упрощенной системы налогообложения в Украине можно отметить позитивные и негативные изменения действующего законодательства, что имеет влияние на развитие малого бизнеса (таблица 3)[6].

Таблица 3. Позитивные и негативные последствия Налогового кодекса для развития малого бизнеса

Позитивные моменты	Негативные моменты
1. Разрешено относить в состав расходов плательщиками налога на прибыль, себестоимость товаров (работ, услуг) «упрощенцев»	1. Сокращение сферы использования «упрощенцев»
2. Увеличенная сумма годовых доходов, для «упрощенцев» 1 и 2 групп – 150 тыс. грн. и 1 млн. грн., а для 3 и 5 групп для физических лиц до 20 млн. грн., а для юридических лиц до 20 млн. грн.	2. Лица 1, 2, 3 групп, которые не являются плательщиками НДС, – составляют книгу учета доходов; 3 группы – плательщика НДС – ведут учет доходов и затрат; 4 группы будут вести упрощенный учет доходов и расходов согласно законодательству
3. Введены социальные гарантии для наемных работников – отпуска, больничные	3. Достаточно много предоставлено права налоговикам, а именно, право налоговиков на аннулирование свидетельств плательщика единого налога и тому подобное
4. Предприниматель, который работает на едином налоге, не обязан платить 50 - процентную надбавку по фиксированной ставке за каждого наемного сотрудника	4. Среднеучетная численность работников до 10 наемных лиц для физических лиц или без использования наемных работников (не превышает 20 лиц), а для юридических - до 50 лиц
	5. Льготный режим налогообложения установлен с 1 апреля 2011 года до 1 января 2016 года
	6. С 1 января 2012 года платят единый социальный взнос

Выводы

В условиях постоянных изменений, которые вносятся в Налоговый Кодекс Украины, развитие малого бизнеса происходит хаотически. Работать и прогнозировать результаты деятельности становится все сложнее.

Таким образом, современная упрощенная система налогообложения стала гибким механизмом государственной поддержки развития малого бизнеса и привлечения средств в централизованные фонды финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Дмитриченко Л. И. *Малый бизнес в системе предпринимательства* [Текст] : монография / Л. И. Дмитриченко, А. Н. Химченко – Донецк: «Каштана», 2005. – 180 с.
2. *Налоговый кодекс Украины: Кодекс от 2 декабря 2010 года № 2755-VI* [Текст] // Все о бухгалтерском учете: бухгалтерская газета. – 2013. – № 17-18. – 386 с.
3. Аналітичний звіт про стан і перспектив розвитку малого підприємництва України: Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва: [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/1220>.
4. Надходження від сплати єдиного податку перевищили 3 млрд. гривень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/diyalnist-/rezalt/105273.html>.
5. Что нужно знать, чтобы выбрать систему налогообложения? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gc.ua/business-news/что-нужно-знать-чтобы-выбрать-систему-налогообложения/>.
6. Порядок определения доходов и их состав [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://kodeksy.com.ua/ka/nalogovyi_kodeks_ukraini/statja-292.htm.
7. Роль налогообложения в развитии субъектов малого предпринимательства [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nalog-forum.ru/php/content.php?id=1312&pr=print>.

References

1. Dmytrychenko, L. I. & Khimchenko, A. N. (2005). *Small business in business system*. Donetsk: Kashtan.
2. Tax code of Ukraine. (2010). rada.gov.ua. Retrieved March 11, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. State Service of Ukraine for Regulatory Policy and Entrepreneurship Development. (2013). *Analytical report on the state and development prospects small businesses Ukraine*. Retrieved March 10, 2014, from <http://www.dkrp.gov.ua/info/1220>.
4. Press Service Mindohodiv. (2013). *Proceeds from the single tax payment exceeded 3 billion UAH*, Retrieved March 11, 2014, from <http://minrd.gov.ua/diyalnist-/rezalt/105273.html>.
5. Grechihina, T. (2012). *What you need to know to choose the taxation system?* Retrieved March 12, 2014, from <http://gc.ua/business-news/что-нужно-знать-чтобы-выбрать-систему-налогообложения/>.
6. Chernik, D. (2008) *The role of taxation in development of of small businesses*. Retrieved March 10, 2014, from <http://www.nalog-forum.ru/php/content.php?id=1312&pr=print>.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2014 р.

Тетяна Володимирівна ЧЕРНИЧКО

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет
вул. Ужгородська, 26, м. Мукачево, 89600, Україна
E-mail: cher_tanya@rambler.ru
Телефон: +380313121109

Станіслав Федорович ЧЕРНИЧКО

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
вул. Коритнянська, 4, м. Ужгород, 88020, Україна
E-mail: cher_tanya@rambler.ru
Телефон: +380312661295

ОЦІНКА СТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Черничко, Т. В. Оцінка стабільності фінансових відносин в Україні [Текст] / Тетяна Володимирівна Черничко, Станіслав Федорович Черничко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 107-114. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Забезпечення стабільного економічного розвитку неможливо без оптимізації фінансових відносин як основного елементу організаційно-економічних зв'язків в економічній системі. У статті сформульовано зміст поняття «стабілізація фінансово-кредитних відносин». Мета роботи полягає у визначенні причин дестабілізації фінансових відносин у країні та обґрунтуванні напрямів зменшення її впливу на функціонування як фінансового ринку, так і реального сектору економіки України. Основна увага звертається на стабілізацію фінансових відносин, пов'язаних зі створенням та використанням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, домашніх господарств та держави. Проведено дослідження методичного, теоретичного та нормативного аспектів його формування. Запропоновано рекомендації щодо оптимізації фінансових відносин. На основі проведеного аналізу визначено основні проблеми інституційної структури фінансових відносин в Україні. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є визначення зміни останніх під дією інструментів державного регуляторного впливу.

Ключові слова: фінансові відносини; кредитні відносини; стабільність фінансово-кредитних відносин; стабілізація фінансово-кредитних відносин.

Татьяна Владимировна ЧЕРНИЧКО

Станислав Федорович ЧЕРНИЧКО

ОЦЕНКА СТАБИЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Аннотация

Обеспечение стабильного экономического развития невозможно без оптимизации финансовых отношений как основного элемента организационно-экономических отношений в экономической системе. В статье сформулирован смысл понятия «стабилизация финансово-кредитных отношений». Цель работы заключается в определении причин дестабилизации финансовых отношений в стране и обосновании направлений уменьшения ее влияния на функционирование как финансового рынка, так и реального сектора экономики Украины. Основное внимание уделяется стабилизации финансовых отношений, связанных с созданием и использованием финансовых ресурсов субъектов хозяйствования.

домашних хозяйств и государства. Проведено исследование методического, теоретического и нормативного аспектов его формирования. Предложены рекомендации по оптимизации финансовых отношений. На основе проведенного анализа определены основные проблемы институциональной структуры финансовых отношений в Украине. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является определение изменения последних под действием инструментов государственного регуляторного влияния.

Ключевые слова: финансовые отношения; кредитные отношения; стабильность финансово-кредитных отношений; стабилизация финансово-кредитных отношений.

Tetyana Volodymyrivna CHERNYCHKO

Doctor of Sciences (Economics),
Mukachevo State University
Uzhgorodska str., 26, Mukachevo, 89600, Ukraine
E-mail: cher_tanya@rambler.ru
Phone: +380313121109

Stanislav Fedorovych CHERNYCHKO

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Commodity Science and Trade Business,
Uzhhorod Institute of Trade and Economics
of Kiev National University of Trade and Economics,
Korytnyanskaya str., 4, Uzhgorod, 88020, Ukraine
E-mail: cher_tanya@rambler.ru
Phone: +380312661295

EVALUATION OF FINANCIAL RELATIONS STABILITY IN UKRAINE

Abstract

It is stated that the assurance of constant economic development is impossible without optimization of financial relations as basic elements of organizational economic relations in the economic system. The article defines the concept «stabilizing of financial-crediting relations». The aim of the article lies in the determination of destabilization causes of financial relations in the country and in the grounding of influence reduction directions on functioning of finance market as well as on the actual sector of Ukraine's economics. Stabilization of the financial relationship related to the creation and use of financial resources by economic subjects, households and government is focused on. Research of methodical, theoretical and normative aspects of its formation is conducted. The recommendations for optimization of financial relations are worked out. The main problems of institutional structure of financial relations in Ukraine are defined on the basis of analysis. The determination of financial relations' change under the influence of state regulation instruments serves as perspectives for the further development.

Keywords: financial relations; crediting relations; stability of financial-crediting relations; stabilizing of financial-crediting relations.

JEL classification: E51

Вступ

Стабільне та збалансоване функціонування фінансово-кредитної системи забезпечує оптимальний розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів країни між основними її елементами (сферами, галузями, територіями тощо) та виступає чинником стимулювання економічного розвитку. За умови незмінності вектора розвитку в економічних відносинах навіть «застій» (депресія) може бути визначена як економічний розвиток, оскільки забезпечує збереження динаміки змін у частині позитивних значень.

Серед вітчизняних і російських учених, які досліджували особливості та проблеми формування стабільних фінансових відносин, слід назвати роботи Л. І. Абалкіна, Б. Г. Болдирева, О. Д. Василика, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, А. М. Герасимовича, А. І. Даниленка, О. Д. Заруби, М. І. Крупки, В. Д. Лагутіна, В. І. Лисицького, І. О. Луніної, І. О. Лютого, С. В. Львовичкіна, С. В. Мочерного, С. Я. Огородника, В. М. Опаріна, Ю. М. Осіпова, Ю. М. Пахомова, Д. В. Полозенка, М. І. Савлука, А. М. Соколовської, Г. П. Солюса, В. М. Сумарокова, В. М. Суторміної, В. М. Усоскіна, В. М. Федосова, А. С. Філіпенка, А. А. Чухна, С. І. Юрія та ін.

Попри досить широке обговорення проблеми в сучасній економічній літературі, питання оцінювання рівня стабільності фінансових відносин залишилось поза увагою науковців.

Мета статті та завдання

Метою статті є обґрунтування змісту стабільності фінансових відносин та формування рекомендації щодо визначення параметра оцінювання рівня стабільності. Серед основних завдань можна назвати такі:

- обґрунтувати теоретичний та методичний зміст поняття «стабільність фінансових відносин»;
- встановити доцільність застосування показника «рівень стабільності фінансових відносин» для оцінювання спрямованості та кількісних параметрів фінансових відносин;
- запропонувати оціночні параметри для визначення рівня стабільності фінансових відносин.

Виклад основного матеріалу

Поняття «стабільність» є достатньо вагомим у вченні про розвиток економічної системи. Складність та невизначеність змісту цього терміна полягає в тому, що на сьогодні не існує єдиного або хоча б домінуючого визначення терміна «стабільність фінансових відносин».

Визначення будь-якого поняття повинно містити два елементи:

- перший – характеризувати певне загальне явище, складовою якого є досліджуване;
- другий – вказувати на характеристики, що дають підстави для виокремлення з загального саме досліджуваного поняття.

У загальному розумінні стабільним називається стан, за якого при виникненні зовнішніх впливів елемент (система) спроможна відтворювати попередній стан за допомогою лише внутрішніх сил.

Поняття «стабільність» ототожнюється з такими поняттями, як стійкість, сталість, та характеризує «...здатність системи функціонувати, не зміцнюючи структуру та знаходитись у рівновазі, підтримуючи сталість у часі» [1]. Окремі фахівці вважають, що стабільність є широким поняттям, яке характеризує здатність системи «...протистояти зовнішньому та внутрішньому впливу, зберігаючи стійку рівновагу та надійність протягом часу» [2, с. 34].

На думку Крухмаль О. В., стабільність передбачає «...акцентування уваги на здатності до постійного відтворення» [3, с. 44]. Юданов А. Ю. зазначає, що стабільність «...демонструє здатність перебувати в привілейованому, відносно менш вразливому становищі під час криз та здатність їх переборювати» [4, с. 73].

Таким чином, загальне явище стабільності передбачає здатність системи функціонувати, не змінюючи структури та перебувати у стані рівноваги, залишатися стійкою у часі.

Стабільність фінансових відносин – це їх здатність залишатися у стані рівноваги, а також протистояти впливу зовнішніх та внутрішніх факторів протягом певного проміжку часу. Зміна різноманітних внутрішніх та зовнішніх чинників спроможна вивести фінансово-кредитну систему зі стану рівноваги. Проте застосування внутрішніх фінансових інструментів або регулятивних заходів з боку держави забезпечують повернення системи до врівноваженого стану. Оптимальною є ситуація, коли повернення системи до врівноваженого стану (спокою) відбувається за мінімального втручання з боку органів державного управління. За інших умов стан фінансово-кредитних відносин визначається як нестійкий.

Оскільки зовнішні чинники насправді реальні й непостійні, держава завжди повинна корегувати заходи впливу з метою пристосування фінансово-кредитних відносин до змінних умов. Таким чином, зміст стабілізаційної фінансової політики держави полягає в оптимальному поєднанні важелів впливу з боку держави із впливом зовнішніх чинників, які виводять фінансово-кредитну систему країни зі стану рівноваги, спокою. Досягнення оптимального стану рівноваги між попитом та пропозицією фінансово-кредитних ресурсів стабілізує ситуацію на товарному та грошовому ринках.

З метою оцінки не тільки спрямованості впливу, а й визначення певних кількісних характеристик, на нашу думку, важливо визначити такі поняття, як рівень стабільності фінансових відносин.

Рівень стабільності фінансових відносин – відносний показник, за допомогою якого вимірюється ступінь стабільності досліджуваного явища на даний момент чи за певний період часу, і який обчислюється на основі відносних величин відхилення існуючого показника (який характеризує стан фінансових і кредитних відносин) від нормативного (порівняльного) показника.

$$P_{\text{стабільності}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{величина } i\text{-го норм. показника} - \text{величина } i\text{-го факт. показника}}{\sum_{i=1}^n \text{величина } i\text{-го нормативного показника}} \quad (1)$$

Що більше значення рівня стабільності фінансових відносин наближається до нуля, то вони стабільніші. З метою визначення динаміки в якості нормативних можна використовувати показники, які характеризують стан фінансово-кредитної системи країни за попередній період.

Показниками, які визначають рівень стабільності, можна вважати ті, які характеризують стан фінансового ринку країни, а саме:

- показники загальноекономічної стабільності (приріст реального ВВП на душу населення; приріст реальних доходів населення; приріст прибутків господарюючих суб'єктів; темп інфляції тощо);
- показники стабільності фінансових відносин (валовий наявний дохід; валовий прибуток, змішаний дохід; чистий дохід від власності; поточні податки на доходи та майно; валове сальдо первинних доходів; поточні податки на доходи та майно).

Структура та вага наведених показників може з часом змінюватися залежно від величини їх впливу на певний момент часу. В умовах стабільної загальноекономічної ситуації зростає значення другої групи показників.

В умовах нестабільної ситуації на товарному, грошовому та валютному ринках країни основна увага, на нашу думку, повинна звертатись на формування механізмів регулятивного впливу держави на стабілізацію ситуації в реальному та грошовому секторах економіки країни.

Порівняння наведених показників у динаміці дозволяє оцінити тенденції рівня стабільності фінансових відносин за певний проміжок часу. З метою поглибленого вивчення можливе проведення дослідження із застосуванням факторного аналізу, з виділенням та оцінкою впливу окремих, найвагоміших показників.

Оцінювання факторів, які спричиняють дестабілізуючий вплив на стан фінансових відносин в Україні, дозволяє дослідити наявний стан фінансових відносин (оцінити його як оптимальний, нестабільний або критичний). Оцінювання факторів впливу проводимо на етапах формування фактичного обсягу ВВП (як основи фінансових відносин), формування первинних доходів та утворення валового наявного доходу інституційних секторів економіки відносно ВВП.

До показників на стадії формування ВВП входять індекс фізичного обсягу виробництва (% від ВВП в 1992 р.), кінцеві споживчі витрати (% від ВВП), валове нагромадження основного капіталу (% від ВВП), чистий експорт (% від ВВП). Визначені характеристичні значення показників стабільності фінансових відносин наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Показники оцінки стану стабільності фінансових відносин в Україні

Показники	Оптимальний стан	Нестабільний стан	Критичний стан
Фінансові відносини на стадії формування обсягу ВВП			
Індекс фізичного обсягу виробництва, до 1992 р. *	1	0,8	0,7
Кінцеві споживчі витрати, % від ВВП	60	75	87
Валове нагромадження, % від ВВП*	30	25	15
Чистий експорт, % від ВВП	8	0	-2
Фінансові відносини на стадії утворення первинних доходів			
Оплата праці найманих працівників, % від ВВП	47	55	59
Податки на виробництво та імпорту, % від ВВП	10	11	12
Валовий прибуток, змішаний дохід, % від ВВП	43	34	30
Фінансові відносини на стадії утворення кінцевих доходів (частка валового наявного доходу)			
Нефінансові корпорації, % від ВВП*	14	9	4
Фінансові корпорації, % від ВВП*	2	3	4
Сектор загального державного управління, % ВВП*	18	20	30

* Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» // <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07>; розрахунки автора.

Обґрунтування характеристичних значень наведених показників:

Показник 1 – *Індекс фізичного обсягу виробництва* – слід визначати, керуючись необхідністю відновлення рівня, характерного для української економіки на початку 1990-х років. Незважаючи на тенденцію до поступового зростання обсягів виробництва з року в рік (за винятком 2009 р.), індекс фізичного обсягу виробництва в Україні становить менше ніж 0,8 (80 %) від ВВП 1992 року. Саме тому, як оптимальне значення (x_{opt}) цього показника, встановлено 1 (100 %).

Визначення інших характеристичних значень за класами стану проведено наступним чином:

- нестабільний ($x_{\text{нест}}$) - відхилення від оптимального значення на 20 %;
- критичний ($x_{\text{крит}}$) - відхилення від значення класу, нестабільний на 10 %.

Запропоновані значення практично збігаються з пороговими значеннями показників виробничої безпеки «Індекс реального виробництва», визначеними згідно з Наказом Міністерства економіки України №60 від 02.03.2007 р. «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки» [5].

Визначення оптимальних, нестабільних та критичних пропорцій розподілу ВВП також частково ґрунтується на значеннях, закріплених у Методиці. Зокрема, частка *валового нагромадження основного капіталу, % від ВВП* визначається наступними значеннями: $x_{\text{опт}} = 30$; $x_{\text{нест}} = 25$; $x_{\text{крит}} = 15$ [5].

Формування оптимального значення валового нагромадження основного капіталу на рівні 30 % від ВВП може бути аргументовано й іншими причинами:

- аналіз статистичних даних доводить, що середнє значення валового нагромадження основного капіталу становить близько 20 % від ВВП [6, с. 47];
- серед пріоритетів розвитку світового господарства, визначених на Всесвітньому економічному форумі в Давосі в 2010 р., – встановлення оптимальної величини валового нагромадження основного капіталу на рівні 20 %-30 % від ВВП;
- дослідження структури ВВП за категоріями кінцевого використання серед країн СНД також доводить доцільність вибору наведеного значення показника.

Характеристичні значення частки *чистого експорту, % від ВВП* не доцільно визначати на основі аналізування статистичних даних розвитку світової економіки, оскільки цей компонент ВВП чутливий до характеристик конкретної країни, зокрема галузевої структури національної економіки, стратегічного експорту та імпорту тощо. Саме тому для встановлення значень показника використовуємо аналіз динаміки чистого експорту товарів та послуг в Україні. Аналіз структури ВВП за категоріями кінцевого використання (за період 2000-2011 рр.) доводить, що за умов сприятливої кон'юнктури світового ринку частка чистого експорту може досягати значення 8 % від ВВП (2003-2004 рр.), що і може бути визначено як оптимальне ($x_{\text{опт}}$). Параметром нестабільності можна вважати значення частки чистого експорту на рівні 0 %. Критичний стан характеризується величиною показника на рівні (-2) – (-5) % від ВВП.

У структурі ВВП найбільшою є частка *кінцевих споживчих витрат, % від ВВП*. Характеристичні значення за цим параметром визначаються шляхом збільшення суми валового нагромадження основного капіталу та чистого експорту до 100 %. Отримані значення є наступними: $x_{\text{опт}} = 60$ % від ВВП, $x_{\text{нест}} = 75$ % від ВВП, $x_{\text{крит}} = 87$ % від ВВП (див. табл. 1).

На стадії утворення первинних доходів характеристичні значення фінансових пропорцій визначаються на основі аналізування статистичних даних України та інших країн світу. Визначені на основі отриманих результатів оптимальні значення: частка оплати праці найманих працівників – 47 % від ВВП, чисті податки на виробництво та імпорт – 10 % від ВВП, валовий прибуток, змішаний дохід – 43 % від ВВП. Розрахунки $x_{\text{нест}}$ та $x_{\text{крит}}$ проведено на основі методики, наведеної вище.

На стадії утворення кінцевих доходів інституційних секторів для визначення характеристичних значень використано порогові значення показників макроекономічної безпеки, запропоновані департаментом економічної безпеки [5].

Шляхом порівняння фактичних показників розвитку економіки України за період 2003-2011 рр. визначаємо рівень стабільності фінансових відносин (табл. 2).

Оскільки, за умови стабільності, значення її рівня повинно прямувати до нуля, то найвищий рівень відповідає періоду 2003-2004 рр. Відповідно найгірше значення (найменший рівень стабільності) є властивим для 2009 року – 0,55. Певні ознаки дестабілізації фінансових відносин спостерігаються і у 2011 р. – рівень стабільності зростає до 0,52.

Застосування наведеного показника оцінки рівня стабільності фінансово-кредитних відносин у країні дозволяє не лише встановити поточне його значення, а й спрогнозувати можливі зміни за умови кількісних змін окремих факторів впливу (рис. 1).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Безперечно, стабільність фінансово-кредитних відносин не можна визначати як пріоритетну стратегічну мету розвитку національної економіки. Вже на теоретичному рівні поняття «розвиток» і «стабільність» взаємозаперечні. Якщо стабільність передбачає досягнення стану спокою, інертності, то розвиток характеризується зміною, виходом системи із цього стану. Тобто стабільність фінансово-кредитних відносин повинна зберігатися лише за умов, якщо вона не перешкоджає економічному розвитку, не стримує позитивних змін у розвитку реального сектору економіки.

Таблиця 2. Визначення рівня стабільності фінансових відносин в Україні

Показники	Нормат. показник	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Фінансові відносини на стадії формування обсягу ВВП										
Індекс фізичного обсягу виробництва, до 1992 р.	1	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9
Кінцеві споживчі витрати, % від ВВП	60	75	71	77	78	78	80	85	85	86
Валове нагромадження, % від ВВП*	30	21	21	22	25	28	26	18	18	19
Чистий експорт, % від ВВП	8	3	8	1	-3	-6	-8	-2	-3	-6
Фінансові відносини на стадії утворення первинних доходів										
Оплата праці найманих працівників, % від ВВП	47	46	46	49	49	49	50	49	50	49
Податки на виробництво та імпорт, % від ВВП	10	11	11	13	14	12	12	13	12	16
Валовий прибуток, змішаний дохід, % від ВВП	43	43	43	38	37	39	38	38	39	37
Фінансові відносини на стадії утворення кінцевих доходів (частка валового наявного доходу, % від ВВП)										
Нефінансові корпорації	14	14	14	9	10	11	8	6	4	3
Фінансові корпорації	2	2	4	3	3	4	5	6	4	4
Сектор загального державного управління	18	25	20	21	21	21	20	15	15	18
Рівень стабільності		0,20	0,20	0,31	0,36	0,39	0,50	0,55	0,46	0,52

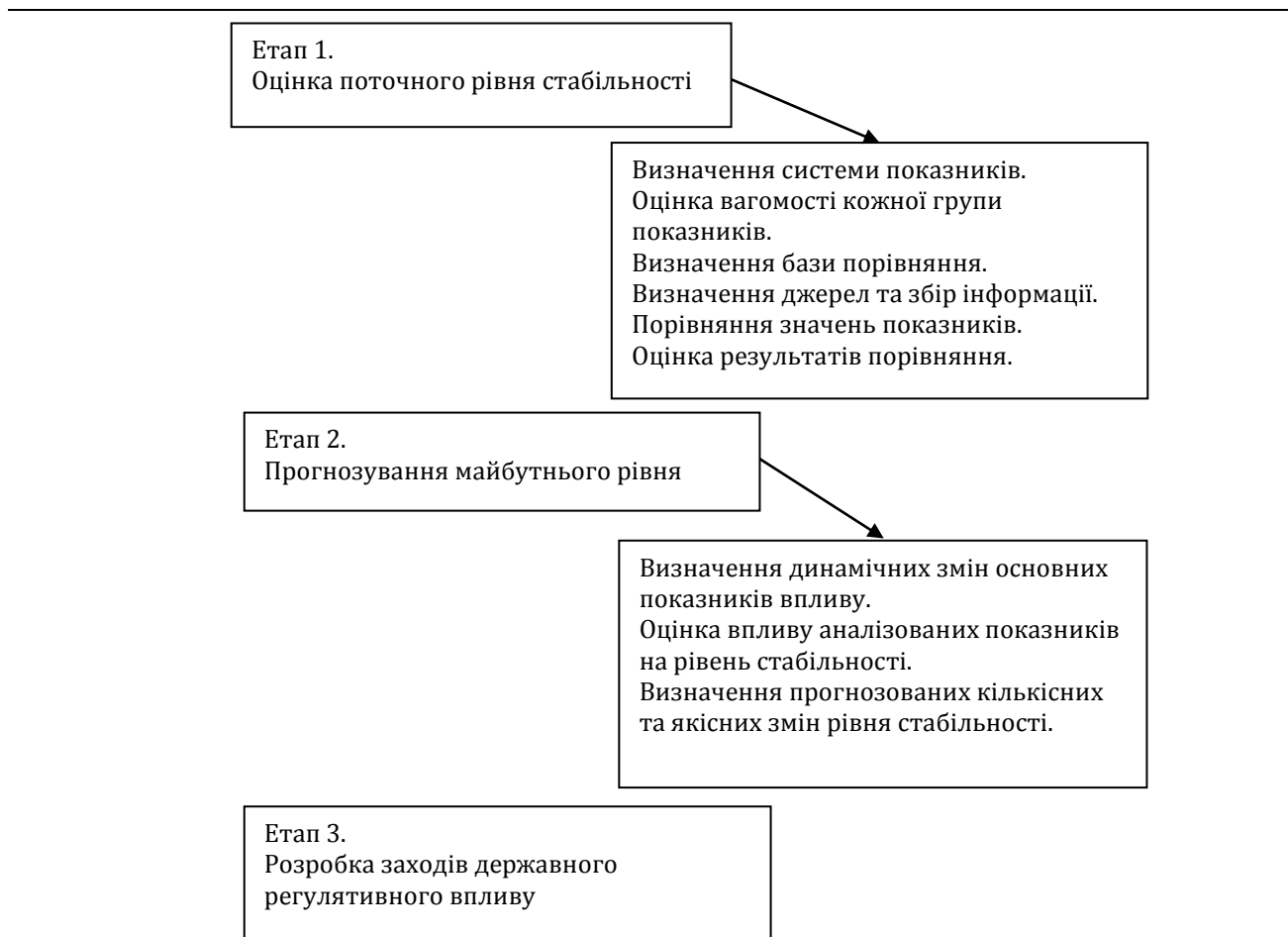


Рис. 1. Методичні підходи до оцінки рівня стабільності фінансово-кредитних відносин

Список літератури

1. Википедия: свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
2. Лукінов, І. І. Економічні трансформації наприкінці 20-го сторіччя [Електронний ресурс] / І. І. Лукінов. – Режим доступа: http://www.vuzlib.org/lukinov/_index.htm.
3. Крухмаль, О. В. Оцінка фінансової стійкості на підставі визначення критеріїв динамічної стабільності діяльності банку / О. В. Крухмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9 (63). – С. 43-50.
4. Юданов, А. Ю. Секреты финансовой устойчивости международных монополий / А. Ю. Юданов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 216 с.
5. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ / Міністерство економіки України. – Режим доступа: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07>
6. Эрроу, К. Экономическая трансформация: темпы и масштабы. Реформы глазами американских и российских ученых [Электронный ресурс] / К. Эрроу. – М., 1996. – Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in&links=../in/arrow/biogr/arrow_b2.txt&img=bio.jpg&name=arrow.

References

1. Wikipedia : the free encyclopedia. Retrieved April 15, 2014, from <http://ru.wikipedia.org>.
2. Lukin, I. Economic Transformation in the late 20th century. Retrieved April 15, 2014, from http://www.vuzlib.org/lukinov/_index.htm.
3. Kruhmal, A. (2006). Assessment of financial stability on the basis of criteria determining the dynamic stability of the bank. *Actual problems of economy*, 9(63), 43-50.
4. Yudanov, A. Y. (1991). *Secrets financial stability of the international monopolies*. Moscow: Finance and Statistics.
5. Approval on the method of calculating the level of economic security of Ukraine: an order. (n. d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07>.

6. Arrow, K. *Economic Transformation : the pace and scale . Reform through the eyes of American and Russian scientists.* (1996). Moskow. Retrieved April 15, 2014, from [http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in & links = ./in/arrow/biogr/arrow_b2.txt & img = bio. jpg & name = arrow.](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/arrow/biogr/arrow_b2.txt&img=bio.jpg&name=arrow)

Стаття надійшла до редакції 17.03.2014 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657

Олег Степанович ВИСОЧАН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет "Львівська політехніка"
вул. Степана Бандери, 12, м. Львів, 79013, Україна,
E-mail: mongrasedir@i.ua
Телефон: +380322582243

РОЗРОБЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ МОДЕЛІ РОЗПОДІЛУ ТА СПИСАННЯ ВИТРАТ, УЗГОДЖЕНОЇ З МАРКЕТИНГОВОЮ КОНЦЕПЦІЄЮ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

Височан, О. С. Розроблення облікової моделі розподілу та списання витрат, узгодженої з маркетинговою концепцією життєвого циклу туристичного продукту [Текст] / Олег Степанович Височан // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 115-122. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Встановлено взаємозв'язок між обліковою системою та системою товарного виробництва й обігу через концептуальні засади життєвого циклу товару (послуги). Проаналізовано вплив особливостей діяльності, пов'язаної із наданням туристичних послуг, а також специфіки туристичного продукту на методологію обліку підприємств туристичного бізнесу. Встановлено необхідність модернізації чинних облікових підходів до списання витрат відповідно до етапів життєвого циклу турпродукту: впровадження, зростання і розвиток, зрілість і насичення, занепад. Запропоновано теоретичну модель списання витрат відповідно до маркетингової концепції життєвого циклу туристичного продукту та її графічну репрезентацію. Виокремлено три ключові проблеми при ефективному застосуванні моделі на практиці: розрахунок тривалості кожного етапу життєвого циклу туристичного продукту, розроблення конкретних методик розподілу накопичених витрат за звітними періодами та впровадження методики відображення накопичених витрат на рахунках бухгалтерського обліку. Для їхнього вирішення запропоновано: основним критерієм встановлення початку кожної стадії життєвого циклу вважати виникнення яскраво вираженої тенденції до зменшення чи збільшення обсягів реалізації туристичного продукту; для ефективного розподілу суми витрат, накопиченої на перших двох етапах життєвого циклу продукту, використовувати метод приведення до доходів з відповідним коригуванням планових показників; витрати звітного періоду, що пов'язані із доходами, отриманими в наступних періодах, накопичувати на рахунку 39 і списувати на етапі зрілості і насичення туристичного продукту в розрізі субрахунків витрат, накопичених на етапі розробки та впровадження турпродукту і витрат понад величину доходів, отриманих на етапі зростання і розвитку турпродукту. Наведено позитивні властивості імплементації концепції життєвого циклу туристичного продукту в систему планування, обліку і контролю підприємства.

Ключові слова: туристичний продукт; життєвий цикл туристичного продукту; витрати майбутніх періодів; накопичені витрати.

Олег Степанович ВИСОЧАН

**РАЗРАБОТКА УЧЕТНОЙ МОДЕЛИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И СПИСАНИЯ РАСХОДОВ,
СОГЛАСОВАННОЙ С МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА
ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА**

Аннотация

Установлена взаимосвязь между учетной системой и системой товарного производства и обращения через концептуальные основы жизненного цикла товара (услуги). Проанализировано влияние особенностей деятельности, связанной с предоставлением туристических услуг, а также специфики туристического продукта на методологию учета предприятий туристического бизнеса. Установлена необходимость модернизации учетных подходов к списанию расходов в соответствии с этапами жизненного цикла турпродукта: внедрение, рост и развитие, зрелость и насыщение, упадок. Предложены теоретическая модель списания расходов в соответствии с маркетинговой концепцией жизненного цикла туристического продукта и ее графическое представление. Выделены три ключевые проблемы при эффективном применении модели на практике: расчет продолжительности каждого этапа жизненного цикла туристического продукта, разработки конкретных методик распределения накопленных расходов по отчетным периодам и внедрение методики отражения накопленных расходов на счетах бухгалтерского учета. Для их решения предложено: основным критерием установления начала каждой стадии жизненного цикла считать возникновение ярко выраженной тенденции к уменьшению или увеличению объемов реализации туристического продукта, для эффективного распределения суммы расходов, накопленной на первых двух этапах жизненного цикла продукта, использовать метод приведения к доходам с соответствующей корректировкой плановых показателей, расходы отчетного периода, связанные с доходами, полученными в следующих периодах, накапливать на счете 39 и списывать на этапе зрелости и насыщения туристического продукта в разрезе субсчетов расходов, накопленных на этапе разработки и внедрения турпродукта и расходов сверх величины доходов, полученных на этапе роста и развития турпродукта. Приведены положительные свойства имплементации концепции жизненного цикла туристического продукта в систему планирования, учета и контроля предприятия.

Ключевые слова: туристический продукт; жизненный цикл туристического продукта; расходы будущих периодов; накопленные расходы.

Oleg Stepanovych VYSOCHAN

PhD in Economics,
Assistant Professor of Department of Accounting and Analysis
National University "Lviv Polytechnic"
Stepan Bandera str., 12, 79013, Ukraine ,
E-mail: mongrasedir@i.ua
Phone: +380322582243

**DEVELOPMENT OF ACCOUNTING DISTRIBUTION MODEL AND CANCELLATION COSTS,
AGREED WITH THE CONCEPTION OF MARKETING LIFE CYCLE OF TOURISM PRODUCTS**

Abstract

The relation between the accounting system and the system of commodity production and circulation through the conceptual foundations of the life cycle of a product (service) is decided. The influence of the characteristics of the activities related to the provision of travel services and tourism product for the specific methodology of accounting of tourism is analysed. It has been proved the necessity of upgrading the existing accounting treatment for the write-off of costs according to the stages of the life cycle tourism products: introduction, growth and development, maturity and saturation decline. A theoretical model of the cancellation costs under the marketing concept of the life cycle of the tourist product and its graphical representation are worked out. It has been determined three key problems of the effective application of the model in practice: the calculation of the duration of each stage of the life cycle of the tourism product, development of specific methods of distribution of accumulated expenditures for the reporting period and the implementation methods of reflection of costs accrued accounts. For their solution it is proposed: the basic criteria for the start of each stage of the life cycle can be considered the emergence of the tendency to decrease or increase in sales of tourism products for the effective distribution of the sum of costs accumulated in the first two stages of the product life cycle; use of the method of reduction of income with a corresponding adjustment of the target; the cost reporting period related to income earned in future periods to

accumulate on the account 39 and write off the stage of maturity and saturation of the tourism product in terms of sub-costs accumulated during the development and implementation of tourism products and costs more than the value of the proceeds received in step growth and development of tourism products. The positive properties of the implementation of the concept of life cycle tourism product in system planning, accounting and control of the company are shown in the article.

Keywords: *tourism product ; life cycle tourism product; prepaid expenses; accrued expenses.*

JEL classification: M41

Вступ

Під впливом технічного прогресу і розвитку конкуренції обсяги та тривалість виробництва товарів (послуг) змінюються в часі циклічно. Період часу між початком розробки товару (послуги) і зняттям їх з виробництва й продажу має назву життєвого циклу товару (послуги). Поряд з фінансами та логістикою, він є найважливішою функціональною областю управління підприємством і засобом забезпечення його стійкого розвитку, зокрема й на основі управління ланцюжками поставок.

Т. К. Саліна та В. А. Модянова, ґрунтуючись на дослідженнях Д. А. Іванова, зазначають таке: «Управління життєвим циклом продукції об'єднує в собі всі стадії розробки, виготовлення і використання продукту. Частка управління життєвим циклом виробу в забезпеченні стійкості розвитку підприємства складає 25%. Управління фінансами інтегрує в собі функції управлінського обліку і управління фінансовими потоками, його частка в забезпеченні стійкості складає близько 35%. Управління ланцюжками поставок, засноване на принципах логістики, відповідає за збалансування потреб і поставок по всьому ланцюгу створення доданої вартості і за фізичну реалізацію перетворення матеріальних потоків в ланцюгу створення доданої вартості. Ефективність або неефективність цього підходу може визначати близько 40% забезпечення стійкості функціонування підприємства» [1, с. 73].

Таким чином, управління життєвим циклом товару (послуги) є важливою складовою загального управління діяльністю підприємств різних галузей та форм власності. Не є винятком і туристичні підприємства, основною метою діяльності яких є задоволення потреб споживачів у такій специфічній формі нематеріального блага, як турпродукт.

Концепція життєвого циклу передбачає постійний моніторинг розвитку туристичного ринку, впровадження інноваційного турпродукту і своєчасної відмови від такого, що втрачає привабливість. Результати, отримані шляхом маркетингових досліджень, повинні слугувати основою для загальної стратегії туроператора на ринку. Диверсифікація у цьому випадку здійснюється за рахунок створення турпродуктів, які знаходяться на різних етапах життєвого циклу [2, с. 44].

До останнього часу облік відігравав допоміжну функцію при реалізації концепції життєвого циклу товару (послуги) в управлінні підприємством. С. В. Шароватов, описуючи її, зазначає, що облік реалізації товару по різних ринках, сегментах, споживачах, замовниках визначає фактичні зміни з продажу товару відносно запланованих показників; він дозволяє провести подальший аналіз тенденцій, що складаються [3, с. 401].

Однак подальший розвиток наукової думки дозволяє розширити діапазон порушуваних проблем й вести мову не лише про придатність інформаційної й аналітичної функцій обліку для забезпечення потреб маркетингової товарної політики, але й щодо застосовності положень концепції життєвого циклу товару (послуги) в теорії і практиці бухгалтерського обліку.

Життєвий цикл туристичного продукту як одна з найвідоміших маркетингових концепцій була предметом дослідження таких вітчизняних науковців, як: Білоус С. В., Демура Т. О., Дурович А. П., Карягін Ю. О., Квартальнов В. А., Кифяк В. Ф., Копанев А. С., Кудла Н. Є., Мальська М. П., Мандюк Н. Л., Мунін Г. Б., Панасюк К. А., Рутинський М. Й., Тимошенко З. І., Школа І. М., Шульгіна Л. М.

Мета статті та завдання

Метою нашого дослідження є розширення меж чинної концепції життєвого циклу туристичного продукту для вирішення завдань, які постають перед обліковцями при визнанні та розподілі витрат, пов'язаних з розробкою, створенням та реалізацією турпродукту впродовж усього періоду його існування.

Виклад основного матеріалу

Сучасні дослідження у сфері життєвого циклу товару (послуги) дозволяють встановити низку прямих та зворотних зв'язків між обліковою системою та системою товарного виробництва й обігу:

- тривалість життя будь-якого товару чи послуги обмежена. Це може бути декілька років, а може й декілька десятків років, однак завжди настає момент, коли один продукт витісняється з ринку іншим, новішим. Облік більшою мірою прив'язаний до певних звітних періодів (місяць, квартал, рік), які,

зазвичай, не збігаються із життєвим циклом продукту. Як наслідок, на наш погляд, слід вести мову не лише про бухгалтерський облік діяльності, виходячи із передумови безперервності останньої, але й про бухгалтерський облік (чи у всякому разі його управлінську складову) продукту, спираючись на обмеженість терміну його життя. У першому випадку звітний період буде формуватися на основі календарних проміжків часу, в другому – на основі стадій життєвого циклу товару (послуги). Такий підхід вже використовується в стратегічному обліку, де калькуляція витрат за весь життєвий цикл продукту є одним із його ефективних прийомів;

- окремі стадії життєвого циклу товару (послуги) визначаються на основі показників виручки від реалізації та прибутку виробника або реалізатора. Водночас слід наголосити на відмінності показника бухгалтерського прибутку, який формується з дотриманням принципів історичної (фактичної) собівартості, і нарахування та відповідності доходів і витрат від економічного прибутку, який враховує альтернативні витрати і покликаний насамперед встановити ефективність вкладеного капіталу підприємства;
- один і той самий товар (послуга) при реалізації на різних ринках в один і той самий період часу може знаходитися на різних етапах життєвого циклу. Цей факт повинен бути врахований при побудові аналітичного обліку, який має вестися не лише з огляду на групи товарів (послуг), але й ринки, а також при формуванні географічних збутових сегментів для потреб сегментарної звітності;
- життєвий цикл товару (послуги) не завжди припиняється разом із виведенням з ринку. В обліку слід завжди враховувати, що на останній стадії життєвого циклу і після її завершення підприємство може продовжувати нести витрати, з ним пов'язані: гарантійний ремонт, повернення кредитів, судові позови тощо;
- існують причини, через які будь-який товар (послуга) можуть бути зняті з виробництва на будь-якій стадії життєвого циклу. Методика обліку та списання витрат повинна максимально враховувати таку можливість, зокрема через механізм коригування;
- деякі товари (послуги) можуть мати можливість продовжити строк життя на будь-якій стадії, зокрема за рахунок певних маркетингових заходів. У такому випадку створюється новий рівень життєвого циклу продукту, до якого слід застосувати трансляційну симетрію методики обліку з урахуванням операцій, відображених на минулих стадіях життя;
- перехід від стадії до стадії зазвичай відбувається плавно, без різких коливань. Це дозволяє стверджувати, що ризик використання в обліку, зорієнтованому на життєвий цикл товару (послуги) методів оцінки, які занижують витрати і завищують доходи підприємства, є мінімальним;
- для кожної стадії життєвого циклу товару характерні як специфічні цілі й задачі, так і особливі підходи до формування стратегії щодо маркетингу, фінансів та виробництва. Облік повинен бути максимально гнучким, продукувати інформацію, яка відповідає запитам користувачів за принципом максимізації корисності та релевантності.

Вплив особливостей діяльності, пов'язаної із наданням туристичних послуг, а також специфіки туристичного продукту на методологію обліку підприємств туристичного бізнесу полягає у наступному:

- невідчутність. На відміну від матеріального товару, туристичну послугу не можна спробувати на дотик, побачити чи почути до моменту її безпосереднього надання. Вплив: неможливість використання для обліку туристичного продукту інвентарних рахунків, вартість матеріальних, трудових та інших ресурсів списується безпосередньо на витрати;
- непостійність якості. Якість туристичних послуг залежить від того, хто їх надає і за яких умов. Оскільки такі послуги надаються і одержуються одночасно, туристичні компанії обмежені у можливості контролювати їхню якість. Вплив: всі рекламації клієнтів, які тягнуть за собою фінансово-облікові наслідки переадресовують тому суб'єкту туристичної індустрії, який фактично надавав послуги: претензії щодо затримки вильоту – авіакомпанії, незадовільного обслуговування в номерах – готельному підприємству, трансферу з аеропорту в готель і з готелю – інкашнговій агенції тощо. Як наслідок, формується складний ланцюжок взаєморозрахунків (інколи за участю 4-5 контрагентів, напр., туристичної агенції, туроператора, приймаючої сторони, страхової компанії, судово-виконавчих органів), який вимагає належного відображення в бухгалтерському обліку. Витрати на якість розглядаються у вужчому економічному сенсі (часто лише в аспекті забезпечення належного інформаційно-консультаційного супроводу), через неможливість гарантування якості кінцевого туристичного продукту, який надається споживачу. Деякі автори (див., напр. [4]) навіть виокремлюють дві функції, якими визначаються дії туроператора при генералізації туристичного продукту: кумулятивна (оформлення певної сукупності інформаційного ресурсу про дестинацію, який необхідний для обслуговування операцій виробництва туристичного продукту) та трансляційна (забезпечення власників об'єктів у туристичному центрі, в об'ємі передбачуваних потреб туристів у певному турі);
- небережуватість. Туристичні послуги неможливо складувати. Вплив: неможливість проведення інвентаризації в класичному розумінні цього процесу, тобто зіставлення фактичних залишків із даними бухгалтерського обліку шляхом перевірки в натурі наявності майна через зважування, вимірювання, описування. Для туристичних підприємств неактуальним є ведення обліку недостач і

втрата від псування туристичного продукту і, як наслідок, введення практики матеріальної відповідальності за його збереження;

- сезонність. Обсяги реалізації значно зростають у пік сезону і зменшуються в міжсезоння. Вплив: для багатьох туристичних підприємств це виливається у необхідність мінімізації витрат у період низького сезону. Часто це досягається за рахунок дотримання балансу між постійними і тимчасовими (сезонними) працівниками. Останні, працюючи на умовах цивільно-правових договорів, чинять вплив на організацію бухгалтерського обліку на підприємстві, зважаючи на особливості ведення аналітичного обліку та оподаткування оплати їхньої праці;
- невіддільність джерела і об'єкта туристичної послуги. У багатьох випадках надання туристичної послуги вимагає особистої присутності того, хто її надає, і того, кому вона надається. Вплив: остаточне визнання доходів від реалізації туристичного продукту можливе лише після повернення клієнта з подорожі, тобто після завершення надання послуг у повному обсязі;
- значна статичність. Туристичну послугу неможливо перенести в інше місце. Вплив: у зв'язку з цим у структурі витрат на виробництво туристичного продукту велику частину складають транспортні витрати;
- незбігання у часі факту продажу туристичної послуги і її споживання. Придбання туристичного продукту здійснюється за певний час (інколи – декілька місяців) до початку їх споживання. Вплив: у більшості випадків розрахунки між надавачем послуги та туристом здійснюються на умовах повної передоплати або шляхом розтермінування платежів. Дохід при цьому виникає пізніше, що спричиняє до накопичення значної величини витрат майбутніх періодів на відповідному рахунку бухгалтерського обліку;
- територіальна роз'єднаність споживача і виробника на ринку туристичних послуг. Вплив: реалізація туристичного продукту відбувається за посередництва торгових ланцюжків (через агенції, регіональні представництва, франчайзингову мережу тощо). Останнім часом набувають розвитку прямі продажі через систему Інтернет. Все це впливає на відображення в обліку розрахункових операцій всередині цих ланцюжків, використання новітніх засобів грошових розрахунків та інформаційних технологій;
- покупець долає відстань, яка відділяє його від продукту і місця його споживання, а не навпаки. Вплив: в обліковій практиці туристичних підприємств відсутнє поняття витрат на доставку продукції як власними силами, так і силами сторонньої організації.

Як і будь-який інший товар, туристичний продукт проходить у власному розвитку низку стадій, які характеризуються коливанням обсягів продажів і прибутку. Кожна з цих стадій (впровадження, зростання і розвиток, зрілість і насичення, занепад) з облікової точки зору характеризується розбалансуванням і часовим дисонансом між доходами і витратами, що були здійснені для їхнього отримання (напр., значна частина витрат, які здійснені на етапі розробки нового турпродукту, будуть скомпенсовані лише на стадії зрілості і насичення). Це, відповідно, вимагає модернізації чинних підходів до списання витрат (табл. 1).

Модель максимально забезпечує дотримання базового принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, згідно з яким доходи відображаються в обліку і звітності в тому періоді, в якому їх було зароблено, а витрати – на основі відповідності цим доходам. Вона відповідає положенням П(С)БО 16 "Витрати", а також може бути реалізована через застосування збірно-розподільного рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів", який використовується для обліку витрат, які не можна віднести до витрат підприємства в одному звітному періоді.

Графічне зображення вищенаведених теоретичних напрацювань таке (рис. 1).

При практичній реалізації запропонованої моделі важливо відповісти на три ключові, однак далеко не єдині, питання:

- 1) як розрахувати тривалість кожного етапу життєвого циклу туристичного продукту?
- 2) які методи розподілу накопичених витрат за звітними періодами можуть використовуватися?
- 3) яка методика відображення витрат на рахунках бухгалтерського обліку прийнятна в цьому випадку?

Ми свідомі того, що за реальних умов господарювання визначити завершення однієї стадії і початок іншої (точки T_1 , T_3 , T_4 , T_5) доволі складно. Для різних груп туристичних продуктів загальна тривалість життєвого циклу і тривалість кожної стадії може відрізнятись. Однак основним критерієм встановлення початку кожної стадії є виникнення яскраво вираженої тенденції до зменшення чи збільшення обсягів реалізації туристичного продукту.

Для ефективного розподілу суми витрат, накопиченої на перших двох етапах життєвого циклу туристичного продукту, можна використовувати один із запропонованих методів:

- прямолінійний – витрати списуються рівними частинами впродовж третього етапу, виходячи з прогнозованої тривалості останнього. Метод максимально простий і зрозумілий, не вимагає додаткових розрахунків і спеціальних знань у галузі математики;
- приведення до доходів – величина списаних упродовж звітного періоду витрат залежить від частки доходу, отриманого в цьому періоді від загальної суми доходів, запланованих до отримання на

третьому етапі життєвого циклу товару. Оскільки планова величина доходів постійно корегуються, виходячи із фактичних показників, так само повинно корегуватися значення списуваних накопичених витрат, що ускладнює розрахунок. Однак така методика максимально відповідає дотриманню принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, припускаючи, що потік витрат є супутній до потоку доходів, з ними пов'язаних;

- приведення до прямих витрат – величина списаних упродовж звітного періоду витрат залежить від частки нерозподілених прямих витрат, отриманих у цьому періоді від загальної суми прямих витрат, що планується здійснити на третьому етапі життєвого циклу товару. Цей метод також, як і попередній, вимагає постійно корегування величини планових витрат з метою приведення їх до фактичних.

Таблиця 1. Теоретична модель списання витрат відповідно до маркетингової концепції життєвого циклу туристичного продукту

Етап	Характеристика	Поведінка доходів і витрат	Списання витрат
Впровадження (виведення продукту на ринок)	Відсутність прибутку, незначні обсяги збуту, велика частка маркетингових витрат	Накопичення значної величини витрат на фоні відсутності доходів	Накопичені витрати списуватимуться в майбутніх періодах
Зростання і розвиток	Розширення ринку збуту, подальше удосконалення туристичного продукту, зниження витрат на рекламу та переорієнтація маркетингових зусиль, поява прибутку поряд із все ще значним обсягом витрат	Зменшення величини непрямих витрат, доходи починають зростати. Наприкінці етапу з'являється прибуток	Витрати списуються в межах отриманих доходів, надлишкові – накопичуються
Зрілість і насичення	Стабілізація обсягів збуту, деяке зниження прибутку (хоча його значення може залишатися досить високим), утримання ринкової частки шляхом модифікації продукту, загострення конкуренції	Величина доходів перевищує витрати, що, однак, гальмується значним обсягом накопичених витрат минулих періодів	Списуються витрати, накопичені на попередніх двох етапах, а також витрати цього етапу
Спадання (занепад)	Зменшення обсягів продажу і, як наслідок, величини отриманого доходу, поява на ринку нових продуктів від конкурентів	Величина витрат продовжує зменшуватися, однак і доходи на цьому етапі є незначними	Усі понесені витрати списуються на витрати періоду

** Власна розробка*

Подібні механізми корегування вже ефективно використовувалися і давали хороший результат при розподілі інших видів накопичуваних витрат (див. напр. статтю [5]), значно підвищуючи точність продукуючої звітної інформації.

Витрати звітного періоду, що пов'язані із доходами, отриманими в наступних періодах (всі витрати першої стадії та частина витрат другої стадії), накопичуються на рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів" і списуються на етапі зрілості і насичення туристичного продукту за такими субрахунками:

391 "Витрати, накопичені на етапі розробки та впровадження турпродукту";

392 "Витрати понад величину доходів, отриманих на етапі зростання і розвитку турпродукту".

Висновки та перспективи подальших розвідок

Загалом позитивні властивості концепції життєвого циклу товару можна визначити наступним чином:

- вона допомагає зрозуміти продаж продукту на ринку з моменту появи і до його виходу з ринку або проведення яких-небудь товарних інновацій;
- як інструмент планування, концепція життєвого циклу дозволяє товаровиробнику планувати обсяг продажів, виручку і прибуток у часі, заходи комплексу маркетингу на різних етапах життєвого циклу і час товарних інновацій (виведення нових товарів, марок, модифікацій наявних товарів і т. п.);
- як інструмент контролю, концепція життєвого циклу товару дозволяє оцінити результати випуску нового товару підприємством, ефективність маркетингової політики розробки нових продуктів. При цьому контроль здійснюється шляхом порівняння видів аналізованих кривих життєвого циклу продукту підприємства з життєвими циклами успішних аналогів [6, с. 117].

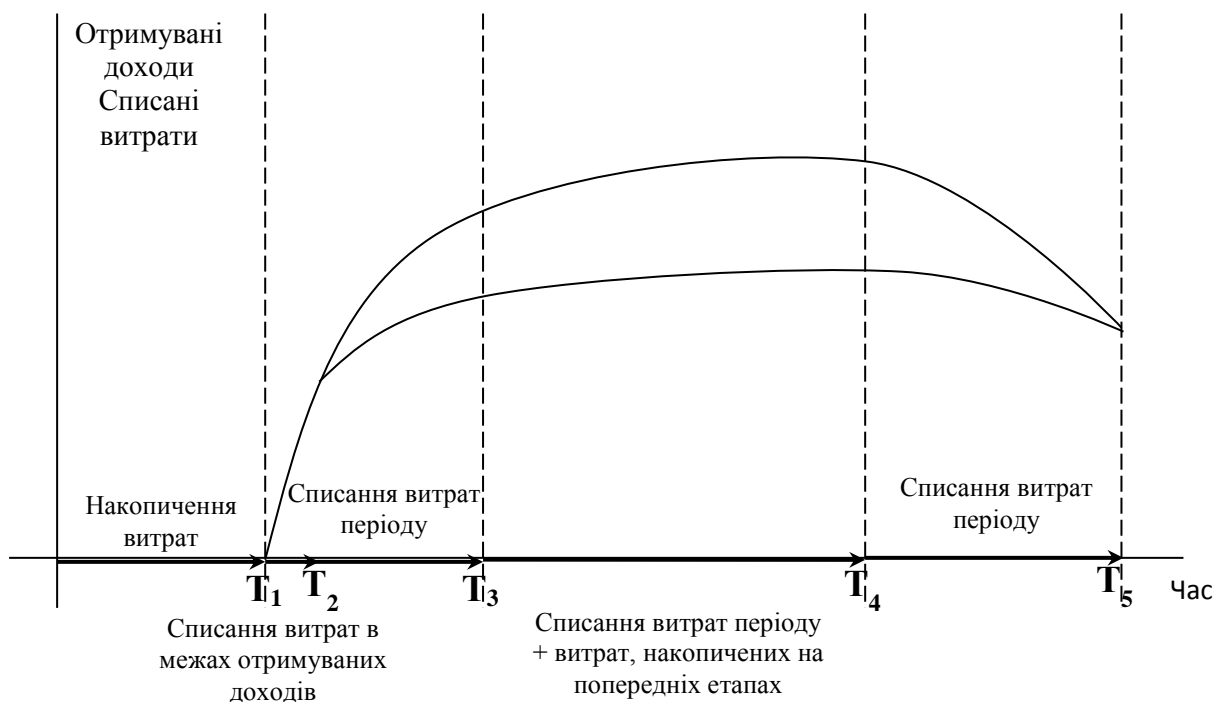


Рис. 1. Графічна інтерпретація моделі списання витрат відповідно до маркетингової концепції життєвого циклу туристичного продукту

Отже, використання запропонованої моделі списання витрат відповідно до маркетингової концепції життєвого циклу туристичного продукту дає можливість максимально дотриматися принципу нарахування і відповідності доходів та витрат, забезпечити точність і релевантність звітної інформації, скоординувати зусилля управлінців, маркетологів та обліковців, зосереджені на вирішення стратегічних цілей підприємства.

Надалі наступні розробки повинні бути спрямовані на вдосконаленні методики розподілу накопичених витрат за звітними періодами та стадіями життєвого циклу туристичного продукту.

Список літератури

1. Салина, Т. К. Оптимизация цепи поставок ресурсов как фактор устойчивого развития современного предприятия [Текст] / Т. К. Салина, В. А. Модянова // Вестник Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина. Экономика. – 2011. – №2. Т. 6. – С. 69-78.
2. Данильчук, В. Ф. Эволюционные процессы диверсификации предприятий туристического бизнеса в Украине и направления их ускорения [Текст] / В. Ф. Данильчук // Вісник ДІТБ. Серія "Економіка, організація і управління підприємствами (в туристичній сфері)". – 2007. – №11. – С. 41-49.
3. Шароватов, С. В. Исследование современной концепции жизненного цикла товара при анализе устойчивости предприятия в конкурентной среде [Текст] / С. В. Шароватов // Труды Вольного экономического общества. – 2011. – Т. 155. – С. 399-404.
4. Сычева, Н. В. Туристский ресурс как фактор экономического развития региона [Текст] / Н. В. Сычева // Вестник ОГУ. – 2011. – №8 (127). – С. 136-143.
5. Осідач, О. О. Віднесення витрат на підготовку та освоєння на собівартість нової продукції [Текст] / О. О. Осідач // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія "Економіка". – 2009. – № 28. Ч. III, Спецвипуск 28. – С. 156-161.
6. Семеничев, Е. В. О практическом использовании концепции жизненного цикла товара [Текст] / Е. В. Семеничев // Известия УрГЭУ. – 2011. – №5 (37). – С. 116-121.

Reference

1. Salina, T. K. & Modyanova, V. A. (2011). Optimization of supply chain as a factor of sustainable development of modern enterprise. *Vestnik of Pushkin Leningrad State University. Economics*, 2 (6), 69-78.
2. Danilchuk, V. F. (2007). Evolutionary process of diversification of tourist business enterprises in Ukraine and directions of its acceleration. *Visnyk of Donetsk Institute of Tourist Business. Economics, Organization and Management (in the tourism sector)*, 11, 41-49.

-
3. *Sharovатов, S. V. (2011). Product life cycle modern concept research at the enterprise stability analysis in the competitive environment. Scientific works of the Free Economic Society, 155, 399-404.*
 4. *Sycheva, N. V. (2011). Tourist resource as the factor of the economic development of region. Vestnik of the Orenburg State University, 8 (127), 136-143.*
 5. *Osidach, O. O. (2009). Taking of charges on preparation and mastering on the prime price of new products. Scientific Bulletin of the Uzhgorod University. Economic series, 28, 156-161.*
 6. *Semyonychev, Ye. V. (2011). On Application of the Concept of Product Life Cycle. Izvestiya of Urals State University of Economics, 5 (37), 116-121.*

Стаття надійшла до редакції 24.03.2014 р.

Олена Євгенівна ГАВРИЛЕНКО

асистент кафедри міжнародної економіки,
Кіровоградський національний технічний університет
просп. Університетський, 8, м. Кіровоград, 25006, Україна,
E-mail: v.leno4ka@mail.ru
Телефон: +380957256687

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МІСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

Гавриленко, О. Є. Удосконалення обліку витрат на підприємствах міського транспорту [Текст] / Олена Євгенівна Гавриленко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 123-129. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто законодавчо встановлений порядок ведення обліку витрат, орієнтований на підприємства всіх галузей економіки. Обґрунтовано недоцільність застосування вказаного порядку на підприємствах міського транспорту з урахуванням галузевих особливостей їх діяльності. Визначено основні недоліки методики здійснення синтетичного та аналітичного обліку витрат на підприємствах міського транспорту. Для вирішення питання удосконалення обліку витрат на підприємствах міського транспорту в умовах адаптації до міжнародних стандартів, запропоновано методику здійснення синтетичного та аналітичного обліку таких витрат з урахуванням галузевих особливостей діяльності підприємств. Визначено вплив різниці понять «затрати» та «витрати» на формування собівартості послуг на підприємствах міського транспорту, на основі чого обґрунтовано необхідність застосування окремих рахунків для обліку затрат та витрат підприємства, що значним чином змінює порядок формування собівартості транспортних послуг та підвищує аналітичність облікової інформації. Запропонована методика бухгалтерського обліку собівартості реалізованих транспортних послуг із виділенням рахунків для обліку затрат та витрат, дасть змогу чітко розмежовувати основні та допоміжні затрати на перевезення громадян та витрати з перевезення, у які переходять затрати в кінці звітного періоду, за умови одержання підприємством доходів від реалізації транспортних послуг.

Ключові слова: аналітичний та синтетичний облік; витрати; затрати; собівартість; фінансовий результат; міський транспорт.

Елена Евгеньевна ГАВРИЛЕНКО

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОРОДСКОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация

Рассмотрен установленный на законодательном уровне порядок ведения учета расходов, ориентированный на предприятия всех отраслей экономики. Обоснована не целесообразность применения данного порядка на предприятиях городского транспорта с учетом отраслевых особенностей их деятельности. Определены основные недостатки методики осуществления синтетического и аналитического учета расходов на предприятиях городского транспорта. Для решения вопроса усовершенствования учета расходов в условиях адаптации к международным стандартам, предложена методика осуществления синтетического и аналитического учета таких расходов с учетом отраслевых особенностей деятельности данных предприятий. Определено влияние отличия понятий «затраты» и «расходы» на формирование себестоимости услуг на предприятиях городского транспорта, на основе чего обоснована необходимость применения отдельных счетов для учета затрат и расходов предприятия, что значительным образом изменяет порядок формирования себестоимости транспортных услуг и повышает аналитичность учетной информации. Предложенная методика бухгалтерского учета себестоимости реализованных транспортных услуг с выделением счетов для учета затрат и расходов, даст возможность четко разграничивать в учете основные и вспомогательные затраты на перевозку граждан и расходы на перевозку, в которые переходят затраты

© Олена Євгенівна Гавриленко, 2014

в конце отчетного периода, при условии получения предприятием доходов от реализации транспортных услуг.

Ключевые слова: аналитический и синтетический учет; расходы; затраты; себестоимость; финансовый результат; городской транспорт.

Olena Yevhenivna HAVRYLENKO

Assistant of Department of International Economics,
Kirovograd National Technical University
Universytetskyi ave., 8, Kirovograd, 25006, Ukraine,
E-mail: v.leno4ka@mail.ru
Phone: +380957256687

IMPROVEMENT OF THE COST ACCOUNTING AT URBAN TRANSPORT ENTERPRISES

Abstract

The procedure for accounting expenses has been established at the legislative level. It is oriented for the enterprises of all economic sectors. It has been proved the inappropriate use of this order to the municipal transport sector taking into account the characteristics of their sector of activity. The main disadvantages of procedures for synthetic and analytical accounting costs at public transport are determined. To address the issue of improving accounting costs at public transport in terms of adaptation to international standards, the method of implementation of synthetic and analytical account of the costs of industrial characteristics of enterprises is proposed. It has been determined the influence of the difference of terms "costs" and "expenses" for the formation of the cost of services for public transport companies, based on which the necessity of the use of separate accounts for the accounting of costs and expenses, which significantly changes the formation of the cost of transport services and increases the analyticity of accounting information. The proposed method of accounting cost of sales of transportation services with the focus on the accounts for the accounting of costs and expenses, will help to distinguish clearly between primary and secondary public transportation costs and transportation costs, into which the costs are transferred at the end of the reporting period, on condition of receiving income from the sale of transport services.

Keywords: analytical and synthetic accounting; costs; costs; cost; financial performance; public transportation.

JEL classification: M41

Вступ

Показники фінансових результатів підприємства є найважливішими в управлінні його господарською діяльністю. Така інформація користується найбільшим попитом серед різних її користувачів та обов'язково враховується при прийнятті будь-яких управлінських рішень [1, с. 5]. Обґрунтованість та дієвість цих рішень залежить від ефективної системи організації бухгалтерського обліку фінансових результатів загалом, та елементів їх формування - доходів і витрат, зокрема.

Трансформація вітчизняної системи бухгалтерського обліку до вимог міжнародних стандартів, які спрямовані насамперед на підвищення аналітичності облікової інформації та її зрозумілості, призводить до необхідності перебудови чинної системи відповідно до галузевої специфіки діяльності підприємств.

Важливим питанням у цьому напрямку є розробка та впровадження на законодавчому рівні та в практичній діяльності підприємств синтетичних та аналітичних рахунків обліку витрат, орієнтованих на галузеві особливості діяльності господарюючих суб'єктів.

На проблеми обліку витрат значну увагу у свої працях звертали такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Ф. Ф. Бутинець [2], С. Ф. Голов [3], К. Друрі [4], Л. В. Нападовська [5], В. В. Сопко [6], Ю. С. Цал-Цалко [7], а також Т. П. Карпова [8], Ч. Т. Хорнгрен [9], Дж. Фостер [9] та інші. Водночас, попри суттєвість та практичне значення цих досліджень, низка теоретичних та практичних проблем обліку витрат залишаються не вирішеними. Наукові розробки більшості вчених-економістів спрямовані на окреслення законодавчо встановлених підходів до обліку витрат, визначення їх недоліків та шляхів удосконалення. При цьому увага фахівців сконцентрована здебільшого на уніфікованій методології обліку витрат, призначеній для використання в практичній діяльності підприємств загалом, без урахування галузевої специфіки їх діяльності. А тому, питання обліку витрат, що значним чином залежать від особливостей діяльності підприємств різних галузей економіки, зокрема підприємств міського транспорту, потребують подальшого вивчення.

Ця стаття є продовженням дослідження економічної сутності категорій «витрати» та «затрати», обґрунтування різниці між вказаними поняттями та визначення їх впливу на формування собівартості послуг на підприємствах міського транспорту, що було розпочато у роботах [10; 11].

Мета статті та завдання

Метою статті є дослідження методики здійснення синтетичного та аналітичного обліку витрат на підприємствах міського транспорту та розробка пропозицій стосовно її удосконалення з урахуванням галузевих особливостей діяльності таких підприємств.

Виклад основного матеріалу

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [12], збір та узагальнення прямих витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) для розрахунку виробничої собівартості та собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) здійснюється на рахунку 23 «Виробництво».

З огляду на це, в практичній діяльності досліджуваних нами підприємств міського автомобільного транспорту облік прямих витрат на перевезення громадян здійснюється на субрахунку 231 «Виробництво (пільгові перевезення)» та 232 «Виробництво (маршрутні перевезення)» рахунку 23 «Виробництво». Деякі підприємства міського автомобільного транспорту облік прямих витрат на перевезення громадян здійснюють безпосередньо на рахунку 23 «Виробництво», без виділення аналітичних рахунків до нього. Підприємства міського електричного транспорту здійснюють облік прямих витрат на перевезення громадян тролейбусами також безпосередньо на рахунку 23 з однойменною назвою «Виробництво».

Витрати на організацію та обслуговування перевезення громадян накопичуються на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». На підприємствах автомобільного транспорту ці витрати в кінці звітної періоду розподіляються між видами перевезень, здійснюваних на підприємстві, та в межах розподіленої частини списуються або на вищезазначені субрахунки, відкриті до рахунку 23 «Виробництво», або безпосередньо на рахунок 23 «Виробництво», на якому обліковуються як прямі витрати на перевезення громадян пільговим транспортом, так і прямі витрати на перевезення громадян маршрутними таксі. На підприємствах міського електричного транспорту розподіл загальновиробничих витрат не здійснюється, тому вони списуються на рахунок 23 «Виробництво» повністю.

Після цього, сформовані на рахунку 23 «Виробництво» прямі витрати на перевезення громадян та загальновиробничі витрати списуються на субрахунок 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг» рахунку 90 «Собівартість реалізації».

На нашу думку, така організація обліку прямих витрат на перевезення громадян, витрат на організацію та обслуговування перевезення (загальновиробничих витрат) та формування собівартості на підприємствах міського транспорту має значні недоліки.

Так, назва рахунку 23 «Виробництво» призначена перш за все для підприємств промисловості, які здійснюють фактичне виробництво продукції, після чого утворюються залишки незавершеного виробництва та готова продукція, призначена для подальшої реалізації, і зовсім не відповідає діяльності підприємств сфери послуг, у яких виробництво продукції є досить умовним. Як було зазначено нами в попередніх дослідженнях [10,11], на підприємствах міського транспорту виробництво та реалізація транспортних послуг поєднані, тобто відбуваються одночасно, на основі чого ні залишків незавершеного виробництва, ні готової продукції внаслідок процесу виробництва транспортних послуг не утворюється.

Ми, вважаємо за необхідне, на підприємствах міського транспорту, здійснювати окремо облік затрат, що безпосередньо пов'язані з перевезенням та його обслуговуванням, та окремо облік витрат, у які переходять затрати в кінці звітної періоду, для визначення собівартості реалізованих транспортних послуг.

А тому в робочому плані рахунків підприємств міського транспорту вважаємо за доцільне змінити назву рахунку 23 «Виробництво» на «Затрати з перевезення», на якому буде здійснюватися облік усіх затрат на здійснення перевезень громадян.

До рахунку 23 «Затрати з перевезення» необхідно відкрити наступні субрахунки: 231 «Основні затрати з перевезення громадян», на якому буде здійснюватися облік затрат, безпосередньо пов'язаних з перевезенням, та 232 «Допоміжні затрати з перевезення громадян», на якому відобразатимуться затрати на обслуговування та організацію перевезення. Використання субрахунку 232 «Допоміжні затрати з перевезення громадян» дозволить обліковувати затрати на організацію та обслуговування перевезень безпосередньо на рахунку 23 «Затрати з перевезення», тобто необхідність накопичення цих затрат на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» та подальше їх списання на рахунок 23 «Затрати з перевезення» відсутня.

У межах запропонованого субрахунку 231 «Основні затрати з перевезення громадян» на підприємствах автомобільного транспорту необхідно використовувати аналітичні рахунки обліку затрат за видами перевезення громадян. На досліджуваних нами підприємствах міського електричного

транспорту аналітичні рахунки до субрахунку 231 «Основні затрати з перевезення громадян» не використовуються, оскільки ці підприємства здійснюють перевезення громадян лише тролейбусами. Також на підприємствах як автомобільного, так і електричного транспорту на субрахунок 232 «Допоміжні затрати з перевезення громадян» облік затрат на організацію та обслуговування перевезень здійснюється по підприємству загалом, без виділення аналітичних рахунків, що пов'язано із розподілом та списанням цих затрат на витрати з перевезення в кінці звітної періоду.

Для визначення собівартості реалізованих транспортних послуг затрати з перевезення в кінці звітної періоду списуються на витрати. Виходячи з того, що рахунок 91 «Загальновиробничі витрати» в бухгалтерському обліку підприємств міського транспорту використовувати не потрібно, про що було зазначено нами вище, пропонуємо використовувати вказаний рахунок для обліку та накопичення основних та допоміжних витрат з перевезення, на основі чого присвоїти йому назву «Витрати з перевезення».

Таким чином у кінці звітної періоду, основні затрати за різними видами перевезень та допоміжні затрати з перевезення громадян підприємствами автомобільного транспорту, що накопичені на рахунок 23 «Затрати з перевезення», необхідно списувати на відкриті по рахунку 91 «Витрати з перевезення» субрахунки: 911 «Витрати з перевезення громадян пільговим транспортом» та 912 «Витрати з перевезення громадян маршрутними таксі». На підприємствах міського електричного транспорту, основні та допоміжні затрати з перевезення громадян тролейбусами, що накопичені на рахунок 23 «Затрати з перевезення» списуються на рахунок 91 «Витрати з перевезення», який аналітичних рахунків не має. Після чого витрати, сформовані на рахунок 91 «Витрати з перевезення», переносяться безпосередньо на собівартість реалізованих транспортних послуг.

Крім того, вважаємо за необхідне змінити назву субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг» рахунку 90 «Собівартість реалізації», та назвати його «Собівартість реалізованих транспортних послуг», а також для підприємств міського автомобільного транспорту ввести наступні аналітичні рахунки до нього: 9031 «Собівартість послуг з перевезення громадян пільговим транспортом» та 9032 «Собівартість послуг з перевезення громадян маршрутними таксі». На підприємствах міського електричного транспорту рахунок 903 «Собівартість реалізованих транспортних послуг» аналітичних рахунків не має, оскільки на ньому відображається собівартість реалізованих послуг одного виду - перевезення пасажирів тролейбусами.

Виходячи з вищевикладеного, відобразимо аналітичний облік затрат і витрат з перевезення громадян та собівартості реалізованих транспортних послуг на підприємствах міського автомобільного та електричного транспорту (табл. 1, 2).

Таблиця 1. Аналітичний облік затрат і витрат з перевезення громадян та собівартості реалізованих транспортних послуг на підприємствах міського автомобільного транспорту

Рахунок 23 «Затрати з перевезення»			
Код субрахунку	Назва	Код субрахунку	Назва
231	«Основні затрати з перевезення громадян»	232	«Допоміжні затрати з перевезення громадян»
Аналітичні рахунки			
Код	Назва	Код	Назва
2311	«Затрати з перевезення громадян пільговим транспортом»	-	-
2312	«Затрати з перевезення громадян маршрутними таксі»	-	-
Рахунок 91 «Витрати з перевезення»			
Код субрахунку	Назва	Код субрахунку	Назва
911	«Витрати з перевезення громадян пільговим транспортом»	912	«Витрати з перевезення громадян маршрутними таксі»
Рахунок 90 «Собівартість реалізації»			
Субрахунок 903 «Собівартість реалізованих транспортних послуг»			
Код субрахунку	Назва	Код субрахунку	Назва
9031	«Собівартість послуг з перевезення громадян пільговим транспортом»	9032	«Собівартість послуг з перевезення громадян маршрутними таксі»

Таблиця 2. Аналітичний облік затрат і витрат з перевезення громадян та собівартості реалізованих транспортних послуг на підприємствах міського електричного транспорту

Рахунок 23 «Затрати з перевезення»			
Код субрахунку	Назва	Код субрахунку	Назва
231	«Основні затрати з перевезення громадян»	232	«Допоміжні затрати з перевезення громадян»
Рахунок 91 «Витрати з перевезення»			
Рахунок 90 «Собівартість реалізації»			
Субрахунок 903 «Собівартість реалізованих транспортних послуг»			

Використання в діяльності підприємств міського транспорту запропонованих субрахунків дозволить значним чином підвищити аналітичність облікової інформації про затрати, витрати та собівартість реалізованих транспортних послуг за різними видами перевезень.

Таким чином, формування собівартості реалізованих транспортних послуг на підприємствах міського автомобільного транспорту необхідно відображати записами, які наведені на рис. 1.

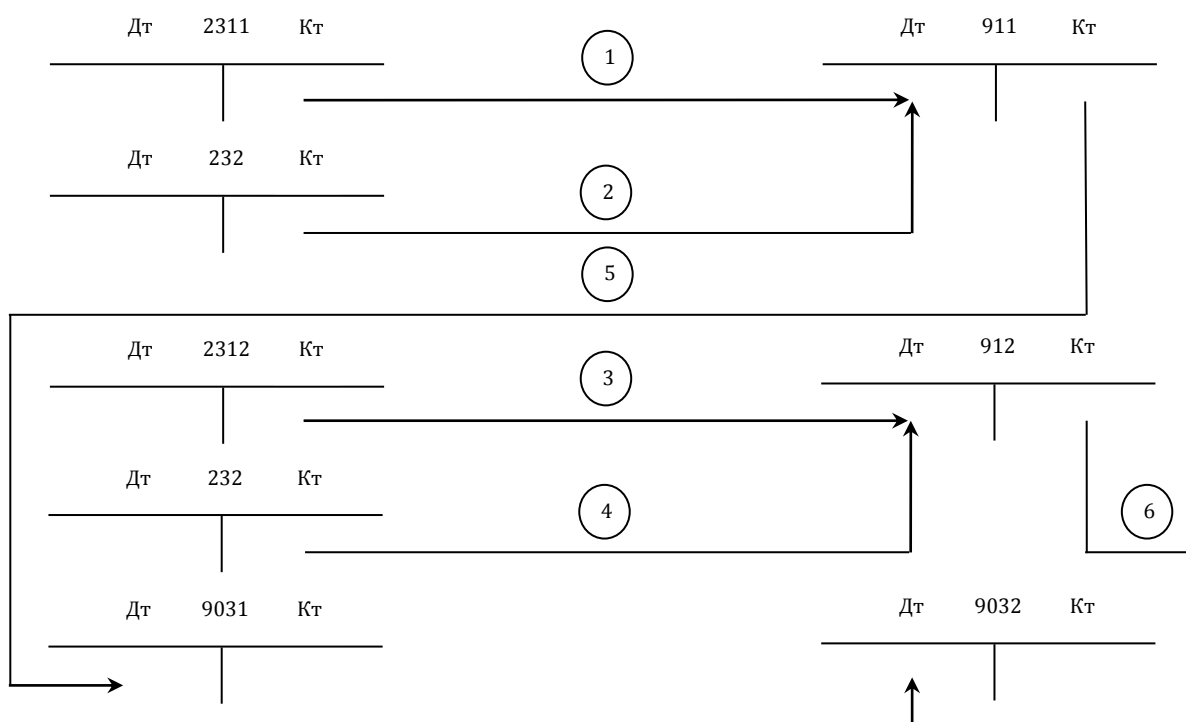


Рис. 1. Формування собівартості реалізованих транспортних послуг на підприємствах міського автомобільного транспорту

Примітки:

- 1 - Відображено списання основних затрат з перевезення громадян пільговим транспортом на витрати з перевезення громадян пільговим транспортом
- 2 - Відображено списання допоміжних затрат з перевезення громадян (розподілена частина) на витрати з перевезення громадян пільговим транспортом
- 3 - Відображено списання основних затрат з перевезення громадян маршрутними таксі на витрати з перевезення громадян маршрутними таксі
- 4 - Відображено списання допоміжних затрат з перевезення громадян (розподілена частина) на витрати з перевезення громадян маршрутними таксі
- 5 - Відображено списання витрат з перевезення громадян пільговим транспортом на собівартість послуг з перевезення громадян пільговим транспортом
- 6 - Відображено списання витрат з перевезення громадян маршрутними таксі на собівартість послуг з перевезення громадян маршрутними таксі

Порядок відображення в бухгалтерському обліку формування собівартості реалізованих транспортних послуг на підприємствах міського електричного транспорту наведено на рис. 2.

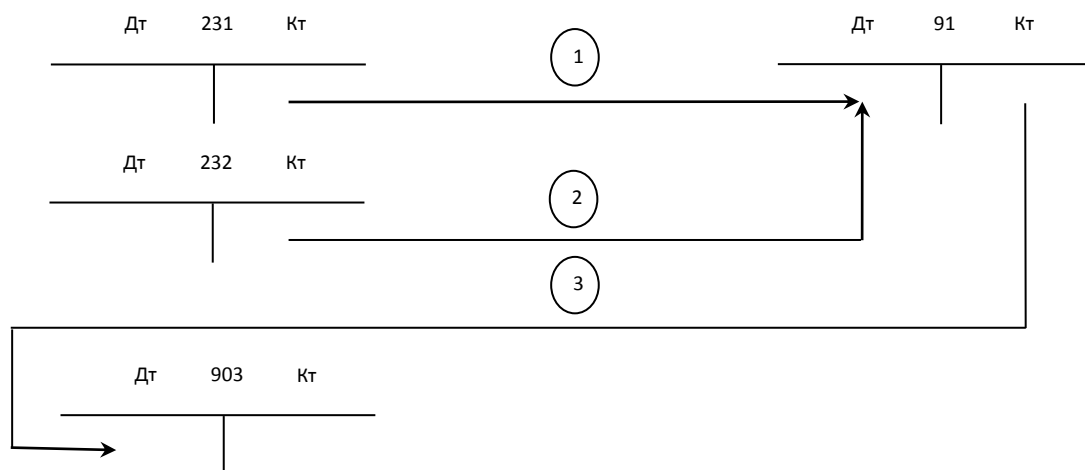


Рис. 2. Формування собівартості реалізованих транспортних послуг на підприємствах міського електричного транспорту

Примітки:

- 1 - Відображено списання основних затрат з перевезення громадян на витрати з перевезення
- 2 - Відображено списання допоміжних затрат з перевезення громадян на витрати з перевезення
- 3 - Відображено списання витрат з перевезення на собівартість реалізованих транспортних послуг

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, використання підприємствами міського транспорту запропонованої нами методики бухгалтерського обліку собівартості реалізованих транспортних послуг, із виділенням рахунків для обліку затрат та витрат, дасть змогу чітко розмежовувати в обліку основні та допоміжні затрати на перевезення громадян та витрати з перевезення, у які переходять затрати в кінці звітної періоду, за умови одержання підприємством доходів від реалізації транспортних послуг.

Список літератури

1. Бухгалтерський учет и налогообложение финансовых результатов в системе управления организацией [Текст] / А. И. Нечитайло, Л. В. Панкова, И. А. Нечитайло, И. Н. Томшинская. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 281 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік [Текст] / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. П. Береза. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 672 с.
3. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні [Текст] : навчально-практичний посібник / С. Ф. Голов. – Дніпропетровськ, ТОВ «Баланс-Клуб», 2000. – 768 с.
4. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений [Текст] : учебник / К. Друри [пер. с англ.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
5. Нападовська Л. В. Управлінський облік [Текст] : [монографія] / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 356 с.
6. Сопко В. В. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посібник / В. В. Сопко. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.
7. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства [Текст] / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУП, 2002. – 656 с.
8. Карпова Т. П. Управленческий учет [Текст] : учебник для вузов / Т. П. Карпова. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 350 с.
9. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерський учет: управленческий аспект [Текст] / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер / [пер. с англ.] под ред. Я. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
10. Гавриленко О. Є. Собівартість транспортних послуг та порядок її формування [Текст] / О. Є. Гавриленко // Вісник Одеського національного університету. – 2013. – Т. 18. – Випуск 4. – С. 83-86.
11. Гавриленко О. Є. Проблема неоднозначності понять «Витрати» та «Затрати» [Текст] / О. Є. Гавриленко // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – №5. – С. 76-84.
12. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

References

1. *Nechitailo, A. I., Pankov, L. V., Nechitailo, I. A., Tomshinskaya, J. H. (2014). Accounting and taxation of financial results in the management of the organization . Rostov n / D: Phoenix.*
2. *Butynets, F. F., Chyzhevska, L. V., Bereza, S. P. (2000). Accounting. Zhytomyr : ZHITI.*
3. *Golov, S. F. (2000). Accounting and Financial Reporting in Ukraine. Dnepropetrovsk, LLC "Balance Club".*
4. *Drury, C. (2003). Management accounting for business decisions. Moscow: UNITY -DANA.*
5. *Napadovska, L. (2000). Management Accounting. Dnepropetrovsk : Science and Education.*
6. *Sopko, V. (2000). Accounting. Kyiv: MBK.*
7. *Tsal-Tsalko, Y. S. (2002). Costs of Company. Kyiv: MCC.*
8. *Karpov, T. P. (2000). Management Accounting. Moscow: UNITY.*
9. *Horngren, C. T. & Foster, G. (2000). Accounting: administrative aspect. Moscow: Finance and Statistics.*
10. *Gavrylenko, O. E. (2013). Cost of transport services and the manner of its formation. Bulletin of the Odessa National University, 18 (4), 83-86.*
11. *Gavrylenko, O. E. (2013). Problem of ambiguity of terms "costs " and " Costs". Proceedings of the Khmelnytsky cooperative trade and economic institution. Economics, 5, 76-84.*
12. *Instructions on the use of the Chart of Accounts assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations of November 30, 1999 № 291. (1999). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon.rada.gov.ua>.*

Стаття надійшла до редакції 29.03.2014 р.

Олександр Степанович ГАВРИЛОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
просп. Перемоги 54 / 1, м. Київ, 03680, Україна
E-mail: gavrilovskiy@mail.ru
Телефон: +380674115757

ОБЛІК ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Гавриловський, О. С. Облік переоцінки основних засобів [Текст] / Олександр Степанович Гавриловський // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 130-135. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Основні засоби та інші необоротні матеріальні активи відіграють важливу роль у господарській діяльності підприємств, без їх наявності стає неможливим процес виробництва продукції, надання послуг і виконання робіт. Для формування повної і достовірної інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства, характеристики ресурсів, оцінки майнових статей балансу необхідно мати чітке уявлення про вартість його активів, найбільшу частку яких, як правило, становлять основні засоби.

Мета. Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці рекомендацій та пропозицій по веденню обліку переоцінки основних засобів, їх подальшого удосконалення для забезпечення ефективного функціонування підприємств у сучасних умовах.

Метод (методологія). Процес проведення переоцінки є дуже важливим, але водночас складним і трудомістким. Це зумовлено складністю методології відображення в обліку результатів переоцінки. Причинами цього є і використання нових економічних термінів, і складність формулювання положень нормативних актів, і навіть протиріччя між їх нормами.

Результати. Сучасна методологія хоча і розроблена з урахуванням особливостей зарубіжного податкового законодавства, але є досить складною і запутаною, тому нагальним залишається питання завершення процесу нормативного врегулювання всіх слабких сторін процесу обліку переоцінки основних засобів з урахуванням пропозицій провідних науковців країни.

Ключові слова: основні засоби; первісна вартість; справедлива вартість; амортизація; переоцінка основних засобів; коефіцієнт індексації; уцінка; дооцінка; індекс переоцінки.

Александр Степанович ГАВРИЛОВСКИЙ

УЧЕТ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

Введение. Основные средства и прочие необоротные материальные активы играют важную роль в хозяйственной деятельности предприятий, без их наличия становится невозможным процесс производства продукции, оказания услуг и выполнения работ. Для формирования полной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, характеристике ресурсов, оценке имущественных статей баланса необходимо иметь четкое представление о стоимости его активов, наибольшую долю которых, как правило, составляют основные средства.

Цель. Цель исследования заключается в теоретическом обосновании и разработке рекомендаций и предложений по ведению учета переоценки основных средств, их дальнейшего усовершенствования для обеспечения эффективного функционирования предприятий в современных условиях.

Метод (методология). Процесс проведения переоценки является очень важным, но в то же время сложным и трудоемким. Это обусловлено сложностью методологии отражения в учете результатов переоценки. Причинами этого является и использование новых экономических терминов, и сложность формулировки положений нормативных актов, а также противоречия между их нормами.

Результаты. Существующая методология хотя и разработана с учетом особенностей зарубежного

налогового законодавства, но является достаточно сложной и запутанной, поэтому актуальным остается вопрос завершения процесса нормативного урегулирования всех слабых сторон процесса учета переоценки основных средств, с учетом предложений ведущих ученых страны.

Ключевые слова: основные средства; первоначальная стоимость; справедливая стоимость; амортизация; переоценка основных средств; коэффициент индексации; уценка; дооценка; индекс переоценки.

Olexandr Stepanovych HAVRYLOVSKYI

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer,
Department of Audit,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Peremoga ave., 12G, Apt. 23 Kyiv, 04210, Ukraine
E-mail: gavrilovskiy@mail.ru
Phone: +380674115757

ACCOUNTING FOR REVALUATION

Abstract

Introduction. Fixed assets and other non-current assets play an important role in the economic activity of enterprises. Without their presence the process of manufacturing, services and works becomes impossible. To form a complete and accurate information about the financial and economic activity of the enterprise resource specifications, evaluation of balance sheet items of property, it is necessary to have a clear understanding of the value of its assets, the share of which usually constitutes the fixed assets.

Purpose. The purpose of the study is a theoretical justification and development of recommendations and proposals on accounting revaluation of fixed assets, further improvement to ensure the effective functioning of businesses in today's environment.

Method (methodology). The process of revaluation is important but also difficult and time consuming. This is due to the complexity of the methodology of recording the results of revaluation. The reasons include the use of new and economic terms, and complexity of the wording of the provisions of regulations, as well as the contradiction between their standards.

Results. Although the current methodology is designed with the features of foreign tax law, but it is rather complicated and confusing. So the issue of the completion of the regulatory settlement of all the weaknesses of the process accounting revaluation of fixed assets, taking into account the proposals of the leading scientists of the country, is urgent.

Keywords: fixed assets; the initial cost; fair value; depreciation; revaluation of fixed assets; indexation factor; markdown; revaluation; index of revaluation.

JEL classification: M410

Вступ

Здійснення господарських операцій з оренди майна, застави, страхування, інвестування, виділення часток у статутному капіталі при створенні нового чи при ліквідації підприємства вимагають наявності якнайточнішої інформації про вартість основних засобів.

Дослідженням проблеми відображення в обліку результатів переоцінки займався багато науковців, серед яких слід назвати таких, як: Багатко Н., Білуха М., Бутинець Ф., Вуд Ф., Голованов О., Грачова Р., Дем'яненко М., Завгородній В., Кірейцев Г., Кужельний В., Линник В., Максутов С., Палій В., Олійчук М., Сопко В., Сук Л., Чумаченко М. та ін.

Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку пропонується два підходи до оцінки основних засобів - базовий та альтернативний. Ці концепції відрізняються прийнятою оцінкою. У першій концепції за основу береться оцінка за первісною або фактичною вартістю. Тобто основні засоби після визнання їх активами відображаються у обліку за фактичною вартістю за мінусом суми накопиченої амортизації.

Інша концепція ґрунтується на оцінці основних засобів за поточною вартістю, яка складається після проведення переоцінки і є реальною або справедливою вартістю основного засобу за вираженням суми накопиченої амортизації після переоцінки. При цьому передбачається регулярне проведення переоцінок з метою максимального наближення балансової вартості до справедливої реальної вартості, яка склалася на ринку.

Зміна вартості активів — процес об'єктивний, що залежить насамперед від економічних процесів, які відбуваються в країні, а також від цілої низки інших факторів. Завдання бухгалтерського обліку

зводиться лише до того, щоб в інтересах користувачів фінансової звітності об'єктивно та своєчасно відображати цю зміну.

Підприємства здійснюють переоцінку у разі необхідності і для визначення реальної вартості основних засобів шляхом доведення їх залишкової вартості до справедливої. Об'єкт основних засобів можна переоцінювати, якщо його залишкова вартість суттєво відрізняється від справедливої на дату балансу. Порогом суттєвості з метою відображення переоцінки може бути величина, що дорівнює 1 % чистого прибутку (збитку) підприємства або величина, яка дорівнює 10 % відхиленню залишкової вартості об'єктів обліку від їх справедливої вартості.

Проте жодним нормативним документом не обумовлено, яким саме шляхом необхідно визначати, чи дійсно залишкова вартість на 10 % відрізняється від справедливої. Тому, як правило, керівнику підприємства, доводиться створювати експертну комісію, що доволі часто робить витрати на визначення справедливої, а відповідно - і переоціненої вартості більшими, ніж користь від цієї інформації.

Уведення в дію П(С)БО 7 докорінно змінило процес проведення бухгалтерської переоцінки і «відірвало» її від «податкової індексації». З цього часу це різні явища, які зовсім не пов'язані між собою [3].

- «податкова індексація» тільки збільшує залишкову (балансову «вартість») основних фондів, «бухгалтерська індексація» може як збільшувати, так і зменшувати залишкову вартість об'єктів основних засобів;
- «коефіцієнт індексації» згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» розраховується з огляду на офіційно встановлений індекс інфляції як відношення рівня цін на основні товари поточного року до рівня цін на основні товари базового року», а «індекс переоцінки» згідно з П(С)БО 7 розраховується підприємством самостійно як відношення рівня цін на конкретні об'єкти основних засобів на дату балансу до рівня цін на конкретні об'єкти основних засобів на дату останньої переоцінки;
- податкова індексація бухгалтерськими проводками не відображається.

У національних стандартах бухгалтерського обліку зміни вартості активів називають переоцінкою. Переоцінці необоротних активів присвячено спеціальні розділи П(С)БО-7, якими визначено умови, за яких проводять переоцінку, та регламентовано порядок такого проведення.

Відповідно до п. 16 П(С)БО-7 підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт [3].

Отже, головним висновком з цього пункту є те, що переоцінка є добровільною справою підприємства.

Незаперечним є той факт, що справедлива вартість об'єкта формується на ринку. За аналогією визначення ринку дано в П(С)БО 8.

Активний ринок - такий, якому притаманні наступні умови:

- предмети, що продаються та купуються на цьому ринку, є однорідними;
- у будь-який час можна знайти зацікавлених продавців і покупців;
- інформація про ринкові ціни є загальнодоступною.

Інформацію про ринкову вартість основних засобів на дату переоцінки можна одержати:

- зі зведень заводів-виготовлювачів;
- із прайс-листів посередників;
- з періодичних видань;
- безпосередньо на ринку;
- в агентствах нерухомості, в експерта-оцінювача;
- зі збірників цін;
- у міському відділі цін.

Переоцінка здійснюється на дату балансу. На жаль, законодавство, що регулює бухгалтерський облік, є суперечливим у цьому питанні. Так, відповідно до національних стандартів, датою балансу вважається останній день звітного періоду тобто календарного року [3]. Поряд з цим, згідно зі ст. 13 Закону України «Про бухгалтерський облік та звітність в Україні», датою балансу є останній день кварталу (року) [9].

Враховуючи різний статус документів, очевидно, що перевагу слід віддати вимогам Закону та займатися переоцінкою кожного кварталу, що є надзвичайно трудомістким.

Важливою вимогою П(С) БО 7 є необхідність переоцінення об'єктів всієї групи у випадку переоцінки одного об'єкта цієї групи.

Група основних засобів - сукупність однотипних за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання необоротних матеріальних активів.

Звертаємо увагу на те, що розподіл за групами і розподіл за субрахунками не є тотожним. Наприклад, автомобілі, обліковані на субрахунку 105 «Транспортні засоби», відрізняються від інших транспортних засобів, облікованих на цьому субрахунку. Більше того, самі автомобілі також розрізняють як за

технічними характеристиками (вантажні, легкові, спеціальні різних типів тощо), так і за умовами використання (з виробничою, адміністративною тощо метою). Отже, поняття «група» має глибший, ніж розподіл за субрахунками, аналітичний облік. А конкретне наповнення кожної групи залежить від специфіки й особливостей конкретного підприємства.

Справедлива вартість активів може змінюватися як у бік збільшення, так і в бік зменшення. У першому випадку проводять дооцінку, у другому — уцінку.

Дооцінки та уцінки можуть змінювати одна одну, тобто один і той самий об'єкт може спочатку бути дооцінено, а через деякий час — уцінено. Можливий і зворотний варіант. Це дуже важливий момент, оскільки порядок відображення в обліку результатів переоцінки різний для об'єктів, які переоцінюють:

- уперше;
- повторно.

Якщо об'єкт переоцінюють уперше:

- суму дооцінки вносять до складу додаткового капіталу (субрахунок 423 — «Дооцінка активів»);
- суму уцінки — до складу витрат поточного періоду (субрахунок 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій»).

Якщо об'єкт переоцінюють повторно, необхідно, передусім, визначити суму попередніх переоцінок. Ця сума може бути:

- «дооцінкою» (якщо раніше проводили тільки дооцінки або якщо сума всіх попередніх дооцінок перевищує суму всіх попередніх уцінок);
- «уцінкою» (якщо раніше проводили тільки уцінки або якщо сума всіх попередніх уцінок перевищує суму всіх попередніх дооцінок).

Ситуація досить проста: якщо результат попередніх переоцінок «дооцінений» і знову проводять дооцінку, то суму дооцінки вносять до складу додаткового капіталу (як під час першої дооцінки); або якщо результат попередніх переоцінок «уцінений» і знову проводять уцінку, то суму уцінки вносять до складу витрат поточного періоду (як під час першої уцінки).

Труднощі виникають, коли результат попередніх переоцінок «дооцінений», а проводять уцінку. У цьому випадку суму попередніх переоцінок потрібно порівняти з сумою уцінки. При цьому можливі два результати:

- сума уцінки менша за суму попередніх дооцінок або дорівнює їй;
- сума уцінки перевищує суму попередніх дооцінок.

У першому випадку суму уцінки списують за рахунок раніше створеного додаткового капіталу, тобто за рахунок зменшення залишку на субрахунку 423 «Дооцінка активів» (тієї суми на цьому субрахунку, яка стосується саме об'єкта, що його уцінюють).

У другому випадку частину суми уцінки списують за рахунок раніше створеного додаткового капіталу, тобто за рахунок зменшення залишку на субрахунку 423 «Дооцінка активів» (тієї його частини, яка стосується об'єкта, що його уцінюють), а іншу — відносять до витрат поточного періоду (субрахунок 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій»).

Згідно з існуючим порядком, у разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

Складність і трудомісткість бухгалтерського обліку переоцінки основних засобів частково пов'язана з використанням нового економічного терміну "справедлива вартість". Відповідно до П(С)БО 19 "Об'єднання підприємств" справедлива вартість — це сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами. Як правило, справедливу вартість основних засобів визначають за ринковою вартістю, а в разі відсутності таких даних — за відновною вартістю. Інформацію про ринкову вартість основних засобів можна отримати з відомостей заводів-виробників, прайс-листів посередників, періодичних видань, безпосередньо на ринку, в агенціях нерухомості, у експерта-оцінювача, зі збірників цін. Але слід зазначити, що при великій номенклатурі визначення справедливої вартості кожного об'єкта основних засобів — це дуже трудомісткий процес. Крім того, у названих джерелах інформації наведена вартість нових основних засобів, а об'єкти, що знаходяться на підприємстві, найчастіше вже зношені, тому визначення їх справедливої вартості є певною проблемою і, знову ж таки, здебільшого, буде покладено на експертну комісію, при цьому відсутні чіткі критерії визначення об'єктивності проведеної нею роботи. Тому в подібних випадках варто дослухатись до думки вченої Богатко Н., яка пропонує використовувати методики, що застосовуються експертами-оцінювачами [5].

Необхідно зауважити, що доцільність проведення переоцінки слід розглядати з різною метою і не лише для відображення реальної вартості основних засобів у регістрах бухгалтерського обліку, а і для визначення сум нарахування амортизації.

Зміна вартості основних засобів безпосередньо впливає на зміну розміру амортизаційних відрахувань, які формують інвестиційні ресурси підприємства.

Крім того, неправильна оцінка основних засобів може призвести до таких негативних наслідків, як неточне нарахування амортизації, а звідси викривлення собівартості продукції, робіт і послуг, а отже, і

показників доходності, рентабельності підприємства, що може призвести до неправильних висновків при аналізі діяльності підприємства і, як наслідок, до прийняття хибних управлінських рішень.

У наш час переоцінену первісну вартість та суму зношення визначають множенням, відповідно, первісної вартості і суми зношення об'єкта основних засобів на індекс переоцінки, який визначають діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість.

Але заслуговує на увагу і запропонований Франком Вудом метод амортизації для необоротних активів - "метод переоцінки", який, на його думку, зменшує витрати часу на розрахунок амортизації. Суть його полягає в тому, що основні засоби оцінюються на початок періоду, додаткове надходження засобів у звітному періоді збільшує їх вартість, і потім проводиться переоцінка в кінці періоду. Величина зменшення вартості показує суму зношення, що повинна бути нарахований на засіб. На нашу думку, у вітчизняному бухгалтерському обліку цей метод можна було б використовувати для нарахування амортизації необоротних активів у тих випадках, коли важко визначити суму амортизації іншими методами.

Отримані результати переоцінки необхідно відображати на рахунках бухгалтерського обліку, що є досить складним процесом. Відповідно до П(С)БО 7 сума дооцінки залишкової вартості об'єкта основних засобів вноситься до складу додаткового капіталу, а сума уцінки — до складу витрат звітного періоду в тому випадку, якщо раніше переоцінка не здійснювалася. При проведенні переоцінки об'єкта основних засобів змінюються в однакових пропорціях первісна вартість об'єкта та сума накопиченого зношення, крім випадку, коли залишкова вартість об'єкта, що переоцінюється, дорівнює нулю. Така ситуація є особливою і виникає, коли об'єкт повністю амортизований, але перебуває у нормальномому стані і продовжує використовуватися у виробничому процесі. Переоцінена вартість такого об'єкта визначається додаванням його справедливої вартості до первісної без зміни суми зношення, тобто в цьому випадку сума дооцінки дорівнює справедливій вартості об'єкта основних засобів.

Відображення результатів подальших переоцінок залежить від тенденції та розміру змін справедливої вартості. У разі уцінки об'єкта, що раніше був дооцінений, сума уцінки списується на зменшення іншого додаткового капіталу в сумі, що не перевищує суму попередніх дооцінок, а сума уцінки, що залишилася, — на витрати звітного періоду. У разі дооцінки об'єкта основних засобів вона визначається як дохід звітного періоду в сумі, що не перевищує суму попередніх уцінок цього об'єкта, віднесена на витрати, а різницю між сумою дооцінки та сумою раніше віднесеної на витрати уцінки відносять до складу додаткового капіталу.

Але не всі науковці погоджуються з тим, що запропонована в П(С)БО 7 методологія відображення в обліку результатів переоцінки є доцільною для застосування. Вона була запозичена з МСБО 16 з метою узгодження вітчизняного обліку з нормами міжнародного. Слід сказати, що в міжнародній практиці такий метод переоцінки має сенс тому, що це пов'язано з чинною в зарубіжних країнах системою оподаткування, яка базується на даних бухгалтерського обліку. В Україні ж бухгалтерський і податковий облік стосовно переоцінки взагалі ніяким чином не пов'язані, крім того, відмінності між ними поглиблюються.

Переоцінка, що проводиться за нормами бухгалтерського обліку, для норм податкового обліку (при розрахунку балансової вартості основних фондів та нарахуванні амортизації) не враховується, як і в бухгалтерському обліку індексацію основних фондів не відображають.

Описаний порядок переоцінки застосовується у всіх випадках, крім одного. Відповідно до п. 17 П(С)БО-7 якщо залишкова вартість об'єкта основних засобів (нематеріальних активів) дорівнює нулю, то його переоцінену залишкову вартість визначають додаванням справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми зносу об'єкта.

Хочу звернути увагу на той момент, що П(С)БО 7 не наголошує на необхідності обов'язкового проведення переоцінки об'єкта основних засобів, якщо його залишкова вартість дорівнює нулю, але такий об'єкт продовжує використовуватися у діяльності суб'єкта господарювання.

Тому проблема висвітлення відмінностей фінансового і податкового обліку основних засобів є актуальною і практично значущою, тим більше, що досвід економічно розвинених зарубіжних країн переконує у доцільності існування обох підсистем бухгалтерського обліку, оскільки кожна з них забезпечує вимоги окремих видів звітності — фінансової і податкової, відмінність між якими дуже суттєва.

Методологія відображення в бухгалтерському обліку зміни облікової вартості основних засобів у результаті їх переоцінки та різниць від переоцінки залишкової вартості об'єктів основних засобів, які не переоцінювались і переоцінювались, дуже складна.

Як правило, під час переоцінки ми додаємо або віднімаємо від вартості активу певну суму, і паралельно, у тій самій пропорції змінюємо суму амортизації. Такий спосіб всі звикли вважати єдино правильним, причому настільки, що навіть у П(С)БО інший і не згадується. Водночас необхідно зазначити, що МСФЗ передбачені два різні способи відображення накопиченої амортизації для двох різних способів оцінки активів. Перший з них (вже відомий нам) застосовується, коли переоцінка здійснюється відповідно до індексу зростання (зниження) цін, а другий - при переоцінюванні будівель після

проведеної їх реконструкції, капітального ремонту чи переобладнання. Оскільки в такому випадку немає потреби зважати на їхню первісну вартість, то й амортизацію переоцінювати теж немає сенсу. Уся накопичена сума амортизації у таких випадках просто списується, причому як під час дооцінки, так і під час уцінки.

Висновки та перспективи подальших розвідок

За відсутності зв'язків між бухгалтерським і податковим обліком в Україні при відображенні результатів переоцінки застосування рахунку 42 "Додатковий капітал" взагалі не є обов'язковим. Можна безпосередньо кореспондувати збільшення (зменшення) вартості активів за рахунок нерозподіленого прибутку (непокритих збитків). При цьому зберігається головна ідея: збільшення (зменшення) вартості активів призводить до збільшення (зменшення) власного капіталу. Тобто в умовах, коли переоцінка жодним чином не впливає на формування податкової бази, немає жодного значення, яким чином проводяться суми переоцінки — через рахунки додаткового капіталу, доходів і витрат чи безпосередньо зараховуються до прибутків або збитків, на які насамкінець перетворюється переоцінка.

Список літератури

1. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003 р. (зі змінами та доповненнями) [Текст].
2. Податковий кодекс України №2756-IV від 02.12.2010р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=2755-17>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [затверджено наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92] [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>.
4. Об'єднання підприємств : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 [затверджено наказом МФУ від 07. 07. 1999 р. № 163] [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>
5. Богатко, Н. Г. Фінансовий облік [Текст] : монографія / Н. Г. Богаткою – К. : А. С. К., 2010. - 144с.
6. Грачева, Р. Е. Енциклопедія бухгалтерського учета [Текст] / Р. Е. Грачева. – К. : Галицькие Контракты, 2008. – 832 с.
7. Грачова, Р. Е. Облік основних засобів [Текст] / Р. Е. Грачева. - Бібліотека «Дебета- кредита» 2011. – 146 с.
8. Гринько, А. П. Облік основних засобів: теорія, стан, проблеми, перспективи [Текст] / А. П. Гринько. - Харків. : ХДАТОХ, 2012. - 277с.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України [Текст] : закон України №996-XIV від 16.07.1999 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

References

1. Economic Code of Ukraine № 436- IV of 16.01.2003. (2003).
2. Tax Code of Ukraine № 2756 -IV of 02.12.2010. (2010). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=2755-17>.
3. Regulations (standards) 7 "Fixed Assets" [approved by MOF on 27.04.2000, № 92]. (2000). Retrieved April 15, 2014, from <http://minfin.gov.ua>.
4. Regulations (standards) 19 " Business Combinations " [approved by MOF on 07.07.1999, № 163]. Retrieved April 15, 2014, from <http://minfin.gov.ua>.
5. Bohatko, N. G. (2010). Financial Accounting. Kyiv : ASK.
6. Grachev, R. E. (2008). Encyclopedia of accounting and auditing. Kyiv : Galytski contracty.
7. Grachev, R. E. (2011). Accounting for fixed assets. Library " Debit-Credit ".
8. Grynko, A. P. (2012). Asset Accounting : Theory, current status, problems and prospects. Kharkov: HDATOH.
9. Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting Ukraine » № 996 -XIV of 16. 07. 99. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon.rada.gov.ua>

Стаття надійшла до редакції 02.04.2014р.

Сергій Анатолійович ГАРКУША

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри бухгалтерського обліку,
Сумський національний аграрний університет
вул. Герасима Кондратьєва, 160, м. Суми, 40021, Україна
E-mail: sagarkusha@yandex.ua
Телефон: +380976790205

Олена Олександрівна ДОВЖИК

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри бухгалтерського обліку,
Сумський національний аграрний університет
вул. Герасима Кондратьєва, 160, м. Суми, 40021, Україна
E-mail: lgamanenko@mail.ru
Телефон: +380509675248

КОМП'ЮТЕРНИЙ АУДИТ В СИСТЕМІ АНАЛІЗУ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Гаркуша, С. А. Комп'ютерний аудит в системі аналізу бухгалтерської інформації [Текст] / Сергій Анатолійович Гаркуша, Олена Олександрівна Довжик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 136-141. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Визначено суть комп'ютерного аудиту в системі обробки бухгалтерської інформації. Наведено стандартні ситуації, в ході яких проводиться внутрішній аудит інформаційних систем. Виокремлено його завдання, а саме: проведення аналізу фінансово-господарської діяльності і надання незалежної оцінки стану бухгалтерського обліку і звітності; доведення до відома зацікавлених осіб інформації про стан обліку і звітності з відповідними висновками, зауваженнями та рекомендаціями. За результатами дослідження встановлено дві складові будь-якої програми, що використовується при внутрішньому аудиті: програми аудиту та контрольні дані. Перша використовується для перевірки змісту файлів, а іноді і для відновлення бухгалтерського обліку підприємства, друга – з метою перевірки функціонування комп'ютерних програм. Окреслено причини, які зумовлюють використання аудиторських комп'ютерних засобів: відсутність вхідних документів або інших документальних свідчень; незадовільний рівень надійності внутрішнього контролю в середовищі електронного обміну даними, відсутність впевненості в надійності бухгалтерських програм і систем захисту інформації протягом періоду, за який проводиться аудиторська перевірка, можливість підвищення ефективності роботи завдяки використанню аудиторських комп'ютерних засобів. Зроблено спробу перегляду вимог до компетенції аудитора. Наведено особливості комп'ютерного аудиту. Зроблено висновок про більш вузьке поняття терміну «комп'ютерний аудит» як про окремий підхід до проведення аудиту фінансової звітності. Під комп'ютерним аудитом слід розуміти високий рівень автоматизації діяльності аудиторів. Пропозиції, викладені в статті, можуть бути використані в подальших дослідженнях такого спрямування.

Ключові слова: комп'ютерний аудит; інформаційна система; аналіз; фінансова звітність; облік; бухгалтерська інформація.

Сергей Анатольевич ГАРКУША

Елена Александровна ДОВЖИК

КОМПЬЮТЕРНЫЙ АУДИТ В СИСТЕМЕ АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация

Определена сущность компьютерного аудита в системе обработки бухгалтерской информации. Приведены стандартные ситуации, в ходе которых проводится внутренний аудит информационных систем. Выделены задачи данного аудита, а именно: проведение анализа финансово-хозяйственной

© Сергій Анатолійович Гаркуша, Олена Олександрівна Довжик, 2014

деятельности и предоставление независимой оценки состояния бухгалтерского учета и отчетности; доведение до сведения заинтересованных лиц информации о состоянии учета и отчетности с соответствующими выводами, замечаниями и рекомендациями. По результатам исследования выделены две составляющие любой программы, используемой при внутреннем аудите: программы аудита и контрольные данные. Первая используется для проверки содержания файлов, а иногда и для восстановления бухгалтерского учета предприятия, вторая – с целью проверки функционирования компьютерных программ. Выделены причины, которые обуславливают использование аудиторских компьютерных средств: отсутствие входных документов или других документальных свидетельств; неудовлетворительный уровень надежности внутреннего контроля в среде электронного обмена данными, отсутствие уверенности в надежности бухгалтерских программ и систем защиты информации на протяжении периода, за который проводится аудиторская проверка, возможность повышения эффективности работы благодаря использованию аудиторских компьютерных систем. Сделана попытка пересмотра требований к компетенции аудитора. Приведены особенности компьютерного аудита. Сделан вывод о более узком понятии термина «компьютерный аудит» как отдельного подхода к проведению аудита финансовой отчетности. Под компьютерным аудитом следует понимать высокий уровень автоматизации деятельности аудиторов. Предложения, изложенные в статье, могут быть использованы в дальнейших исследованиях данного направления.

Ключевые слова: компьютерный аудит; информационная система; анализ; финансовая отчетность; учет; бухгалтерская информация.

Serhii Anatoliyovich HARKUSHA

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer of Department of Accounting,
Sumy National Agrarian University
Gerasym Kondratyev str., 160, Sumy, 40021, Ukraine
E-mail: sagarkusha@yandex.ua
Phone: +380976790205

Olena Oleksandrivna DOVZHUK

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer of Department of accounting,
Sumy National Agrarian University
Gerasym Kondratyev str., 160, Sumy, 40021, Ukraine
E-mail: lgamanenko@mail.ru
Phone: +380509675248

THE COMPUTER AUDIT IN THE SYSTEM OF ANALYSIS OF ACCOUNTING INFORMATION

Abstract

The essence of the computer audit in the system of processing of the accounting information is defined. The typical situations in which we can use internal audit of the information systems are shown. The tasks of this audit are selected. Among these tasks are as the following: the analysis of financial and economic activities and an independent assessment of the state of accounting and reporting; informing stakeholders concerning the information about the state of accounting and reporting with relevant conclusions, observations and recommendations. According to the research results two components of any program used for the internal audit - audit programme and control data are highlighted. The first is used to check the contents of files, and sometimes for the recovery of the accounting of the companies, the second - with the purpose of checking the functioning of the computer program. The reasons that cause the use of the auditorial computer means are selected: the lack of input documents or other documentary evidence; the unsatisfactory level of reliability of the internal control in the sphere of electronic exchange of data, the absence of confidence in the reliability of accounting software and information security systems during the period of audit, the possibility to increase the efficiency through the use of auditorial computer systems. The attempt of the revision of the requirements to the auditor's competence has been done. The peculiarities of computer audit are shown. The conclusion about a narrower concept of the term «computer audit» as a separate approach to the audit of financial statements is made. The term computer audit should be understood as the high level of automation of the auditors' activity. The proposals which are set out in the article may be used in further researches in this direction.

Keywords: computer audit; information system; analysis; financial reporting; accounting; accounting information.

Вступ

Розвиток автоматизованих інформаційних систем сприяв упровадженню комп'ютеризованої форми обліку переважної більшості суб'єктів господарювання. Комп'ютеризація обліку не впливає на застосування елементів методу бухгалтерського обліку, а лише змінює технологію обробки облікової інформації. Проте методика аудиту безпосередньо залежить від способу опрацювання підприємством облікових даних. При цьому не змінюється загальна мета, завдання перевірки, основні аудиторські процедури. Мета аналізу і аудиту та основні елементів їх методології при проведенні перевірки в системі комп'ютерної обробки даних зберігаються. Однак наявність комп'ютерного середовища істотно впливає на процес аналізу системи обліку. У зв'язку з цим розрізняють аналіз та аудит поза комп'ютерним середовищем і аудит в середовищі комп'ютерних інформаційних систем. При цьому аудиторська перевірка може здійснюватися як без використання спеціалізованих комп'ютерних програм, так і з їх використанням. Такі особливості полягають у вимогах до знань аудитора, у варіантах застосування комп'ютера в роботі аудитора, в аудиторських процедурах, зокрема і при аналізі.

На теоретичні основи комп'ютерного аудиту в системі обробки бухгалтерської інформації звертається порівняно мало уваги – це притаманно для досліджень здебільшого вітчизняних фахівців у галузі бухгалтерського обліку та аналізу.

Дослідженнями історичних аспектів виникнення і розвитку бухгалтерського обліку займалися такі вчені, як Бенько М. М., Бойко Н. В., Галіцин В. К., Дегтяренко А. В., Євтушенко О. Г., Іванюта П. В., Івахненко С., Кривоконь О. С., Лазарева С. Ф., Ус Р. Л. та ін. Однак, незважаючи на кількість досліджень, питання комп'ютерного аудиту в системі обробки бухгалтерської інформації потребує детального вивчення.

Мета статті та завдання

Мета статті – теоретично визначити і обґрунтувати місце комп'ютерного аудиту в господарській діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу

До основних проблем, які виникають при упровадженні автоматизованих систем, є: навчання персоналу, підготовка бухгалтерського обліку до автоматизації, введення бухгалтерських даних, а особливо - проведення аналізу як використання баз даних, так і їх вмісту.

Як вказує Івахненко С. [1, с. 52], у бухгалтерів є вибір – або залишитись у межах традиційного розуміння свого фаху, пов'язаного передусім із складанням фінансової звітності та розрахунком податків, або опанувати нові знання і брати активну участь у реформуванні економічних систем власних підприємств.

Водночас Іванюта П. В. [2, с. 105] зазначає, що у світі щоденно з'являється понад мільярд нових документів. Здебільшого це текстова інформація, і лише 10 % – це документи, що пристосовані для подальшого автоматизованого оброблення. Це свідчить про необхідність організації на підприємствах (організаціях, банках тощо) електронного документообігу. Критеріями вибору системи автоматизації документообігу є масштаби підприємства, ступінь технічної і технологічної підготовки у сфері комп'ютерного оброблення, структури управління, наявність або відсутність інших систем автоматизації управління.

Кривоконь О. С. [3, с. 105] сформував висновок, що концепція автоматизації фінансового аналізу в умовах глобалізації будується на вимогах міжнародних стандартів фінансової звітності, що впливає на роботу як підприємств-користувачів, так і на роботу іноземних та вітчизняних виробників програмних продуктів.

Бойко Н. В. та Євтушенко О. Г. [4] зазначають, що використання інформаційних технологій є не тільки актуальним завданням і найважливішим фактором успішної роботи аудитора, а й необхідною умовою її виконання. Українські фірми повинні усвідомити, що тільки якнайшвидше освоєння інформаційних технологій дозволить їм одержати необхідні конкурентні переваги в боротьбі на вітчизняних і закордонних ринках.

Галіцин В. К. і Ус Р. Л. [5], вказують, що аудит інформаційних технологій є ефективним інструментом інформаційного менеджменту організацій, що набуває дедалі більшого значення в системах управління ІТ. Мета практичного застосування ІТ-аудиту полягає у підвищенні ефективності й економічності ІТ-середовища організації, збільшення переваг і зменшення недоліків від його використання у господарській діяльності, а також обґрунтування інвестицій в ІТ тощо.

Для якісного проведення аудиту інформаційних технологій на високому професійному рівні, як вказують Лазарева С. Ф. та Ус Р. Л. [6, с. 124], велике значення має відповідне методологічне й методичне забезпечення. Методологічне забезпечення міжнародного рівня нині охоплює практично всі аспекти

здійснення ІТ-аудиту. Водночас, зважаючи на динаміку розвитку інформаційних технологій та їх вплив на діяльність організацій, його постійний розвиток і удосконалення мають стати першочерговими завданнями міжнародних інституцій, що його розробляють.

Дегтяренко А. В. [7, с. 24] зазначає, що аудиторів своє «професійне судження» буде практично ніде застосовувати, за умов упровадження ERP-систем. «Неправильна обробка даних та/або втрата інформації» є фактором, притаманним некомп'ютерному аудиту, і тому його розглядати в контексті поставлених завдань взагалі не є доцільним. «Складність впровадження та/або дорожня аудиторського програмного забезпечення» є тим фактором, негативний вплив від якого суттєво зменшується.

Бенько М. М. [8] зазначає, що здійснення фінансового аудиту в середовищі ІТ є можливим і необхідним, це забезпечить: зниження трудомісткості процесів використання інформаційних ресурсів, підвищення надійності та оперативності інформаційних ресурсів, ефективну організацію діяльності персоналу, вирішення управлінських завдань економічного об'єкта, підвищення ефективності фінансового аудиту підвідомчих установ і закладів, вирішення управлінських завдань суб'єктів державного фінансового аудиту, підвищення ефективності окремих процесів чи комплексу процесів фінансового аудиту.

Проведення внутрішнього аудиту інформаційних систем необхідно в певних стандартних ситуаціях:

- якщо змінюється інформаційна комп'ютерна система обліку;
- коли необхідно впровадити в мережеву інфраструктуру нові технології;
- якщо виникли практичні проблеми;
- коли необхідно впровадження ресурсомістких бізнес-додатків (EPR, система документообігу);
- при злитті компаній у холдинг і, відповідно, об'єднання систем обліку і управління підприємств;
- при підсумковій оцінці роботи нової ІТ-системи після її впровадження.

Завдання такого аудиту, на наш погляд, буде полягати в наступному: провести аналіз фінансово-господарської діяльності і дати незалежну оцінку стану бухгалтерського обліку і звітності; довести до відома зацікавлених осіб інформацію про стан обліку і звітності з відповідними висновками, зауваженнями та рекомендаціями.

Аудит інформаційної бази спрямований на перевірку правильності і повноти відображення в програмах господарських операцій бухгалтерського і податкового обліку, виявлення можливих причин розбіжностей аналітичних і облікових даних. Наприклад, іноді може виявитися дуже своєчасною перевірка правильності ведення обліку: основних засобів і нематеріальних активів; товарно-матеріальних цінностей; податку на додану вартість; товарів, готової продукції; банку, каси; взаєморозрахунків із постачальниками та підрядчиками, покупцями та замовниками, з підзвітними особами, іншими дебіторами і кредиторами; витрат майбутніх періодів; розрахунку собівартості випущеної продукції.

Своєчасний аудит інформаційної бази допоможе скоротити витрати на пошук і виправлення помилок в обліку, за його допомогою завжди можна перевірити, чи правильно ведеться облік, і (в разі виявлення неточностей) виявити, які саме помилки в роботі облікового персоналу потрібно виправити.

Аудит інформаційної бази корисно проводити не тільки перед закриттям звітної періоду, але і позапланово - для профілактики помилок у складанні звітності.

Інтенсивний розвиток електронно-обчислювальної техніки і технологій дає значний вплив на ефективність аудиту та вдосконалення його методів. З'явилася можливість не тільки розрахунку, але і перевірки показників ділової активності, фінансової стійкості короткострокової і довгострокової перспективи, ліквідності та платоспроможності, оцінки рентабельності активів і капіталу. Необхідно зауважити, що облікові системи, які застосовуються в комп'ютерному середовищі, сприяють веденню аудиторських перевірок із використанням їх у комп'ютерній мережі.

Можна виділити дві складові будь-якої програми, що використовується при внутрішньому аудиті: програми аудиту та контрольні дані.

Перша використовується для перевірки змісту файлів, а іноді і для відновлення бухгалтерського обліку підприємства, друга – з метою перевірки функціонування комп'ютерних програм. Щоб зробити достовірні висновки згідно з цією програмою, аудиторі необхідно оволодіти технічними знаннями обробки даних.

З метою опанування методикою застосування програмного забезпечення з аудиту можна використовувати аналітичну перевірку, за допомогою якої розглядаються записи, які збираються у файлах комп'ютера, або скористатися методом контролю, що свідчить про законність, достовірність, повноту та якість результатів перевірки записів у облікових регістрах.

Значна кількість науковців вважають, що комп'ютер в аудиторській практиці використовується здебільшого з метою здійснення аналітичних, розрахункових та інших процедур. Практики переконані, що комп'ютерна техніка використовується переважно з метою ведення обліку за допомогою спеціальних програм. Об'єднати ці твердження можна одним – комп'ютерні технології обробки інформації в

аудиторському процесі сприяють удосконаленню інтелектуалізації аудиту та науковому обґрунтуванню його висновків.

З розвитком аудиторської діяльності виникає необхідність розробки методологічної бази комп'ютеризації процесу аудиту. Основними причинами, які зумовлюють використання аудиторських комп'ютерних засобів, є: відсутність вхідних документів або інших документальних свідчень; незадовільний рівень надійності внутрішнього контролю в середовищі електронного обміну даними, відсутність упевненості в надійності бухгалтерських програм і систем захисту інформації протягом періоду, за який проводиться аудиторська перевірка, можливість підвищення ефективності роботи завдяки використанню аудиторських комп'ютерних засобів.

Склад і зміст аудиторських процедур визначається насамперед переліком завдань. Оскільки кожен з комплексів завдань складається з набору спеціальних алгоритмів і програм, згрупованих за певною ознакою (об'єкти аудиту або види послуг), у межах кожного комплексу можна використовувати тільки засоби, необхідні в певних умовах. Дуже важливим чинником є відкритість системи, що дозволяє легко модернізувати і змінювати склад комп'ютерних засобів.

Автоматизація облікових процесів на підприємствах призвела до того, що в умовах використання автоматизованих алгоритмів обробки інформації ні бухгалтер, ні аудитор не мають чіткого розуміння суті та характеру функціонування алгоритмів, маючи тільки вихідну інформацію і узагальнений результат її обробки.

Як наслідок, формування висновку про достовірність інформації, сформованої автоматизованою системою, вимагає збору доказів та оцінки надійності функціонування комп'ютерної системи обліку та базування аудиторського висновку на такій оцінці. Система повинна дозволити: посилити фінансовий контроль, забезпечити прозорість бізнес-одиниць; оперативно отримувати достовірну звітність різного призначення; знизити витрати на підготовку звітності; адекватно оцінити ризики та планувати діяльність підприємства.

У наш час аудитор повинен розширити свою увагу більше на систему обліку і внутрішнього контролю, зосередившись на методичному, інформаційному, програмному та технічному забезпеченні комп'ютерної інформаційної системи.

При цьому тестування алгоритмів і файлів інформаційної бази вимагає застосування спеціальних комп'ютеризованих методів перевірки, адже комп'ютер стає необхідним інструментом роботи аудитора при її проведенні. Це вимагає перегляду вимог до компетенції аудитора, залучення до проведення перевірок спеціалістів з питань ІТ-технологій, що дозволить:

- проводити моніторинг стану бізнесу, прогнозування і моделювання діяльності підприємств;
- здійснювати регламентацію і управління процесом бюджетування;
- проводити факторний, фінансовий та інші аналізи за обліковими даними;
- застосовувати інтеграцію з різними системами управління та обліку.

А тому потрібно налаштовувати математичну логіку обробки звітів з вихідними даними для отримання результату – конкретного показника ефективності діяльності підприємства, або набору таких показників.

Вихідними даними для одержання аналітичної інформації можуть служити різноманітні як стандартні, так і спеціалізовані внутрішні звіти підприємств. Отримані шляхом обчислення, порівняння або іншим методом дані можуть бути представлені різними способами, залежно від зручності обробки і аналізу.

Домінування комп'ютерних технологій, на наш погляд, визначає такі особливості комп'ютерного аудиту:

- завдання аудиту змінюються завдяки дослідженням ефективності та надійності функціонування інформаційної системи;
- в об'єкт перевірки залучаються елементи автоматизованої інформаційної системи, що визначають надійність функціонування, а також якість інформації, що формується;
- проведення перевірки в комп'ютерній інформаційній системі вимагає активного застосування комп'ютеризованих методів аудиту;
- необхідно враховувати, що процес аудиторської перевірки в розвиненому середовищі комп'ютерної обробки даних неможливий без дослідження надійності функціонування автоматизованої інформаційної системи;
- поширення інформаційних технологій аудиту призводить до повної або часткової автоматизації роботи аудиторів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Усі ці особливості дозволяють стверджувати про більш вузький термін «комп'ютерний аудит» як про окремий підхід до проведення аудиту фінансової звітності. Таким чином, зазначимо, що під комп'ютерним аудитом сьогодні слід розуміти високий рівень автоматизації діяльності аудиторів, який характеризується застосуванням новітніх інформаційних технологій як основного інструменту в

процесі підготовки і проведення перевірки у комп'ютерній інформаційній системі; підходу до проведення перевірки, що передбачає оцінку надійності середовища комп'ютерної інформаційної системи як основи для формування висновку щодо достовірності фінансової звітності.

Напрямок подальшого дослідження є розробка оптимальної методики, що дозволить у короткий термін та з мінімальними витратами запровадити елементи комп'ютерного аудиту на підприємстві.

Список літератури

1. Івахненко, С. Сучасні інформаційні технології управління підприємством та бухгалтерія: проблеми і виклики [Текст] / С. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №4. – С. 52-58.
2. Іванюта, П. В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті: [Текст] : Навчальний посібник. / П. В. Іванюта – К. : Центр учбової літератури, 2007-180с.
3. Кривоконь, О. С. Концептуальні основи автоматизації фінансового аналізу в умовах глобалізації [Текст] / О. С. Кривоконь // Облік і фінанси АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2009. – №1. С. 102-105.
4. Бойко, Н. В. Проблеми аудиту в Україні: автоматизація аудиторських перевірок [Електронний ресурс] / Н. В. Бойко, О. Г. Євтушенко. // Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Upsal_2012_9_62.pdf
5. Галіцин, В. К. Моніторинг та аудит інформаційних технологій в системі управління організації [Електронний ресурс] / В. К. Галіцин, Р. Л. Ус. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mise_2012_86_26.pdf
6. Лазарева, С. Ф. Методологічне і методичне забезпечення аудиту інформаційних технологій [Текст] / С. Ф. Лазарева, Р. Л. Ус. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1(128) – С. 117-125.
7. Дегтяренко, А. В. Перешкоди на шляху розповсюдження комп'ютерного аудиту в Україні [Текст] / А. В. Дегтяренко. // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2012. – Випуск 4 (52). – С. 20-25.
8. Бенько, М. М. Можливості здійснення фінансового аудиту у середовищі інформаційних технологій [Електронний ресурс] / М. М. Бенько. // Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vzhdtu_econ_2013_2_3.pdf

References

1. Ivakhnenkov, S. (2006). Modern information technologies for enterprise management and accounting: issues and challenges. *Accounting and audit*, 4, 52-58.
2. Ivanyuta, P. V. (2007). *Management information systems in the analysis and audit*. Kyiv: Centre of scientific literature.
3. Krivokon, O. S. (2009). Conceptual fundamentals of automation of financial analysis in the conditions of globalization. *Accounting and Finance AIC*, 1, 102-105.
4. Boyko, N. V. & Yevtushenko, O. G. (2012). auditing problems in Ukraine: automation of auditor checks. Retrieved April 15, 2014, from http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Upsal_2012_9_62.pdf
5. Galitsin, V. K. & Us, R. L. (2012). Monitoring and audit of information technologies in the system of organization management. Retrieved April 15, 2014, from http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mise_2012_86_26.pdf
6. Lazareva, S. F. & Us, R. L. (2012). Methodological and methodical provision of information technology audit. *Formation of market relations in Ukraine*, 1(128), 117-125.
7. Degtyarenko, A. V. (2012). Obstacles in distribution of computer audit in Ukraine. *Bulletin of Sumy National Agrarian University*, 4(52), 20-25.
8. Benko, M. M. (2013). The possibility of financial audit in the environment of information technologies. Retrieved April 15, 2014, from http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vzhdtu_econ_2013_2_3.pdf

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

Ірина Вікторівна ЖИГЛЕЙ

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет
вул. Черняхівського, 103, м. Житомир, 10005, Україна
E-mail: IV_Zhygley@ukr.net
Телефон: +380412240991

Анна В'ячеславівна КИСЕЛЬ

Житомирський державний технологічний університет
вул. Черняхівського, 103, м. Житомир, 10005, Україна
E-mail: ann_kissel.jf@inbox.ru
Телефон: +380412240991

**РЕКЛАМА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНИХ ВИТРАТ:
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ ПІДХІД**

Жиглей, І. В. Реклама як складова соціальних витрат: обліково-аналітичний підхід [Текст] / Ірина Вікторівна Жиглей, Анна В'ячеславівна Кисель // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 142-147. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Соціальні витрати набувають важливого значення в діяльності підприємства в умовах конкуренції при побудові соціально орієнтованої ринкової економіки. У зв'язку з цим потребує уточнення як саме поняття соціальних витрат та їх складу, так і дослідження окремих видів витрат. Метою статті є дослідження витрат на рекламу в структурі трансакційних витрат загалом та соціальних витрат зокрема, розкриття поняття в чинних класифікаціях, надання переліку видів та засобів реклами, які входять до складу витрат підприємства, а також визначення їх місця в складі об'єктів бухгалтерського обліку. Дослідження проведено на базі наявних робіт зарубіжних та вітчизняних вчених шляхом їх розширення та поглиблення. Застосовано методи аналізу, синтезу, класифікації, конкретизації. Результати дослідження можуть бути використані не лише великими корпораціями, які покладаються в процесі управління на концепцію корпоративної соціальної відповідальності, а й іншими підприємствами, незалежно від масштабів діяльності, форм власності та інших особливостей підприємництва. Це зумовлюється тим, що поширення соціальної реклами дає можливість об'єднати фінансові можливості групи суб'єктів для досягнення вагомого соціально-екологічного ефекту.

Ключові слова: комунікація; концепція управління; корпоративна соціальна відповідальність; реклама; соціальні витрати; соціально орієнтована ринкова економіка; трансакційні витрати.

Ірина Вікторівна ЖИГЛЕЙ

Анна Вячеславовна КИСЕЛЬ

**РЕКЛАМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ:
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

Аннотация

Социальные расходы приобретают важное значение в деятельности предприятия в условиях конкуренции при построении социально ориентированной рыночной экономики. В связи с этим требует уточнения как понятие социальных расходов и их состав, так и отдельные виды расходов. Целью данной статьи является исследование расходов на рекламу в структуре трансакционных издержек в целом и социальных расходов в частности, раскрытие данного понятия в существующих классификациях, предоставление перечня видов и средств рекламы, которые входят в состав расходов предприятия, а

такоже определение их места в составе объектов бухгалтерского учета. Исследование проведено на базе имеющихся разработок зарубежных и отечественных ученых путем их расширения и углубления. Используются методы анализа, синтеза, классификации, конкретизации. Такого рода классификация позволяет отразить расходы на рекламу в зависимости от их направления. Результаты исследования могут быть полезны не только крупными корпорациями, которые используют в процессе управления концепцию корпоративной социальной ответственности, а также другими предприятиями независимо от масштабов деятельности, форм собственности и других особенностей предпринимательства. Это обусловлено тем, что распространение социальной рекламы дает возможность объединить финансовые возможности группы субъектов для достижения существенного социально-экологического эффекта.

Ключевые слова: коммуникация; концепция управления; корпоративная социальная ответственность; реклама; социальные расходы; социально ориентированная рыночная экономика; транзакционные издержки.

Iryna Viktorivna ZHYGLEY

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer of Department of Accounting and Auditing,
Zhytomyr State Technological University
Chernyakhovskiy str., 103, Zhytomyr, Ukraine, 10005
E-mail: IV_Zhygley@ukr.net
Phone: +380412240991

Anna Vyacheslavivna KYSEL

Zhytomyr State Technological University
Chernyakhovskiy str., 103, Zhytomyr, Ukraine, 10005
E-mail: ann_kissel.jf@inbox.ru
Phone: +380412240991

**ADVERTISING AS A PART OF SOCIAL COSTS:
ACCOUNTING AND ANALITICAL APPROACH**

Abstract

Social costs play an important role in activity of any enterprise under the conditions of competitive environment while building socially oriented market economy. This requires the specification of the concept of social costs, as well as their composition and the research of particular kinds of expenses. The purpose of this article is to carry out the research of advertising costs as a part of transaction costs in generally and social costs in particular, disclosure of the place of this concept in the existing classifications, providing a list of types and means of advertising, which are included into the company's expenses and also determining of their place in accounting. The research is based on existing works of foreign and national scientists through their extension and deeping. Methods of analysis, synthesis, classification, specification are used. The results of research can be used not only by large corporations, which apply the concept of corporate social responsibility in their management, but also by other companies irrespective of the scale of activity, forms of ownership and other peculiarities of the business. It is caused by the fact that the extension of social advertising enables to integrate the financial opportunities of entities in order to achieve significant social and ecological effects.

Keywords: communication; management concept; corporate social responsibility; advertising; social costs; socially oriented market economy; transaction costs.

JEL classification: M21

Вступ

Витрати підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки. Визначення та аналіз витрат має вирішальний вплив при відповіді на питання про доцільність створення підприємства та прийняття рішення про його подальше функціонування. В умовах побудови соціально орієнтованої ринкової економіки важливого значення набуває такий вид витрат, як соціальні. Склад та структура цих витрат наразі є актуальним напрямом дослідження вчених у контексті концепції соціальної відповідальності бізнесу. Окрім наукових досліджень, питанню соціальної відповідальності бізнесу присвячені окремі міжнародні програми або їх частини, зокрема: програма розвитку ООН "ПРООН",

програми Центру інновації та розвитку за підтримки Фонду Чарльза Стюарта Мотта, український проект "Ми інвестуємо у соціальну турботу", Спілка "Соціально відповідальний бізнес", Український форум благодійності, Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Великі компанії та громадські об'єднання також спонукають світовий бізнес до підвищення його соціальної відповідальності. Підтвердженням цього є створення таких організацій, як "Ініціатива з етичної торгівлі" (Ethical Trading Initiative), "Міжнародна соціальна підзвітність" (Social Accountability International), "Здатність звітувати" (Account Ability), відома британська консультативна компанія "Business in the Community" тощо.

Аналізуючи різні підходи, слід зазначити, що вітчизняні дослідники до соціальних витрат відносять, передусім, витрати, пов'язані з персоналом (оплата праці, державне та недержавне соціальне страхування, охорона праці та техніка безпеки, підвищення кваліфікації тощо). Однак на заході вже давно враховуються витрати, які підприємство несе у випадку здійснення зовнішньої соціальної діяльності (філантропія, благодійність, меценатство, екологічні ініціативи). Але сучасні соціально-екологічні проблеми мають глобальний характер, у зв'язку з чим зусилля окремого суб'єкта господарювання виявляються недостатніми. У цьому випадку виходом з такої ситуації є поширення соціальної реклами, яка дозволяє поєднати фінансові можливості певної спільноти. Водночас суб'єкт, який є ініціатором такого виду реклами, несе певні витрати, які повинні знайти своє відображення в системі бухгалтерського обліку, а також бути проаналізованими з метою визначення економічного або соціального ефекту.

Окремі питання бухгалтерського обліку соціально відповідальної діяльності суб'єкта господарювання розглядали в у своїх працях іноземні дослідники: К. М. Діган [1], М. Добія [2], М. Р. Метьюс, М. Х. Б. Перера [3], Т. Портерс [4], Дж. Раар [5], К. Раманатан [6], Ж. Рішар [7], а також вітчизняні вчені: Ф. Ф. Бутинець [8], І. В. Замула [9], М. С. Пушкар [10], Л. В. Чижевська [11] тощо. Але їх напрацювання потребують подальшого розширення та поглиблення.

Мета статті

Метою статті є дослідження витрат на рекламу в структурі трансакційних витрат загалом та соціальних витрат зокрема, розкриття цього поняття в чинних класифікаціях, надання переліку видів та засобів реклами, які входять до складу витрат підприємства, а також визначення їх місця в складі об'єктів бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу

Сучасна економічна система передбачає високі трансакційні витрати, які наразі є невід'ємною частиною витрат більшості підприємств. Найбільш поширеною дефініцією трансакційних витрат є їх визначення як витрат оцінки корисності об'єкта обміну, які передбачають дослідницькі витрати (інформаційні витрати), а саме пошук інформації, її застосування та очікування зворотної реакції, тобто застосування рекламних комунікацій [12, с. 28]. Однією з вагомих складових трансакційних витрат є витрати на рекламу. Реклама постійно впливає на господарську діяльність, але важливість цього впливу недооцінюється деякими підприємствами. Водночас вивчення витрат на рекламні комунікації є актуальним у наш час, коли з'являються і застосовуються нові види реклами, а також ринок таких послуг має тенденцію до зростання.

Шепеленко О. В. зазначає, що в Україні надзвичайно високим є рівень так званих непродуктивних витрат, тобто витрат, які змушені нести економічні агенти для подолання різних штучно створених бар'єрів – економічних, адміністративних та ін. [13, с. 159]. Однією із складових непродуктивних трансакційних витрат є альтернативна вартість витрат часу на пошук достовірної інформації, перевірку її надійності та інші інформаційні витрати [14]. Якщо звернути увагу на «інформаційний» парадокс, то він полягає у тому, що визначити оптимальні масштаби пошуку достатньо складно, адже не завжди можна оцінити значення отриманої інформації. Для мінімізації такого роду витрат використовують спеціалізовані ринки (біржі), а також рекламу та/або репутацію [15, с. 97].

Реклама як форма комунікації передбачає не тільки розповсюдження інформації, але й її отримання, оскільки є важливою складовою процесу комунікації – процесу передачі, обміну інформацією, результатом якого є сприйняття інформації для прийняття відповідних рішень. Термін «комунікація» походить від лат. *communis*, що означає «спільне». Важливим елементом комунікації є не просто передача інформації, а намагання поширити зміст повідомлення, встановити єдність (спільність) його сприйняття. Наприклад, суб'єкт господарювання хоче зробити власний внесок у розвиток інфраструктури міста, в якому він знаходиться. Але його фінансові можливості не дозволяють подолати цю проблему самотужки. Тоді він запускає відповідну рекламу, метою якої є пошук зацікавлених осіб, які готові приєднатися до цієї соціальної ініціативи. Водночас на цьому етапі суб'єкту, який є ініціатором, вже доведеться понести певні витрати, які в класифікації трансакційних витрат називаються «витратами пошуку».

При здійсненні витрат пошуку в процесі визначення кола зацікавлених осіб для їх об'єднання у вирішенні певних соціально-екологічних проблем дієвими є різні комплекси комунікацій:

1) ATL - комплекс комунікацій, який розрахований на масові соціальні групи, адже має високий рівень впливу. ATL передбачає класичні види реклами (реклама у пресі (журнали, газети, довідники), на радіо (повідомлення), екранна реклама (відеоролики на телебаченні, в кінотеатрах, поліграфічна реклама), інтернет-реклама (сайти, блоги, банери, e-mail розсилка), поліграфічна реклама (каталоги, проспекти, буклети, календарі, плакати та вивіски, білборди, сіті-лайти, брендмауери) тощо);

2) BTL - заходи щодо впливу на цільову аудиторію. Дієвою є взаємодія із зацікавленими особами на різного роду професійних зібраннях, де приймаються рішення про співпрацю. З метою стимулювання і мотивування, така комунікація має максимально особистий та індивідуальний характер;

3) TTL (одночасне застосування ATL і BTL). Ключовою перевагою TTL-комунікацій є об'єднання широкого охоплення цільової аудиторії (ATL) і індивідуального контакту зі споживачем (BTL), що дає ефект синергії. При використанні реклами у комплексі комунікацій TTL обирається той вид реклами, який є доцільним на певному етапі пошуку та збору інформації. У результаті застосування таких комплексів комунікацій прискорюється циркуляція інформації і процес вирішення проблеми відбувається інтенсивніше.

Витрати в результаті здійснення такої реклами повністю лягають на плечі суб'єкта-організатора, який повинен їх відобразити в системі бухгалтерського обліку. Оскільки соціальні витрати, представлені соціальною рекламою такого роду, не стосуються безпосередньо основної діяльності, всі вони здійснюються за рахунок прибутку, а в обліку відображаються у складі інших операційних витрат. Що ж стосується ефекту від такої діяльності, то у випадку, коли така ініціатива матиме продовження: 1) буде досягнуто соціальний та/або екологічний ефект у вигляді вирішення певної частини соціально-екологічних проблем регіону; 2) компанія заробить собі позитивну репутацію, що в довгостроковій перспективі, як правило, приносить і економічний ефект у вигляді збільшення кількості покупців (замовників) та, відповідно, зростанні доходів.

Наступним етапом після здійснення витрат пошуку є здійснення витрат вимірювання, які полягають у розподілі певних видів витрат між учасниками проекту та безпосередньому вкладенні коштів для вирішення соціально-екологічної проблеми. Розглядаючи витрати вимірювання, товар фірми розглядається як певне благо, яке має комплекс корисних властивостей. Для того, щоб провести оцінку цих властивостей та їх значущість для споживача, найбільш популярним засобом комунікації є BTL-комунікації, які передбачають заходи щодо впливу на цільову аудиторію, а саме – взаємодію із споживачем у точках продажу, де приймається рішення про придбання. Такі заходи мають максимально особистий характер та індивідуальний підхід, що безперечно мотивує споживача. При цьому використовуються такі види та засоби реклами, які дозволяють залучити додаткові кошти безпосередньо від споживачів, яких повідомляють про їх внесок у вирішення тієї чи іншої соціально-екологічної проблеми. Найбільш ефективними видами такої реклами є промоушен (знижки, промо-акції, презентації, семінари, лотереї, конкурси, ярмарки) та POSM (point of sale material) (сувенірна продукція, каталоги, буклети), в результаті яких одержані кошти спрямовуються на вирішення соціально-екологічних проблем. Наприклад, акція «День Щастя в МакДональдз», яка в Україні проводиться з 2002 р. та має на меті розвивати культуру індивідуальної благодійності в державі, а також допомогти дитячим медичним закладам України з придбанням необхідного медичного обладнання. За роки проведення акції було зібрано майже 14 млн. грн, за які було придбано обладнання для понад 50 дитячих лікарень у 28-и містах України. До цієї акції долучився, зокрема, Національний олімпійський комітет [16].

Вивчаючи місце витрат на соціальну рекламу як складової витрат вимірювання, можна стверджувати, що в бухгалтерському обліку вони є більш розпорощеними порівняно з витратами пошуку. Зокрема, знижки відображаються, як правило, як вирахування з доходу, не потрапляючи до складу витрат у бухгалтерському розумінні. Сувенірна продукція, як у наведеному вище випадку, може відобразатись як реалізація супутньої продукції, наприклад, зі спрямуванням виручки на конкретні соціально-екологічні проекти. Інші витрати, як і у випадку витрат пошуку, потраплятимуть до складу інших операційних витрат. Така розпорощеність витрат на здійснення соціальної реклами ускладнює процес вимірювання її ефективності та визначення соціального та екологічного ефекту, що потребує розробки відповідних методик економічного аналізу.

Враховуючи розпорощеність витрат на соціальну рекламу у складі об'єктів бухгалтерського обліку, доцільно використовувати підхід, відповідно до якого трансакційні витрати поділяють за характером господарських процесів, зокрема, на інформаційні, договірні, торгові, правові витрати. Такого роду класифікація дозволяє відобразити витрати на рекламу залежно від їх спрямування витрат (табл. 1). У таблиці не відображено правові витрати (реєстраційні витрати, витрати на отримання дозволів на ведення діяльності, проходження сертифікації продукції, подолання бюрократичних бар'єрів, судові витрати та ін.), оскільки реклама не входить до їх складу.

Розглядаючи соціальну рекламу, слід зазначити, що вона є складовою трансакційних витрат. Водночас, вона є засобом формування репутації, яка виступає як суспільно значуща оцінка економічного суб'єкта з погляду ділової етики. Репутація сприяє індивідуалізації підприємств через найменування, товарні знаки та їх рекламування (застосування комплексу комунікацій ATL).

Таблиця 1. Зміст витрат на рекламу у складі трансакційних, розподілених за характером господарських процесів

№ з/п	Трансакційні витрати	Зміст	Спрямування витрат	Застосування реклами
1	Інформаційні	Витрати передбачають процеси надання та отримання інформації господарюючим суб'єктом. З метою прийняття рішень важливою є інформація про економічне та ринкове середовище, особливості галузі та умови її розвитку, специфіку попиту і пропозиції продукції	1. Послуги інформаційних агенцій 2. Інтернет-послуги 3. Вивчення економічного середовища, галузі 4. Маркетингова діяльність	Послуги рекламних агенств, а саме застосування комплексу комунікацій ATL (всі види реклами, які він передбачає)
2	Договірні	Витрати охоплюють процеси, пов'язані з налагодженням економічних та виробничих бізнес-зв'язків, укладанням договорів. Витрати пошуку потенційних контрагентів (постачальників, покупців, інвесторів) та інформації про них, заходів з організації та проведення переговорів щодо можливої співпраці, комунікаційні витрати	1. Послуги інформаційних агенцій 2. Заходи з організації та проведення переговорів 3. Комунікаційні витрати	Інтеграційні маркетингові комунікації TTL, тобто застосування реклами як масового впливу (імідж-характер), так і цільового характеру
3	Торгові	Витрати, пов'язані з виконанням заходів з просування виготовленої продукції, маркетинговою діяльністю.	1. Допродажне обслуговування (надання інформації про продукт) 2. Продажне обслуговування (сервісне) 3. Післяпродажне обслуговування	Реклама у комплексі комунікацій TTL: ATL – інформування та залучення. BTL – безпосередній контакт з клієнтом

Витрати на рекламу дозволяють споживачам та партнерам заощадити витрати на пошук інформації. Що інтенсивнішою є реклама як джерело інформації (краще розпізнавання фірми на ринку), то значніша економія на витратах пошуку, які є складовими трансакційних витрат.

Висновки та перспективи для подальших розвідок

Аналізуючи господарську діяльність підприємств, можна спостерігати збільшення витрат, які безпосередньо не пов'язані із виробництвом продукції. Такі витрати часто можуть сягати більше половини усіх витрат діяльності. Детальний аналіз окремої складової трансакційних витрат підприємства є беззаперечно необхідним, оскільки це забезпечить додаткову інформацію для прийняття управлінських рішень, а також ці витрати мають безпосередній вплив на фінансові результати діяльності підприємства. Виявлення у складі трансакційних витрат такої окремої складової, як витрати на рекламу, є одним із кроків до їх подальшої оцінки та аналізу.

Список літератури

1. Deegan, C. *Financial accounting theory [Текст] / C. Deegan. – The McGraw-Hill Companies, Inc. 2004. – 442 p.*
2. Dobija, M. *Sprawozdanie bilansowe w rachunkowości społeczno-ekonomicznej [Текст] / M. Dobija // Zeszyty naukowe akademii ekonomicznej w Krakowie. – 1998. – № 514. – S. 51-59.*
3. Мэтьюс, М. Р. *Теория бухгалтерского учета [Текст] / М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перера. : [учебник; перевод с англ. под ред Я. В. Соколова, И. А. Смирновой] – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с*
4. Portes, A. *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action [Текст] / A. Portes, J. Sensenbrenner // American Journal of Sociology. – 1993. – Vol. 98. – № 6 (May). – P. 1320-1350.*
5. Raar, J. *Financial reporting for environmental and social responsibility: a normative strategic concept [Текст] / Jean Raar. – [school working paper – series 2004/05]. – Los Angeles, USA, January, 2004. – P. 1-37*
6. Ramanathan, K. V. *Towards A Theory Corporate Social Accounting [Текст] / K. V. Ramanathan // The Accounting Review. – 1976. – № 51. – p. 516-528*
7. Ришар, Ж. *Бухгалтерський учет: теорія і практика [Текст] / Ж. Ришар; [пер. с фр.; под ред. Я. В. Соколова]. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.*

8. Бутинець, Ф. Ф. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна не сповідь [Текст] : [монографія] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП "РУТА", 2007. – 328 с.
9. Замула, І. В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки [Текст] : [монографія] / І. В. Замула. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 440 с.
10. Пушкар, М. С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія [Текст] : [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль, Карт-бланш, 2007. – 359 с.
11. Чижевська, Л. В. Соціальні відносини в системі бухгалтерського обліку [Текст] / Л. В. Чижевська // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – № 3. – 2006. – С. 6-12.
12. Лисяк, Л. В. Трансакційні витрати функціонування інституту бюджетної політики [Текст] / Л. В. Лисяк // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 27-35
13. Шепеленко, О. В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики [Текст] : монография / О. В. Шепеленко. – Донецк: МОН України. Донецкий нац. ун-т економіки и торговли им. М. Туган-Барановского, 2007. – 360 с.
14. Сото, де Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире [Текст] : [Пер. с англ. Б. Пинскер] / де Э. Сото. – М. : Catallazy, 1995. – 320 с.
15. Ткач, А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія [Текст] : навчальний посібник / А. А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
16. У Житомирі тривають «Дні Щастя в МакДональдз» [Текст] // Житомирський інформаційний портал «Ваші інтереси». – 2013. – 20 листопада. – Режим доступу: http://www.interesu.info/?action=news_inf&id=27512.

References

1. Deegan, C. (2004). *Financial accounting theory*. The McGraw-Hill Companies, Inc.
2. Dobija, M. (1998). *Reporting balance sheet for social-economic accounting* (pp. 51-59). *Cracow Review of Economics and Management*.
3. Sokolova, Y. V., & Smyrnova, I. A. (translation). *Accounting theory by R. Mathews*. Moscow: Audit, UNITY. (Original work published 1999).
4. Portes, A., & Sensenbrenner, J. (1993). *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action* (Vol. 98. № 6) (pp. 1320-1350). *American Journal of Sociology*.
5. Raar, J. (2004). *Financial reporting for environmental and social responsibility: a normative strategic concept* (pp. 1-37). LA, USA: school working paper-series.
6. Ramanathan, K. V. (1976). *Towards A Theory Corporate Social Accounting* (pp. 516-528). *The Accounting Review*.
7. Richard, J. (2000). (translation). *Accounting: theory and practice*. Moscow: Finance and statistics.
8. Butynets, F. F. (2007). *Alpha and Omega of accounting or not my painful confession*. Zhytomyr: RUTA.
9. Zamula, I. V. (2010). *Accounting of environmental activities for providing sustainable economic development*. Zhytomyr: ZSTU.
10. Pushkar, M. S. (2007). *Metatheory of accounting or what should be the theory*. Ternopil: Cart-blansh.
11. Chyzhevs'ka, L. V. (2006). *Social relations in the accounting system* (pp. 6-12). Zhytomyr: announcer ZSTU.
12. Lysyak, L. V. (2010). *Transaction costs of functioning of the institution of budget policy* (pp. 27-35). *Finance of Ukraine*.
13. Shepelenko, O. V. (2007). *Transaction costs in the transitional economy: theory and practice*. Donetsk: DonNUET.
14. Pynsker, B. (1995). (translation). *Other way. Invisible Revolution in the Third World by Hernando de Soto*. Moscow: Catallazy.
15. Tkach, A. A. (2007). *Institutional Economics. New institutional economic theory*. Kyiv: Centre of scientific literature.
16. «Days of happiness in McDonalds'» in Zhytomyr. (2013, November 20). <http://www.interesu.info>. Retrieved April 1, 2014, from http://www.interesu.info/?action=news_inf&id=27512.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2014 р.

Юлія Петрівна ЗИМА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри бухгалтерського обліку,
Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
E-mail: zimus23@rambler.ru

**РОЗРОБКА МОДЕЛІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ З ВИКОРИСТАННЯМ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Зима, Ю. П. Розробка моделі управлінського обліку з використанням інформаційних технологій [Текст] / Юлія Петрівна Зима // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 148-153. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Управлінська звітність є головним джерелом інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства. Побудова якісної системи управлінського обліку за умов використання інформаційних технологій є важливим фактором підвищення якості управлінських рішень. Зокрема, потребують глибокого дослідження питання розробки управлінської звітності, її базових характеристик, визначення етапів впровадження системи управлінського обліку.

Мета. Мета дослідження полягає у вивченні базових складових моделі управлінського обліку з використанням інформаційних технологій.

Результати дослідження полягають у розробці підходів до впровадження системи управлінського обліку з використанням інформаційних технологій. Зокрема, визначені такі етапи розробки системи управлінського обліку з використанням інформаційних технологій: розробка регламентів обліку, робота над проектом автоматизації, етап тестування та етап впровадження. Встановлено, що важливу роль у процесі розробки та впровадження системи управлінського обліку на підприємстві відіграють регламентні процедури: облікова політика, система збору та обробки облікової інформації, порядок дотримання інформаційної безпеки. Запропоновано склад управлінської звітності за видами користувачів. У роботі проаналізовано характеристики управлінської звітності, зокрема аргументовано роль візуалізації звітності у підвищенні інформативності звітів.

Ключові слова: управлінський облік; звітність; інформаційні технології; модель; регламентні процедури; облікова політика.

Юлия Петровна ЗИМА

**РОЗРАБОТКА МОДЕЛИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ С ПРИМЕНЕНИЕМ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Аннотация

Введение. Управленческая отчетность является основным источником информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Построение качественной системы управленческого учета в условиях использования информационных технологий является важным фактором повышения качества управленческих решений. В частности, требуют глубокого исследования вопросы разработки управленческой отчетности, ее базовых характеристик, определение этапов внедрения системы управленческого учета.

Цель исследования заключается в изучении базовых составляющих модели управленческого учета с использованием информационных технологий

Метод (методология). В статье использованы общенаучные методы исследования: методы анализа и синтеза, моделирования.

Результаты исследования заключаются в разработке подходов к внедрению системы управленческого

учета с использованием информационных технологий. В частности, определены следующие этапы разработки системы управленческого учета с использованием информационных технологий: разработка регламентов учета, работа над проектом автоматизации, этап тестирования и этап внедрения. Установлено, что важную роль в процессе разработки и внедрения системы управленческого учета на предприятии играют регламентные процедуры: учетная политика, система сбора и обработки учетной информации, порядок следования информационной безопасности. Предложен состав управленческой отчетности в разрезе пользователей. В работе проанализированы характеристики управленческой отчетности, в частности аргументирована роль визуализации отчетности в повышении информативности отчетов

Ключевые слова: управленческий учет; отчетность; информационные технологии; модель; регламентные процедуры; учетная политика.

Yulia Petrivna ZYMA

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer of Department of Accounts
Kyiv National University of Trade and Economics
E-mail: zimus23@rambler.ru

DEVELOPMENT OF A MODEL OF MANAGEMENT REPORTING USING INFORMATION TECHNOLOGY

Abstract

Introduction. *Managerial accounting is the main source of information on financial and economic activities of the company. Construction quality management accounting system in the conditions of usage of information technology is an important factor in improving the quality of management decisions. In particular, it has been proved the necessity to study the development of management accounting, its basic characteristics, determination of the stage of implementation of management accounting.*

Purpose. *The purpose of research is to study the basic constituents of a model of management accounting information technology.*

Method (methodology). *The article uses such general scientific methods as method of analysis and synthesis, simulation.*

Results of the research *are to develop an appropriate introduction to management accounting system using information technology. In particular, the following stages of the management accounting system in the process of using information technology are determined. Among them we can enumerate: the development of regulations, accounting, project work automation testing phase and the implementation phase. It has been established that an important role in the development and implementation of management accounting in the enterprise is played by routine procedures: accounting policies, data collection and processing accounting information, order information security compliance. It has been proposed the composition of managerial accounting in terms of users. The paper analyzes the characteristics of management accounting, in particular the role of visualization of reasoned statements in increased information content of reports.*

Keywords: *management accounting; reporting; information technology; model; regulatory procedures; accounting policies.*

JEL classification: M41, C30

Вступ

Управлінський облік є важливою системою забезпечення керівництва компанії інформацією щодо оперативного стану справ та оцінки можливостей для реалізації стратегічних завдань. Серед основних груп звітності українських підприємств - фінансової, податкової та управлінської, лише остання може повною мірою розкрити питання ефективності використання ресурсів. Насамперед це пов'язано з тим, що саме управлінська звітність єдина відповідає потребам внутрішніх користувачів. Як зазначає Р. Гаррісон, "управлінський облік – це підсистема обліку, пов'язана із забезпеченням менеджерів інформацією для використання в плануванні, контрольних діях і для прийняття рішень" [5, с. 84].

Побудова системи обліку є непростим завданням. Для компаній, що одночасно з побудовою управлінського обліку вирішують питання впровадження інформаційних технологій, завдання ускладнюється необхідністю реалізації проектів автоматизації. Тому розробка моделі управлінського обліку з використанням інформаційних технологій покликана вирішити завдання побудови ефективної

системи управлінського обліку, кінцевий продукт якої - інформація - дозволить вирішувати всі рівні завдань управління.

Проблеми теорії та практики управлінського обліку в Україні досліджували у своїх працях Ф. Бутинець, П. Гарасим, С. Голов, Г. Журавель, Л. Нападівська, В. Панасюк, М. Пушкар, В. Сопко, П. Хомин, М. Чумаченко та ін. Теоретичні та методичні основи управлінського обліку закладені в працях таких зарубіжних фахівців, як А. Апчерч, Е. А. Аткинсон, К. Друрі, Р. С. Каплан, Д. К. Норт, Б. Райєн, Ч. Т. Хорнгрен та ін. Проте залишилося ще багато теоретичних питань, які вимагають свого уточнення та застосування нових підходів до їх вирішення.

Мета статті та завдання

Мета статті полягає у дослідженні базових складових моделі управлінського обліку з використанням інформаційних технологій.

Завдання дослідження полягають у наступному: дослідити етапи впровадження управлінського обліку на підприємстві; визначити ключові елементи моделі застосування управлінського обліку; визначити основні складові регламентних процедур управлінського обліку; дослідити інформаційне забезпечення управлінської звітності.

Виклад основного матеріалу

Слід розрізнити два основних підходи до автоматизації управлінського обліку: перший підхід – автоматизація вже існуючих процесів управлінського обліку та бюджетування; другий підхід – вибір програмного забезпечення та розробка відповідно до можливостей програмного забезпечення відповідних правил і процедур управлінського обліку.

Обидва підходи мають право на існування, але як при першому, так і при другому важливе значення має налагодження системи управлінського обліку як опису певних процедур, правил тощо всередині компанії.

Тобто процес автоматизації повинен починатися з аналізу бізнес-процесів усередині компанії та розробки регламентних процедур управлінського обліку (рис. 1). Автоматизація за другим підходом може бути застосована лише для тих компаній, які мають визначену методологію управління фінансами, чітку і ефективну облікову систему.

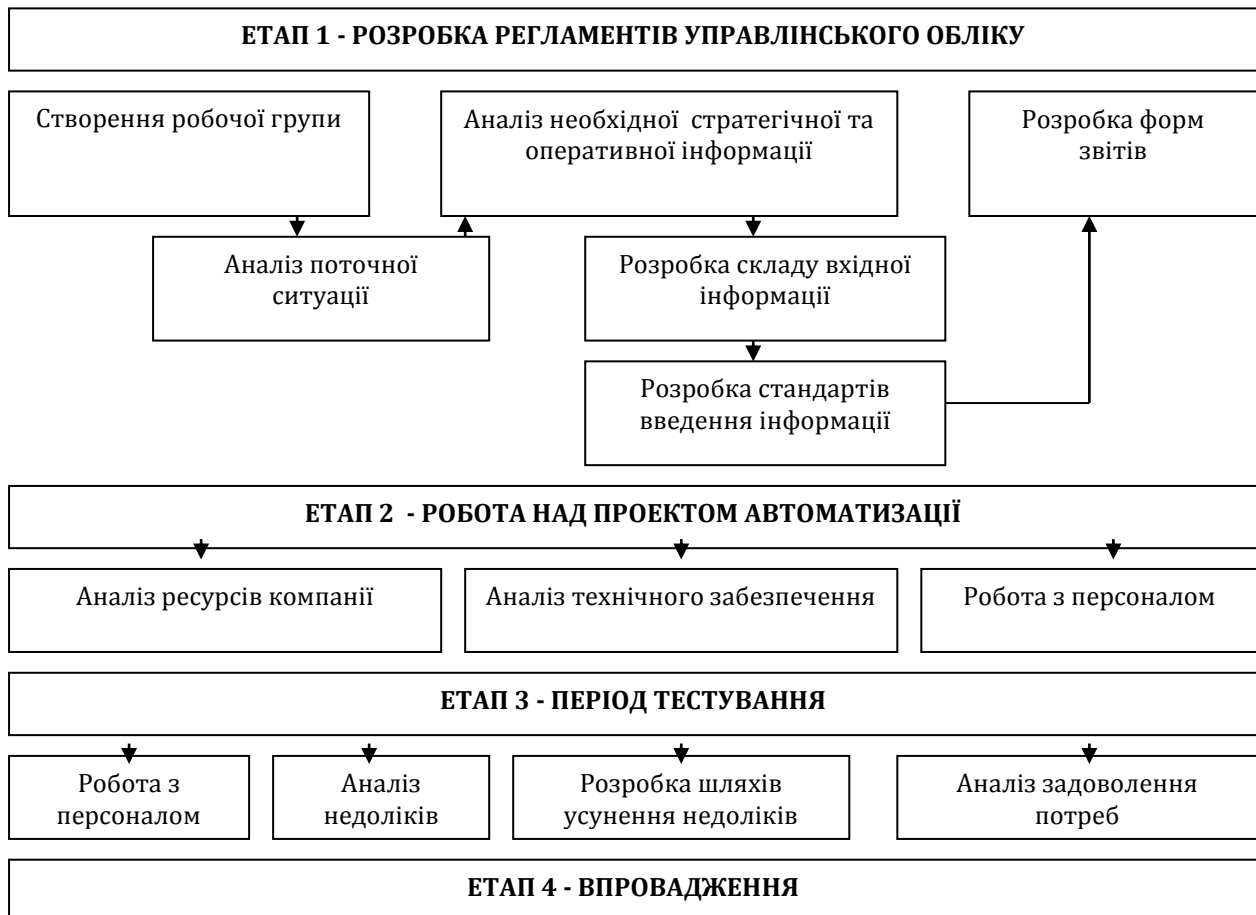


Рис.1. Етапи розробки системи управлінського обліку з використанням інформаційних технологій

Розробка методології управлінського обліку починається з проектування фінансової структури підприємства. У моделі фінансової структури підприємства необхідно виділити:

- центр прибутку – підрозділ чи сукупність підрозділів, які відповідають за максимізацію прибутку шляхом як збільшення величини доходів, так і мінімізації витрат;
- центр доходів – підрозділ чи сукупність підрозділів, які відповідають за максимізацію доходів від продажів;
- центр витрат – підрозділ чи сукупність підрозділів, які відповідають за виконання завдань у межах затвердженого бюджету витрат;
- центр інвестування – центр відповідальності, який відповідає за ефективність інвестицій.

Розробка моделі фінансової структури вимагає від керівників та власників розуміння особливостей бізнесу для визначення необхідної і достатньої кількості бюджетів, їх статей, взаємозв'язків між бюджетами та рівнями консолідації. При визначенні кількості та складу бюджетів важливо керуватися принципами доцільності та раціональності: у бюджетах повинні міститися лише ті статті і показники, які дійсно необхідні для проведення аналізу діяльності.

Для побудови ефективної системи управлінського обліку важливу роль відіграє розробка та впровадження облікової політики (табл. 1). Розробка облікової політики – це не лише затвердження основних принципів складання та подання звітності, це й документальне оформлення графіків руху документів усередині компанії, розробка посадових інструкцій, розробка та документальне оформлення регламентів уведення облікової інформації та її обробки, системи подання та складу управлінської звітності. Така система регламентів і процедур повинна врахувати специфіку діяльності компанії та її фінансову модель, її впровадження забезпечить: швидку передачу функціональних обов'язків від одного працівника іншому у разі зміни виконавців; формування такої системи взаємовідносин усередині компанії, коли зменшується вплив суб'єктивного ставлення до виконання функціональних обов'язків, натомість ключовим стає дотримання визначених регламентів.

У регламентних процедурах слід передбачити питання захисту конфіденційної інформації про діяльність підприємства. Необхідність розробки регламентів інформаційної безпеки зумовлена насамперед внутрішнім характером інформації управлінського обліку.

Після визначення фінансової структури для здійснення автоматизації управлінського обліку необхідною є робота зі звітами: визначення їх кількості, складу та показників.

Для кожного центру відповідальності необхідно визначити свій набір показників, які характеризують ефективність його діяльності. Визначаючи показники, необхідно врахувати наступні вимоги до управлінської звітності: релевантність, оперативність, адресність, достатність, аналітичність, зрозумілість, достовірність, зіставність.

Управлінську звітність можна об'єднати у такі групи:

- управлінська звітність про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані компанії;
- управлінська звітність по основних показниках діяльності;
- управлінська звітність про виконання бюджетів.

Перш ніж розпочати розробку звітів, слід визначитись з основними користувачами управлінської інформації (рис. 2). Кожному користувачеві для прийняття рішень потрібен свій набір аналітичних даних.

Вищому керівництву компанії потрібна інформація з усіх напрямів. Підрозділам, що займаються збутом продукції та ціноутворенням, крім внутрішньої інформації, може знадобитися аналіз ринків, продукції конкурентів, інформація про динаміку цін тощо. Збір та аналіз такої інформації доцільно передбачити у системі формування управлінської звітності на підприємстві.

Ще однією суттєвою характеристикою управлінської звітності є її візуалізація. Візуалізація управлінської звітності – це подання обліково-аналітичної інформації у вигляді, який сприяє її найкращому розумінню користувачами. Візуалізація звітності означає насамперед відмову від стереотипів сприйняття управлінської звітності як таблиці з даними. Управлінський звіт може бути поданий у вигляді діаграми, графіків тощо. Не секрет, що графічні об'єкти сприймаються користувачами інформації краще, ніж таблиці. Правильно сформований звіт дозволяє не лише скоротити час користувачів звітності на сприйняття інформації, але й прискорити прийняття управлінських рішень. Тому при розробці системи управлінської звітності компанії повинен бути врахований фактор візуального сприйняття інформації.

Важливий етап автоматизації управлінської звітності – діагностика наявної інфраструктури та підбір конфігурації інформаційної системи. Компанії слід визначитись з тим, чи наявне комп'ютерне та програмне забезпечення дозволяє проводити автоматизацію, чи потрібно виділяти кошти на придбання нового.

На сьогодні найбільш потужними рішеннями для комплексної автоматизації системи управлінського обліку на підприємстві є продукти, побудовані на базі концепції ERP, наприклад SAP R / 3, Oracle Applications, "Галактика" та інші. Ядром в таких системах є інструменти Business Intelligent (BI).

У BI-системи залучені програмні засоби наступних класів: засоби побудови сховищ даних (data warehousing); системи оперативної аналітичної обробки (OnLine Analytical Processing, OLAP); інформаційно-аналітичні системи (Enterprise Information Systems, EIS); засоби інтелектуального аналізу даних (data mining); інструменти для виконання запитів і побудови звітів (query and reporting tool).

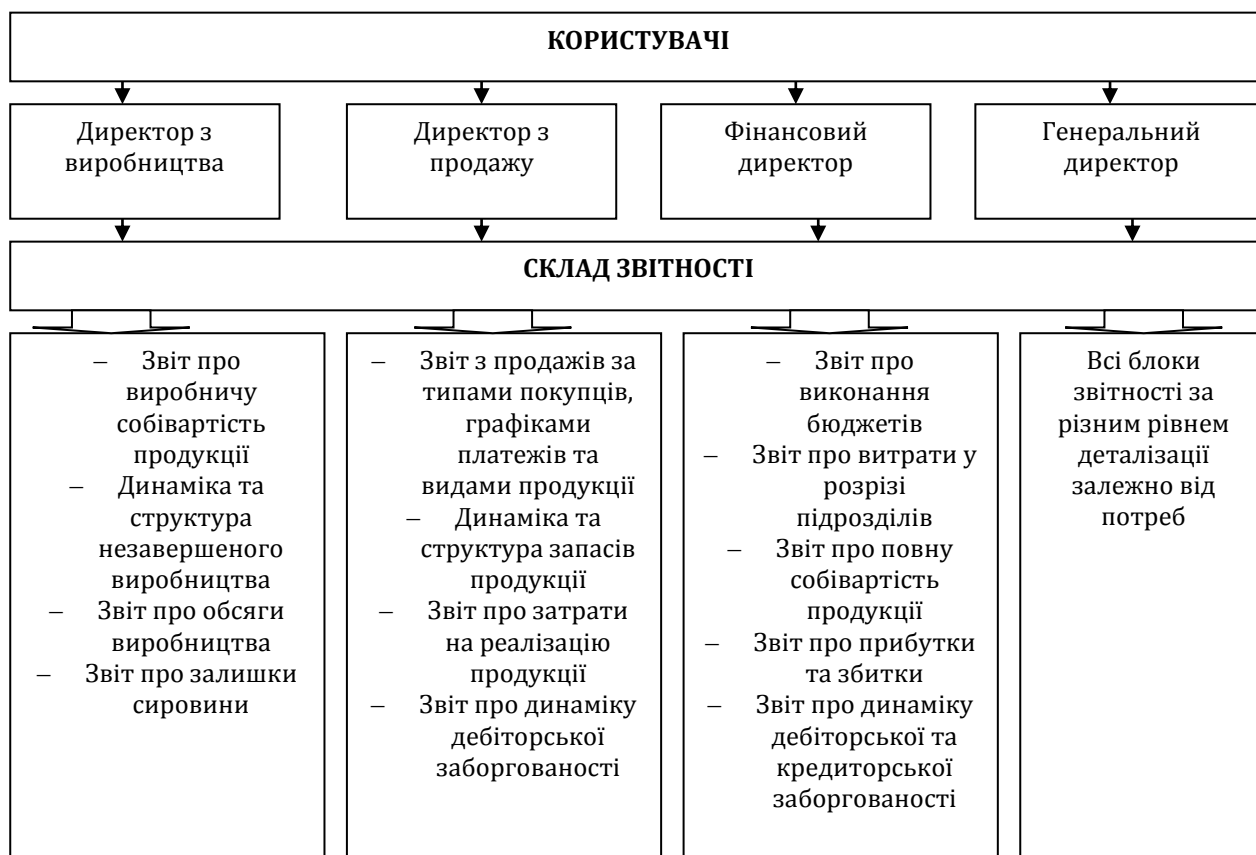


Рис. 2. Структура управлінської звітності за типами користувачів

Таким чином, “business intelligence” визначає: процес перетворення даних в інформацію і знання про бізнес для прийняття ефективних рішень; інформаційні технології (методи і засоби) збору даних, консолідації інформації і забезпечення доступу бізнес-користувачів до інформації; знання про бізнес, добути в результаті поглибленого аналізу детальних даних і консолідованої інформації.

Навіть після проведення успішної автоматизації системи управлінського обліку, потрібен час для діагностики та виявлення недоліків та удосконалення системи. Під час діагностики аналізуються: відповідність методики управлінського обліку фінансовій структурі; показники бюджетів та взаємозв'язок між ними, з метою усунення зайвих форм чи показників; ефективність управлінського плану рахунків; система збору та обробки управлінської інформації; якість та корисність отриманих управлінських звітів.

Результатом упровадження автоматизованої системи управлінського обліку має стати ефективне оперативне управління ресурсами компанії, скорочення нераціональних витрат та досягнення високих показників прибутковості.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки: перед початком упровадження проекту автоматизації управлінського обліку слід визначитись із регламентними процедурами, складом та порядком формування управлінської звітності; склад управлінської звітності формується залежно від потреб користувачів звітності; важливою характеристикою звітності є її візуалізація; ефективними інструментами автоматизації управлінського обліку є інструменти Business Intelligent.

Перспективою подальших досліджень є розробка системи вхідної та вихідної інформації у моделі управлінської звітності з використанням інформаційних технологій.

Список літератури

1. Ferreira, A. *The design and use of performance management systems: An extended framework for analysis* [Текст] / Aldónio Ferreira, David Otley // *Management Accounting Research*. – Volume 20. – Issue 4. – December 2009. – P. 263–282.
2. Chornous, G. O. *Intellectual approach for business management: actual state and perspectives* [Текст] / G. O. Chornous // *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics series*. – 2010. – N 117. – P. 58-61.
3. Chornous, G. *Business intelligence technology: capabilities, application, and features in Ukraine* [Текст] / G. Chornous, O. Vetchynov // *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv*. – 2012. – N. 140. – P. 26-30.
4. Drury, C. *Management and Cost Accounting* [Текст] / Colin, Drury. – London: International Thomson Business Press, 1996. – 928 p
5. Garrison, R. *Managerial Accountings* [Текст] / R. Garrison. – Homewood. (1998): BRI Irwin. 231 p.
6. Moreira, J. R. P. *A Management Model for Integrating SOA and XBRL* [Текст] / Moreira J. R. P., Caetano da Silva. P. // *The International Journal of Digital Accounting Research*. – 2013. – Vol. 13. – P. 123-150.
7. Oracle - Superior Solutions and Customer Choice (official site) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oracle.com/us/solutions/index.html>.
8. Sabina-Cristiana, M. *The Accounting Decisions and Their Modelling by Using Specialized Computer-Based Tools* [Текст] / Sabina-Cristiana // *The International Journal of Digital Accounting Research*. – 2007. – Vol. 7. – N. 13. – С. 27-51.
9. SAP – official site, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global.sap.com/cis/about-sap/index.epx>
10. Silveira, C. *From an Object-Oriented Approach to the Financial Reporting: An Open Architecture* [Текст] / C. Silveira, R. Abreu, F. David // *The International Journal of Digital Accounting Research*. – 2007. – Vol. 7. – N. 13. – P. 1-25
11. Vasarhelyi, M. A. *Reengineering Business Reporting Creating a Test Bed for Technology Driven Reporting* [Текст] / M. A. Vasarhelyi, M. G. Alles // *The International Journal of Digital Accounting Research*. – 2008. – Vol. 8, N. 14. – P. 97-135.
12. *Who is who on BI market* [Online], PC WEEK/UE, №9 (09), 19 May 8 June 2011 [cit. : 1. 7. 2012], [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pcweek.ua/upload/iblock/354/PCWEEK-9.pdf>

References

1. Ferreira, Aldónio & Otley, David. (2009). *The design and use of performance management systems: An extended framework for analysis*. *Management Accounting Research*, 20(4), 263–282.
2. Chornous G. O. (2010). *Intellectual approach for business management: actual state and perspectives*. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics series*, 117, 58-61.
3. Chornous, G., Vetchynov O. (2012). *Business intelligence technology: capabilities, application, and features in Ukraine*. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 40, 26-30.
4. Drury, C. (1996). *Management and Cost Accounting*. London: International Thomson Business Press.
5. Garrison, R. (1998). *Managerial Accountings*. Homewood. (1998): BRI Irwin.
6. Moreira, J. R. P., Caetano, da Silva. P. (2013). *A Management Model for Integrating SOA and XBRL*. *The International Journal of Digital Accounting Research*, 13 : 123-150.
7. Oracle - Superior Solutions and Customer Choice (official site). Retrieved April 15, 2014, from <http://http://www.oracle.com/us/solutions/index.html>.
8. Sabina-Cristiana. M. (2007). *The Accounting Decisions and Their Modelling by Using Specialized Computer-Based Tools*. *The International Journal of Digital Accounting. Research*, 7(13), 2007: 27-51.
9. SAP – official site. Retrieved April 15, 2014, from <http://http://global.sap.com/cis/about-sap/index.epx>.
10. Silveira, C., Abreu, R., David, F. (2007). *From an Object-Oriented Approach to the Financial Reporting: An Open Architecture*. *The International Journal of Digital Accounting Research*, 7(13), 1-25.
11. Vasarhelyi, M. A., Alles, M. G. (2008). *Reengineering Business Reporting Creating a Test Bed for Technology Driven Reporting*. *The International Journal of Digital Accounting Research*, 8(14), 97-135.
12. *Who is who on BI market*. (2011, 19 May-8 June) *PC WEEK/UE*, 9(09). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.pcweek.ua/upload/iblock/354/PCWEEK-9.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2014 р.

Юлія Олександрівна ЛЕОНОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця
м. Харків, пр. Леніна, 9а, 61166 Україна
E-mail: alla_229@mail.ru

Алла Валентинівна МАХОТА

кандидат економічних наук,
викладач кафедри бухгалтерського обліку,
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця
м. Харків, пр. Леніна, 9а, 61166 Україна
E-mail: alla_229@mail.ru
Телефон: +380664846766

**ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ:
СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ**

Леонова, Ю. О. Фінансові інвестиції як об'єкт бухгалтерського обліку підприємств: сутність та класифікація / Юлія Олександрівна Леонова, Алла Валентинівна Махота // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 154-161. – ISSN 1993-0259.

Анотація

З метою розвитку методології бухгалтерського відображення фінансових інвестицій задля забезпечення зростаючих інформаційних потреб ухвалення управлінських рішень в рамках інвестиційної діяльності підприємства обґрунтовано напрями розвитку бухгалтерського трактування сутності фінансових інвестицій шляхом врахування економічної природи інвестиційних операцій суб'єктів господарювання, в результаті яких фінансові інвестиції визнаються об'єктами бухгалтерського обліку. Систематизовано бухгалтерську класифікацію фінансових інвестицій та визначено необхідність її удосконалення за рахунок доповнення об'єктів інвестування у відповідності до загально визнаних груп цінних паперів. Узгодження законодавчо врегульованої типології цінних паперів, що є об'єктами інвестування на фондовому ринку, та класифікації фінансових інвестицій в бухгалтерському обліку як активів, що виникають у підприємства внаслідок вкладення ним коштів у цінні папери, дозволяє наблизити методологію обліку фінансових інструментів до сучасних особливостей інвестиційних операцій вітчизняних підприємств шляхом розробки специфічних облікових процедур для кожної групи цінних паперів та поглиблення бухгалтерської інформації про інвестування коштів у фінансові інструменти. Результати дослідження є основою подальшого розвитку теоретико-методологічних засад обліку інвестиційної діяльності підприємства з урахуванням її сучасних особливостей.

Ключові слова: бухгалтерський облік; інвестиції; цінні папери; емітенти; інвестори; оцінка.

Юлия Александровна ЛЕОНОВА

Алла Валентиновна МАХОТА

**ФИНАНСОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА:
СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ**

Аннотация

С целью развития методологии бухгалтерского отображения финансовых инвестиций для обеспечения растущих информационных потребностей принятия управленческих решений в рамках инвестиционной деятельности предприятия обоснованы направления развития бухгалтерской трактовки сущности финансовых инвестиций путем учета экономической природы инвестиционных операций субъектов

хозяйствования, в результате которых финансовые инвестиции признаются объектами бухгалтерского учета. Систематизировано бухгалтерскую классификацию финансовых инвестиций и обосновано необходимость ее усовершенствования за счет дополнения объектов инвестирования в соответствии с общепризнанными группами ценных бумаг. Согласование законодательно урегулированной типологии ценных бумаг, являющихся объектами инвестирования на фондовом рынке, и классификации финансовых инвестиций в бухгалтерском учете как активов, возникающих у предприятия в результате вложения им средств в ценные бумаги, позволяет приблизить методологию учета финансовых инструментов к современным особенностям инвестиционных операций отечественных предприятий путем разработки специфических учетных процедур для каждой группы ценных бумаг и углубления бухгалтерской информации об инвестировании средств в финансовые инструменты. Результаты исследования являются основой дальнейшего развития теоретико-методологических основ учета инвестиционной деятельности предприятия с учетом её современных особенностей.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; инвестиции; ценные бумаги; эмитенты; инвесторы; оценка.

Julia Oleksandrivna LEONOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting,
Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets
Lenin ave., 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine
E-mail: alla_229@mail.ru

Alla Valentynivna MAKHOTA

PhD in Economics,
Lecturer of Department of Accounting,
Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets
Lenin ave., 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine
E-mail: alla_229@mail.ru
Phone: +380664846766

FINANCIAL INVESTMENTS AS AN OBJECT OF ACCOUNTING: PRINCIPLES AND CLASSIFICATION

Abstract

The paper intends to develop the methodology of accounting for financial investment to meet the growing information needs of management in decision-making upon investment operations of a company. The results of undertaken research argue that financial investments should be recognized as specific objects of accounting, so different accounting techniques should be applied to different financial investments in order to reflect the economic nature of the investment operations of economic entities. The paper proposes systematized accounting classification of financial investments and justifies the necessity of supplementing investment objects in accordance with recognized groups of securities. Harmonization of legislative regulated typology securities, which are investing objects of stock market, and financial investments classification in accounting as assets, that arise at the enterprise due to his attachments money in securities, allows to bring the financial instruments accounting methodology to the modern features of investment operations national enterprises by developing specific accounting procedures for each group of securities and deepening accounting information about investing money in financial instruments. Results of the study are the ground for further development of theoretical and methodological principles of accounting for investments in growing competition in financial markets.

Keywords: accounting; investments; securities; issuers; investors; rating.

JEL classification: M41

Вступ

Активізація глобалізаційних процесів на фоні нестабільності національних фінансових ринків обумовила підвищення попиту на додаткові фінансові ресурси з боку суб'єктів реального сектору економіки як матеріальної основи забезпечення стабільності їх діяльності та стимулювання розвитку бізнесу. В свою чергу, стрімкий розвиток фінансових інновацій на фоні застарілих теоретико-методологічних основ бухгалтерського обліку не дозволяють забезпечити належний рівень

інформаційного забезпечення управлінських рішень в рамках інвестиційної діяльності підприємства. За цих умов виникає об'єктивна необхідність в адаптації сучасної методології бухгалтерського обліку до потреб економіки шляхом удосконалення обліку інвестицій суб'єктів господарювання в інструменти фондового ринку, що неможливе без чіткого з'ясування їх сутності та видів в сучасних умовах господарювання.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції та її розкриття у фінансовій звітності регламентуються МСБО №39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [17], П(с)БО №12 «Фінансові інвестиції» [15], П(с)БО №13 «Фінансові інструменти» [16], П(с)БО №2 «Баланс» [1], П(С)БО №19 «Об'єднання підприємств» [8], П(С)БО №20 «Консолідована фінансова звітність» [7], а також Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом Міністерства фінансів України №291 від 30. 11. 99 р. [6].

Теоретичному обґрунтуванню сутності та типології фінансових інвестицій в бухгалтерському обліку присвячено роботи ряду закордонних вчених, таких як Е. Гордон, Е. Генрі, Т. Ловерс, Дж. Бред, а також вітчизняних науковців, серед яких В. Бабіч, Н. Богатко, Л. Борщ, І. Бланк, Ф. Бутинець, О. Вербило, Р. Воронко, С. Голов, Ю. Грабовський, Щ. Криворот, Я. Крупка, Н. Клим, О. Лисенко, Л. Ловінська, Л. Лук'яненко, Н. Огійчук І. Прибега, П. Саблук, С. Сачова, Л. Сук, Г. Уманців, Я. Шелест та ін. Але, незважаючи на вагомий здобуток існуючих досліджень та постійний розвиток нормативно-правової бази бухгалтерського обліку до сьогодні залишається невирішеними ряд проблем обліку інвестиційної діяльності підприємства, вирішення яких неможливе без належного обґрунтування сутності та видів фінансових інвестицій в сучасній обліковій практиці.

Мета статті та завдання

Метою даного дослідження є вивчення сутності поняття «фінансові інвестиції» та систематизації їх видів на практиці бухгалтерського обліку інвестиційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу

В умовах недостатнього рівня державної підтримки бізнесу, дестабілізації національного банківського сектора та зниження ефективності діяльності вітчизняних підприємств істотно зростає потреба у додатковому капіталі, найбільш оптимальним з позиції термінів залучення та вартості якого є використання інструментів фінансових інвестицій, тобто залучення/розміщення інвестицій у цінні папери шляхом їх придбання в процесі емісії чи обігу. Зазначене доводять дані рис. 1., які свідчать, що протягом 2007-2012 рр. у середньому близько 11% інвестицій в економіку України залучено через інструменти фондового ринку. Це другий показник за внеском у розвиток вітчизняної економіки після банківських кредитів.

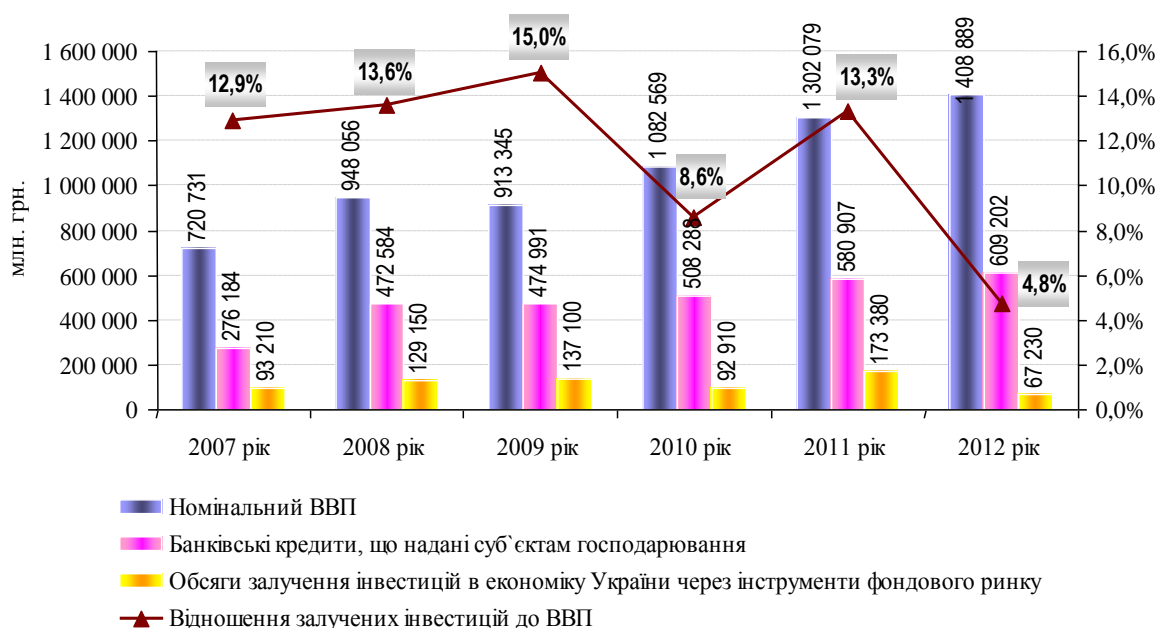


Рис. 1. Динаміка обсягів залучення інвестицій в економіку України через банківські та фондові інструменти

Джерело: складено автором на підставі даних Національного банку України та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку

Найбільш популярними фондовими інструментами серед інвесторів є пайові та боргові цінні папери. Адже найефективнішим джерелом отримання додаткових фінансових ресурсів для фінансування поточної господарської діяльності, довгострокових проектів підприємств і держави є акції та облігації [2].

У загальному розумінні, природа фінансових інвестицій полягає у розміщенні вільних коштів у цінні папери з метою трансформації коштів у високоліквідні цінні папери, збереження вартості активів, отримання прибутку, встановлення контролю над емітентом, тощо.

Податковим Кодексом України фінансові інвестиції визначаються як господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів [9]. Аналогічної трактовки дотримуються автори [14], які визначають фінансові інвестиції як «вкладення коштів чи інших активів у цінні папери суб'єктів господарської діяльності».

В бухгалтерському обліку сутність фінансових інвестицій закріплено МСБО №39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [17], П(с)БО №2 «Баланс» [1] та П(с)БО №13 «Фінансові інструменти» [16], де вони визначаються як «активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора».

Отже для цілей бухгалтерського обліку фінансові інвестиції, в першу чергу, визначаються активом, бо їх формування передбачає зменшення ресурсів, що утримується підприємством з метою отримання певних економічних вигід у майбутньому – збільшення прибутку, зростання вартості капіталу, тощо.

В сучасній науковій літературі існує розвинена класифікація фінансових інвестицій, але для цілей бухгалтерського обліку здійснюється специфічний їх розподіл. В даному контексті необхідно звернути увагу на відсутність в П(с)БО №12 «Фінансові інвестиції» чіткого розмежування різних за параметрами вкладень в цінні папери, що ускладнює процедуру визнання та оцінки фінансових інвестицій на практиці їх бухгалтерського обліку.

Так, Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом Міністерства фінансів України в залежності від термінів та цілей інвестування фінансові інвестиції розмежовано поточні і довгострокові з різним порядком їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Такий розподіл закріплено і П(с)БО №2 «Баланс», згідно якого довгострокові фінансові інвестиції відображаються в I розділі активу балансу «Необоротні активи», поточні фінансові інвестиції – у II розділі «Оборотні активи» [1].

Довгострокові фінансові інвестиції представляють собою інвестиції в у цінні папери інших підприємств, облігації державних та місцевих позик, статутний капітал інших підприємств, створених на території країни та за кордоном терміном більш ніж один рік, а також фінансові інвестиції, що не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент [1,6]. Отже за умов, що підприємство здійснило вкладення в цінні папери з терміном обігу до одного року, але умови ринку не дозволяють їх вільно реалізувати у короткостроковій перспективі, інвестор має віднести їх до довгострокових фінансових інвестицій.

В свою чергу, згідно Інструкції [6] довгострокові фінансові інвестиції розподіляються на:

1. Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі.
2. Інші інвестиції пов'язаним сторонам.
3. Інвестиції непов'язаним сторонам.

Згідно П(с)БО №23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» пов'язаними сторонами вважаються: 1) підприємства, які перебувають під контролем або суттєвим впливом інших осіб; 2) підприємства і фізичні особи, які прямо або опосередковано здійснюють контроль над підприємством або суттєво впливають на його діяльність, а також близькі члени родини такої фізичної особи [13]. Розглядаючи юридичну форму зв'язків пов'язаними є дочірні, спільні та асоційовані підприємства.

В свою чергу, в п. 24 «Розкриття інформації про фінансові інвестиції у примітках до фінансової звітності» П(с)БО №12 зазначено необхідність деталізації у примітках до фінансової звітності статтю балансу «Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств», за такими видами:

1. Фінансові інвестиції в асоційовані підприємства – вкладення коштів у цінні папери підприємств, пов'язаних з інвестором у формі участі в статутному фонді та/або управлінні та на який інвестор має суттєвий вплив (прямо або опосередковано володіє 20% або більше відсотками акцій, що дозволяє інвестору впливати на фінансово-господарську діяльність об'єкта інвестування [5]).

2. Фінансові інвестиції в дочірні підприємства – вкладення коштів у цінні папери підприємств, контрольованих інвестором (материнською компанією) внаслідок прямого або опосередкованого володіння більш ніж 50% корпоративних прав об'єкта інвестування [10].

3. Фінансові інвестиції у спільну діяльність із створенням юридичної особи (спільного підприємства) – інвестування коштів цінні папери підприємства, економічна діяльність якого спільно контролюється двома та більше сторонами згідно угоди про розподіл контролю [18].

До поточних фінансових інвестицій належать інвестиції терміном до одного року та такі, що можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент [1]. Такі фінансові інвестиції, в свою чергу, розподіляються

на:

1. Еквіваленти грошових коштів – це короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості [1]. Умови визначення фінансових інвестицій еквівалентами грошових коштів конкретизовано МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів», до яких віднесено здатність інвестицій вільно конвертуватися у відому суму грошових коштів, існування незначного ризику зміни вартості та короткий строк погашення інвестицій, наприклад, не більше трьох місяців з дати придбання [4].

2. Інші поточні фінансові інвестиції – цінні папери, що утримуються інвестором з метою подальшої реалізації протягом 12 календарних місяців.

За об'єктами інвестування виокремлюють:

- інвестиції в інструменти власного капіталу (пайові фінансові інвестиції) шляхом придбання акцій, інвестиційних сертифікатів, сертифікатів фондів операцій з нерухомістю [12]. Такі інвестиції підтверджують право власності інвестора та здійснюються задля набуття контролю над об'єктами інвестування, диверсифікації бізнесу, поглинання конкурентів тощо;
- інвестиції у боргові фінансові інструменти – вкладення коштів у облігації підприємств, державні облігації України, облігації місцевих позик, казначейські зобов'язання України, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі, облігації міжнародних фінансових організацій [12]. Боргові фінансові інвестиції здійснюються з метою диверсифікації господарської діяльності інвестора та отримання доходу у вигляді відсотків або фіксованої суми за тимчасове користування його капіталом емітентом таких цінних паперів.

Поряд з цим Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» поряд із зазначеними групами цінних паперів (пайові та боргові) також виокремлюються наступні їх види: іпотечні, приватизаційні, похідні та товаророзпорядчі. Виходячи з цього, в бухгалтерському обліку слід доповнити існуючу класифікацію фінансових інвестицій за об'єктами вкладень наступними видовими групами:

- інвестиції в іпотечні цінні папери – придбання цінних паперів (іпотечних облігацій, іпотечних сертифікатів, заставних), випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів [12].
- інвестиції у приватизаційні цінні папери – цінні папери, які посвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду [12].
- інвестиції у похідні фінансові інструменти – інвестування у ф'ючерсні контракти, форвардні контракти та інші похідні фінансові інструменти [12]. Такі інвестиції здійснюються інвестором для хеджування справедливої вартості базових активів таких цінних паперів (цінні папери, товари, валютні цінності, інші активи (в тому числі фондові індекси, відсоткові ставки) [11]);
- товаророзпорядчі цінні папери – цінні папери, які надають їх держателю право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах [12].

В залежності від мети придбання фінансові інвестиції розподіляються на інвестиції з метою: подальшого перепродажу; безстрокового утримання; утримання до закінчення строку погашення.

За методом відображення на рахунках бухгалтерського обліку фінансові інвестиції класифікуються на:

1. Інвестиції, що обліковуються за методом участі в капіталі. За цим методом здійснюється оцінка на дату балансу фінансових інвестицій в інструменти власного капіталу пов'язаних сторін – асоційованих, дочірніх та спільних підприємств які утримуються інвестором терміном більш ніж 12 календарних місяців.

2. Інвестиції, що обліковуються за справедливою вартістю.

Даний метод застосовується для оцінки на дату балансу поточних фінансових інвестицій, які утримуються з метою подальшої реалізації протягом 12 календарних місяців.

3. Інвестиції, що обліковуються за собівартістю. За собівартістю всі фінансові інвестиції оцінюються первісно.

4. Інвестиції, що обліковуються за амортизованою вартістю – фінансові інвестиції непов'язаним сторонам, що утримуються інвестором до погашення.

Таким чином, загальну класифікацію фінансових інвестицій в бухгалтерському обліку доцільно представити наступним чином (рис. 2). За результатами проведеного дослідження визначено наступне:

нормативно закріплене визначення фінансових інвестицій не повністю розкриває їх сутність. Економічна природа фінансових інвестицій полягає у здійсненні інвестором господарських операцій з розміщення вільних коштів у цінні папери інших суб'єктів (підприємств, банків, держави в особі уповноважених для розміщення державних цінних паперів органів тощо) з метою отримання певного економічного ефекту – захисту активів від інфляції, отримання прибутку, диверсифікації бізнесу, набуття контролю або вигідних відносин з підприємством-реципієнтом, усунення конкурентів, а також досягнення інших стратегічних цілей діяльності інвестора. В результаті таких господарських операцій виникає: у інвестора актив – господарський засіб, який у майбутньому принесе економічний ефект; в

об'єкта інвестування пасив – елемент власного капіталу чи зобов'язань (грошових, майнових тощо). Ігнорування економічної природи фінансових інвестицій у визначенні їх сутності для цілей бухгалтерського обліку не дозволяє однозначно їх ідентифікувати; відсутність в П(с)БО №12 «Фінансові інвестиції» систематизованої класифікації та чітких критеріїв віднесення фінансових інвестицій до певного виду ускладнює вибір методу відображення в бухгалтерському обліку та визначення рахунків, застосовуваних для обліку певних фінансових інвестицій.

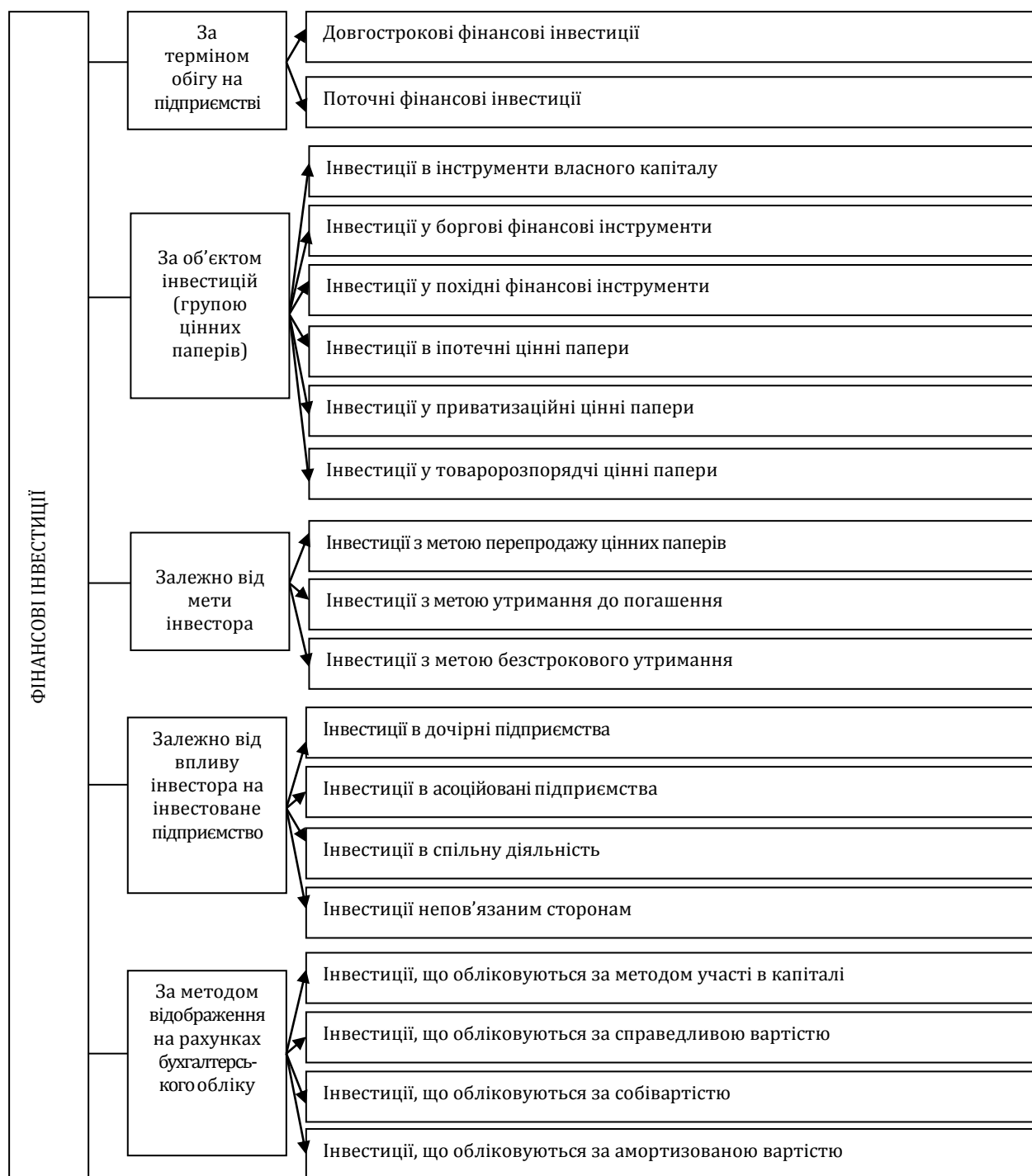


Рис. 2. Класифікація фінансових інвестицій в бухгалтерському обліку

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підвищення капіталізації економіки є однією з ключових проблем на сучасному етапі розвитку нашої держави. Забезпечення розвитку вітчизняного бізнесу потребує пошуку додаткових джерел фінансування, що може бути вирішено шляхом фінансово інвестування. За цих обставин підвищується

роль бухгалтерського обліку як інформаційної підсистеми інвестиційної діяльності підприємства, зростає потреба у формуванні ефективного і, водночас, спрощеного механізму бухгалтерського обліку фінансових інвестицій та розкриття цих даних у фінансовій звітності підприємств. Дослідження нормативно-інструктивної бази обліку фінансових інвестицій дозволило визначити ряд недоліків, які ускладнюють їх ідентифікацію та бухгалтерський облік.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку вбачаємо у поглибленні науково-методологічних положень бухгалтерського відображення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, а саме: розвитку сутності фінансових інвестицій підприємств та методичному впорядкуванні бухгалтерського обліку їх окремих видів.

Список літератури

1. Баланс [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 : N 87 від 31.03.99. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
2. Відомості про фондовий ринок України. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>.
3. Воронко Р. М. Облік у зарубіжних країнах [Текст] : навчальний посібник / Р. М. Воронко. – Львів: «Магнолія 2006», 2009. – 744 с.
4. Звіт про рух грошових коштів [Електронний ресурс] : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_019.
5. Інвестиції в асоційовані підприємства оцінка [Електронний ресурс] : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_046.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України : №291 від 30 листопада 1999 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
7. Консолідована фінансова звітність [Електронний ресурс]: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 20 : N 176 від 30.07.99– Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0553-99>.
8. Об'єднання підприємств [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 : N 163 від 07. 07. 99. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
9. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – ст. 112. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України : N 358 від 03. 10. 2005. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1265-05>.
11. Про похідні цінні папери (деривативи) [Електронний ресурс] : проект Закону. – Режим доступу: <http://kbs.org.ua/index.php?get=23&id=2297>.
12. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс] : закон України : N 3480-IV від 23 лютого 2006 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – N 31. – Ст. 268. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
13. Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін [Електронний ресурс]: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 23 : N 303 від 18.06.2001. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0539-01>.
14. Уманців, Г. Класифікація фінансових інвестицій [Електронний ресурс] / Г. Уманців, О. Лисенко. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/debet/ukr/2001/23/23pr4.html>.
15. Фінансові інвестиції [Електронний ресурс]: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 : N 91 від 26. 04. 2000. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>.
16. Фінансові інструменти [Електронний ресурс]: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 : N 559 від 30. 11. 2001. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
17. Фінансові інструменти: визнання та оцінка [Електронний ресурс]: міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_015.
18. Частки у спільних підприємствах [Електронний ресурс]: міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 31. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_040.

References

1. Balance: Regulation (standards) 2 : N 87 31.03.99. (1999). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
2. Learn about the stock market of Ukraine. (2014). Official Site of the National Commission on Securities and Stock Market. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>.
3. Voronko, R. M. (2009). Accounting in foreign countries : a tutorial. Lviv : Magnolia 2006.

-
4. *Statement of Cash Flows : International Accounting Standard 7. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_019.*
 5. *Investments in Associates rating: International Accounting Standard 28. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_046.*
 6. *Instructions on the use of the Chart of Accounts assets, capital, liabilities and business operations of companies and organizations : Ministry of Finance of Ukraine : № 291 dated November 30, 1999. (1999). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.*
 7. *Consolidated Financial Statements : Regulations (standards) 20 : N 30 17 6. 07.99. (1999). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0553-99>.*
 8. *Association of Enterprises : Regulation (standards) 19 : N 07 16 3.07.99. (1999). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.*
 9. *Revenue Code of Ukraine . (2011). Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine (BVR), 13-14, 15-16, 17. - Art. 112. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.*
 10. *On the statement of accounting of securities transactions in banks of Ukraine : The decision of the National Bank of Ukraine. (2005). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1265-05>.*
 11. *Derivatives on securities (derivatives) : Draft Law. (2014). Retrieved April 15, 2014, from <http://kbs.org.ua/index.php?get=23&id=2297>.*
 12. *Securities and the Stock Market : The Law of Ukraine : N 3480 -IV of February 23, 2006. (2006). / Supreme Council of Ukraine (BVR), 31, Art. 268. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.*
 13. *Disclosures of related parties : Regulation (standards) 23 : N 18 303 . 06. 2001. (2001). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0539-01>.*
 14. *Umantsiv, G. & Lysenko, O. Classification of investments. (2001). Retrieved April 15, 2014, from <http://dtkk.com.ua/debet/ukr/2001/23/23pr4.html>.*
 15. *Financial investments : Regulation (standards) 12 : N 91 26.04.2000. (2000). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>.*
 16. *Financial instruments: Regulation (standards) 13 : N 30 55 9.11.2001. (2001). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.*
 17. *Financial Instruments : Recognition and Measurement : International Accounting Standard 39. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_015.*
 18. *Interests in Joint Ventures International Accounting Standard 31. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_040.*

Стаття надійшла до редакції 25.03.2014 р.

Юлія Анатоліївна МАНАЧИНСЬКА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Центральна площа, 7, м. Чернівці, 58000, Україна
E-mail: manachyuliya@mail.ru
Телефон: +380955168444

**СТРУКТУРНА ПЕРЕОРІЄНТАЦІЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ В
МЕЖАХ АКТУАРНОЇ СКЛАДОВОЇ**

Маначинська, Ю. А. Структурна переорієнтація обліку та аналізу в межах актуарної складової [Текст] / Юлія Анатоліївна Маначинська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 162-168. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В умовах інвестиційної активності та динамічних змін на фінансових ринках досить глибокого обґрунтування потребують питання цілковитої переорієнтації традиційних облікових та аналітичних концепцій на перспективні потреби реальних та потенційних інвесторів на вітчизняному ринку капіталу. Через такі обставини постає нагальна необхідність спрямування бухгалтерського обліку в єдності з економічним аналізом на перспективні тенденції приросту ринкової вартості та ймовірність надходження майбутніх грошових потоків на базі концепції досягнення бажаного рівня результативності бізнес-процесів.

Мета. Дослідження нових системних та послідовних підходів до цілковитої переорієнтації інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку та економічного аналізу в межах актуарного підходу, задля створення сприятливого інформаційного підґрунтя залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів від потенційних інвесторів на ринку капіталу.

Метод (методологія). Методичний інструментарій актуарних розрахунків базується на застосуванні теорії ймовірності та математичній статистиці, а також ґрунтується на принципах системного аналізу, в основі якого лежить імітаційне моделювання майбутніх грошових надходжень згідно з теорією оптимального управління.

Результати. Цілковита переорієнтація системи обліку та аналізу в межах актуарної складової забезпечить створення сприятливого інформаційного підґрунтя для формування перспективної картини прибутковості бізнесу та залучення інвестицій у подальший розвиток.

Висновки та конкретні пропозиції автора. Результатом розробленої нами методики цілковитої переорієнтації системи обліку та аналізу в межах актуарної складової виступає запропонований новий системний та послідовний підхід до удосконалення обліково-аналітичного забезпечення актуарного обліку на основі впровадження в чинний план рахунків класу «Актуарні рахунки», що забезпечить створення сприятливого інформаційного підґрунтя для формування перспективної картини прибутковості бізнесу та залучення інвестицій у подальший розвиток.

Ключові слова: бухгалтерський облік; економічний аналіз; актуарний облік; переорієнтація; ринкова вартість; оцінка; грошовий потік.

СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗА В ПРЕДЕЛАХ АКТУАРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

Аннотация

Введение. В условиях инвестиционной активности и динамических изменений на финансовых рынках в достаточно глубоком обосновании нуждаются вопросы полной переориентации традиционных учетных и аналитических концепций на перспективные потребности реальных и потенциальных инвесторов на отечественном рынке капитала. В силу таких обстоятельств появляется неотложная необходимость направления бухгалтерского учета в единстве с экономическим анализом на перспективные тенденции прироста рыночной стоимости и вероятность поступления будущих денежных потоков на базе концепции достижения желаемого уровня результативности бизнес-процессов.

Цель. Исследование новых системных и последовательных подходов к полной переориентации информационного обеспечения бухгалтерского учета и экономического анализа в пределах актуарного подхода, ради создания благоприятной информационной подпочвы привлечения необходимого объема финансовых ресурсов от потенциальных инвесторов на рынке капитала.

Метод (методология). Методический инструментарий актуарных расчетов базируется на применении теории вероятности и математической статистике, а также основывается на принципах системного анализа, в основе которого лежит имитационное моделирование будущих денежных поступлений согласно теории оптимального управления.

Результаты. Полная переориентация системы учета и анализа в пределах актуарной составляющей обеспечит создание благоприятной информационной подпочвы для формирования перспективной картины прибыльности бизнеса и привлечения инвестиций в последующее развитие.

Выводы и предложения автора. Результатом разработанной нами методики полной переориентации системы учета и анализа в пределах актуарной составляющей выступает предложенный новый системный и последовательный подход относительно усовершенствования учетно-аналитического обеспечения актуарного учета на основе внедрения в действующий план счетов класса «Актуарные счета», что обеспечит создание благоприятной информационной подпочвы для формирования перспективной картины прибыльности бизнеса и привлечения инвестиций в последующее развитие.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; экономический анализ; актуарный учет; переориентация; рыночная стоимость; оценка; денежный поток.

Yulia Anatoliivna MANACHYNSKA

PhD in Economics,
Senior Teacher of Department of Accounting and Auditing
Chernivtsi Trade and Economic Institute KNTEU
Central Square, 7, Chernivtsi, 58002, Ukraine
E-mail: manachyuliya@mail.ru
Phone: +380955168444

STRUCTURAL ORIENTATION OF ACCOUNT AND ANALYSIS WITHIN THE LIMITS OF ACTUARIAL CONSTITUENT

Abstract

Introduction. In the conditions of investment activity and dynamic changes on financial markets there is the questions of complete direction of traditional registration and analytical conceptions necessary for the perspective neeks of the real and potential investors at the domestic capital market has to be grounded. By virtue of such circumstances there is an urgent necessity of direction of record-keeping for unity with an economic analysis on the perspective tendencies of increase of market value and probability of future money streams on the base of conception of business-processes desired level efficiency achievement.

Purpose. Research of new approaches of the new system and consistent approaches to complete reorientation of information provision of accounting and economic analysis within the limits of actuarial approach, for the sake of creation of favourable informative basis for bringing in the necessary amount of financial resources from potential investors at the capital market.

Method (methodology). The methodological tools of actuarial calculations are based on application of probability theory and mathematical statistics, and also on principles of the system analysis which imitates the design of the deferred money incomes according to the theory of optimum management.

Results. Complete direction of the account and analysis system within the limits of actuarial constituent will provide creation of favourable informative basis for formation of perspective picture of business profitability and bringing in of the investments in subsequent development.

Conclusion. The result of the developed technique of complete reorientation of the accounting system and analysis within the actuarial component is the offered systematic and consistent approach regarding the improvement of accounting and analytical support of actuarial accounting based on the introduction to the current chart of accounts class "Actuarial accounts", which will ensure the creation of favorable information platform to form a promising picture of profitability and investment in the subsequent development.

Keywords: record-keeping; economic analysis; actuarial account; redirection; market value; estimation; money stream.

JEL classification: M49

Вступ

Незважаючи на глибоку спеціалізацію обліку та аналізу діяльності суб'єктів господарювання, розгляд кожної проблеми в системі традиційних концепцій слід розпочинати із теоретичного обґрунтування питання, його трактування в економічній літературі, наукової полеміки у вітчизняній практиці. В умовах інвестиційної активності та динамічних змін на фінансових ринках досить глибокого обґрунтування потребують питання цілковитої переорієнтації традиційних облікових та аналітичних концепцій на перспективні потреби реальних та потенційних інвесторів на вітчизняному ринку капіталу. В силу таких обставин постає нагальна необхідність спрямування бухгалтерського обліку в єдності з економічним аналізом на перспективні тенденції приросту ринкової вартості та ймовірність надходження майбутніх грошових потоків на базі концепції досягнення бажаного рівня результативності бізнес-процесів.

Питанням розкриття актуарного підходу в межах концепції раціональної організації та структурної побудови системи бухгалтерського обліку та економічного аналізу присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців М. Балера [10], М. М. Гурської [1], В. Б. Івашкевича [3], М. І. Кутера [1], Ж. Рішара [2], Л. Н. Салімова [4], А. І. Шигаєва [3] та інших. Однак в умовах сьогодення низка питань щодо їх інформаційного забезпечення та розгляду системи обліково-аналітичного забезпечення в їх цілковитій єдності на базі актуарного підходу ще залишаються невирішеними. Тому виникає необхідність подальшого дослідження в цьому напрямі з метою розроблення заходів щодо структурної переорієнтації бухгалтерського обліку та економічного аналізу суб'єктів господарювання з метою залучення інвестицій задля забезпечення прибутковості основної діяльності.

Сучасні учасники ринку капіталу зосереджують особливу увагу на перспективах зростання вартості та ліквідності їх інвестицій у комерційні організації, що найчастіше здійснюються в цінні папери (акції та облігації), а також на обсягах, термінах і ймовірності майбутніх грошових потоків за операціями цих організацій з акціонерами та позичальниками. Перспективи зростання вартості таких капіталовкладень, також ймовірність майбутніх грошових потоків залежать від спроможності суб'єкта господарювання генерувати вільні грошові кошти в майбутній операційній діяльності, а також від можливості цих організацій забезпечувати її ефективність на довготривалу перспективу [3, с. 28].

Інформаційним забезпеченням для раціональної структурної побудови бухгалтерського обліку та економічного аналізу слугуватиме система актуарного обліку, що спрямована на прогностичну оцінку доцільності вкладення коштів у розвиток бізнесу та забезпечуватиме аналіз впливу майбутніх чинників ходу процесу господарювання на економічну вартість зареєстрованого капіталу.

Мета статті та завдання

Основною метою статті є дослідження нових системних та послідовних підходів до цілковитої переорієнтації інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку та економічного аналізу в межах актуарного підходу, задля створення сприятливого інформаційного підґрунтя залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів від потенційних інвесторів на ринку капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження

В. Б. Івашкевич, А. І. Шигаєва роблять акцент на тому, що в умовах прийняття рішень щодо доцільності вкладення фінансових ресурсів у розвиток відповідної сфери бізнесу інвестори здійснюють відповідний системний аналіз впливу перспективних чинників зміни, відповідно ґрунтовною основою для здійснення такого аналізу слугуватиме інформація актуарного бухгалтерського обліку [3, с. 28].

Побудована на підґрунті актуарної концепції, система обліково-аналітичного забезпечення управління сприятиме не лише досягненню бажаного рівня результативності господарювання, але й формуватиме перспективну картину генерування майбутніх грошових потоків щодо тенденцій зміни

приросту вартості бізнесу. Система обліково-аналітичного забезпечення прибутковості суб'єкта зображена на рис. 1.

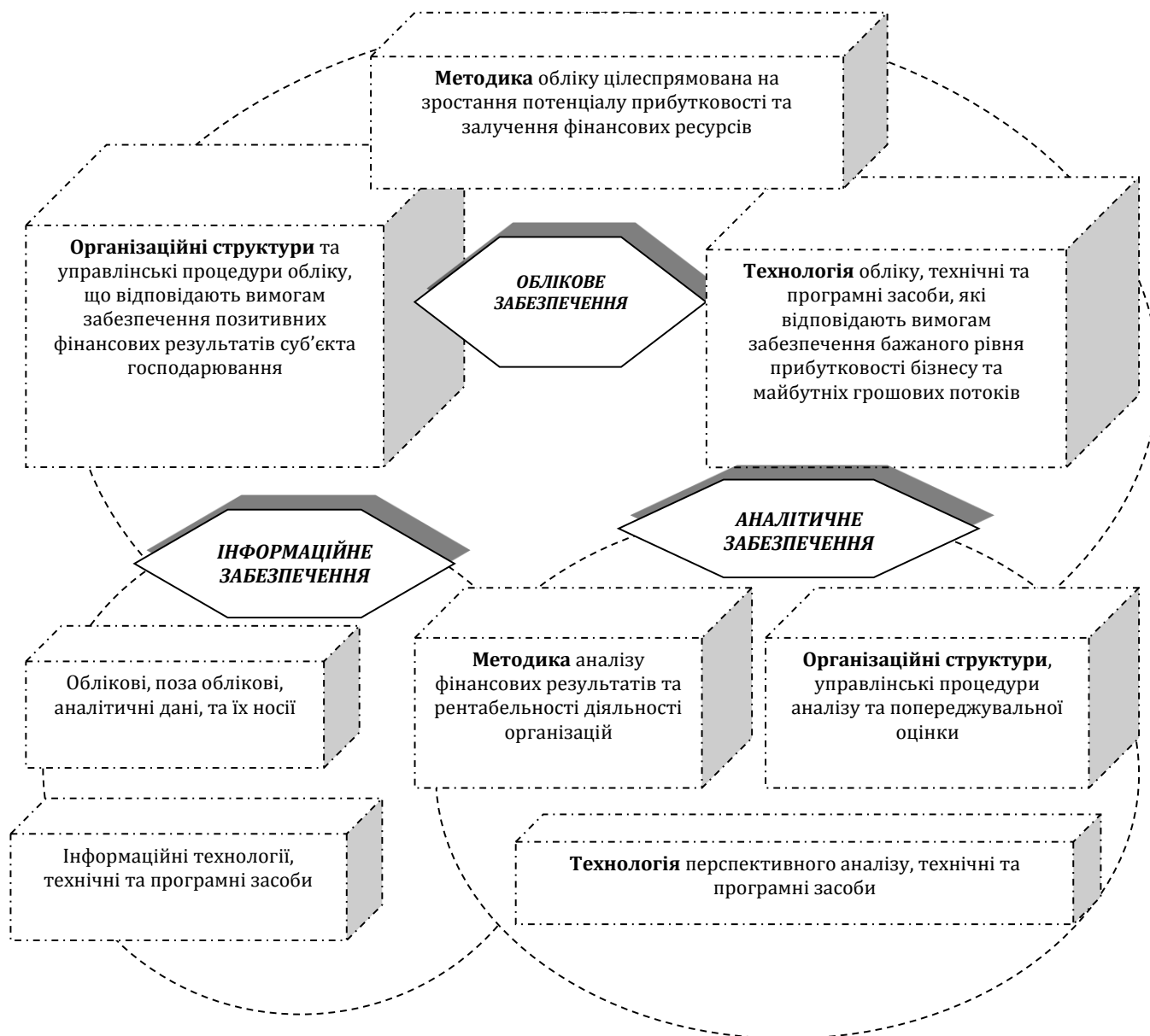


Рис. 1. Укрупнена модель системи обліково-аналітичного забезпечення управління потенціалом результативності змін [7]

Зазначені на рис. 1 блоки, у формі укрупненої моделі, яка складається із трьох взаємопов'язаних блоків: методики; організаційної структури та управлінських процедур; технологій, у комплексі відображають та узагальнюють специфічні особливості певного виду забезпечення.

Залучення в систему обліково-аналітичного забезпечення підсистеми інформаційного забезпечення виправдане тим, що саме вона створює необхідні умови для функціонування системи управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання, забезпечує засоби пошуку, зберігання накопичення, передачі та обробки інформації, накопичення комірок облікових та необлікових даних [5].

Дослідження наукових праць та сучасних підходів в області управління діяльністю комерційною організацією обумовлює висновок про відсутність єдиного комплексного підходу до економічного аналізу та перспективної оцінки прибутковості діяльності суб'єктів господарювання та потенціалу їх результативності, що базується на кількісному аналізі витратної та дохідної складової результативності з якісною оцінкою не досить формалізованих параметрів меж рентабельності. Забезпечення системного підходу можливе за умов застосування моделі, в основі якої буде покладено алгоритм побудови прогнозних аналітичних розрахунків на базі нетрадиційних методів багатомірного прогнозування, які ґрунтуються на теорії ймовірності та математичній статистиці. Більшості комерційних організацій

притаманна відсутність та безсистемність обліково-аналітичного забезпечення (зокрема превалювання забезпечення інформацією тільки поточної діяльності без орієнтації на перспективні тенденції змін рівня прибутковості).

Розроблена із урахуванням підходу І. М. Кирилова [8] концептуальна модель обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю комерційної організації в межах актуарного підходу за своїм змістом є сукупністю взаємопов'язаних структурних елементів, які формують цілісність та безперервний процес формування системи обліку та аналізу ймовірного приросту економічної вартості бізнесу (рис. 2).

У складних умовах потенційної необхідності залучення бажаного обсягу фінансових ресурсів для розвитку бізнесу підвищується роль методів та механізмів управління суб'єктами господарювання. Однією з найбільш актуальних проблем прикладного характеру першочергово стає розвиток методологічних та методичних основ обліково-аналітичного забезпечення в межах актуарного підходу.

Управлінська обліково-аналітична модель повинна забезпечити інформацію для розрахунку, крім першочергових показників ефективності основної діяльності суб'єкта господарювання, розрахунок показників ефективності інноваційних, у тому числі розрахунку фінансових індикаторів, показників стійкості роботи підприємства [9].

Побудова цілісної системи обліку та аналізу на базі актуарного підходу повинна забезпечити формування сприятливого інформаційного підґрунтя для створення потенційної картини майбутньої прибутковості бізнесу.

Актуарний бухгалтерський баланс (Актуарний звіт про фінансовий стан) на базі виділення окремої підсистеми рахунків сприятиме формуванню перспективної облікової динаміки грошових потоків та зміни ринкової вартості суб'єкта господарювання. Тому в якості удосконалення традиційної структури чинного Плану рахунків, пропонуємо виокремити у його складі окремий клас 10 «Актуарні рахунки». Запропонований клас представлятиме за своїм змістом паралельну проекцію традиційних класів рахунків, проте базуватиметься на відмінності у підходах до оцінки економічної вартості бізнесу (оціночних характеристиках майбутніх грошових потоків) та узагальнюватиме дані актуарного обліку.

Відмінність у підходах до оцінки полягає в тому, що в основі розрахунку майбутніх дисконтованих грошових потоків лежить ґрунтовний математичний інструментарій теорії ймовірності та математичної статистики, що за своїм змістом слугує основою перспективного та системного аналізів загалом. Система субрахунків актуарного обліку слугуватиме основою для складання Актуарного балансу (Актуарного звіту про фінансовий стан) та Актуарного звіту про фінансові результати (Актуарного звіту про сукупний дохід). Базисом для обчислення прогностичних показників виступатиме перспективний аналіз, відповідно в якості методичного інструментарію доцільно застосовувати нетрадиційні методи багатомірного порівняльного аналізу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У статті здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення завдання, яке полягає в обґрунтуванні теоретичних положень і методичних засад структурної переорієнтації бухгалтерського обліку та економічного аналізу в межах актуарного підходу за умов зростання інвестиційної активності на вітчизняному та світових фінансових ринках. Упровадження розробленого підходу для удосконалення обліково-аналітичного забезпечення актуарного обліку на основі залучення в чинний план рахунків 10 класу «Актуарні рахунки» сприятиме забезпеченню необхідного рівня інформативності для реальних та потенційних інвесторів, а також інших постачальників капіталу щодо майбутніх грошових потоків та приросту економічної вартості бізнесу. Таким чином цілковита переорієнтація системи обліку та аналізу в межах актуарної складової забезпечить створення сприятливого інформаційного підґрунтя для формування перспективної картини прибутковості бізнесу та залучення інвестицій у подальший розвиток.

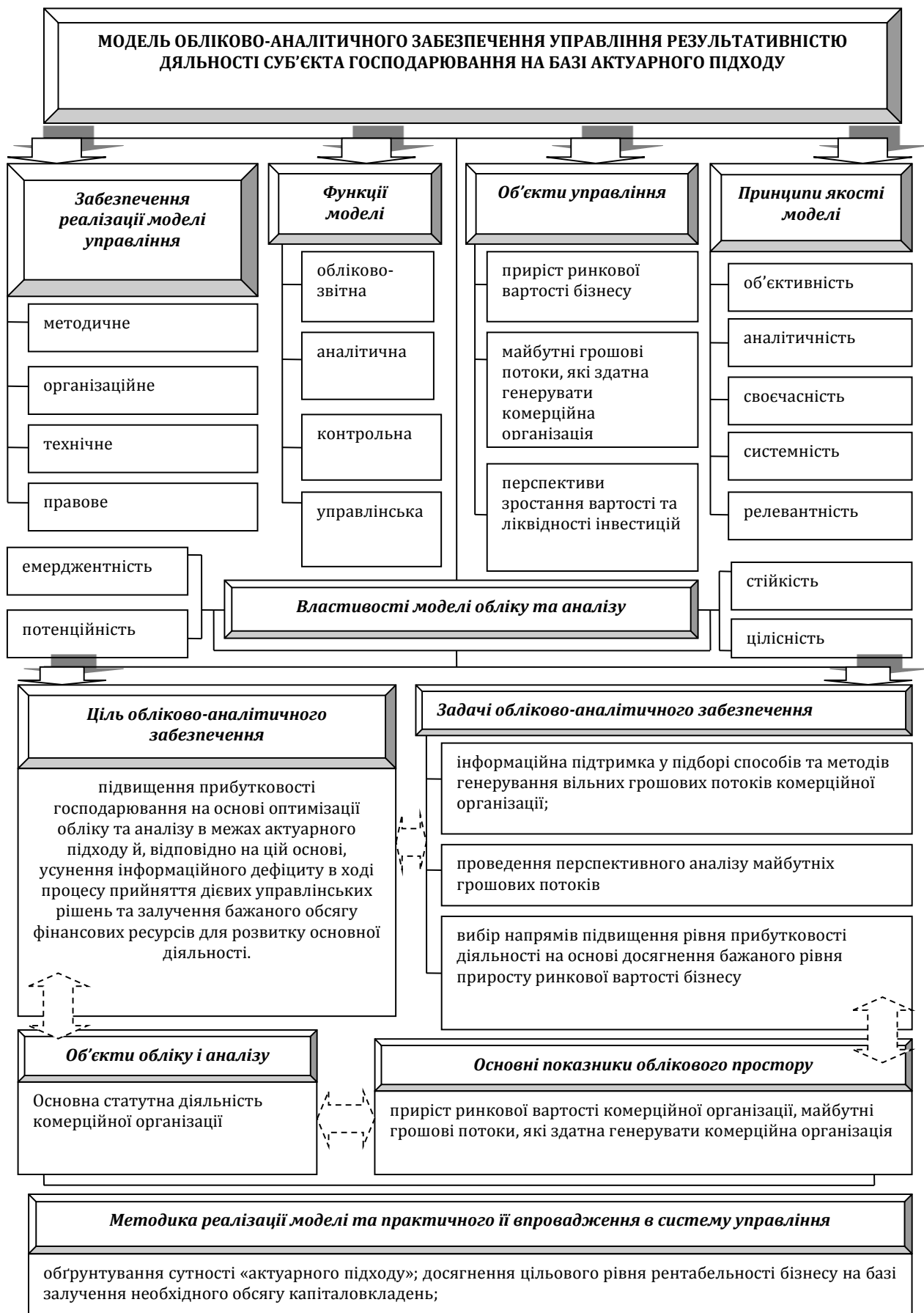


Рис. 2 Модель формування обліково-аналітичного забезпечення управління комерційною організацією в межах актуарного підходу [8]

Список літератури

1. Кутер, М. И. Анализ моделей статического и динамического учета [Текст] / М. И. Кутер, М. М. Гурская // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2010. – №9. – С. 8 – 16.
2. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика [Текст] : учеб. / М. И. Кутер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2003. – с. 640.
3. Шигаев, А. И. Актуарный учет и использование его данных для управления [Текст] / А. И. Шигаев; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. Б. Ивашкевича. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2011. – 224 с.
4. Салимов, Л. Н. Сущность инвестиционной активности и ее значение в управлении региональной экономикой [Текст] / Л. Н. Салимов // *Вестник Челябинского государственного университета*. – 2009. – №9. – Экономика. Выпуск 20. – С. 34 – 41.
5. Зырянова, Т. В. Моделирование учетного процесса в условиях автоматизации [Текст] / Т. В. Зырянова, Ж. Р. Скребкова // *Все для бухгалтера*. – 2007. – №23 (215). – 63 – 69.
6. Зенькина, И. В. Учетно-аналитическое обеспечение стратегического управления коммерческой организацией [Текст] / И. В. Зенькова // *Аудит и финансовый анализ*. – №2. – 2009. – С. 1 – 3.
7. Тычинина, Н. В. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивости развития предприятия [Текст] / Н. В. Тычинина // *Вестник ОГУ №2*. – Февраль. – 2009. – С. 102 – 107.
8. Кирилов, И. Н. Теоретические аспекты развития системы учетно-аналитического обеспечения управленческих решений на предприятии [Текст] / И. Н. Кирилов // *Вестник Адыгейского государственного университета*. – №2. – Майкоп : Изд-во АГУ, 2012. – С. 124 – 135.
9. Ефремова, Т. Ю. Аспекты учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью в сфере услуг [Текст] / Т. Ю. Ефремова // *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета Экономические науки 1 – 1' 2013*. – С. 89 – 93.
10. Baller, M. The role of an efficient actuarial infrastructure [Текст] / Martin Baller // *Conference "Insurance in Central Asia"*, Almaty, May 28th – 29th, 2010 – P. 41 – 44.

References

1. Kuter, M. I. (2010). Analiz models of statistical and dynamic account. *Economic analysis: theory of practical worker*, 9, 8-16. (In Rus).
2. Rishar, Zh. (2003). *Accounting: theory and practice*. Moscow : Finances and statistics.
3. Shigaev, A. I. (2011). *Actuarial account and use of his information for a management*. Moscow : Master's degree : Infra-m.
4. Salimov, L. N. (2009). *Essence of investment activity and its value in a management a regional economy*. *Chelyabinsk State University announcer*, 20, 34-41. (In Rus).
5. Zyryanova, T. V. (2007). *Design of registration process in the conditions of automation* // *All for an accountant*, 23(215), 63-69. (In Rus).
6. Zen'kina, I. V. (2009). *Accounting and analysis providing of strategic management comercial organization* // *Audit and financial analysis*, 2, 1-3. (In Rus).
7. Tychinina, N. V. (2009). *The Theoretical ground of maintenance of the registration-analytical providing of stability of development of enterprise*, *Announcer OGU*, 2, 102-107. (In Rus).
8. Kirilov, I. N. (2012). *Theoretical aspects of development of the system of the registration-analytical providing of administrative decisions on an enterprise*. *Adygei state University announcer*, 2, 124-135. (In Rus).
9. Efremova, T. Yu. (2013). *Aspects of the registration-analytical providing of management innovative activity in the field of services*. *The Scientific and technical lists of the Saint Petersburg state polytechnic university Economic sciences*, 1, 89-93. (In Rus).
10. Baller, M. (2010). *The role of an efficient actuarial infrastructure*. *Conference "Insurance in Central Asia"*, Almaty, May 28th – 29th, 41-44. (In Eng).

Стаття надійшла до редакції 27.03.2014 р.

Яна Августинівна ПОРОХНАВЕЦЬ

аспірантка кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет,
асистент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет
вул. Ужгородська, 26, м. Мукачево, Закарпатська обл., 89600, Україна
E-mail: porokhnavetsyana@gmail.com
Тел. : +380508296383

**АМОРТИЗАЦІЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ У ВИДОБУВНІЙ ГАЛУЗІ:
ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТИ**

Порохнавець, Я. А. Амортизація необоротних активів у видобувній галузі: вітчизняний та міжнародний аспекти [Текст] / Яна Августинівна Порохнавець // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 169-176. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Актуальною проблемою на сьогодні є розробка і впровадження прогресивних методик нарахування та обліку амортизації на підприємствах. Успішне їх вирішення спричинить прискорення уніфікації, сприятиме розв'язанню багатьох питань проведення амортизаційної політики, спростить механізм використання і буде сприяти подальшому удосконаленню системи бухгалтерського обліку України стосовно амортизаційних відрахувань. Одним із підходів до вирішення цієї проблеми є поглиблений аналіз вибору та порівняння методів нарахування амортизації окремих підприємств, у тому числі й підприємств видобувної галузі. Обираючи метод нарахування амортизації, підприємства мають звертати увагу передусім на переваги та недоліки кожного з встановлених методів у певних виробничих умовах. Порівняльний аналіз використовуваних методів нарахування амортизації також дозволить визначити їх вплив на структуру операційних витрат та питому вагу в них витрат щодо амортизації.

Мета. Метою статті є дослідження особливостей нарахування та обліку амортизації на підприємствах видобувної галузі, встановлення прогресивних методів та специфіки їх застосування відповідно до певних виробничих умов.

Результати. Нарахована сума амортизації, яка входить до витрат і є складовою собівартості продукції, прямо впливає на економічні показники діяльності підприємства. Тому питання правильності її нарахування та відображення в обліку вимагають особливої уваги у видобувній галузі, оскільки цей вид витрат посідає ключове місце при видобуванні природних ресурсів, а структура активів, які амортизуються, суттєво відрізняється від інших галузей економіки.

Враховуючи те, що у видобувній галузі найбільшою проблемою амортизації є амортизація свердловин, важливо підібрати такий метод амортизації, який би, з одного боку, найбільш повно враховував строки корисного використання об'єктів, а з іншого – дозволив з найбільшою об'єктивністю переносити їх вартість на продукцію, вносячи амортизацію у витрати. Серед рекомендованих методів найбільше підходить у цьому відношенні метод списання за одиницею продукції, тобто виробничий спосіб перенесення вартості, виходячи з прогнозного розрахунку амортизації, що припадає на одиницю продукції, і фактичного її видобутку.

Ключові слова: амортизація; природні ресурси; прямолінійний метод; метод списання за одиницею продукції; термін корисного використання; ресурсна база.

АМОРТИЗАЦИЯ НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В ДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТЫ

Аннотация

Введение. Актуальной проблемой на сегодня является разработка и внедрение прогрессивных методик начисления и учета амортизации на предприятиях. Успешное их решение способствует унификации, решению многих вопросов по поводу амортизационной политики, упростит механизм использования и будет способствовать дальнейшему усовершенствованию системы бухгалтерского учета Украины относительно амортизационных отчислений. Одним из подходов к решению этой проблемы есть углубленный анализ выбора и сравнение методов начисления амортизации отдельных предприятий, в том числе и предприятий добывающей отрасли. Выбирая метод начисления амортизации, предприятия должны обращать внимание, прежде всего, на преимущества и недостатки каждого из установленных методов в определенных производственных условиях. Сравнительный анализ используемых методов начисления амортизации также позволит определить их влияние на структуру операционных расходов.

Цель. Целью статьи является исследование особенностей начисления и учета амортизации на предприятиях добывающей отрасли, установления прогрессивных методов и специфики их использования в соответствии с определенными производственными условиями.

Результаты. Начисленная сумма амортизации, которая входит в расходы и является составляющей себестоимости продукции, прямо влияет на экономические показатели деятельности предприятия. Поэтому вопросы правильности ее начисления и отражения в учете требуют особого внимания в добывающей отрасли, поскольку этот вид расходов занимает ключевое место при добыче природных ресурсов, а структура активов, которые амортизируются, существенно отличается от других отраслей экономики. Учитывая то, что в добывающей отрасли специфической проблемой амортизации является амортизация скважин, важно подобрать такой метод амортизации, который бы, с одной стороны, наиболее полно учитывал сроки полезного использования объектов, а с другой - позволил с наибольшей объективностью переносить их стоимость на продукцию, включая амортизацию в расходы. Среди рекомендованных методов больше всего подходит в этом отношении метод списания по единице продукции, то есть производственный способ перенесения стоимости, исходя из прогнозного расчета амортизации, которая приходится на единицу продукции, и фактической ее добычи.

Ключевые слова: амортизация; природные ресурсы; прямолинейный метод; метод списания по единице продукции; срок полезного использования; ресурсная база.

Yana Avhustynivna POROKHNAVETS

PhD Student,

Department of Accounting in Manufacturing,

Ternopil National Economic University,

Assistant Professor of Department of Accounting and Finance,

Mukachevo State University

Uzhgorodska str., 26, Mukachevo, Transcarpathian Region, 89600, Ukraine

E-mail: porokhnavetsyana@gmail.com

Phone: +380508296383

DEPRECIATION AND AMORTIZATION IN THE EXTRACTIVE INDUSTRIES: DOMESTIC AND INTERNATIONAL ASPECTS

Abstract

Introduction. The development and application of advanced methods of calculation and accounting depreciation in the business are considered to be the urgent problem. Their successful resolution contribute to unification and facilitation of the resolution of many issues of depreciation policies, facilitation of the use of the mechanism and further strengthening of the accounting of Ukraine regarding depreciation. One of the approaches for solving this problem is in-depth analysis and comparison of the method selection for particular enterprise, including enterprises of mining industry. Choosing the method of depreciation, companies have to look first at the advantages and disadvantages of each method set out in specific production conditions. Comparative analysis of the used amortization methods will also determine their effect on the structure of operation of expenses.

Purpose. The aim of the paper is to study the characteristics of accrual accounting and depreciation on mining sector enterprises, the establishment of advanced methods and of their application under certain operating conditions.

Results. *Accumulated depreciation, which is included in the cost and is a component of production costs directly affect the economic performance of the company. Therefore the question of the correctness of calculation and recording requires special attention in the mining industry, since this type of expenditure occupies a key position in extraction of natural resources, and the structure of assets which are depreciated significantly different from other industries. Taking into consideration that in the mining industry amortization of wells is the biggest problem of amortization, it is important to choose a depreciation method that would, on the one hand, more fully consider the terms of useful usage of objects, and the other - with the greatest objectivity would allow to carry their value on products entering the amortization of costs. Among the recommended methods the method of cancellation of units of production is most suitable. It is based on the forecast calculation of depreciation.*

Keywords: *depreciation; natural resources; straight-line method; cancellation of production units method; terms of usefulness of usage; resource base.*

JEL classification: M40, M41, Q20

Вступ

Актуальною проблемою на сьогодні є розробка і впровадження прогресивних методик нарахування та обліку амортизації на підприємствах. Успішне їх вирішення спричинить прискорення уніфікації, сприятиме розв'язанню багатьох питань проведення амортизаційної політики, спростить механізм використання і буде сприяти подальшому удосконаленню системи бухгалтерського обліку України стосовно амортизаційних відрахувань. Одним із підходів до вирішення цієї проблеми є поглиблений аналіз вибору та порівняння методів нарахування амортизації окремих підприємств, у тому числі й підприємств видобувної галузі. Обираючи метод нарахування амортизації, підприємства мають звертати увагу, передусім, на переваги та недоліки кожного з встановлених методів у певних виробничих умовах. Порівняльний аналіз використовуваних методів її нарахування також дозволить визначити їх вплив на структуру операційних витрат та питому вагу в них витрат щодо амортизації.

На теоретичне обґрунтування поняття «амортизація» зверталась увага в працях науковців Бондара О. В., Виговської Н. Г., Голова С. Ф., Дем'яненко М. Я., Еременко Т. В., Могилової М. М., Онишко С. В. та інших вітчизняних і зарубіжних вчених. Науковим працям із цієї проблеми характерне висловлювання різних думок і поглядів. Проте майже відсутні позиції з питань особливостей амортизації необоротних активів в окремих галузях економіки, зокрема у видобувній галузі. Це свідчить про актуальність та складність цієї проблеми.

Мета статті та завдання

Метою статті є дослідження особливостей нарахування та обліку амортизації на підприємствах видобувної галузі, встановлення прогресивних методів та специфіки їх застосування відповідно до певних виробничих умов.

Виклад основного матеріалу дослідження

Вартість основних засобів не може вважатися витратами підприємства в той момент часу, коли вони були придбані, адже це призвело б до порушення принципу відповідності нарахування доходів і витрат. Протягом усього строку корисного використання вартість необоротних активів повинна коригуватися та поступово формувати фонд на покриття витрат та відновлення обладнання. Тобто до завершення терміну експлуатації основного засобу його вартість має бути списана на витрати підприємства шляхом періодичного нарахування зношення.

Амортизація є надзвичайно складним економічним явищем. Вона поєднує ознаки витрат виробництва і джерела коштів, процесу руху вартості і важелі управління відтворенням, відшкодування зношених і нагромадження нових засобів праці. Еволюція поглядів на амортизацію призвела до створення різних концепцій, які втілюють сучасний погляд на неї як економічну категорію.

Термін «амортизація» походить від лат. «amortization» – погашення, сплата боргів [6, с. 14]. В перекладі з латинської термін «амортизація» трактують як «а» –заперечення, «мог» – смерть, тобто цей термін характеризує постійне існування для відновлення засобів праці, які вичерпали свій ресурс. У США взагалі замість терміна «amortisation» використовують термін «depreciation», що у перекладі з латинської («pretium») означає ціна або вартість, «de – pretium» – зниження ціни або вартості.

Аналізуючи визначення поняття «амортизація» в економічних джерелах, можна зробити висновок, що думки вчених і практиків про визначення терміну поділилися. Одна група вчених вважає, що амортизація – це грошове вираження зношення, друга, – що амортизація – це не що інше, як процес перенесення вартості зношення на собівартість продукції, третя стверджує, що амортизація – це прийом або метод бухгалтерського обліку. Однак майже всі вони погоджуються, що амортизація – це процес поступового списання вартості необоротних активів на витрати підприємства [7, с. 38].

Найбільш об'єктивно розкриває природу та зміст поняття «амортизація» наступне визначення: амортизація – це об'єктивна економічна категорія, яка виражає процес поступового перенесення частини вартості основних виробничих засобів та нематеріальних активів на собівартість продукції, що виробляється, з метою забезпечення планомірного відновлення засобів праці внаслідок їх морального та фізичного зношення.

З позиції бухгалтерського обліку, амортизація – це систематичний розподіл вартості необоротних активів, які амортизуються протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [8, с. 3]. В основу бухгалтерської (облікової) концепції амортизації покладено бухгалтерські операції щодо систематичного списання вартості основних засобів протягом терміну їх корисного використання на готову продукцію з метою відображення на бухгалтерських рахунках процесу нарахування і обліку амортизації. Цей суто методологічний підхід підкреслює, що амортизація не пов'язана зі зменшенням вартості об'єкту у зв'язку з коливанням цін, не пов'язана зі зношенням або спрацюванням активу внаслідок експлуатації і не має відношення до розрахунку вартості заміни активу.

Питання відображення в бухгалтерському обліку амортизації необоротних активів видобувних підприємств слід розглядати з позицій особливостей цієї галузі в такому контексті:

- специфічність основних виробничих об'єктів – знарядь праці (свердловини та їх територіальна розгалуженість);
- різні способи експлуатації свердловин для вивільнення з надр продукції видобування;
- безперервність виробничих процесів та однотипність технологічних процесів на об'єктах;
- по закінченню експлуатації родовища більшість об'єктів виробництва не мають залишкової вартості, тому амортизація залежить не від фактору часу, а від об'єму природних ресурсів, які можуть бути видобуті.

Характерною рисою видобувної промисловості є безпосередній зв'язок певної частини витрат з обсягом видобутих корисних копалин. Амортизація якраз і є тим особливим видом витрат, який покликаний співвіднести отримуваний від використання об'єкта дохід з частиною витрат на його створення.

Крім того, ще однією особливістю видобувної галузі є те, що будь-які витрати, понесені підприємством на етапі розвідки запасів корисних копалин (витрати на розвідку/дорозвідку, облаштування та розробку будь-яких запасів (родовищ) корисних копалин), вносяться до окремого об'єкта необоротних активів з видобутку корисних копалин, на балансі якого перебувають такі запаси (родовища), та підлягають амортизації.

Згідно з Податковим кодексом України (ПКУ) до витрат, що вносяться до окремого об'єкта необоротних активів з видобутку корисних копалин платника податку, належать:

- витрати на придбання геологічної інформації, що є в розпорядженні інших юридичних осіб;
- витрати на попередню розвідку родовищ (запасів) корисних копалин, проведену за рахунок власних коштів підприємств, що містить проектні роботи, пошуково-розвідувальні, бурові та гірничі роботи, геофізичні, геохімічні та інші дослідження в межах визначеної ділянки (території);
- витрати на детальну розвідку родовищ (запасів), проведену за рахунок власних коштів підприємств, що містить проектування, облаштування родовищ, бурові та гірничо-прохідницькі роботи, геофізичні та інші дослідження, комплекс випробувальних робіт, технологічні дослідження тощо;
- витрати, пов'язані з державною експертизою та оцінкою запасів корисних копалин;
- витрати на розроблення техніко-економічних обґрунтувань, бізнес-планів, угод (контрактів), концесійних договорів на користування надрами тощо;
- витрати на проектування розробки родовищ (запасів) корисних копалин;
- витрати на дорозвідку родовищ (запасів) корисних копалин, що здійснюється підприємством після завершення детальної розвідки паралельно з експлуатаційними роботами в межах гірничого відводу і які супроводжуються нарощуванням запасів корисних копалин чи переведенням запасів у більш високі категорії розвіданості (разом із виконанням бурових, гірничо-прохідницьких робіт тощо).

До складу зазначеної групи не вносяться такі витрати, пов'язані з розвідкою/дорозвідкою та облаштуванням будь-яких запасів (родовищ) корисних копалин:

- будь-які витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, виданих державними органами з ведення господарської діяльності (в тому числі витрати на реєстрацію, оформлення гірничого відводу тощо);
 - витрати на геологорозвідувальні роботи, виконані та профінансовані (як у минулому, так і поточному періоді) за рахунок державного бюджету;
 - витрати на розвідку/дорозвідку запасів (родовищ) корисних копалин, що виконувалась за рахунок підприємства і не привела до відкриття та нарощування додаткових обсягів балансових запасів чи до підвищення ступеня їх розвіданості (категорійності), у тому числі, якщо відповідні роботи були припинені з огляду на їх економічну недоцільність;
-

- витрати видобувних підприємств на експлуатаційну розвідку з метою уточнення контурів покладів корисних копалин, їх якості та гірничо-технічних умов розробки (без нарощування запасів корисних копалин і зміни їх категорійності за ступенем промислової розвіданості);
- витрати на утримання основних засобів (у тому числі геологорозвідувальних підрозділів, організацій), що перебувають у стані консервації [9, с. 227].

Тобто, на підприємствах видобувної галузі амортизації підлягають не тільки придбані або іншим чином отримані необоротні активи, але й капіталізовані витрати, понесені з метою розвідки і оцінки корисних копалин. Після підтвердження технічної можливості та економічної доцільності видобування цих природних ресурсів такі витрати визнаються активами підприємства у складі необоротних активів і, відповідно, також підлягають амортизації.

Питання капіталізації витрат на розвідку запасів корисних копалин, та їх визнання у складі необоротних активів регулює П(С)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин». Проте жодних пояснень щодо способів амортизації таких активів вказане П(С)БО не наводить [10, с. 2].

Очевидним є те, що регулювання нарахування амортизації (зношення) активів в Україні відбувається відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» та 8 «Нематеріальні активи». Зміст цих положень загалом відповідає концептуальним засадам, закладеним МСФЗ 16 «Основні засоби».

Відповідно до міжнародної та вітчизняної практики обліку у видобувній галузі існують два основних способи розрахунку амортизації: прямолінійний метод і метод списання за одиницею продукції.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» за прямолінійним методом річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів [8, с. 9].

Що стосується методу списання за одиницею продукції, то варто додати, що він застосовується тільки у видобувній галузі. Його роз'яснення дає Податковий кодекс України. Відповідно до ст. 148 ПКУ за методом списання за одиницею продукції сума амортизаційних відрахувань об'єкта необоротних активів з видобутку корисних копалин, розраховується за формулою (1) [9, с. 228]:

$$C(a) = B(a) \times O(a) : O(z), \quad (1)$$

де $C(a)$ — сума амортизаційних відрахувань за звітний період;

$B(a)$ — балансова вартість об'єкта необоротних активів з видобутку корисних копалин на початок звітного періоду, яка дорівнює балансовій вартості об'єкта необоротних активів з видобутку корисних копалин на початок періоду, що передує звітному, збільшеній на суму витрат на розвідку/дорозвідку та облаштування запасів (родовищ) корисних копалин, понесених у попередньому періоді;

$O(a)$ — обсяг (у натуральних величинах) корисних копалин, фактично видобутих протягом звітного періоду;

$O(z)$ — загальний розрахунковий обсяг (у натуральних величинах) видобутку корисних копалин на відповідному родовищі, який визначається за методикою, що затверджується Кабінетом Міністрів України.

Крім того, важливо зазначити, що чималу роль при обранні методу нарахування амортизації належить правильності визначення строку корисного використання активу. При цьому слід урахувати наступні чинники: очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності; очікуване фізичне і моральне зношення; правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші чинники.

У звіті Комітету МСФЗ «Видобувні галузі» активи видобувних підприємств згруповані за терміном корисного використання необоротних активів та можливості їх відокремлення від родовища [12, с. 71]:

1. Актив не може бути відокремлений від родовища, якщо:

- строк його корисного використання менший, ніж термін використання ресурсів корисних копалин;
- строк його корисного використання однаковий або більший, ніж термін використання ресурсів корисних копалин.

2. Актив може бути відокремлений від родовища, але передбачається, що він буде використовуватися протягом усього строку корисного використання родовища коли:

- строк його корисного використання менший, ніж термін використання ресурсів корисних копалин;
- строк його корисного використання однаковий або більший, ніж термін використання ресурсів корисних копалин.

3. Актив можна відокремити від родовища, і передбачається, що він використовуватиметься на двох або більше родовищах за умови:

- строк його корисного використання менший, ніж термін використання ресурсів корисних копалин;
- строк його корисного використання однаковий або більший, ніж термін використання корисних копалин.

Обираючи метод нарахування амортизації, підприємства мають звертати увагу передусім на переваги та недоліки кожного з методів у певних виробничих умовах. Порівняльний аналіз використовуваних

методів нарахування амортизації також визначає їх вплив на структуру операційних витрат та питому вагу в них витрат амортизації.

Деякі фахівці з обліку вважають за краще використовувати прямолінійний спосіб нарахування амортизації для всіх капіталізованих витрат, особливо на підприємствах, де видобуток сировини є досить стабільним.

Головною перевагою прямолінійного методу є його простота. Однак опоненти цього методу вважають, що у зв'язку з тим, що видобуток більшості корисних копалин варіюється з дня на день, прямолінійний метод не дає можливості правильного зіставлення доходів з витратами, що передбачено базовими принципами обліку.

Також низка економістів передбачають, що використання прямолінійного методу нарахування амортизації для об'єктів обліку, які безпосередньо відносяться до мінеральних ресурсів, некоректно, навіть якщо строк корисного використання цих основних засобів менший, аніж термін використання резервів природних ресурсів. Однак інші схиляються до того, що основні засоби з меншим терміном корисного використання слід амортизувати прямолінійним методом, оскільки метод списання за одиницею продукції в такому випадку досить складний у використанні. На думку Комітету з МСФЗ, активи з меншим терміном корисного використання слід амортизувати прямолінійним способом.

Існують активи, термін корисного використання яких більший, ніж термін використання природних ресурсів, наприклад водні платформи або будівлі. Як правило, більший термін корисного використання цих активів пов'язаний з тим, що по закінченні промислу на одному родовищі вони можуть бути вилучені і використовуватися для видобутку на іншому родовищі. Фахівці по відношенню до таких активів схиляються у використанні прямолінійного методу нарахування амортизації.

Деякі активи можуть використовуватися для видобування корисних копалин відразу на двох чи більше родовищах. Такі активи зазвичай називають допоміжним обладнанням і спорудами. У разі, якщо компанія використовує метод списання за одиницею продукції, амортизація цих активів повинна розподілятися за центрами витрат. Проте Комітет МСФЗ у своєму звіті зазначає, що активи, які використовуються для двох чи більше центрів витрат, слід амортизувати прямолінійним методом.

Основоположний принцип методу списання за одиницею продукції полягає в тому, що капіталізовані витрати прикріплюють до певного центру витрат для знаходження промислових запасів корисних копалин. Перевагою цього методу є той факт, що обсяг видобутку мінеральних ресурсів постійно варіюється, отже, останній буде більш практично відображати ситуацію. Також на його користь говорить посилення на стандарт МСФЗ 16 «Основні засоби», згідно з яким «використаний метод амортизації має відображати очікувану форму споживання майбутніх економічних вигід від цього активу суб'єктом господарювання» [13, с. 8].

Відповідно до звіту Комітету МСФЗ у межах цього методу обліку одиниця продукції може бути відображена як у натуральному, так і у грошовому вимірнику. У разі, якщо для визначення одиниці продукції використовують натуральні вимірники, то кожна одиниця ресурсів (барелі, тонни, галони, кубічні метри) співвідноситься з неамортизованими витратами. Натуральні показники - це кількість корисних копалин, видобута в поточному періоді плюс кількість корисних копалин, що залишається в їх промислових запасах. Комітет з МСФЗ не виробив позицію щодо вибору вимірників натуральних чи фінансових для найбільш правильного відображення амортизаційних відрахування за методом списання за одиницею продукції, а Податковий кодекс України чітко визначає, що при розрахунку амортизації обсяг корисних копалин вимірюють у натуральних величинах.

У межах використання як натуральних, так і грошових вимірників підприємство стикається ще з однією проблемою - питанням вибору ресурсної бази для розрахунку амортизації. Існують три основні точки зору з приводу внесення ресурсів корисних копалин у розрахунок амортизації:

- використання тільки доведених розроблених запасів для розрахунку амортизації;
- використання всіх доведених запасів для розрахунку амортизації;
- використання всіх доведених, а також ймовірних запасів для розрахунку амортизації.

Перший підхід регламентований у стандарті GAAP США. Згідно з п. 27 SFAS 19, капіталізовані витрати на свердловини, відповідні споруди та обладнання підлягають амортизації на підставі доведених розроблених запасів. Доведені нерозроблені запаси не використовують для цих цілей, оскільки вони будуть видобуті тільки після здійснення додаткових витрат на розробку родовищ [14, с. 184].

У межах другого підходу компанія для розрахунку амортизації може використовувати не тільки доведені розроблені, а й доведені нерозроблені запаси. Фахівці, які дотримуються цієї точки зору, вважають, що доведені нерозроблені запаси з найбільшою ймовірністю існують. Отже, витрати, здійснені у минулому і капіталізовані, частково можуть розподілятися і на нерозроблені запаси мінеральних ресурсів.

Стандарт SORP 2001 Великобританії декларує третю точку зору, згідно з якою капіталізовані витрати, пов'язані з придбанням прав на ділянки надр з доведеними запасами, і витрати на свердловини, обладнання та споруди списуються на промислові запаси. Комітет з МСФЗ на сьогодні не виробив точку

зору, який саме підхід вважається найбільш прийнятним, тобто компанія може користуватися галузевими стандартами при розрахунку амортизації [15, с. 68].

У знову ж таки у вітчизняному обліку це питання регламентоване законодавчо Постановою кабінету міністрів України «Про затвердження методики визначення загального розрахункового обсягу видобутку корисних копалин». Відповідно до цього загальний розрахунковий обсяг видобутку корисних копалин дорівнює фактично промисловим запасам родовища, обґрунтованим у проекті на його розробку чи під час затвердження запасів Державною комісією із запасів корисних копалин України [16, с. 2].

Від правильного визначення сум амортизації залежать фінансові показники підприємства як за певний період, так і плановані в майбутньому. Аналізуючи подані вище особливості видобувних підприємств, вважаємо: зрозумілим є те, що значною мірою від обсягу видобутої сировини, а також від ступеня завантаження технологічного обладнання залежить собівартість продукції. У такому випадку, на нашу думку, нарахування амортизації методом списання за одиницею продукції дає можливість найбільш точно розрахувати витрати виробництва.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Нарахована сума амортизації, яка входить до витрат і є складовою собівартості продукції, прямо впливає на економічні показники діяльності підприємства. Тому питання правильності її нарахування та відображення в обліку вимагають особливої уваги у видобувній галузі, оскільки цей вид витрат посідає ключове місце при видобуванні природних ресурсів, а структура активів, які амортизуються суттєво відрізняється від інших галузей економіки.

Враховуючи те, що у видобувній галузі найбільшою проблемою амортизації є амортизація свердловин, важливо підібрати такий її метод, який би, з одного боку, найбільш повно враховував строки корисного використання об'єктів, а з іншого – дозволив з найбільшою об'єктивністю перенести їх вартість на продукцію, із внесенням амортизації у витрати. Серед рекомендованих методів найбільше підходить у цьому відношенні метод списання за одиницею продукції, тобто виробничий спосіб перенесення вартості, виходячи з прогнозного розрахунку амортизації, що припадає на одиницю продукції, і фактичного її видобутку.

Ця стаття не вирішує всіх проблем, що виникають при формуванні амортизаційної політики та виборі методів та строків експлуатації необоротних активів у видобувній галузі, однак сприятиме багатоплановим та більш докладним дослідженням з цієї проблематики.

Список літератури

1. Виговська, Н. Г. Методи амортизації: проблема вибору оптимального варіанту [Текст] / Н. Г. Виговська // Вісник ЖІТІ. – 2006. – № 9. – С. 38 – 42.
2. Голов, С. Ф. Концепції амортизації та їх вплив на облік та управління в сучасних умовах [Текст] / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 8. — С. 9-16.
3. Дем'яненко, М. Я. Проблеми амортизації в аграрному секторі АПК (обліково-фінансовий аспект). моногр / М. Я. Дем'яненко, С. М. Євтушенко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 178 с.
4. Еременко, Т. В. Формирование категории «амортизация» в методологии бухгалтерського учета [Текст] / Т. В. Еременко // Соколовские чтения «Взгляд из прошлого в будущее»: Доклады международной научной конференции 10–11 февраля 2010 року. – Т. 1. – СПб. : Нестор-История, 2011. – С. 168–188.
5. Моголова, М. М. Амортизаційна політика в аграрному секторі України: історичний аспект [Текст] / М. М. Моголова // Економіка АПК. – 2005. – № 9. – С. 58 – 64.
6. Онишко, С. В. Особливості реформування амортизаційної політики в Україні [Текст] / С. В. Онишко, Д. М. Серебрянський // Фінанси України. — 2007. — №4. — С. 13-20.
7. Бондар, О. В. Проблеми формування амортизаційної політики в ринкових умовах господарювання [Текст] / О. В. Бондар // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 38-42.
8. Основні засоби : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27. 04.2000 р. № 92.
9. Податковий кодекс України від 11.10.2011 р. №2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>.
10. Витрати на розвідку запасів корисних копалин [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 33, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 26. 08. 2008 р. № 1090.
11. Нематеріальні активи [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27. 04. 2000 р. № 92.
12. Discussion Paper DP/2010/1 «Extractive Activities», International Accounting Standards Board, April 2010- Режим доступу: <http://www.ifrs.org/>.
13. Основні засоби [Електронний ресурс] : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>.

-
14. *Statement of Financial Accounting Standards № 19 «Financial accounting and reporting by oil and gas producing companies», [Текст] December 1977.*
 15. *Statement of Recommended Practice «Accounting for Oil and Gas Exploration, Development, Production and Decommissioning Activities», Accounting Standards Board, June 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oiac.co.uk>.*
 16. *Про затвердження методики визначення загального розрахункового обсягу видобутку корисних копалин [Текст] : постанова кабінету міністрів України, затверджена Кабінетом міністрів України 03.10.1997 р. № 1099.*

References

1. *Vygovska, N. G. (2006). Methods of depreciation : the problem of choosing the best variant. Bulletin ZHITI, 9, 38-42.*
2. *Golov, S. F. (2004). concept of depreciation and its impact on accounting and control in modern terms. Accounting and Auditing, 8, 9-16.*
3. *Dem'yanenko, M. J. & Yevtushenko, S. M. (2006). Amortization problems in the agricultural sector APC (accounting and financial aspects). Kyiv: IAE NNC.*
4. *Eremenko, T. (2011). Formation category " depreciation " in methodology accounting auditing, 168-188. Sokolovskye reading " Sight of of last in the future ". St. Petersburg. : Nestor History P.*
5. *Mohylova , M. (2005). depreciation policies in the agricultural sector of Ukraine : historical perspective. Economy APC, 9, 58-64.*
6. *Onishko, S. V. & Serebrianskyi, D. M. (2007). Features depreciation policy reform in Ukraine. Finance Ukraine, 4, 13-20.*
7. *Cooper, A. (2005). Problems of depreciation policies in the market economy. Actual problems of economy, 1, 38-42.*
8. *Fixed assets: standard 7, approved by the Ministry of Finance of Ukraine on 27.04.2000, the number 92. (2000).*
9. *Tax Code of Ukraine dated 11.10.2011, the № 2755-17. Retrieved April 15, 2014, from <http://rada.gov.ua/>.*
10. *The cost of exploration of mineral resources: standard 33 , approved by the Ministry of Finance of Ukraine on 26.08.2008 № 1090. (2008).*
11. *Intangible assets [text]: provisions (standards) 8 , approved by the Ministry of Finance of Ukraine on 27.04.2000 № 92. (2000).*
12. *Distsusyon Paper DP/2010/1 «Extractive Activities», International Accounting Standards Board, April 2010. (2010). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.ifrs.org/>.*
13. *Fixed assets : International Accounting Standard 16. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://rada.gov.ua/>.*
14. *Statement of Financial Accounting Standards № 19 «Financial accounting and reporting by oil and gas producing companies», December 1977. (1977).*
15. *Statement of Recommended Practice «Accounting for Oil and Gas Exploration, Development, Production and Decommissioning Activities», Accounting Standards Board, June 2001. (2001). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.oiac.co.uk>.*
16. *On approving the methodology for determining the total estimated volume of mining : Cabinet of Ministers of Ukraine , approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine 03.10.1997 , № 1099. (1997).*

Стаття надійшла до редакції 09.04.2014 р.

Наталія Семенівна СТРУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
пр. Свободи, 18, м. Львів, 79008, Україна
E-mail: natali.struk@gmail.com
Телефон: +380676742481

Галина Володимирівна МУЛІНСЬКА

Львівський національний університет імені Івана Франка
пр. Свободи, 18, м. Львів, 79008, Україна
E-mail: mulinska2@gmail.com
Телефон: +380984442198

**ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ У
ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Струк, Н. С. Проблемні аспекти розподілу загально виробничих витрат у обліковій системі ділового партнерства будівельних організацій [Текст] / Наталія Семенівна Струк, Галина Володимирівна Мулінська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 177-186. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У сучасних умовах господарської діяльності будівельних організацій актуальності набуває проблема коректного розподілу загально виробничих витрат між об'єктами обліку витрат, зважаючи на взаємовідносини генпідрядників та субпідрядників, оскільки справедливий розподіл забезпечує формування адекватної інформації про собівартість будівельної продукції та ефективність здійснення витрат.

Мета. Нашою метою є обґрунтування доцільності розподілу загально виробничих витрат будівельних організацій із використанням декількох факторів розподілу, що забезпечить врахування особливостей функціонування підрозділів організації, їх взаємних зобов'язань, достовірне визначення собівартості будівельної продукції для прийняття управлінських рішень.

Метод (методологія). Методологічним підґрунтям нашого дослідження є ключові положення сучасної економічної теорії, обліку, наукові концепції вітчизняних і зарубіжних учених, які розглядають закономірності визнання, групування та розподілу загально виробничих витрат у будівельних організаціях.

Нами використано діалектичний метод для проведення моніторингу основних результатів попередніх наукових досліджень, а також методи: теоретичного узагальнення і порівняння - для з'ясування суті основних положень і понять; наукової абстракції та групування – для визначення критеріїв класифікації загально виробничих витрат та індикаторів виокремлення бази їх розподілу; аналізу та синтезу - у науковому обґрунтуванні методики розподілу загально виробничих витрат та оцінки їх ефективності.

Результати. Здійснено критичний аналіз поняття «загально виробничі витрати», методів їх розподілу та підходів до порядку відображення у бухгалтерському обліку ділового партнерства генпідрядників та субпідрядників стосовно віднесення частини загально виробничих витрат до витрат щодо обслуговування підрядника. Запропоновано деталізацію рахунку 91 «Загально виробничі витрати» Плану рахунків шляхом введення субрахунку 911 «Витрати на утримання та експлуатацію будівельних машин та механізмів», 912 «Трансакційні загально виробничі витрати», 913 «Інші загально виробничі витрати», з відкриттям аналітичних рахунків для окремих підрозділів будівельної організації з метою урахування потреб будівельних організацій. Рекомендується затвердити регламентований перелік типових статей калькуляції змінних і постійних загально виробничих витрат для будівництва. Проведено аналіз розподілу загально виробничих витрат між конкретними видами будівельної продукції з використанням однієї та декількох баз розподілу. Застосування одержаних результатів дасть змогу достовірно визначити собівартість будівельної продукції та ефективно керувати витратами підприємства. Пропонується

розробити єдину методику для своєчасного відображення в обліку загальновиробничих витрат для обслуговування субпідрядників генпідрядними організаціями. Актуальними є подальші дослідження критеріїв вибору бази розподілу загальновиробничих витрат, особливо переваг, недоліків та доцільності їх застосування.

Ключові слова: база розподілу; будівельно-монтажні роботи; генпідрядник; ділове партнерство; загальновиробничі витрати; змінні витрати; облікова система; постійні витрати; розподіл; субпідрядник.

Наталия Семеновна СТРУК
Галина Владимировна МУЛИНСКАЯ

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В УЧЕТНОЙ СИСТЕМЕ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

Введение. В современных условиях хозяйственной деятельности строительных организаций все большую актуальность приобретает проблема корректного распределения общепроизводственных расходов между объектами учета затрат, учитывая взаимоотношения генподрядчиков и субподрядчиков, поскольку справедливое распределение обеспечивает формирование адекватной информации о себестоимости строительной продукции и эффективность осуществления затрат.

Цель. Цель нашего исследования - обоснование целесообразности распределения общепроизводственных расходов строительных организаций с использованием нескольких факторов распределения, обеспечит учет особенностей функционирования подразделений организации, их взаимных обязательств, достоверное определение себестоимости строительной продукции для принятия управленческих решений.

Метод (методология). Методологическое основание нашего исследования - ключевые положения современной экономической теории, учета, научные концепции отечественных и зарубежных ученых, которые рассматривают закономерности признания, группирования и распределения общепроизводственных расходов в строительных организациях.

Нами использован диалектический метод для проведения мониторинга основных результатов предыдущих научных исследований, а также методы: теоретического обобщения и сравнения - для выяснения сути основных положений и понятий, научной абстракции и группирования - для определения критериев классификации общепроизводственных расходов и индикаторов выделения базы их распределения; анализа и синтеза - в научном обосновании методики распределения общепроизводственных расходов и оценки их эффективности.

Результаты. Осуществлен критический анализ понятия «общепроизводственные расходы», методов их распределения и подходов к порядку отражения в бухгалтерском учете делового партнерства генподрядчиков и субподрядчиков, отнесения части общепроизводственных расходов к расходам по обслуживанию подрядчика. Предлагается детализация счета 91 «Общепроизводственные расходы» Плана счетов путем введения субсчетов: 911 «Расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов», 912 «Трансакционные общепроизводственные расходы», 913 «Прочие общепроизводственные расходы», с открытием аналитических счетов для отдельных подразделений строительной организации с целью учета потребностей строительных организаций. Рекомендуется утвердить регламентированный перечень статей калькуляции переменных и постоянных общепроизводственных расходов для строительства. Проведен анализ результатов распределения общепроизводственных расходов между конкретными видами строительной продукции с использованием одной и нескольких баз распределения. Применение полученных результатов позволяет достоверно определить себестоимость строительной продукции и эффективно управлять затратами предприятия. Предлагается разработать единую методику для своевременного отражения в учете общепроизводственных расходов по обслуживанию субподрядчиков генподрядной организацией. Актуальны дальнейшие исследования критериев выбора базы распределения общепроизводственных расходов, особенно преимуществ, недостатков и целесообразности их применения.

Ключевые слова: база распределения; строительно-монтажные работы; генподрядчик; деловое партнерство; общепроизводственные расходы; переменные затраты; учетная система; постоянные расходы; распределение; субподрядчик.

Natalia Semenivna STRUK

PhD in Economics,
Department of Accounting and Auditing,
Lviv National University of Ivan Franko
Svobody ave., 18, Lviv, 79008, Ukraine
E-mail: natali.struk@gmail.com
Phone: +380676742481

Halyna Volodymyrivna MULINSKA

Department of Accounting and Auditing,
Lviv National University of Ivan Franko
Svobody ave., 18, Lviv, 79008, Ukraine
E-mail: mulinska2@gmail.com
Phone: + 380984442198

PROBLEM ASPECTS OF ALLOCATION OF OVERHEAD EXPENSES IN ACCOUNTING SYSTEM OF BUSINESS PARTNERSHIP OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

Abstract

Introduction. *In today's business environment of construction companies the actual issue is the correct allocation of overhead expenses between cost accounting objects, taking into account the relationship between general contractors and subcontractors, since good allocation provides the formation of adequate information about the cost of construction products and efficiency of spending.*

Purpose. *The aim of the paper is to analyse the appropriateness of allocation of overhead expenses of construction companies using multiple distribution factors that ensure accounting features of the functioning of the organization, their mutual obligations, and reliable estimates of the cost of construction products for decision-making.*

Method (methodology). *Methodological basis of our research is the key provision of modern economic theory, accounting, concepts of domestic and foreign scientists who examine patterns of recognition, clustering and distribution of the overhead expenses in the construction organizations.*

We have used the dialectical method for monitoring the main results of the previous investigations, as well as methods of theoretical generalization and comparison - to determine the merits of the basic terms and concepts; abstraction and grouping - to determine the classification criteria of overhead expenses and indicators of distinguish the base of their allocation; analysis and synthesis - in the scientific justification of methodologies of allocation the overhead expenses and the evaluation of the effectiveness.

Results. *It has been carried out the critical analysis of the concept «overhead expenses», their distribution methods and approaches in order to reflect the accounting business partnership of general contractors and subcontractors in respect of the assignment of overhead expenses to the costs of servicing contractor. It is proposed a detailisation of account 91 «General expenses» of the Chart of Accounts by entering the subaccount 911 «The costs of maintenance and operation of construction machines and mechanisms» and the subaccount 912 «Transaction overhead expenses», 913 «Other overhead expenses» with the opening analytical accounts for individual units of the building organization to take account of the needs of construction companies. It is recommended to approve the list of regulated articles of typical calculation of variable and fixed overhead expenses for construction. The analysis of the distribution of overhead expenses between specific types of building products using single and multiple base distribution has been carried out. Application of the results will allow to determine significantly the cost of construction products and effectively manage costs. It is proposed to develop a unified methodology for timely recording overhead expenses for service subcontractors by general contractor organizations. Further relevant researches will contain selection criteria of allocation overhead expenses, especially the benefits, limitations and the appropriateness of their application.*

Keywords: *accounting system; allocation; base distribution; business partnership; construction and installation work; contractor; fixed costs; overhead expenses; sub-contractor; variable costs.*

JEL classification: L74,M41

Вступ

Проблематика розподілу загально виробничих витрат (надалі ЗВВ) зумовлена потребою достовірного визначення собівартості та рентабельності продукції. Крім цього, в умовах науково-технічного прогресу, простежується тенденція до збільшення питомої ваги загально виробничих у структурі виробничих

витрат, що стимулює пошук ефективних методів їх розподілу. Особливе значення розподіл ЗВВ має для будівельних організацій, оскільки до собівартості будівельної продукції вносяться витрати на експлуатацію будівельних машин і механізмів, витрати допоміжних, підсобних та обслуговуючих виробництв, частина внутрішніх трансакційних витрат, які треба правильно розподілити між об'єктами обліку витрат.

Проблеми розподілу загальновиробничих витрат досліджували такі науковці як: П. Й. Атамас, Й. Я. Даньків, А. В. Дмитренко, З. В. Задорожний, Т. С. Земелева, О. В. Павелко, Н. В. Рассулова, Л. К. Сук, М. Г. Чумаченко, А. К. Ягмур та інші.

Мета статті та завдання

Метою нашого дослідження є надати рекомендації для вдосконалення процесу розподілу ЗВВ у будівельних організаціях за декількома базами розподілу, що спонукатиме адекватному віднесенню ЗВВ до собівартості окремих об'єктів обліку в будівництві.

Досягти мети дозволить вирішення завдань:

- висвітлення проблем розподілу загальновиробничих витрат на змінні та постійні, з подальшим вибором бази розподілу;
- здійснення аналізу процесу розподілу загальновиробничих витрат із використанням однієї та декількох баз розподілу;
- дослідження особливостей методики відображення в обліку трансакційних витрат для обслуговування субпідрядників генпідрядними організаціями.

Виклад основного матеріалу

Будівельний комплекс як один із важливих компонентів національної економіки є джерелом робочих місць, активно споживає вироби інших видів економічної діяльності, забезпечує процес розширеного відтворення економічної системи держави. Будівництво характеризується специфічними рисами, зумовленими наявністю особливих етапів його здійснення, різноманітних партнерських відносин як із зовнішніми контрагентами, так і з внутрішніми структурними підрозділами. Це впливає на функціонування облікової системи будівельних організацій. Особливу увагу доцільно звернути на облік витрат, адже основна частина господарських операцій у будівельних організаціях пов'язана саме із здійсненням витрат. Їх облік у будівельних організаціях можна здійснювати за місцем виникнення витрат або за центрами відповідальності, що створює умови для реалізації інформаційної та контрольної функції бухгалтерського обліку.

Об'єктами обліку витрат у будівництві можуть бути: окремі види будівельно-монтажних робіт (БМР) чи конструктивні елементи; об'єкти будівництва; група об'єктів за будівельним контрактом.

Ступінь завершеності робіт за будівельним контрактом можна визначати такими методами [1]: вимірювання та оцінка виконаної роботи; співвідношення обсягу заведеної частини робіт із їх загальним обсягом за будівельними контрактами у натуральному вимірі; співвідношення фактичних витрат із початку виконання будівельного контракту до дати балансу з очікуваною (кошторисною) сумою загальних витрат за контрактом.

Для ефективної організації обліку витрат у будівництві важливим є розроблення оптимальної класифікації витрат, яка б максимально задовольняла обліково-аналітичні потреби підприємства. Зауважимо, що потреби фінансового обліку найповніше задовольняє класифікація витрат за економічними елементами, а управлінського обліку - за статтями калькуляції.

З огляду на стрімкі темпи розвитку науково-технічного процесу та активні процеси автоматизації у всіх сферах людської діяльності, зокрема у будівництві, спостерігається поступове зростання питомої ваги ЗВВ у структурі витрат будівельних організацій. Окрім цього, в організаційній структурі будівельних організацій функціонують допоміжні, другорядні та обслуговуючі підрозділи, витрати яких доволі складно розподілити між об'єктами обліку витрат. Тому в сучасних умовах діяльності підприємств актуальними стають проблеми розподілу ЗВВ, особливо вибір методу розподілу ЗВВ, який би гарантував справедливий розподіл ЗВВ та визначення собівартості об'єктів обліку для потреб аналізу та прийняття правильних управлінських рішень.

За визначенням науковця Л. К. Сук, ЗВВ - це «непрямі витрати, пов'язані з організацією виробництва і керівництвом цехами, бригадами, відділеннями та іншими структурними підрозділами підприємства» [2, с. 466].

П. Й. Атамас вказує на те, що до ЗВВ у будівництві відносять витрати, пов'язані з виконанням БМР, які неможливо в момент їх виникнення безпосередньо віднести на конкретний об'єкт витрат [3, с. 22].

П(С)БО 16 «Витрати» регламентує перелік витрат, які вносяться до складу загальновиробничих, та критерії розподілу таких витрат на змінні та постійні. До змінних ЗВВ належать витрати на обслуговування та управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих

витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду. До постійних ЗВВ відносяться витрати на обслуговування та управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати вносяться до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину [4].

Згідно з П(С)БО 18 «Будівельні контракти», ЗВВ разом із витратами, безпосередньо пов'язаними з виконанням цього контракту, вносяться до складу витрат за будівельним контрактом, тобто до собівартості робіт за будівельним контрактом. У будівельних організаціях до складу загальновиробничих витрат вносяться витрати на управління, організацію та обслуговування будівельного виробництва з розподілом між об'єктами будівництва з використанням бази розподілу при нормальній потужності (пропорційно до сукупних прямих витрат; прямих витрат на оплату праці; відпрацьованого будівельними машинами і механізмами часу тощо).

Розмежування ЗВВ на змінні і постійні проводиться підприємством самостійно. Оскільки у П(С)БО 16 «Витрати» відсутній чіткий перелік статей змінних та постійних загальновиробничих витрат, а лише наведено базові критерії для їх визначення, то часто на підприємствах виникають проблеми з класифікацією ЗВВ за цими критеріями. Зрозуміло, що повний перелік змінних та постійних ЗВВ скласти вкрай важко, проте доцільно регламентувати найбільш типові види ЗВВ, що є характерними для більшості підприємств та організацій. Відповідно у П(С)БО 18 «Будівельні контракти» варто деталізувати перелік змінних та постійних витрат, притаманних будівельним організаціям, щоб уникнути труднощів із їх розподілом та стандартизувати таку класифікацію на різних підприємствах. Окрім цього, доцільно звернути увагу і на деталізацію за субрахунками рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» Плану рахунків, ідентифікації окремих видів ЗВВ.

Для прикладу, Н. В. Рассулова і А. К. Ягмур вважають, що витрати з експлуатації будівельних машин і механізмів треба обліковувати на окремому субрахунку 911 «Витрати на утримання та експлуатацію устаткування» й розподіляти між об'єктами будівництва за коефіцієнтами, згідно із встановленими державними будівельними нормами, інші види загальновиробничих витрат - акумулювати на субрахунку 912 «Інші загальновиробничі витрати» [5, с. 179].

Пропонуємо будівельним організаціям для деталізації та розмежування вести облік ЗВВ з використанням субрахунків 911 «Витрати на утримання та експлуатацію будівельних машин та механізмів», 912 «Трансакційні загальновиробничі витрати», 913 «Інші загальновиробничі витрати». У субрахунку 913 «Інші загальновиробничі витрати» доцільно відкривати аналітичні рахунки окремо для основного, допоміжного та обслуговуючого виробництва з метою подальшого перерозподілу їх ЗВВ пропорційно до адекватних баз розподілу.

До трансакційних загальновиробничих витрат відносимо як витрати для обслуговування та управління структурним підрозділом, здатним задовольняти потреби у ресурсах, так і виробничі витрати для обслуговування ділового партнерства із зовнішнім суб'єктом господарювання, який надає послуги виробничого характеру через ринкову взаємодію. Важливо зазначити, у якій частині загальновиробничих витрат їх відображати. Згідно з П(С)БО 16 «Витрати», у складі постійних витрат виділяють розподілені та нерозподілені загальновиробничі витрати. Виходячи з того, що загальновиробничі трансакційні витрати не пов'язані безпосередньо з виготовленням продукції, вони мають вноситися до складу собівартості реалізованої продукції у частині нерозподілених постійних загальновиробничих витрат.

Своєчасного вирішення потребує проблема вибору бази розподілу ЗВВ для адекватного їх віднесення до собівартості окремих об'єктів. Вітчизняні підприємства, як правило, використовують за базу розподілу суму витрат для оплати праці основного виробничого персоналу. Проте в умовах науково-технічного прогресу простежується тенденція зменшення участі людини у виробничому процесі, що в результаті спонукає до використання інших факторів розподілу.

У будівельних організаціях ЗВВ між об'єктами будівництва розподіляються із урахуванням специфіки робіт та використанням таких баз розподілу, як [3, с. 24]:

- сума всіх прямих витрат на виконання будівельно-монтажних робіт (БМР);
- сума прямих витрат на оплату праці;
- нормативні або фактичні витрати праці на виконання БМР (в людино-годинах);
- час роботи будівельних машин і механізмів у будівництві конкретних об'єктів (у машино-годинах) та ін.

Зауважимо, що відповідно до особливостей виробничого процесу доцільним є застосування декількох факторів розподілу для різних статей загальновиробничих витрат. Тоді можна достовірно визначити собівартість та здійснити аналіз показників рентабельності окремих видів БМР. ЗВВ вносять до виробничої собівартості БМР того звітного періоду, в якому їх було здійснено.

Бухгалтерськими документами, які є підставою для віднесення витрат до загальнопромислових, є: «Розрахунок амортизації основних засобів»; «Накладна - вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів», «Лімітно-забірна картка»; «Акт на списання малоцінних та швидкозношуваних предметів»; «Звіт про використання коштів, наданих на відрядження»; «Рахунок-фактура»; «Акт приймання виконаних підрядних робіт»; «Табель обліку використання робочого часу», а також складена на його підставі «Розрахунково-платіжна відомість». Щомісячне списання загальнопромислових витрат оформлюється за допомогою довідки, складеної працівником бухгалтерії.

Розглянемо розподіл ЗВВ у будівельних організаціях з використанням однієї та кількох баз розподілу на основі діяльності ПАТ «Львівське спеціалізоване будівельно-монтажне управління – 1», основним видом діяльності якого є виконання спеціалізованих БМР. На підприємстві функціонує підрозділ із виготовлення залізобетонних виробів, де виготовляються три види залізобетонних кілець: КС7. 9 (0,15 м. куб.), КС10. 9 (0,24 м. куб.), КС15. 9 (0,4 м. куб.). Показники прямих витрат для виготовлення залізобетонних кілець на всі партії виробів та у розрахунку на 1 одиницю виробів за грудень 2013 р. відображено у табл. 1 і табл. 2.

Таблиця 1. Показники прямих витрат для виготовлення залізобетонних кілець за грудень 2013 року

Статті витрат	Сума, грн.			Разом
	Виріб А КС7. 9	Виріб Б КС10. 9	Виріб В КС15. 9	
Кількість виготовлених виробів	500	600	800	1900
Прямі матеріальні витрати: бетон М200; сітка з дроту; дизпаливо; ін.	95 910	168 384	347 944	612 238
Прямі витрати на оплату праці (заробітна плата і нарахування ЄСВ на заробітну плату)	40 705	52 344	70 528	163 577
Амортизація	10 000	13 800	20 800	44 600
Разом	146 615	234 528	439 272	820 415

Таблиця 2. Показники прямих витрат для виготовлення залізобетонних кілець у розрахунку на 1 одиницю виробів за грудень 2013 року

Статті витрат	Сума на од. виробів, грн.		
	Виріб А КС7. 9	Виріб Б КС10. 9	Виріб В КС15. 9
Прямі матеріальні витрати: бетон М200; сітка з дроту; дизпаливо; ін.	191,82	280,64	434,93
Прямі витрати на оплату праці (заробітна плата і нарахування ЄСВ на заробітну плату)	81,41	87,24	88,16
Амортизація	20	23	26
Разом	293,23	390,88	549,09

У процесі виробництва залізобетонних виробів підрозділами будівельної організації було здійснено такі види ЗВВ (табл. 3).

І метод. Розподілимо загальну суму ЗВВ, використовуючи прямі матеріальні витрати за базу розподілу, оскільки саме вони мають найбільшу питому вагу у структурі прямих витрат на виробництво залізобетонних виробів:

1) визначаємо ставку розподілу для ЗВВ: $93\ 305/612\ 238 = 0,1524$

2) знаходимо суми ЗВВ для кожного виду залізобетонних виробів:

- ЗВВ для виробів А: $95\ 910 \times 0,1524 = 14\ 616,68$ грн. ($14\ 616,68/500 = 29,23$ грн. на од.)

- ЗВВ для виробів Б: $25\ 661,72$ грн. ($42,77$ грн. на од.)

- ЗВВ для виробів В: $53\ 026,6$ грн. ($66,28$ грн. на од.)

Розрахунок собівартості одиниці виробів А, Б, і В з урахуванням ЗВВ, розподілених за першим методом, наведено у табл. 4.

ІІ метод. Розподілимо ЗВВ ремонтної майстерні за амортизацією виробничого обладнання, підрозділу з виготовлення залізобетонних виробів - за витратами на оплату праці, автотранспортного підрозділу - за матеріальними витратами.

1) ставка розподілу для ЗВВ ремонтної майстерні: $33\ 005/44\ 600 = 0,740022$

- ЗВВ для виробів А: $10\ 000 \times 0,740022 = 7\ 400,02$ грн. ($7\ 400,02/500 = 14,8$ грн. на од.);

- ЗВВ для виробів Б: $23\ 800 \times 0,740022 = 17\ 612,3$ грн. ($17\ 612,3/600 = 29,35$ грн. на од.);

- ЗВВ для виробів В: $20800 \times 0,740022 = 15392,5$ грн. ($15392,5/800 = 19,74$ грн. на од.)

2) Визначаємо ставку розподілу для ЗВВ підрозділу із виготовлення залізобетонних виробів: $28200/163577 = 0,172396$

- ЗВВ для виробів А: 7017,8 грн. (14,03 грн. - на од. виробів);

- ЗВВ для виробів Б: 9023,9 грн. (15,04 грн. - на од. виробів);

- ЗВВ для виробів В: 12158,7 грн. (15,2 грн. - на од. виробів).

3) Визначаємо ставку розподілу для ЗВВ автотранспортного підрозділу:

$32100/612238 = 0,05243$

- ЗВВ для виробів А: 5028,6 грн. (10,06 грн. - на од. виробів);

- ЗВВ для виробів Б: 8828,4 грн. (14,71 грн. - на од. виробів);

- ЗВВ для виробів В: 18243,00 грн. (22,80 грн. - на од. виробів);

Розрахунок собівартості одиниці виробів з урахуванням ЗВВ, розподілених II методом, подано у табл. 5.

Таблиця 3. Загальновиробничі витрати підрозділів будівельної організації, здійснені у процесі виробництва залізобетонних виробів за грудень 2013 року

Загальновиробничі витрати	Сума, грн
1. Ремонтна майстерня, в тому числі:	33 005
Матеріальні витрати	8 050
Витрати на оплату праці (заробітна плата і нарахування ЄСВ)	10 000
Амортизація	14 955
2. Підрозділ із виготовлення залізобетонних виробів, у тому числі:	28 200
Матеріальні витрати	7 500
Витрати на оплату праці (заробітна плата і нарахування ЄСВ)	12 200
Амортизація	8 500
3. Автотранспортний підрозділ, у тому числі:	32 100
Матеріальні витрати	14 500
Витрати на оплату праці (заробітна плата і нарахування ЄСВ)	8 400
Амортизація	9 200
Разом	93 305

Таблиця 4. Собівартість одиниці залізобетонних виробів (розрахована за I-им методом розподілу ЗВВ)

Статті витрат, грн.	Виріб А	Виріб Б	Виріб В
Загальновиробничі витрати	29,23	42,77	66,28
Прямі матеріальні витрати	191,82	280,64	434,93
Прямі витрати на оплату праці (заробітна плата і нарахування на заробітну плату)	81,41	87,24	88,16
Амортизація	20	23	26
Разом	322,46	433,65	615,37

Таблиця 5. Собівартість одиниці залізобетонних виробів (розрахована за II-им методом розподілу ЗВВ)

Статті витрат, грн.	Виріб А	Виріб Б	Виріб В
Загальновиробничі витрати, в тому числі:	38,89	46,77	57,24
1. Ремонтна майстерня	14,8	17,02	19,24
2. Підрозділ із виготовлення залізобетонних виробів	14,03	15,04	15,2
3. Автотранспортний підрозділ	10,06	14,71	22,80
Прямі матеріальні витрати	191,82	280,64	434,93
Прямі витрати на оплату праці (заробітна плата і нарахування ЄСВ на заробітну плату)	81,41	87,24	88,16
Амортизація	20	23	26
Разом	332,12	437,65	606,33

Проаналізувавши абсолютні та відносні відхилення ЗВВ, розподілених між трьома видами виробів із використанням двох методів, бачимо, що у результаті розподілу ЗВВ за II методом, порівняно з

розподілом ЗВВ за I методом, на виріб А припадає на 9,66 грн. (33,05 %) більше ЗВВ; на виріб Б - на 4 грн. (9,35 %) більше ЗВВ; на виріб В - на 9,04 грн. (13,64 %) менше ЗВВ (табл. 6). Окрім цього, на величини абсолютних відхилень відповідно змінюється і собівартість виробів.

Варто зазначити, що зі збільшенням питомої ваги ЗВВ у структурі витрат, вплив результатів розподілу ЗВВ між конкретними виробами на собівартість виробів буде зростати.

Таблиця 6. Порівняння ЗВВ, розподілених між різними видами виробів за двома методами

Вироби	Загальновиробничі витрати, розподілені I методом, грн	Загальновиробничі витрати, розподілені II методом, грн	Абсолютне відхилення, грн	Відносне відхилення, %
Виріб А	29,23	38,89	9,66	+33,05
Виріб Б	42,77	46,77	4	+9,35
Виріб В	66,28	57,24	-9,04	-13,64

Тому рекомендуємо будівельним організаціям розподіляти загальну суму ЗВВ усіх підрозділів не пропорційно одній, часто незмінній тривалій період часу бази розподілу, а з використанням оптимального фактора розподілу для кожного підрозділу організації з урахуванням того, яка стаття ЗВВ домінує у структурі його витрат. Це дозволить урахувати специфіку функціонування діяльності підрозділів будівельної організації у організаційній структурі підприємства, точніше розподілити їх ЗВВ між конкретними об'єктами та визначити вплив на формування собівартості будівельної продукції.

Методика розподілу ЗВВ, описана у П(С)БО 16 «Витрати», передбачає визначення бази розподілу за нормальною потужністю. Якщо ж база розподілу за фактичною потужністю буде меншою від нормальної потужності, це призведе до виникнення недорозподілених ЗВВ. Значна сума недорозподілених чи зайво розподілених ЗВВ за кілька періодів може свідчити про потребу у перегляді бази розподілу за нормальною потужністю або про низький рівень обсягу виробництва у звітному періоді.

Науковці М. Г. Чумаченко та І. А. Білоусова вважають, що розподіл ЗВВ, як це регламентовано вимогами П(С)БО 16, є нереальним [6, с. 15].

Дослідники організації і методики обліку витрат на виробництво будівельної продукції Н. В. Рассулова і А. К. Ягмур рекомендують не проводити процедуру розподілу ЗВВ, регламентовану П(С)БО 16 «Витрати», а «всю суму загальновиробничих витрат (постійні і змінні), виявлену за дебетом субрахунку 912 «Інші загальновиробничі витрати», наприкінці звітного періоду списувати на витрати виробництва і вносити до собівартості об'єктів будівництва пропорційно до прийнятої бази розподілу, оскільки отримана розрахунковим методом, порівняно з минулими роками, величина нерозподілених ЗВВ не має обліково-аналітичного і контрольного значення. Крім цього, собівартість будівельно-монтажних робіт, сформована за рахунком 23 «Виробництво», та собівартість реалізованих робіт, відображена на субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг», виходячи з особливостей будівельного виробництва будуть співпадати по завершенню будівництва» [5, с. 165-166].

Проте ми вважаємо, що в умовах регулярного перегляду статей змінних та постійних ЗВВ, нормальної потужності, обраної методики та баз розподілу, інформація про результати розподілу ЗВВ є корисною для потреб управління, оскільки правильність розмежування ЗВВ на змінні та постійні, удосконалення методики розподілу ЗВВ між об'єктами обліку впливають на визначення маржинального прибутку, точки беззбитковості, результати диференціального аналізу та управління витратами підприємства.

П. Й. Атамас звертає увагу на те, що при розподілі та списанні ЗВВ у будівельних організаціях варто враховувати, що генпідрядник (згідно з укладеним договором із субпідрядником) може щомісячно певну питому вагу окремих статей ЗВВ відносити на витрати з обслуговування субпідрядника [3, с. 24]:

Дт рахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг» Кт рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» - на суму витрат, що компенсуються субпідрядником;

Дт 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» Кт рахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» - на суму доходу, який компенсується субпідрядником;

Дт рахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» Кт рахунку 641 «Розрахунки за податками» - на суму податкового зобов'язання з ПДВ.

Дмитренко А. В. описує таку ж методику відображення в обліку витрат на обслуговування ділового партнерства субпідрядників із генпідрядниками [8], проте замість рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», використовує рах. 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями», що є доречніше.

З. В. Задорожний вважає за доцільне відобразити операцію зі зменшення ЗВВ, сторнуючи суму за проведенням: Дт субрахунку 912 «Загальновиробничі витрати» і Кт рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» [9, с. 212].

Слушно зазначає О. В. Павелко, що операцію з відображення в обліку витрат генпідрядників щодо обслуговування субпідрядників потрібно розглядати у комплексі з визнанням витрат, понесених субпідрядниками для виконання БМР, а також із визнанням доходу, отриманого генпідрядником від надання послуг генпідряду. Сторнування в обліку за господарською операцією: Дт рах. 912 «Загальновиробничі витрати» Кт рах. 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» призведе до того, що у синтетичному обліку генпідрядника важко буде відслідкувати витрати на обслуговування субпідрядників. ЗВВ варто списувати у дебет субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг» згідно з вимогами бухгалтерського обліку. Правильність проведення Дт 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» Кт 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» викликає сумніви, оскільки отримання доходу передбачає взаємодію із покупцями, а не з постачальниками. Спочатку при обліку доходів треба використовувати субрахунок 361 «Розрахунки із вітчизняними покупцями» і лише потім, при зарахуванні послуг генпідряду у рахунок оплати заборгованості за виконані підрядниками БМР, потрібно відображати взаємозалік операцій [7, с. 122]. Ми вважаємо, що такий підхід є найбільш прийнятним, оскільки забезпечує своєчасне та достовірне відображення змін у дебіторській та кредиторській заборгованості, доходах і витратах генпідрядника на рахунках бухгалтерського обліку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Для удосконалення процесу обліку та подальшого розподілу ЗВВ у будівельних організаціях доцільно виокремити проблему деталізації рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» Плану рахунків та статей постійних і змінних ЗВВ з урахуванням потреб підприємств. У контексті цієї проблеми запропоновано ввести у План рахунків субрахунків до рахунку 91 «Загальновиробничі витрати»: 911 «Витрати на утримання та експлуатацію будівельних машин та механізмів», 912 «Трансакційні загальновиробничі витрати», 913 «Інші загальновиробничі витрати», з відкриттям аналітичних рахунків для окремих підрозділів будівельної організації.

Доцільною є регламентація найбільш типових видів ЗВВ для підприємств різних видів діяльності, у тому числі для будівельних організацій. Окрім цього, потребує уваги виокремлення чітких критеріїв для розмежування ЗВВ на змінні та постійні, оскільки внаслідок відсутності таких критеріїв багато підприємств відмовляються від класифікації здійснених ЗВВ на змінні та постійні.

Окремо треба звернути увагу на критерії вибору бази розподілу ЗВВ, особливо на переваги, недоліки та доцільність застосування альтернативних баз розподілу, що створить оптимальні можливості для визначення собівартості будівельної продукції та управління витратами підприємства.

Подальшої розробки потребують рекомендації щодо виокремлення критеріїв розподілу ЗВВ за субрахунками. Досліджено підходи до порядку відображення у бухгалтерському обліку ділового партнерства генпідрядників та субпідрядників у контексті віднесення частини загальновиробничих трансакційних витрат на обслуговування підрядника. Проте ця проблема потребує подальших досліджень щодо розроблення і удосконалення єдиної методики відображення на рахунках бухгалтерського обліку витрат на обслуговування субпідрядників генпідрядниками у обліковій системі ділового партнерства будівельної організації.

Список літератури

1. Будівельні контракти [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18, затв. наказом Міністерства фінансів України від 28 квітня 2001 р. № 205. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01>.
2. Сук, Л. К. Фінансовий облік [Текст] : навчальний посібник / Л. К. Сук, П. Л. Сук. – К. : 2010. – 629 с.
3. Атамас, П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки [Текст] : навчальний посібник / П. Й. Атамас. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
4. Витрати [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
5. Рассулова, Н. В. Організація та методика обліку витрат на виробництво будівельної продукції [Текст] : монографія / Н. В. Рассулова, К. А. Ягмур. – Донецьк : Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2011. – 242 с.
6. Чумаченко, М. Г. Економічна робота на підприємстві та П(С)БО 16 «Витрати» [Текст] / М. Г. Чумаченко, І. А. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – С. 13-16.
7. Павелко, О. В. Доходи і витрати основної діяльності будівельних підприємств у системі обліку та контролю [Текст] : монографія / О. В. Павелко. – Рівне : Національний університет водного господарства та природокористування, 2012. – 236 с.
8. Дмитренко, А. В. Облік і аналіз витрат у будівництві [Текст] : дис. канд. екон. наук : 08.06.04 / Дмитренко Алла Василівна. – К., 2006. – 280 с.
9. Задорожний, З. В. Внутрішньогосподарський облік в будівництві: методологія та організація [Текст] : дис. доктора екон. наук: 08. 00.09 / Задорожний Зеновій-Михайло Васильович. – Тернопіль, 2007.

References

1. *Accounting Standard 18 «Construction Contracts» approved. Order of the Ministry of Finance of Ukraine on April 28, 2001 № 205. (2001). zakon4.rada.gov.ua. Retrieved March 22, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01>.*
2. *Suk, L. K. (2010). Financial accounting: tutorial. Kyiv: Znannia.*
3. *Atamas, P. Y. (2008). Accounting in economical branches: tutorial. Kyiv: Centre of scientific literature.*
4. *Accounting Standard 16«Costs» approved. Order of the Ministry of Finance of Ukraine on December 31, 1999 № 318. (1999). zakon4.rada.gov.ua. Retrieved March 22, 2014, from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.*
5. *Rassulova, N. V., &Yahmur, K. A. (2011).organization and methods of cost accounting for manufacturing construction products: monograph. Donetsk: Donetsk National University of Economics and Trade named. M. Tugan-Baranovsky.*
6. *Chumachenko, M. H. & Bilousova, I. A. (2007). Economic work in the company and Accounting Standard 16 «Costs». Accounting and Auditing, 3, 13-16.*
7. *Pavelko, O. V. (2012). Revenues and expenses are core activities of construction enterprises in the system of accounting and control: monograph. Rivne: National university of water management and nature.*
8. *Dmytrenko, A. V. (2006). Accounting and cost analysis in construction: dissertation. Kyiv.*
9. *Zadorozhnyi, Z. V. (2007). Internal managerial accounting in construction: methodology and organization: dissertation. Ternopil.*

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

Ярміла Сергіївна ТКАЛЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Сумський національний аграрний університет
вул. Г. Кондратьєва, 160, м. Суми, 40021, Україна
E-mail: Yarmila21@mail.ru
Телефон: +380967664162

**УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОКРЕМИХ ОБ'ЄКТІВ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ**

Ткаль, Я. С. Удосконалення інформаційного забезпечення обліку окремих об'єктів основних засобів підприємств [Текст] / Ярміла Сергіївна Ткаль // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 187-191. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Перед економікою країни нині стоїть завдання структурної перебудови. Переведення вітчизняних підприємств в нові умови підвищує роль обліку та контролю за раціональним використанням усіх ресурсів, у тому числі й основних засобів. Саме облік об'єктів основних засобів сприяє ефективному використанню машин, обладнання, виробничих площ та інших засобів праці, забезпеченню достовірних даних, необхідних для економічного аналізу ефективності їх використання. Потребують удосконалення теоретико-методичні положення та практичні підходи до інформаційного забезпечення обліку земельних ділянок підприємств. Адже земельні ресурси є національним багатством та основним фактором сільськогосподарського виробництва. Вирішення поставленої мети та завдань здійснювалося з використанням наступних методів дослідження: аналізу і синтезу – при деталізації об'єкта дослідження шляхом поділу його на частини і групування результатів їх вивчення; абстрактно-логічного – при теоретичному узагальненні результатів і формулюванні висновків; системного аналізу; SWOT-аналізу; порівняльного аналізу; монографічного – при узагальненні досвіду роботи господарств тощо. На сьогодні необхідною є інформація про наявність, рух і використання земельних ділянок як об'єкта основних засобів підприємств. Проте поки що не розроблено єдиного порядку бухгалтерського обліку земельних ділянок. Причини різні, зокрема не врегульовано нормативно-законодавчі питання землеволодіння та землекористування, але результат залишається незмінним. Тому необхідно розробити прозору систему бухгалтерського обліку земельних ділянок, яка впорядкує окремі питання щодо його організації та методології. Основні теоретичні та практичні результати дослідження полягають у вдосконаленні напрямів та підходів до інформаційного забезпечення обліку за використанням земельних ділянок сільськогосподарськими підприємствами, сутність яких полягає у доповненні наявної статистичної звітності підприємств додатковими показниками. У результаті це дозволить оперативно оцінювати ефективність використання земельних ресурсів та ухвалювати відповідні управлінські та регулюючі рішення. Тому питання бухгалтерського обліку земельних ділянок як об'єкта основних засобів є досить актуальним.

Ключові слова: основні засоби; земельні ділянки; об'єкт обліку; звітність підприємства; баланс; користувачі облікової інформації.

Ярміла Сергеевна ТКАЛЬ

**УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕТА НЕКОТОРЫХ
ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация

Перед экономикой страны стоит задача структурной перестройки. Перевод отечественных предприятий в новые условия повышает роль учета и контроля за рациональным использованием всех ресурсов, в том числе и основных средств. Именно учет объектов основных средств способствует эффективно использованию машин, оборудования, производственных площадей и других средств

© Ярміла Сергіївна Ткаль, 2014

труда, обеспечению достоверных данных, необходимых для экономического анализа эффективности их использования. Необходимо усовершенствовать теоретико-методические положения и практические подходы к информационному обеспечению учета земельных участков предприятий. Ведь земельные ресурсы являются национальным богатством и основным фактором сельскохозяйственного производства. Решение поставленной цели и задач осуществляется с использованием следующих методов исследования: анализа и синтеза – при детализации объекта исследования путем разделения его на части и группировка результатов их изучения; абстрактно-логического – при теоретическом обобщении результатов и формулировании выводов; системного анализа; SWOT-анализа; сравнительного анализа; монографического – при обобщении опыта работы хозяйств и т. д. Необходима информация о наличии, движении и использовании земельных участков в качестве объекта основных средств предприятий. Однако пока не разработано единого порядка бухгалтерского учета земельных участков. Причины разные, в частности не урегулированы нормативно-законодательные вопросы землевладения и землепользования, но результат остается без изменений. Поэтому необходимо разработать прозрачную систему бухгалтерского учета земельных участков, которая упорядочит отдельные вопросы его организации и методологии. Основные теоретические и практические результаты исследования заключаются в совершенствовании направлений и подходов к информационному обеспечению учета по использованию земельных участков сельскохозяйственными предприятиями, сущность которых заключается в дополнении существующей статистической отчетности предприятий дополнительными показателями. В итоге это позволит оперативно оценивать эффективность использования земельных ресурсов и принимать соответствующие управленческие и регулирующие решения. Поэтому вопросы бухгалтерского учета земельных участков, в качестве объекта основных средств, являются актуальными.

Ключевые слова: основные средства; земельные участки; объект учета; отчетность предприятия; баланс; пользователи учетной информации.

Yarmila Sergiivna TKAL
PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting,
Sumy National Agrarian University
G. Kondratiev str., 160, Sumy, Ukraine, 40021
E-mail: Yarmila21@mail.ru
Phone: +380967664162

IMPROVING OF THE INFORMATION ENSURING OF SOME OBJECTS REGISTRATION OF THE ENTERPRISE FIXED ASSETS

Abstract

The economy of our country faces the task of restructuring today. Adjustment of enterprises in conditions of the economy raises the role of accounting and control over the management of all resources, including fixed assets. Accounting of fixed assets promotes the efficient using of machinery, equipment, industrial areas and other means of labor, ensuring reliable data necessary for economic analysis of the effectiveness of their using. It is necessary to improve the theoretical and methodological approaches and practical approaches to information provision excluding land plants. So, land resources are a national treasure and a major factor in agricultural production. The decision of the performed purpose is the usage of the following research methods: analysis and synthesis – in detailing the object of the research by dividing it into parts and grouping the results of their studying; abstract-logical – in theoretical generalization of the results and drawing conclusions; system analysis; SWOT-analysis; monographic – in generalization of experience of farms, etc. However, it does not exist a single procedure of accounting of the land. The reasons are different, in particular the outstanding legislative and regulatory issues of landowning and land using, but the result remains unchanged. Therefore, it is necessary to develop a transparent accounting system of land, which will streamline the organization and separate its accounting methodology. Basic theoretical and practical results of the research are in improving directions and approaches to information providing of accounting of the using of land by agricultural enterprises, the essence of which is to supplement the existing statistical reporting of companies by additional indicators. As a result, it will quickly assess the effectiveness of the using of land resources and taking appropriate administrative and regulatory decisions. Therefore questions of accounting of the land as a fixed asset are highly relevant.

Keywords: fixed assets; land; accounting entity; reporting enterprise; balance sheet; users of accounting information.

Вступ

Бухгалтерський облік – це наука про систему отримання й обробки економічної інформації з метою визначення оцінки економічної діяльності для контролю і управління підприємством. Як важливий інструмент управління, науково обґрунтована та удосконалена на практиці система бухгалтерського обліку є інформаційною основою для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень, одним із елементів забезпечення рентабельної діяльності підприємств.

Мета статті та завдання

Роль бухгалтерського обліку використання земельних ділянок як об'єкта основних засобів підприємства очевидна. Потрібно розробити шляхи вдосконалення їх бухгалтерського обліку, які забезпечать подальший розвиток раціонального та ефективного їх використання. Це, зокрема, порядок документального оформлення обліку земельних ділянок, їх оцінка, правильне відображення в обліку господарських операцій та інші питання, що потребують вирішення згідно з вимогами чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу

На земельні ресурси не існує абсолютного права власності, існують певні обмеження, визначені законодавством (заборона на продаж, на передавання в оренду, на забудову, на зміну цільового призначення, на впровадження окремих видів діяльності). Тому виникає питання про зарахування земельних ділянок, що перебувають в обмеженій власності господарств, до об'єктів основних засобів.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [1], кожна окрема земельна ділянка – основний засіб виробництва (об'єкт нерухомості). Оскільки земельні ділянки є об'єктами нерухомості, тому право на їх власність підлягає державній реєстрації, яка є обов'язковою. Її порядок також урегульовано чинним законодавством.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [2] зазначає: «Право власності на земельну ділянку є об'єктом нематеріальних активів». Проте в нашій державі відсутній ринок прав постійного користування землею. Наслідком цього є неможливість оцінити вартість права користування цією землею.

У бухгалтерському обліку земля є і об'єктом обліку, і об'єктом товарно-матеріальних цінностей, і об'єктом фінансових інвестицій. А це, відповідно, означає, що буде відрізнятися методика обліку земельних ділянок. На жаль, ще не розроблено єдину методологію обліку земельних ділянок. У минулі часи використовувався особливий рахунок «Земля» для обліку таких, що належали господарствам. Ця методика запропонована для застосування Американськими загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку. Тому для того, щоб удосконалити бухгалтерський облік земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах, потрібно застосовувати синтетичний рахунок «Земля» відповідно до характеру використання землі у різних видах діяльності.

У бухгалтерському обліку можливий випадок, коли підприємство придбало земельні ділянки, а подальше їх призначення на сьогодні поки ще не визначено. На це питання Міжнародний стандарт фінансової звітності 40 «Інвестиційна власність» дає нам відповідь: «У випадку, якщо компанія не прийняла рішення, чи буде вона використовувати землю як власність, зайняту власником, або для реалізації в короткостроковій перспективі у ході звичайної господарської діяльності, то вважається, що земля призначена для підвищення вартості капіталу».

Варто зазначити, що існує певний нерозривний зв'язок між земельними ділянками і закріпленими на них будинками, спорудами чи іншими об'єктами нерухомості. У тому разі, коли будинки та споруди є власністю підприємства, і підприємство продає ці об'єкти, то згідно із Земельним кодексом України [3]: «При переході права власності на будівлі та споруди право власності на земельну ділянку може перейти на підставі цивільно-правових угод». Тобто автоматичного права власності на земельну ділянку разом із об'єктом нерухомості не відбувається. Отже, земельні ділянки і будівлі (споруди) є окремими об'єктами бухгалтерського обліку, хоча й існує певний зв'язок між ними.

Завдання бухгалтерського обліку земельних ресурсів повинно полягати в тому, щоб надавати користувачам (як зовнішнім, так і внутрішнім) повну, неупереджену, своєчасну, достовірну інформацію про стан, кількість і якість земельних ресурсів, що забезпечить їх ефективне використання. Необхідно постійно та своєчасно поповнювати національний банк даних про стан земель, проводити земельно-реєстраційну діяльність і їх моніторинг.

Вирішуючи питання, що стосується капіталізації балансової вартості землі протягом терміну її використання на витрати капітального характеру, слід звернути особливу увагу на те, що найбільший термін позитивного впливу цих витрат коротший, ніж термін продуктивного використання землі. Збільшення первісної вартості інших основних засобів на суму подібних витрат є виправданим тому, що

протягом часу їх корисного використання (експлуатації) вони розподіляють свою вартість, у тому числі визначені витрати по періодах, які можна розглянути як періоди одержання доходів від експлуатації цих основних засобів. У цьому випадку в повному обсязі будуть дотримані принципи нарахування та відповідності. Зважаючи на те, що земля розглядається як об'єкт амортизації, збільшення первісної облікової її оцінки на суму витрат по поліпшенню протягом невизначеного терміну її використання призведе до великих та незрозумілих сум.

Якщо враховувати обмежений термін дії проведених методів по поліпшенню землі, неможливо буде надати інформацію для встановлення дійсної її вартості, що згідно з нинішніми вимогами повинна враховувати вартість проведених поліпшень. Тому витрати на здійснення методів по поліпшенню земельних ділянок повинні виступати як об'єкт амортизації.

У процесі дослідження опрацьовано низку публікацій, метою написання яких є розгляд питання щодо можливості створення механізму застави права оренди землі. Так Заяць В. М. стверджує, що «...право на оренду земельної ділянки є нематеріальним активом у вигляді додаткового доходу орендаря» [4, с. 21].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [2] дозволяє констатувати, що право використання земельних ресурсів, а зокрема тих, що перебувають в оренді, слід вважати однією зі складових нематеріальних активів.

Механізм здійснення іпотечних операцій існує лише теоретично, на практиці він непрозорий. Адже орендар має можливість передачі у заставу права на оренду земельних паїв лише за наявності факту згоди їх власників на період, не довший за передбачений договором терміну оренди. Орендодавці зобов'язані дотримуватись умов договору у разі переходу земельних угідь до іншого орендаря.

Нині існує широке коло зацікавлених фізичних осіб у купівлі земельних угідь сільськогосподарського призначення. Так придбання права оренди земельних угідь є наслідком не придбання нерухомих земельних ресурсів, а зокрема права на їх використання. Слід зауважити, що таке право на використання чинне в обмежений дією договору період часу.

Звичайно, ціна активу буде нижчою за ціну площі земельних угідь. Відповідно рівень ліквідності порівняно з господарськими операціями щодо застави земель буде також нижчим. Тому у випадку, якщо вважати право оренди земельних угідь нематеріальним активом, потребує вирішення і питання щодо його віддзеркалення у балансі сільськогосподарського підприємства. Слід зазначити, що нематеріальні активи взагалі не відображаються на балансі деяких господарств. Причиною є незрозумілість у порядку їх розмежування та відповідного відображення у звітності. Тому це питання потребує подальшого ґрунтовного дослідження та вирішення.

Дослідження підтвердили, що бухгалтерський облік називають «мовою бізнесу». Дійсно, його можна зарахувати до категорії формальних мов. За його допомогою встановлюються комунікативні взаємозв'язки між взаємопов'язаними сторонами, а зокрема – сільськогосподарським підприємством та зацікавленими у відповідній інформації користувачами фінансової та статистичної звітності.

Зміст основних елементів звітності підприємства повинен бути зрозумілим не тільки спеціально підготовленим спеціалістам, а й широкому колу інших користувачів. Мета упорядкування звітності підприємства полягає не стільки у задоволенні інформаційних потреб держави (регіону, місцевості), скільки у задоволенні інформаційних потреб широкого кола зацікавлених у відповідній інформації осіб.

Саме прагматична складова (для чого та для кого ведеться облік, з якою метою складається і публікується звітність) повинна бути на першому місці. Семантична складова є наступною за значущістю. Вона полягає у тому, що будь-який користувач облікової інформації повинен розуміти, яке саме значення надається відповідному поняттю. Тобто сучасна трансформація національної системи інформаційного забезпечення в системі управління ефективністю використання земельних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами повинна відповідати вказаним параметрам. Тому з метою задоволення інформаційних потреб широкого кола зацікавлених користувачів потрібно доповнити статистичну форму звітності № 50 - сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» додатковими показниками. Адже у пункті Б довідки 2 щодо землекористування вітчизняного підприємства протягом звітного періоду відображаються обліковцями лише площі земельних ділянок за категоріями угідь.

Так користувач облікової інформації, який має пряму зацікавленість у встановленні ефективності використання земельних ресурсів, не має змоги знайти інформацію щодо площі земельних ділянок за формами власності та користування (у тому числі орендованої). Окрім того, з метою контролю слід залучити балансову вартість землі. А це призведе до полегшення обліку, адже буде змога взаємоперевірки з обліковими даними фінансової звітності підприємства. Водночас слід додати інформацію, що стосується площі земельних ділянок засновників підприємства. Адже така інформація буде підставою для чіткого контролю за вдосконаленням та достовірністю розподілу прибутку в підприємствах.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, вдосконаливши інформаційне забезпечення обліку земельних ділянок як об'єкта основних засобів підприємств, можливо вирішити його основні проблемні питання. Адже національна система бухгалтерського обліку потребує чіткого визначення функціонування земельних ділянок. У результаті це дозволить оперативно оцінювати ефективність використання земельних ресурсів та приймати відповідні управлінські та регулюючі рішення.

Список літератури

1. Основні засоби [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7. – [Чинний від 2000-04-27]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Нематеріальні активи [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8. – [Чинний від 1999-10-18]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
3. Земельний кодекс України: станом на 24 жовтня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
4. Заяць, В. М. Оцінка земель підприємств агропромислового комплексу на сучасному етапі [Текст] / В. М. Заяць // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 19-22.

References

1. Polozhennia (standart) buhgalterskogo obliku 7 Osnovni zasoby [Regulations (standards) of Accounting]. (1999). zakon.rada.gov.ua. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
2. Polozhennia (standart) buhgalterskogo obliku 8 Nematerialni aktyvy [Regulations (standards) of Accounting]. (2000). zakon.rada.gov.ua. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
3. Zemelnyi kodeks Ukrainy [Land Code Ukraine]. (2013, October 24). zakon.rada.gov.ua. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> [in Ukrainian]
4. Zayats, V. M. (2004). Otsinka zemel pidpriemstv agropromyslovogo kompleksu na suchasnomu etapi [Valuation of land by the agricultural enterprises at the modern stage]. *Ekonomika APK - Economics of AIC*, 2, 19-22.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

Марія Михайлівна ШЕСТЕРНЯК

кандидат економічних наук,
викладач кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020, Україна,
E-mail: shesternyak_m@ukr.net
Телефон: +380979009003

**УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ
ВІД СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У БУДІВНИЦТВІ**

Шестерняк, М. М. Удосконалення обліку трансакційних витрат від спільної діяльності у будівництві [Текст] / Марія Михайлівна Шестерняк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 192-200. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито сутність категорії «трансакційні витрати». За результатами дослідження з'ясовано, що «витрати при укладенні договору» про спільну діяльність у будівництві можна віднести до трансакційних витрат. Із внутрішніх потреб управління, контролю, аналізу й звітності учасників спільної діяльності та розв'язання проблеми формування достовірної інформації щодо трансакційних витрат запропоновано вдосконалити аналітичний облік спільної діяльності впровадженням у робочий план рахунків певних змін, а саме: до рахунка 94 «Інші витрати операційної діяльності» рекомендовано відкрити субрахунок третього порядку 9491 «Витрати спільної діяльності без створення юридичної особи». Відповідно до субрахунка 9491 «Витрати спільної діяльності без створення юридичної особи» запропоновано відкрити дев'ять субрахунків четвертого рівня – субрахунок 94911 «Пошук партнерів для спільного проекту», субрахунок 94912 «Ведення переговорів», субрахунок 94913 «Забезпечення інтересів учасників», субрахунок 94914 «Укладання договору про спільну діяльність», субрахунок 94915 «Виконання умов договору», субрахунок 94916 «Контроль виконання спільного проекту», субрахунок 94917 «Аналіз виконання спільного проекту», субрахунок 94918 «Коригування субоптимальних договірних умов», субрахунок 94919 «Завершення спільного проекту». Для вдосконалення методики обліку трансакційних витрат інвестиційної та операційної діяльності, що пов'язані зі спільною діяльністю, ці витрати рекомендовано відображати з урахуванням виду спільної діяльності (зі створенням чи без створення юридичної особи) та умовами договору. Зокрема трансакційні витрати операційної діяльності, що пов'язані зі спільною діяльністю без створення юридичної особи, рекомендовано відображати на субрахунку 9491 «Витрати спільної діяльності без створення юридичної особи» синтетичного рахунка 94 «Інші витрати операційної діяльності»; для трансакційних витрат інвестиційної діяльності, що пов'язані з втратами від участі в спільній діяльності зі створенням юридичної особи, та інших витрат, не пов'язаних з операційною діяльністю – застосовувати синтетичний рахунок 96 «Втрати від участі в капіталі» та відповідний субрахунок 962 «Втрати від спільної діяльності», а також синтетичний рахунок 97 «Інші витрати».

Ключові слова: трансакція; трансакційні витрати; облік; витрати діяльності; спільна діяльність; спільна діяльність без створення юридичної особи; будівництво.

Марія Михайлівна ШЕСТЕРНЯК

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК ОТ
СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Аннотация

Раскрыта сущность категории «трансакционные издержки». По результатам исследования установлено, что «расходы при заключении договора» о совместной деятельности в строительстве можно отнести к трансакционным издержкам. Из внутренних потребностей управления, контроля, анализа и отчетности участников совместной деятельности и решения проблемы формирования

достоверной информации о транзакционных издержках предложено усовершенствовать аналитический учет совместной деятельности внедрением в рабочий план счетов определенных изменений, а именно: к счету 94 «Прочие расходы операционной деятельности» рекомендуется открыть субсчет третьего порядка 9491 «Расходы совместной деятельности без создания юридического лица». Согласно субсчета 9491 «Расходы совместной деятельности без создания юридического лица» предложено открыть девять субсчетов четвертого уровня – субсчет 94911 «Поиск партнеров для совместного проекта», субсчет 94912 «Ведение переговоров», субсчет 94913 «Обеспечение интересов участников», субсчет 94914 «Заключение договора о совместной деятельности», субсчет 94915 «Выполнение условий договора», субсчет 94916 «Контроль выполнения совместного проекта», субсчет 94917 «Анализ совместного проекта», субсчет 94918 «Корректировка субоптимальных договорных условий», субсчет 94919 «Завершение совместного проекта». Для совершенствования методики учета транзакционных издержек инвестиционной и операционной деятельности, связанных с совместной деятельностью, эти расходы рекомендуется отражать с учетом вида совместной деятельности (с созданием или без создания юридического лица) и условиями договора. В частности, транзакционные издержки операционной деятельности, связанные с совместной деятельностью без создания юридического лица, рекомендуется отражать на субсчете 9491 «Расходы совместной деятельности без создания юридического лица» синтетического счета 94 «Прочие расходы операционной деятельности», для транзакционных издержек инвестиционной деятельности, связанные с потерями от участия в совместной деятельности с созданием юридического лица, и других расходов, не связанных с операционной деятельностью, – применять синтетический счет 96 «Потери от участия в капитале» и соответствующий субсчет 962 «Потери от совместной деятельности», а также синтетический счет 97 «Прочие расходы».

Ключевые слова: транзакция; транзакционные издержки; учет; расходы деятельности; совместная деятельность; совместная деятельность без создания юридического лица; строительство.

Mariy SHESTERNYAK

PhD in Economics,
Lecturer of Department of Auditing, Inspection and Controlling
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 11, Ternopil, 46020, Ukraine,
E-mail: shesternyak_m@ukr.net
Phone: +380979009003

IMPROVEMENT OF THE ACCOUNTING OF TRANSACTION COSTS FROM COMMON ACTIVITIES IN CONSTRUCTION

Abstract

The category «transaction costs» is considered in the article. The study has found out that «costs in the contract» of joint activity in construction can be attributed to transaction costs. With internal management needs, monitoring, analysis and reporting of participants synergies and address the problem of formation of reliable information on the transaction costs it is proposed to improve analytical account of the implementation of joint activities in the chart of accounts of some changes, namely to account 94 «Other operating costs» (it is recommended to open a sub-account of order 9491 «Costs of joint activity without establishing a legal entity»). According to subaccount 9491 «Costs of joint activity without establishing a legal person» it is offered to open nine subaccounts of the fourth level 94 911 «Finding partners for the joint project», subaccount 94912 «Negotiation», subaccount 94913 «Ensuring the interests of», subaccount 94914 «Conclusion of an agreement on joint activity», subaccount 94915 «Performance of the contract», subaccount 94 916 «Control of the joint project», subaccount 94 917 «Analysis of the joint project», subaccount 94918 «Correcting suboptimal contract terms,» subaccount 94919 «Completion of the joint project». To improve the method of accounting of transaction costs of investment and operational activities related to joint activities, these costs are recommended to reflect taking into consideration the type of joint activities (with or without the creation of a legal entity) and conditions of the contract. In particular, the transaction costs of operations which are associated with the joint activity without establishing a legal entity, it is recommended to display the subaccount 9491 «Costs of joint activity without establishing a legal person» synthetic account 94 «Other operating expenses»; for transaction costs of investing activities which are associated with losses from investments in joint activities with the creation of a legal entity, and other expenses which do not relate to operating activities – use synthetic account 96 «Loss of equity» and the corresponding subaccount – 962 «Loss of joint activity» and as synthetic account 97 «Other expenses».

Keywords: transaction; transaction costs; accounting; business expenses; joint activities; joint activity without establishing a legal entity; construction.

Вступ

Для праць сучасних науковців характерна тенденція зростання пропозицій щодо відображення та виокремлення у системі обліку нового об'єкта – «трансакційних витрат», що є однією з основних економічних категорій. Адже інформація про заплановані або понесені трансакційні витрати займає особливе місце у процесі прийняття управлінських рішень господарюючим суб'єктом. При цьому система обліку є основним джерелом інформації, на основі якої приймають необхідні управлінські рішення. У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення теорії трансакційних витрат у системі обліку та наукового обґрунтування проблем організації, методики обліку й аналізу ефективності цих витрат у різних галузях економіки.

Вагомий внесок у вивчення теорії трансакційних витрат здійснили такі зарубіжні вчені, як: О. Вільямсон, Р. Коуз, Д. Норт, Р. Ріхтер та ін. Серед вітчизняних учених, які досліджують проблему трансакційних витрат у системі обліку, зокрема в управлінні, – Г. Г. Кірейцев, С. І. Мельник, М. С. Пушкар, Ж. М. Юнак, М. М. Шигун та ін. Окремі дискусійні питання організації та методики обліку трансакційних витрат також вивчають: Н. О. Гончарова, О. В. Замазій, О. Л. Матвеева, І. Г. Паженська, О. В. Шепеленко.

Мета статті

Незважаючи на те, що проблему трансакційних витрат певною мірою висвітлено у наукових працях, на порядок їх відображення звертається недостатня увага, тому особливої актуальності набуває необхідність розгляду облікових аспектів трансакційних витрат інвестиційної та операційної діяльності, що пов'язані зі спільною діяльністю у будівництві. Це і визначає мету нашого дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Неокласичний підхід мінімізації витрат у вітчизняній економіці знаходиться на стадії флексії, що спонукає до змін й обумовлює необхідність використання постулатів інституціоналізму та вивчення теорії трансакційних витрат. Адже трансакційні витрати виникають під час господарської діяльності на кожному підприємстві незалежно від величини та форми власності.

Так категорію «трансакційні витрати» використовують для визначення витрат, що виникають під час обміну товарами, у зв'язку з юридичними зобов'язаннями, короткотерміновими та довготерміновими контрактами, що потребують детального документального оформлення і передбачають просте взаєморозуміння сторін.

У довідковій економічній літературі «трансакційні витрати» розглядають як операційні витрати понад основні витрати на виробництво та обіг; побічні витрати, пов'язані з організацією справи, отриманням інформації, веденням переговорів тощо. При цьому подано визначення терміна «трансакція», котрий трактують як операцію, угоду, що супроводжується взаємними поступками [1, с. 1468].

Також трансакційні витрати розглядають як витрати (крім ціни) особи, котра здійснює угоду купівлі-продажу товару чи послуги. До таких витрат належать витрати на укладення угод купівлі-продажу, ведення переговорів, забезпечення гарантій договорів, а також витрати, пов'язані з будь-якими відхиленнями від оптимального шляху реалізації договору [2, с. 152–153].

Проведені нами дослідження спільної діяльності без створення юридичної основи в умовах інституційної економіки показують, що трансакційні витрати – основа спільної діяльності. Своєю чергою, «трансакція» є базовою одиницею аналізу в теорії прав власності, що охоплює контрактні аспекти обміну [3].

Враховуючи вищезазначене, можна стверджувати, що трансакційні витрати – це операційні витрати понад основні витрати на виробництво та обіг («додаткові витрати»), що пов'язані з організацією певної справи (окремої ділянки роботи), а саме – витрати на переговори, отримання інформації, обслуговування договорів тощо.

Трансакційні витрати виникають відразу, як тільки реєструється суб'єкт господарювання, отримує ліцензію на певний вид діяльності, право доступу до ресурсів та інших прав власності.

М. С. Пушкар зазначає, що витрати за сегментами разом із витратами на природоохоронну діяльність, науково-дослідні розробки та інноваційну діяльність, витратами на якість продукції, логістичними і трансакційними витратами, адміністративними й соціальними витратами потрібно розглядати як витрати, отримані в результаті виникнення у 1990–2000-х роках нових об'єктів обліку, котрі підсилюють інформаційне забезпечення системи менеджменту підприємства. При цьому облік трансакційних витрат необхідний для того, щоб визначити їх ефективність в умовах альтернативних рішень: здійснювати такі витрати самому підприємству чи скористатися послугами зовнішніх спеціалізованих фірм [4, с. 113–236].

Облікове відображення трансакційних витрат має дискусійний характер, оскільки визначеного рахунку для їх обліку не виділено. Учені розглядають проблеми організації та методики обліку

транзакційних витрат, пропонуючи при цьому різні варіанти бухгалтерського відображення таких витрат. Як правило, більшість з них пропонують обліковувати транзакційні витрати на окремих рахунках класу 8 «Витрати за елементами», що не тільки доповнюватимуть цей клас, а й передбачатимуть необхідність певних змін у діючій системі рахунків.

Окремі науковці, зокрема Ж. М. Юнак та С. І. Мельник пропонують формувати транзитний рахунок, а саме – рахунок 86 «Транзакційні витрати» [5, с. 154–162].

Н. Г. Сапожнікова рекомендує виділити рахунок-екран «Транзакційні витрати (узагальнюючий)», що дасть змогу акумулювати витрати на одному рахунку та здійснювати їх класифікацію відповідно до вимог управління [6, с. 29–31].

Н. О. Гончарова [7, с. 56–58], О. Л. Матвеева [8, с. 15–18], І. Г. Паженська [9, с. 62–64] та інші пропонують формувати спеціальний рахунок «Транзакційні витрати», який матиме відповідні субрахунки, наприклад, «Переговори», «Забезпечення інтересів сторін», «Контроль», «Коригування субоптимальних договірних умов» тощо. При цьому в межах кожного субрахунку потрібно відкривати аналітичні рахунки за конкретними договорами.

Як стверджує професор М. С. Пушкар, облік транзакційних витрат може бути епізодичним і організовуватися вибірково за певний період – місяць, квартал. Учений наголошує, що постійний облік дає, без сумніву, більший обсяг інформації для аналізу та дослідження поведінки транзакційних витрат, але вибірковий метод обходиться дешевше [4, с. 205].

Викладене переконливо доводить, що дослідження вітчизняних і зарубіжних учених економічної категорії «транзакційні витрати» розглядають з двох позицій:

- одна група науковців досліджує передумови виникнення транзакційних витрат та їх потребу в управлінні;
- інша – розкриває конкретні завдання управління транзакційними витратами та вимогами системи обліку й аналізу в сучасний період економічних перетворень.

Таким чином, на основі досліджень та з огляду на те, що спільна діяльність без створення юридичної особи проявляється найчастіше через спільно контрольовані операції, здійснювані на підставі договорів, вважаємо, що «транзакційні витрати» – це витрати на обслуговування договору (угоди, контракту), витрати на дотримання учасниками досягнутих домовленостей, витрати на прийняття рішень, які мінімізують ризики, на розроблення перспективних планів діяльності суб'єкта господарювання (організація майбутньої діяльності), а також – перегляд умов договору та врегулювання дискусійних питань.

Аналіз транзакційних витрат протягом певного періоду дасть змогу виявити резерви зниження витрат на укладення договору про спільну діяльність і запобігти завищенню відповідних витрат недобросовісних співробітників, які прагнуть задовольнити власні інтереси, а не інтереси власників.

Як відомо, облік у сфері будівництва провадиться у межах кожного окремого будівельного контракту (договору підряду). До витрат за договором підряду вносять тільки витрати за період від дати укладання договору до дати його завершення. Виняток передбачено лише для витрат, яких підрядник зазнав при укладенні договору підряду за умови, що є ймовірність достовірної оцінки цих витрат та підписання договору. При цьому роз'яснення чи визначення поняття «витрати при укладенні договору» не подають ані П(С)БО 18 [10], ані Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт [11].

Наші дослідження показують, що витрати за конкретним договором про спільну діяльність без створення юридичної особи в будівництві повинні містити:

- 1) витрати на організаційні заходи, спрямовані на забезпечення зміни цільового призначення земельної ділянки, проектування, узгодження проекту, одержання дозволів на будівництво об'єкта містобудування та виконання будівельних робіт, інші заходи, необхідні для будівництва;
- 2) витрати на проектування і технічну допомогу;
- 3) спорудження будівлі, зокрема:
 - витрати на робочу силу (найманих працівників, які залучені до спільної діяльності) на будівельному майданчику, при цьому вносять витрати на здійснення нагляду за виконанням робіт;
 - витрати на матеріали, які використовують у будівництві;
 - амортизацію механізмів та обладнання, що використовують під час реалізації спільного проекту;
 - витрати на оренду механізмів та обладнання;
 - витрати на переміщення механізмів, обладнання і матеріалів до будівельного майданчика та від нього згідно з будівельним контрактом;
 - попередньо оцінені витрати на внесення виправлень і гарантійну роботу;
 - претензії з боку третіх осіб;
- 4) уведення будівлі в експлуатацію;
- 5) влаштування інженерних мереж та під'єднання їх до інженерних мереж міста;
- 6) рекламну кампанію і забезпечення продажів (якщо спільною метою учасників спільної діяльності є будівництво та продаж будівлі);

-
- 7) пайову участь у розвитку інфраструктури міста;
 - 8) розрахунки з міськими службами при введенні в експлуатацію;
 - 9) витрати на під'єднання до інженерних мереж, у т. ч.: каналізації, мережі водопостачання, теплопостачання та електропостачання, а також витрати на перевлаштування цих мереж, пов'язане з під'єднанням;
 - 10) виконання технічних умов на об'єкті;
 - 11) інші витрати за згодою учасників.

Водночас, згідно з національними стандартами, до собівартості за таким контрактом (договором) можна вносити, наприклад, витрати на «бізнес-ланч», яким пригощали партнерів під час переговорів; витрати на спецнавчання, яке пройшли окремі працівники для майбутніх спільних проектів; витрати на «каву-брейк» під час підписання договору (якщо такий договір усе-таки уклали) тощо. Однак до таких витрат не можна залучати витрати, що прямо стосуються виконання будівельного контракту, оскільки останні не потрапляють до категорії «при укладенні». Отже, з викладеного випливає, що «витрати при укладенні договору» можна віднести саме до трансакційних витрат.

Проведений нами аналіз Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій свідчить, що методологічні засади формування інформації про трансакційні витрати ще не сформовані.

Незважаючи на те, що з 10.01.2012 р. у чинному Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [12] нема субрахунків, а рахунки другого порядку до синтетичних рахунків вводяться підприємствами самостійно, та погоджуючись з думками окремих учених, що трансакційні витрати потрібно обліковувати за рахунками класу 9 «Витрати діяльності» (крім рахунку 90 «Собівартість реалізації»), доцільно з метою визначення ефективності трансакційних витрат у межах спільної діяльності без створення юридичної особи вести облік цих витрат на рахунках операційної діяльності.

Тому, враховуючи внутрішні потреби управління, контролю, аналізу й звітності учасників спільної діяльності та необхідність вирішення проблеми формування достовірної інформації щодо трансакційних витрат, пропонуємо вдосконалити аналітичний облік спільної діяльності шляхом упровадження в робочий план рахунків певних змін, а саме: до рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» відкрити субрахунок третього порядку 9491 «Витрати спільної діяльності без створення юридичної особи». Відповідно до субрахунку 9491 «Витрати спільної діяльності без створення юридичної особи» відкрити дев'ять субрахунків четвертого рівня залежно від потреб управління відповідно до умов договору щодо спільного проекту (рис. 1).

Така деталізація субрахунку 9491 «Витрати спільної діяльності без створення юридичної особи» (рис. 1) дасть змогу детально аналізувати трансакційні витрати від спільної діяльності без створення юридичної основи.

Також рекомендуємо учасникам спільного будівництва, які реалізують не один, а кілька спільних проектів за окремими договорами (угодами), групувати та відображати такі витрати на рахунку 9491 «Витрати спільної діяльності без створення юридичної особи» з кодом аналітичного рахунку за кожним договором. Зокрема позначати номер угоди аналітичного рахунку за кожним договором, римською цифрою: 94916-I «Контроль виконання спільного проекту» (за договором № 1), 94918-II «Коректування субоптимальних договірних умов» (за договором № 2) тощо.

Отже, запропоновані зміни при відображенні трансакційних витрат від спільної діяльності дають змогу оптимізувати механізм формування, групування, відображення, узагальнення, аналізу і контролю даних про витрати спільної діяльності без створення юридичної особи.

Для вдосконалення методики обліку трансакційних витрат інвестиційної та операційної діяльності, що пов'язані зі спільною діяльністю, ці витрати необхідно відображати з урахуванням виду спільної діяльності (зі створенням чи без створення юридичної особи) та умовами договору. Зокрема трансакційні витрати операційної діяльності, що пов'язані зі спільною діяльністю без створення юридичної особи, рекомендовано відображати на субрахунку 9491 «Витрати спільної діяльності без створення юридичної особи» синтетичного рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності»; для трансакційних витрат інвестиційної діяльності, що пов'язані із втратами від участі в спільній діяльності зі створенням юридичної особи та інших витрат, не пов'язаних з операційною діяльністю, – застосовувати синтетичний рахунок 96 «Втрати від участі в капіталі» та відповідний субрахунок 962 «Втрати від спільної діяльності», а також синтетичний рахунок 97 «Інші витрати» [13, с. 11]. Запропоновані нами рекомендації унаочнює рис. 2.

Методика відображення трансакційних витрат спільної діяльності інвестиційної та операційної діяльності не відрізняється від чинної. Трансакційні витрати учасників спільної діяльності розпочинаються з моменту пошуку потенційного партнера спільного проекту, ведення переговорів, реєстрації договору, ліцензування діяльності, забезпечення інтересів учасників, права користування ресурсами тощо. При цьому у фінансовому обліку будуть відображені лише ті трансакційні витрати, реалізацію яких підтверджують первинні документи.

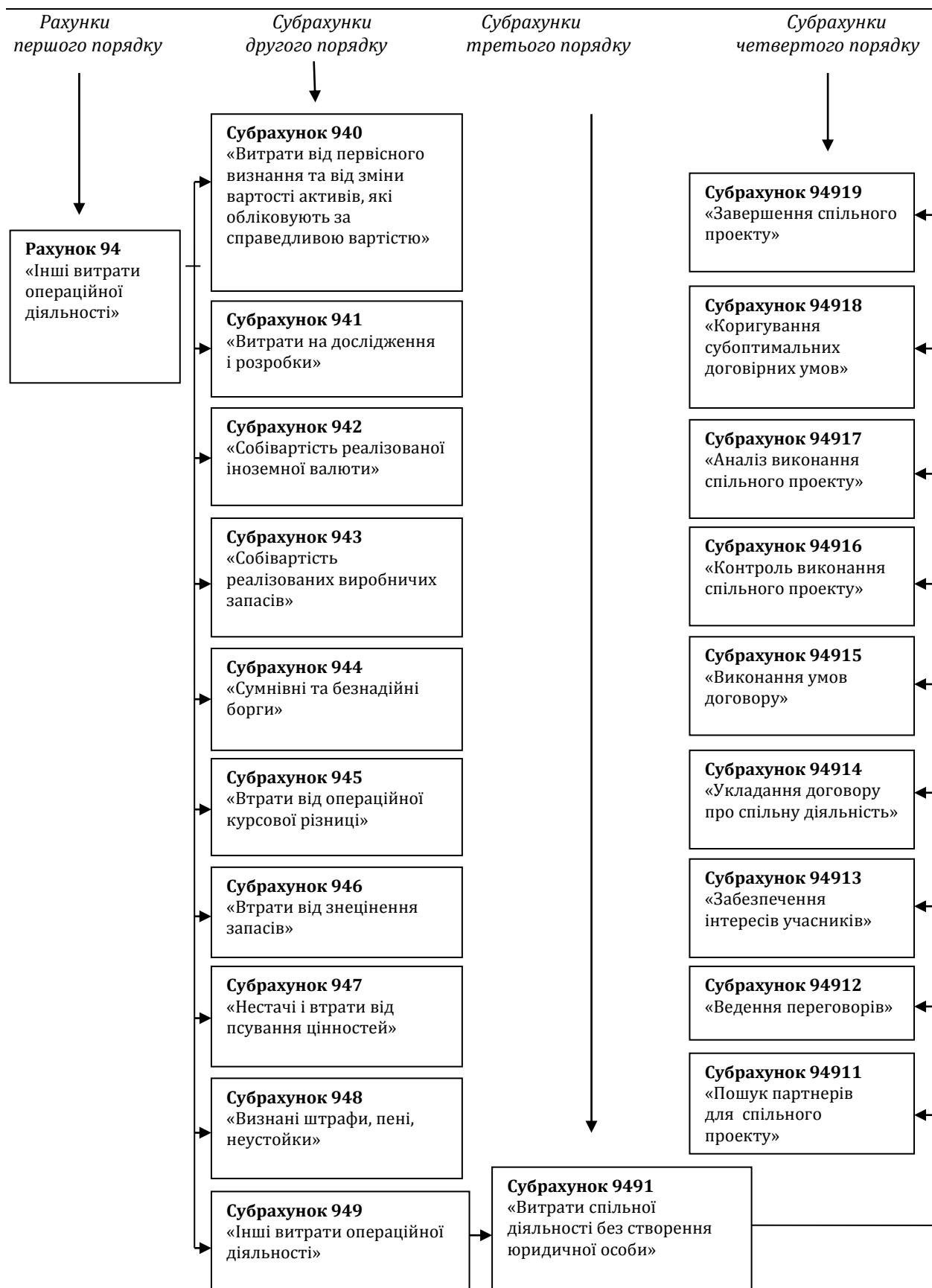


Рис. 1. Побудова робочого плану рахунків для відображення інформації про транзакційні витрати від спільної діяльності без створення юридичної особи

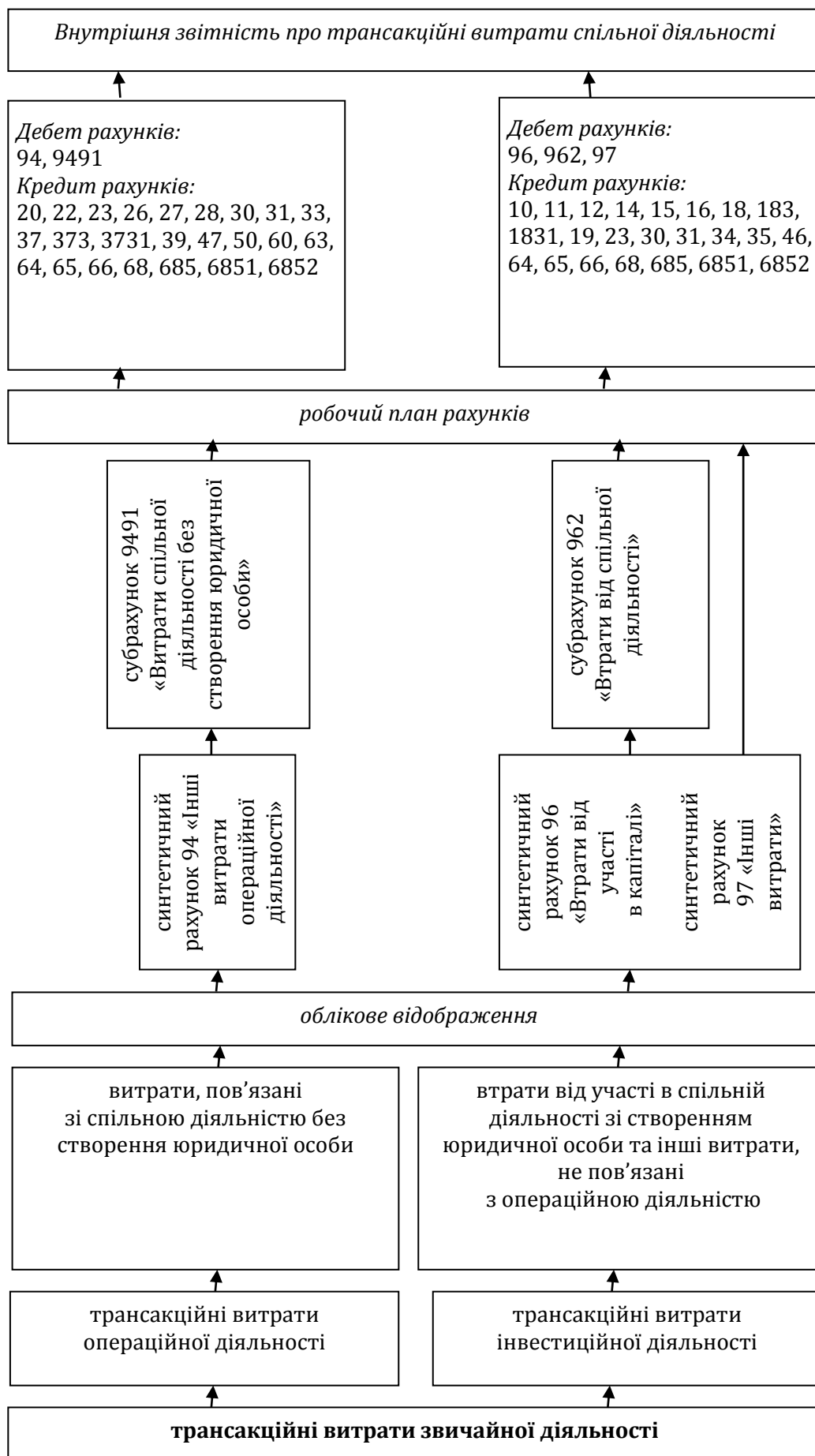


Рис. 2. Облікове відображення транзакційних витрат від спільної діяльності

До трансакційних витрат також можна віднести: витрати на сплату додаткових послуг з боку державних інститутів, органів місцевого самоврядування, податкових органів тощо. А це є виявом корупційних дій і тиску на вітчизняного підприємця, які узаконені на державному рівні, оскільки суб'єкт господарювання вимушений оплачувати різноманітні послуги державних інститутів, щоб отримати право на власну господарську діяльність.

Висновки

Таким чином, на основі викладеного пропонуємо для правильної організації обліку та управління трансакційними витратами учасникам спільної діяльності призначити особу, відповідальну за ці витрати. Такою особою може бути оператор спільної діяльності, за яким потрібно встановити персональну відповідальність за показники трансакційних витрат, котрі він контролюватиме. При цьому оператор спільної діяльності буде планувати ці витрати, аналізувати їх та прогнозувати. А це допоможе регулювати трансакційні витрати та подавати оперативну інформацію щодо даних витрат іншим учасникам спільної діяльності.

Отже, трансакційні витрати – це не тільки економічна категорія, а й, відповідно, об'єкт фінансового та управлінського обліку, що потребує виокремлення нового класу витрат. При цьому облік трансакційних витрат доцільно здійснювати в управлінському обліку паралельно з фінансовим обліком. Наша позиція зумовлена тим, що, оскільки такі витрати відображають у системі рахунків як окремі об'єкти обліку у складі адміністративних, збутових та інших витрат операційної діяльності, маючи при цьому відповідні аналоги витрат облікового відображення, то, відповідно, виникає дублювання в обліку одних і тих самих витрат. Тому, з метою уникнення подвійного відображення у системі рахунків обліку одних і тих самих понесених витрат, окремий облік трансакційних витрат вести недоцільно, а слід створити додаткові аналітичні рахунки залежно від видів витрат діяльності для потреб управління.

Список літератури

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
3. Шестерняк, М. М. Інституційна спільна діяльність як особлива форма організації бізнесу [Текст] / М. М. Шестерняк // Збірник наук. праць молодих учених Тернопільського національного економічного університету «Наука молода» / Видання Ради молодих вчених ТНЕУ. – 2012. – Вип. 17. – С. 148–153.
4. Пушкар, М. С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) [Текст] : [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 334 с.
5. Юнак, Ж. М. Трансакційні витрати у вітчизняній обліковій системі XXI століття – нове уявлення майбутнього [Текст] / Ж. М. Юнак, С. І. Мельник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Міжнар. збірник наук. праць. Теорія та методологія бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Вип. 1 (13) / [відпов. ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинець]. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 408 с.
6. Сапожникова Н. Г. Развитие методологии и практики корпоративного учета и отчетности [Текст] : автореф. дис. на соискание ученой степени д-ра. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Н. Г. Сапожникова. – Воронеж, 2009. – 48 с.
7. Гончарова, Н. О. Концепти обліку трансакційних витрат [Текст] / Н. О. Гончарова // Сучасні вимоги до обліку та контролю у контексті глобалізації: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції: Одеса, 22–23 травня 2009 р. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – 258 с.
8. Матвеева, О. Л. Экономический механизм функционирования издержек в современной экономической системе [Текст] : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08. 00. 01 «Экономическая теория» / О. Л. Матвеева. – М. : Чебоксары, 2008. – 23 с.
9. Паженская, И. Г. Методика учета трансакционных издержек [Текст] / И. Г. Паженская // Бухгалтерський учет. – 2006. – № 19. – С. 62–64.
10. Будівельні контракти [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28. 04. 2001 р. № 205 з урахуванням змін. – Режим доступу до станд. : <http://www.rada.gov.ua> – Назва з екрана.
11. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт [Електронний ресурс]: наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31.12.2010 р. № 573, чинний від 01.04.2011 р. – Режим доступу до інформ. : <http://www.liga.zakon2.ua/>.
12. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 з урахуванням змін [Електронний ресурс]. – Режим доступу до інформ. : <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

-
13. Шестерняк, М. М. *Облік витрат та результатів спільної діяльності без створення юридичної особи [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / М. М. Шестерняк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 20 с.*
 14. Шестерняк, М. М. *Трансакційні витрати як мотивація для здійснення спільної діяльності / М. М. Шестерняк // Зб. тез доповідей V Міжнар. наук. -практ. конф. «Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку», м. Тернопіль, 29 вересня – 1 жовтня 2011 р. [Текст]. – Тернопіль: ТАЙП, 2011. – С. 377–380.*

References

1. *The Great Dictionary of the modern Ukrainian language. (2007). Kyiv ; Irpen: WTF "Perun".*
2. *Zagorodniy, A. G. & Voznyuk, G. L. (2007). Finance and Economics Dictionary. Kyiv : Knowledge, 2007.*
3. *Shesternyak, M. (2012). Institutional joint activities as a special form of business organization. Collection of Sciences. works of young scientists Ternopil National Economic University " Young Science " , 17, 148-153.*
4. *Pushkar, M. S. (2006). Creative accounting (creating information for managers). Ternopol: Carte.*
5. *Yunak, J. M. & Melnyk, S. I. (2009). Transaction costs in the national accounting system XXI century - a new view of the future. Problems of the theory and methodology of accounting , control and analysis: Internat. collection of Sciences. works. Theory and methodology of accounting , control and analysis, 1(13) / [acc. eds. Doctor of Science. prof. F. F. Butynets]. - Zhytomyr : ZSTU.*
6. *Sapozhnikov, N. (2009). The development of methodologies and practices of corporate auditing and Statements. Voronezh.*
7. *Goncharov, N. (2009). Concepts keeping transaction costs. Current requirements for accounting and control in the context of globalization : Proceedings Internat. sciences. -practical . Conference : Odessa, 22-23 May 2009 - Odessa: OSEU.*
8. *Matveeva, O. L. (2008). Economic mechanism of functioning costs in modern economic system. Moscow: Cheboksary.*
9. *Pazhenskaya, I. G. (2006). The treatment of transaction costs. Bookkeeping Accounting, 19, 62-64.*
10. *Construction Contracts : standard 18 , approved by the Ministry of Finance of Ukraine on 28.04.2001 number 205 with amendments. (2001). Retrieved April 15, 2014, from : <http://www.rada.gov.ua> - The name of the screen.*
11. *Guidance on formation of the cost of construction works : Ministry of Regional Development and Construction of Ukraine of 31.12.2010 № 573, in force from 01.04.2011. (2011). Retrieved April 15, 2014, from: <http://www.liga.zakon2.ua/>.*
12. *The plan accounts for assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations, approved by the Ministry of Finance of Ukraine from 30.11.1999 , № 291 with amendments. (1999). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.rada.gov.ua>. - The name of the screen.*
13. *Shesternyak , M. (2013). Cost accounting and the results of joint activity without establishing a legal entity. Ternopol: TNEU.*
14. *Shesternyak, M. (2011). Transaction costs as a motivation for the implementation of joint activities. Coll. Abstracts V Intern. sciences. -practical . conf. "Theory and practice of economic analysis: the current status, problems and prospects of development" , Ternopil , September 29 - October 1, 2011 [text]. Ternopil : TAIP, 377-380.*

Стаття надійшла до редакції 26.03.2014 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 65.011.47:339.137.2

Тетяна Валеріївна АКІМОВА

старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України
пр. Героїв 15, кв. 12, м. Дніпропетровськ, 49100 Україна
E-mail: akimo4ka@bk.ru
Телефон: +380675660472

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕДОСКОНАЛОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Акімова, Т. В. Шляхи вирішення проблем розвитку підприємства в умовах недосконалого конкурентного середовища [Текст] / Тетяна Валеріївна Акімова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 201-208. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто основні проблеми розвитку вітчизняних підприємств в умовах недосконалого конкурентного середовища. Метою роботи є визначення аспектів розвитку підприємства в умовах недосконалої конкуренції, обґрунтування шляхів подолання проблем діяльності підприємства в умовах недосконалої конкуренції шляхом активізації інноваційної діяльності підприємства. Проаналізовано проблеми, які впливають на інноваційну активність підприємств. Одним з таких чинників є стратегія ціноутворення. У статті розглянуто проблеми ціноутворення в різних конкурентних ситуаціях. Крім того, основними ризиками підвищення інноваційної активності є ризики фінансування та запровадження інновацій. Розглянуто форми інноваційних процесів та їх фінансового забезпечення. Доведено, що необхідним фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах недосконалого конкурентного середовища є інноваційний розвиток, та обґрунтовано необхідність зміни технології управління інноваційним розвитком з урахуванням умов конкурентного середовища.

Ключові слова: конкурентне середовище; інноваційний розвиток; інноваційна активність; фінансове забезпечення; розвиток підприємств.

Татьяна Валериевна АКИМОВА

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные проблемы развития отечественных предприятий в условиях несовершенной конкурентной среды. Целью статьи является определение аспектов развития предприятия в условиях несовершенной конкуренции, обоснование путей преодоления проблем в деятельности предприятия в условиях несовершенной конкуренции путем активизации инновационной деятельности предприятия. Проанализированы проблемы, влияющие на инновационную активность предприятий. Одним из таких факторов является стратегия ценообразования. В статье рассмотрены проблемы ценообразования в различных конкурентных ситуациях. Кроме того, основными рисками повышения инновационной активности являются риски финансирования и внедрения инноваций. Также рассмотрены формы инновационных процессов и их финансового обеспечения. Доказано, что необходимым фактором конкурентоспособности предприятий в условиях несовершенной конкурентной среды является инновационное развитие, и обоснована необходимость изменения технологии управления инновационным развитием с учетом условий конкурентной среды.

© Тетяна Валеріївна Акімова, 2014

Ключевые слова: конкурентная среда; инновационное развитие; инновационная активность; финансовое обеспечение; развитие предприятий.

Tetiana Valeriivna AKIMOVA

Senior Teacher,
Department of Accounting and Audit
National Metallurgical Academy of Ukraine
Heroes ave., 15, Dnipropetrovsk, 49100, Ukraine
E-mail: akimo4ka@bk.ru
Phone: +380675660472

WAYS OF SOLUTION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT PROBLEMS IN THE IMPERFECT COMPETITIVE ENVIRONMENT

Abstract

The basic problems of domestic enterprises in the conditions of imperfect competition are considered in this article. The aim of the paper is to determine aspects of the company in the conditions of imperfect competition, study ways to overcome the problems of the company in the conditions of imperfect competition by enhancing the innovation of the company. The problems that affect the innovative activity of enterprises are analysed. One of such factors is the pricing strategy. The paper considers the problem of pricing in different competitive situations. Besides the major risks of increase of innovative activity there are the risks of financing and innovation implementation. The article deals with forms of innovation processes and their financial security. It is proved that a necessary factor for the competitiveness of enterprises in imperfect competitive environment is an innovative development and the necessity of changing the technology of innovative development, taking into account the conditions of competition.

Keywords: competitive environment; innovation development; innovation activity; financial support; the development of enterprises.

JEL classification : M110, O310, D430

Вступ

На сучасному етапі розвитку світової економіки найбільш ефективним визнано інноваційний розвиток, а тому нагальною є потреба його розгляду і забезпечення в економіці України.

Інноваційний шлях розвитку дає змогу підприємствам, які впроваджують у виробництво нововведення товарного, технологічного чи організаційного характеру, зберігати конкурентні переваги на ринку в умовах недосконалої конкуренції.

Проблеми та перспективи розвитку України загалом та підприємств в умовах недосконалої конкурентного середовища зокрема неодноразово розглядалися в працях таких вітчизняних вчених, як А. Гальчинський, В. Геєць, В. Онищенко, М. Чумаченко, Л. Яременко. Вагомий внесок у розвиток цього напрямку належить закордонним вченим Я. Ван Дайну, І. Мілендорфу, С. Дорогунцову, А. Казанцеві, Б. Санто. Проблемам інноваційного розвитку підприємств присвячені праці багатьох українських та російських вчених: К. В. Філіпової, Т. Й. Товта, М. В. Давідової, О. В. Марченко, Ж. А. Говорухи, О. І. Марченко, Л. Г. Смоляр та інших, які наголошують більшою мірою на окремих аспектах розвитку підприємства, які потребують теоретичного обґрунтування.

Мета статті

Метою статті є визначення аспектів розвитку підприємства в умовах недосконалої конкуренції, обґрунтування шляхів подолання проблем його діяльності в умовах недосконалої конкуренції через запровадження інновацій.

Виклад основного матеріалу

Характерними рисами або факторами сталого розвитку підприємства чи організації є: фінансова стабільність і позитивна динаміка у прибутковості, дохідності; наявність замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг, тобто джерела доходів підприємства; комфортність праці, компетентність, соціальна захищеність у забезпечені персоналу – тобто фактори, які створюють конкурентні переваги в результативності праці персоналу; позитивний вплив результатів діяльності на суспільну свідомість з точки зору охорони довкілля і споживання енергетичних ресурсів; позитивна оцінка методів і етики діяльності підприємства суспільством, персоналом і партнерами у бізнесі [1].

Кожне підприємство функціонує у фінансовому середовищі, тому обов'язковими умовами є отримання максимально можливого прибутку. Важливим чинником, який впливає на динаміку збуту

товару та на формування прибутку, є ціна. Ціна становить єдину складову всього маркетингового комплексу, яка приносить прибуток. Тому ціноутворення та вибір стратегії цінової конкуренції є першочерговим завданням для кожної фірми. На рівні фірми ціна грає подвійну роль: вона є інструментом стимулювання попиту та є головним фактором довгострокової рентабельності. При виборі цінової стратегії необхідно враховувати внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на ціноутворення. До внутрішніх чинників належать: втрати виробництва, цілі та стратегії маркетингу та організаційна структура фірми. До найпоширеніших цілей належать: виживання компанії, максимізація поточних прибутків, максимізація частки ринку, лідерство за показниками якості. Кожна з зазначених цілей потребує особливого підходу та стратегії ціноутворення. Зовнішні чинники репрезентовані природою ринку та попиту, конкуренцією, конкурентним середовищем, станом економіки, посередниками, діями уряду тощо.

На конкурентному ринку остаточне рішення щодо придбання товару приймає лише покупець. Тому фірма у своєму рішенні про встановлення ціни повинна спиратися на таку, яка буде прийнятна для ринку [2].

Ступінь незалежності фірми при виборі цінової стратегії обмежений двома факторами, пов'язаними з конкуренцією:

- конкурентна ситуація на ринку, яка залежить від кількості конкурентів на ринку;
- сприйняття споживачами цінності товару.

Конкурентна ситуація може бути відтворена у вигляді чистої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії та монополії. Сприйняття споживачами цінності товару спонукає фірми до його диференціації з метою отримання конкурентних переваг.

Якщо фірма діє на ринку досконалої конкуренції, де ціна визначається попитом та пропозицією, вона не володіє ринковою силою і приймає ціну як таку, не маючи змоги на неї впливати. В умовах монополії та диференційованої олігополії, що більшу цінову незалежність має фірма, то вище сприймається цінність елементу диференціації. У випадку недиференційованої олігополії фірми-конкуренти сильно взаємопов'язані між собою, що значною мірою обмежує їх цінову самостійність. Оскільки на ринку олігополії завжди існує ризик цінової війни, то фірми рідко йдуть на зниження ціни. У деяких випадках цінова війна все ж таки може дозволити певним фірмам покращити своє становище на ринку. Ринок монополістичної конкуренції представлений сильно диференційованими товарами. Фірма має певну цінову самостійність, обмежену гострою конкуренцією [2].

В умовах монополії та диференційованої олігополії ринку прийняття цінових рішень на підприємстві ускладнюється, що може бути пов'язано з існуванням низки проблем у сфері цінової політики.

Так до таких проблем належать:

- відсутність стратегічного підходу в ціноутворенні;
- недосконалість інформаційного забезпечення процесу ціноутворення;
- нестабільність законодавчої бази;
- відсутність (або недовірність) маркетингових досліджень як основи для прийняття цінових рішень;
- низький рівень оцінки факторів ціноутворення;
- відсутність комплексної оцінки цінової чутливості споживачів;
- ігнорування моніторингу цін конкурентів у процесі розробки цінової політики;
- необґрунтований вибір цілей ціноутворення;
- брак кваліфікованих кадрів, що володіють сучасною методологією ціноутворення;
- відсутність єдиного підходу до механізму ціноутворення на підприємствах;
- використання затратного підходу;
- несвоєчасність та недовірність заходів щодо коригування цін;
- відсутність зв'язку ціни з іншими елементами комплексу маркетингу.

Сучасні проблеми ціноутворення у середовищі недосконалої конкуренції знижують як ефективність діяльності підприємств загалом, так і дієвість цінової політики підприємств зокрема. Це у свою чергу обумовлює необхідність пошуку й утвердження нового підходу до процесу формування цінової політики підприємств [3, с. 73].

Однією з основних проблем у галузі цінової політики вітчизняних підприємств в умовах недосконалої конкурентного середовища є недосконалість її інформаційного забезпечення. Водночас систематичний збір і аналіз інформації виступають необхідною умовою прийняття оптимальних рішень з цін. Так І. В. Ліпсіц вважає, що «... виробити добре цінове рішення можливо тільки за умови врахування всіх чотирьох категорій суттєво важливих даних: про витрати, про покупців, про конкурентів і про урядову політику» [4, с. 68]. Такий підхід є найбільш поширеним. На думку Н. Е. Васильєвої, Л. І. Козлової, при прийнятті рішень щодо встановлення цін необхідно аналізувати такі види інформації: про ринок загалом, про конкуренцію на ринку, про ціни, про урядову політику, про виробництво і витрати, про обсяги збуту товарів і прибутку [5, с. 8]. Негативним моментом викладеного підходу є ігнорування такого важливого в сучасних умовах виду інформації, як інформація про покупців.

На нашу думку, формування цінової політики обумовлює необхідність системного підходу до інформаційного забезпечення обґрунтування управлінських рішень з цін [3, с. 77].

Цей підхід реалізується в комплексній системі інформаційного забезпечення процесу ціноутворення, що містить шість окремих систем: систему інформації про ринок загалом; систему інформації про урядову політику; систему інформації про витрати; систему інформації про конкурентів; систему інформації про покупців; систему інформації про обсяги збуту і прибутку підприємства.

За таких умов великого значення набуває здатність утримувати та розвивати рівень конкурентоспроможності власної продукції для забезпечення можливості перспективного зростання ринкових часток у певних сегментах в умовах недосконалої конкуренції. Враховуючи посилення конкурентної боротьби між підприємствами галузі за обмежені сировинні ресурси, за ринки збуту, за споживачів, актуальним є вибір привабливих для розвитку видів продукції, ринкових сегментів та формування набору маркетингових конкурентних стратегій для досягнення окреслених стратегічних цілей. Це зумовлює необхідність формування новітніх дієвих методів та способів щодо подолання негативних наслідків недосконалої конкуренції на ринку України [6, с. 198].

Одним із таких є достатній рівень інноваційного потенціалу.

При запровадженні будь-яких змін на підприємстві необхідно також повною мірою врахувати умови внутрішнього середовища, його потенціал – сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів та приховані можливості, що можуть бути використані в майбутньому. Потенціал будь-якого підприємства налічує три складових: готовність (ресурсний потенціал), спроможність (організаційний потенціал) до стабільної діяльності і спроможність до інноваційної діяльності у сфері своєї діяльності (інноваційна активність) [7, с. 153].

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [8].

Інноваційною вважається діяльність, спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Інноваційний тип розвитку характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними й управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності щодо мікро- та макроекономічних процесів розвитку (створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження та інтелектуалізації всієї виробничої діяльності) [9, с. 159].

Таким чином, під інноваціями як явищем розуміють матеріалізовані зміни, викликані реальною чи потенційною потребою ринку, обумовлені науково-технічним прогресом. Вони можуть бути виражені в товарах, технологічних процесах, документообігу, діючій організаційній структурі, джерелі сировини і матеріалів, а також ринках збуту [10, с. 166].

Проблематика інноваційного процесу підприємств пов'язана переважно з ризиками фінансування та запровадження інновацій, це ускладнюється умовами недосконалої конкуренції в Україні. Високоприбуткові інновації завжди супроводжуються високими ризиками і потребують великих інвестицій. Потрібно наголосити, що підвищення ризиків інноваційних проектів зумовлене більшою ризикованістю через їхню значну невизначеність, тобто недостатність інформації на всіх етапах створення та реалізації нововведень, її неоднозначність і невірогідність. Відтак забезпечення доступу інвесторів до якісної та своєчасної інформації про перспективи запровадження інноваційного проекту повинно бути складником державної інноваційної політики.

Ризики інноваційної діяльності підприємств знижуються розрахунками ефективності нововведень. Варто розрізняти ефективність нововведень, інноваційного процесу, інноваційних комунікацій інноваційного проекту.

Ефективність нововведень забезпечується інноваційним складником і полягає у його потенційній ефективності з позиції наукових переваг і перспективності широкого застосування. Ефективність інноваційного процесу, який охоплює сукупність етапів розроблення, створення та запровадження інновацій, повинен забезпечуватися не так результативністю кожного етапу інновацій, як надійністю та швидкістю переходу до кожного наступного етапу впровадження інновацій. І в цьому провідна роль належить взаємодії суб'єктів інноваційного проекту, тобто інноваційним комунікаціям. Ефективність інноваційних комунікацій зумовлюється як узгодженістю дій учасників інноваційного проекту, так і їх здатністю протистояти негативним явищам в інноваційному середовищі.

Зниження ризиків учасників інноваційного процесу досягається широким запровадженням консалтингової діяльності у інноваційну сферу. Для українських інвесторів консалтингове обслуговування є малознайомим резервом зростання дохідності, тоді як ефективність управління, маркетингові дослідження, аналіз кон'юнктури ринку та інші успішні виробничі та фінансові дії є невід'ємною частиною інновацій.

Складником інноваційного механізму є система оцінки інноваційної діяльності для кожного з розглянутих рівнів інноваційної системи. Вона повинна містити визначення суб'єктів інноваційної діяльності, цілі і методи оцінювання результатів нововведень. Вибір того або іншого показника оцінювання ефективності інновацій залежить від того, кому цікаві результати оцінювання, яка мета оцінки і якими інформаційними часовими та іншими ресурсами володіють інвестори. Залежно від цього, оцінка може бути комплексною або частковою, якісною або кількісною, порівняльною або абсолютною [11, с. 18].

Серед головних перешкод на шляху активізації інноваційного процесу на підприємствах України в умовах недосконалого конкурентного середовища можна назвати:

- дефіцит фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень і впровадження інноваційних розробок;
- недосконалість нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності;
- невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, головним вимогам інноваційного розвитку та ін.;
- відсутність сформованої інноваційної інфраструктури, яка б із залученням промислового, банківського та торговельного капіталу поєднувала ланки "освіта" - "наука" - "виробництво";
- відсутність механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва;
- відсутність системи стимулювального інноваційного пільгового оподаткування у зв'язку з припиненням дії Закону України "Про інноваційну діяльність" у частині запровадження пільг;
- високий економічний ризик залучення інвестицій до сфери високотехнологічного виробництва;
- слабкий розвиток малого та середнього бізнесу як провідника інноваційного продукту до масового виробництва [12].

Однак найголовнішою перешкодою стала практика ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосувалися фінансування інноваційної діяльності. Це значною мірою нівелювало позитивний потенціал напрацьованої нормативної бази, а відтак не заохочує корпоративний сектор до здійснення інноваційних проектів.

Для створення ефективного механізму фінансування інноваційного розвитку підприємств в умовах недосконалого конкурентного середовища необхідно використовувати диверсифікований інструментарій державної підтримки, який повинен враховувати світовий досвід і національні особливості діяльності вітчизняних підприємств [13, с. 25].

Кожен із суб'єктів інноваційного процесу має свої організаційні особливості та диференційовані джерела фінансування. Джерела фінансування інновацій можуть бути різноманітні: бюджетні асигнування (загальнодержавного і місцевого рівнів), кошти спеціальних позабюджетних фондів, власні ресурси підприємств, фінансові ресурси комерційних структур, кредитні ресурси інвестиційних установ, кошти приватних осіб, ресурси іноземних наукових фондів та вітчизняних. Так при впровадженні інновацій у виробничій сфері новатори зорієнтовані на фінансування за рахунок коштів, отриманих від захисту прав інтелектуальної власності (нематеріальні активи, торговельні марки, патентування), фінансування в структурі фінансово-промислових груп з інноваційними структурними підрозділами, довгострокові кредити і стратегічні інвестиції, а імітатори – на такі джерела, як власні кошти та залучені та запозичені та кошти, застосування методів прискореної амортизації тощо [14, с. 115-116].

Невід'ємною складовою діяльності сучасного підприємства в умовах недосконалого конкурентного середовища, що охоплює планування, організування та стимулювання інноваційної діяльності, реалізацію інноваційних проектів, розрахованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій підприємства є управління інноваційним процесом [15, с. 281].

Здатність підприємства "вбирати" інновації підвищує його шанси у конкурентній боротьбі і створює істотні різнопланові переваги. Інноваційні завдання передбачають зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції або послуг, виведення на ринок нового товару, формування нової стратегії збуту, яка сприяє підвищенню інтересу споживачів до нового товару. Залучення чи створення інновацій повинно відбуватися цілеспрямовано, з метою формування конкурентних переваг на тому сегменті ринку, де працює фірма. Важливо не лише своєчасно визначити перспективність певної ідеї та оцінити її комерційну вигідність, а й створити умови для оперативного впровадження новинки на підприємстві. Тому управління нововведеннями охоплює різноманітні функції (маркетинг, планування, організацію, контроль), кожна з яких спрямована на вирішення специфічних питань взаємодії між підрозділами фірми, що здійснюють конкретні види інноваційної діяльності [16, с. 117].

Так для підприємств, які тільки розпочинають або відроджують інноваційну діяльність, повинна бути впроваджена система специфічних заходів різнобічної підтримки і, насамперед, поліпшення фінансового забезпечення. Одним із важливих шляхів поліпшення фінансового забезпечення в умовах недосконалої конкуренції є мобілізація внутрішніх резервів. Це:

- проведення реструктуризації активів підприємства;
- сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу;

-
- перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства [17, с. 25].
- Внутрішні резерви підприємства складаються з явних та прихованих. Виявлення явних резервів здійснюється через ліквідацію: втрат окремих видів ресурсів, перевищення норм їх витрачання.
- Особливу увагу необхідно звернути увагу на приховані резерви.
- Шляхами поліпшення фінансового забезпечення підприємства через виявлення прихованих резервів є: здавання в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у робочому процесі; використання зворотного лізингу.
- Одним з основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків через зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток. На кожному підприємстві, залежно від його особливостей, можуть бути різними набір факторів, які впливають на собівартість [18, с. 95].
- Отже, фінансування інноваційної діяльності підприємств виступає основою науково-технічного прогресу й технологічної модернізації виробничих потужностей і зміцнення їх конкурентних позицій на вітчизняному та світовому ринку в умовах недосконалого конкурентного середовища. Однак фінансування інноваційної діяльності підприємств здійснюється переважно за рахунок власних коштів. Державне фінансування та підтримка дуже мізерні.
- В умовах недосконалої конкуренції досить важливо не втратити вже сформований інноваційний потенціал, що вимагає активізації моніторингової діяльності з метою уникнення зовнішніх загроз та використання можливих ринкових шансів, з метою точного визначення реального фінансово-економічного стану підприємства та оцінки наявних можливостей і здатностей персоналу. Поряд із вирішенням поточних фінансових проблем підприємствам необхідно інтенсифікувати свою інноваційну діяльність, результати якої дозволять вийти на новостворені світові ринки з новою продукцією та технологіями. Це забезпечить високу продуктивність праці, низьку собівартість виробленої продукції, низьку енерго- та матеріалоємність виробництва, що є основними складовими конкурентоспроможності в умовах недосконалого конкурентного середовища.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Основними проблемами розвитку підприємств в умовах недосконалого конкурентного середовища на сучасному етапі є: зростання конкуренції, швидкі зміни технологій і поколінь техніки, методів організації виробництва, глобалізація економічних відносин. Вони знижують ефективність використання традиційних підходів до управління розвитком підприємств і визначають необхідність пошуку нових концепцій забезпечення довгострокової успішності їх підприємницької діяльності. Зростання вимог щодо якості та ефективності усіх без винятку бізнес-процесів підприємств позначається на поглибленні внутрішньофірмової спеціалізації в усіх сферах господарювання.

Таким чином, розвиток підприємства в умовах недосконалого конкурентного середовища та обмежених ресурсів вимагає від нього максимального врахування факторів, що визначають умови розвитку та швидкого реагування на їх зміну, максимального та ефективного задіяння внутрішніх як існуючих, так і потенційних переваг та ресурсів і формування на цій основі дієвої стратегії розвитку з метою формування стійких конкурентних позицій та стратегічної інвестиційної привабливості підприємства. Стратегія конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства є взаємодоповнювальними, і у міцній взаємодії цих двох факторів можливо забезпечити не лише виживання підприємства, але і його постійний розвиток.

Перспективами подальших розвідок у даному напрямку є дослідження особливостей інформаційного забезпечення планування діяльності підприємств в умовах недосконалої конкуренції.

Список літератури

1. *Богацька, Н. М. Умови розвитку підприємства в сучасному ринковому середовищі [Електронний ресурс] / Богацька Н. М., Кохан А. В., Майданюк Я. Л. // Актуальні наукові розробки. Економічні науки, 2010. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/10_53371.doc.htm*
 2. *Вплив життєвого циклу та ціни товару на динаміку збуту на ринках недосконалої конкуренції. О. С. Кузьменко [Електронний ресурс]: Збірник наукових праць «Вісник Чернігівського державного технологічного університету». Серія «Економічні науки» – Чернігів: ЧДТУ, 2010. - № 46. – 361 с. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_46/10.htm.*
 3. *Кудлай, В. Г. Актуальні проблеми ціноутворення на підприємствах в сучасних умовах недосконалої конкуренції [Текст] / В. Г. Кудлай // Український соціум, 2006. – № 6. – С. 73-80.*
 4. *Липсиц, И. В. Коммерческое ценообразование [Текст] : учебник / И. В. Липсиц. – М. : Из-во БЕК, 2009. – 353 с.*
 5. *Васильева, Н. З. Формирование цены в рыночных условиях [Текст] / Н. З. Васильева, Л. И. Козлова. – М. : АО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1995. – 62 с.*
 6. *Карачина, Н. П. Дослідження недосконалої конкуренції на ринку [Текст] / Н. П. Карачина, Л. С. Філатова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21. 18 – С. 197-201.*
-

7. Шекишев, О. А. Інноваційний розвиток підприємств як фактор підвищення стійкості та конкурентоспроможності [Текст] / О. А. Шекишев // Коммунальное хозяйство городов: науково-технічний збірник. [Серія: Економічні науки]. – 2009. – № 87. – С. 152-156.
8. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: закон України ВР від 04.07.2002 № 40-IV, викладений в редакції від 02. 10. 2011, підстава 3715-17. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
9. Марченко, О. В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства [Текст] / О. В. Марченко // Актуальні Проблеми Економіки. – 2008. – № 6. – С. 158-164.
10. Лісова, Ю. Ю. Сучасний стан інноваційного підприємства в Україні // Развитие национальной экономики. – 2008. – С. 166-167.
11. Філіна, Г. І. Проблеми інноваційного розвитку економіки України / Г. І. Філіна // Економіка та держава. – 2007. – № 5. – С. 18.
12. Богацька, Н. М. Проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, Є. О. Тишук / Ключові проблеми сучасної науки // Економічні науки, 2010. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/56559.doc.htm.
13. Смоляр, Л. Г. Розвиток інноваційного потенціалу як фактор забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / Л. Г. Смоляр // Економіка & Держава. – 2007. – № 4. – С. 24-26.
14. Онишко, С. В. Реалізація властивостей системи інноваційного розвитку [Текст] / С. В. Онишко // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 113-117.
15. Андрушко, Н. І. Проблеми і перспективи впровадження моделі інноваційного розвитку в Україні [Текст] / Н. І. Андрушко, П. А. Гориславець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5 – С. 278-283.
16. Захарін, С. В. Посилення ролі корпоративних структур у розвитку інноваційної економіки / С. В. Захарін // Фінанси України. – 2006, № 5. – С. 117-126.
17. Марцин, В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства [Текст] / В. С. Марцин // Економіка, фінанси, право. – К., 2009. - №7. – С. 26-29.
18. Обущак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства [Текст] / Т. А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - № 9. – С. 92-100.

References

1. Bogatska, N. M., Kochan, A. Maydanyuk, J. L. (2010). Terms of businesses in today's market environment. Current scientific research. Economics. Retrieved April 15, 2014, from http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/10_53371.doc.htm.
2. Kuz'menko, O. S. (2010). Influence of the life cycle and commodity price dynamics of sales in markets of imperfect competition.: Collected Works "Journal of Chernihiv State Technological University ". A series of "Economics". - Chernigov: ChSTU, 46. Retrieved April 15, 2014, from http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_46/10.htm.
3. Kudlay, V. G. (2006). Actual problems of pricing for companies in today's environment of imperfect competition . Ukrainian society, 6, 73-80 .
4. Lipsits, I. V. (2009). Commercial pricing. Moscow: Publishing House of BEK.
5. Vasilieva, N. Z. & Kozlov, L. I. (1995). Pricing in market conditions. Moscow: JSC "Business School" Intel-Synthesis .
6. Karachyna, N. P., Filatov, L. S. (2011). The study of imperfect competition. Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine, 21, 197-201.
7. Shekshuyev, O. A. (2009). Innovative enterprise development as a factor in increasing the stability and competitiveness. Kommunalnoe hozyajstvo gorodov, 87, 152-156 .
8. On innovation : the law of Ukraine Verkhovna Rada of 04.07.2002 № 40 -IV, set forth in the edition of 02.10.2011, base 3715-17 . Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
9. Marchenko, A. (2008). Determination of necessary and sufficient conditions for innovative development company. Actual Problems of Economics, 6, 158-164.
10. Lisova, Y. (2008). Current status of innovative enterprises in Ukraine. The development of national economy, 166-167 .
11. Filin, G. I. (2007). Problems of innovative development of economy of Ukraine. Economy and State, 5, 18.
12. Bogatska, N. M., Tyshchuk, E. A. (2010). Issues innovative development industry. Key problems of modern science. Economics. Retrieved April 15, 2014, from http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/56559.doc.htm.
13. Smolar, L. (2007). The development of innovative capacity as a factor of competitiveness of domestic enterprises. Economy & State, 4, 24-26 .
14. Onishko, S. (2004). Implementation of innovative property development. Finance Ukraine, 3, 113-117.
15. Andrushko, N. I. & Horyslavets, P. A. (2008). Problems and prospects of innovative development model in Ukraine. Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine, 18.5, 278-283.

-
16. *Zakharina, S. (2006). Enhancing the role of corporate structures in the development of innovative economy. Finance Ukraine, 5, 117-126.*
 17. *Marcin, V. S. (2009). Reliability, solvency and financial stability - the basic components of assessing the financial condition of the company. Business, Finance, Law, 7, 26-29.*
 18. *Obuschak, T. A. (2009). Essence of the financial condition of the enterprise. Actual problems of economy, 9, 92-100.*

Стаття надійшла до редакції 12.02.2014 р.

Олена Георгіївна БАЛАНЕНКО

викладач кафедри обліку і економічного аналізу,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
пр. Героїв Сталінграда, 9, м. Миколаїв, 54025, Україна
E-mail: balanenko@mail.ru
Телефон: +30954905930

Вікторія Германівна ЛЕВЕНЕЦЬ

викладач кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
пр. Героїв Сталінграда, 9, м. Миколаїв, 54025, Україна
E-mail: balanenko@mail.ru
Телефон: +30954905930

**УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ФОНДУ
ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ**

Баланенко, О. Г. Управління структурою фонду заробітної плати як фактор підвищення продуктивності праці [Текст] / Олена Георгіївна Баланенко, Вікторія Германівна Левенець // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 209-213. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті надано достовірну оцінку можливостей сучасного підприємства, що дозволяє розробити конкурентоспроможну стратегію його розвитку в умовах сучасного ринку. Виділено один з найважливіших чинників цього розвитку - людський, визначено матеріальні, соціальні та психологічні стимули трудової діяльності працівників. Виявлено недоліки економічних реформ, зниження продуктивності праці, відсутність дієвої системи соціального партнерства та державного регулювання оплати праці. Проаналізовано теоретичні аспекти категорії заробітної плати та її структури з точки зору різних підходів. Досліджено комплекс проблем побудови нових економічних відносин на основі вдосконалення організації матеріального стимулювання організації праці персоналу промислового підприємства. Запропоновано методологічні підходи до оцінки результативності праці фахівців різних рангів на підставі вивчення структури та динаміки фонду нарахованої заробітної плати та виплат соціального характеру. Доведено необхідність дослідження рівня та динаміки середньої заробітної плати. Встановлено залежність заробітної плати від кількості і якості вкладеної праці. Проаналізовано взаємозв'язок зростання оплати праці конкретної групи з її внеском у виробничий процес, яка впливає на кінцеві результати і ефективність виробництва. Розроблено методику підвищення продуктивності праці та мінімізації витрат підприємства на її оплату.

Ключові слова: продуктивність праці; заробітна плата; фонд заробітної плати; результативність праці; ранг; економічна ефективність.

**Елена Георгиевна БАЛАНЕНКО
Виктория Германовна ЛЕВЕНЕЦЬ**

**УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ ФОНДА
ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА**

Аннотация

В статье дана достоверная оценка возможностей современного предприятия, которая позволяет разработать конкурентоспособную стратегию его развития в условиях современного рынка. Выделен один из самых важных факторов этого развития - человеческий, определены материальные, социальные и психологические стимулы трудовой деятельности работников. Выявлены недостатки экономических

© Олена Георгіївна Баланенко, Вікторія Германівна Левенець, 2014

реформ, снижение производительности труда, отсутствие действенной системы социального партнерства и государственного регулирования оплаты труда. Проанализированы теоретические аспекты категории заработной платы и ее структуры с точки зрения различных подходов. Исследован комплекс проблем построения новых экономических отношений на основе совершенствования организации материального стимулирования организации труда персонала промышленного предприятия. Предложены методологические подходы к оценке результативности труда специалистов различных рангов на основании изучения структуры и динамики фонда начисленной заработной платы и выплат социального характера. Доказана необходимость исследования уровня и динамики средней заработной платы. Выражена зависимость заработной платы от количества и качества вложенного труда. Проанализирована взаимосвязь роста оплаты труда конкретной группы с ее вкладом в производственный процесс, которая влияет на конечные результаты и эффективность производства. Разработана методика повышения производительности труда и минимизации затрат предприятия на его оплату.

Ключевые слова: производительность труда; заработная плата; фонд заработной платы; результативность труда; ранг; экономическая эффективность.

Olena Georgiivna BALANENKO

Lecturer of the Accounting and Economic Analysis Department,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding
Geroiv Stalingrada ave., 9, Mykolaiv, 54025, Ukraine
E-mail: balanenko@mail.ru

Victoria Hermanivna LEVENETS

Lecturer of the Management Department,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding
Geroiv Stalingrada ave., 9, Mykolaiv, 54025, Ukraine
E-mail: balanenko@mail.ru

MANAGEMENT OF THE SALARY FUND STRUCTURE AS A FACTOR OF LABOUR PRODUCTIVITY INCREASE

Abstract

The article gives a reliable capability for estimation of a modern enterprise which allows to develop a competitive strategy in conditions of up-to-date market. A human factor as one of the most important factors of this development has been highlighted. Material, social and psychological stimuli of employees' labour activity are defined. The lost productivity, lack of economic reforms and an effective system of social partnership and state regulation of wages are determined. The theoretical aspects of a salary category and its structure in terms of different approaches are analyzed. The complex of problems of constructing new economic relations on the basis of improving the organization of material incentives for the organization of the personnel of industrial enterprises are investigated. The methodological evaluation approaches of labour efficiency of experts of various ranks are proposed based on the analysis of the structure and dynamics of the wages fund and social benefits. The necessity of the research of the level and dynamics of an average salary is proved. The dependence of salaries on the quantity and quality of labor input is shown. The relation of salary growth of a particular group with its contribution to the productive process which affects the results and efficiency is analyzed. The methodology of increasing labour productivity and minimizing costs is developed.

Keywords: labour productivity; salary; wages fund; rank; labor and economic efficiency.

JEL classification: J300, J390

Вступ

Сучасні умови господарської діяльності підприємства обумовлюють необхідність дослідження структури фонду заробітної плати як основного чинника підвищення продуктивності праці та ефективності промислового виробництва.

У результаті проведення необґрунтованих економічних реформ в Україні відбувся спад виробництва на багатьох підприємствах, знизився рівень продуктивності праці та її оплати, що зумовило погіршення становища робітників. Тому в сучасних ринкових умовах виникає необхідність дослідження складного

комплексу проблем побудови нових економічних відносин в Україні на основі удосконалення організації матеріального стимулювання праці персоналу промислового підприємства.

Історія дослідження заробітної плати працівника має глибоке коріння. З виникненням перших економічних шкіл і класичної політекономії заробітна плата стає однією з основних категорій в теорії провідних економістів. Над дослідженнями різних аспектів цієї проблеми працювали Дж. Кларк, К. Маркс, А. Маршал, Дж. Міль, Ж. -Б. Сей, С. Смоленський, А. Сміт, У. Петті. Вивченням проблем інтенсивності праці займалися К. Барт, Ш. Бедо, Ф. Гілберт, Я. І. Гомберг, К. Керховена, Д. Меррик, Е. Пейдж, С. Г. Струмилин, Ф. Тейлор, Х. Шмідтке. Проблеми мотиваційних теорій розглядалися С. Адамсом, В. Врумом, Ф. Герцбергом, Д. Мак-Клелландом, А. Маслоу, Л. Портером, М. Туган-Барановським.

Мета статті

Метою нашої статті є аналіз структури фонду заробітної плати фахівців різних рангів та виявлення методологічних підходів до оцінки результативності праці працівників, що займаються виробництвом товарів або послуг. Запропонована методика дозволить розробити обґрунтований механізм стимулювання праці для підвищення продуктивності і ефективності використання робочої сили.

Заробітну плату, як правило, розглядають у трьох аспектах: як елемент витрат на виробництво товару чи послуг, як характеристику матеріального добробуту працівників і в якості ціни праці як товару. Однак, незважаючи на стандартне відношення до цієї категорії і велику кількість запропонованої робочої сили на сучасному ринку праці України, залишається двостороння проблема як з боку роботодавця, так і з боку охочих продати свою працю за завищеною ціною. Це відбувається через низку факторів: недостача фінансових ресурсів, фінансова нестабільність, недосконалість освітньої системи, підвищена потреба інтелектуальної праці в той час, коли існує потреба в робочих спеціальностях і, на жаль, низький рівень економічного стимулювання для робочих професій.

Як характеристика матеріального добробуту, заробітна плата є грошовими коштами, які нараховані працівнику за результати його праці. Відповідно до інструкції статистики [7] заробітна плата складається з виплат за основним і додатковим фондом оплати праці. Залежно від фінансово-економічних результатів роботи підприємства змінюються структура і рівень заробітної плати співробітників, їх середній дохід.

Заробітна плата - це ціна праці як товару, вона є регулятором і найважливішим компонентом ринку праці, на якому здійснюється продаж робочої сили на певний строк, реалізується процес обміну витраченої праці на зарплату як перетворену форму вартості, як ціни робочої сили. Низький рівень заробітної плати працівників обумовлений недосконалістю ринку праці в Україні, різноманітністю робочої сили і робочих місць. Це залежить від різних причин, серед яких: неоднорідність працівників за рівнем освіти, практичного досвіду та ефективності праці; неоднакові умови праці, неможливість просування по службі; соціальна незахищеність; обмеження на мобільність робочої сили. Зростання продуктивності праці безпосередньо залежить від прагнення працівника до максимальної реалізації своїх потенційних можливостей, до оцінки робочого місця за безліччю чинників: економічних, соціальних, мотиваційних тощо.

Фонд заробітної плати (ФЗП) є однією з найважливіших статей витрат підприємства на виробництво товару і послуг і виступає домінуючим елементом витрат виробництва. Розмір і динаміка ФЗП безпосередньо впливають на собівартість, прибуток, рентабельність і ефективність роботи підприємства.

У статистичну звітність [7] в ФЗП входять:

- зарплата, нарахована за відрядними розцінками, тарифними ставками, окладами або за середнім заробітком;
- премії за рахунок усіх джерел, разом із винагородами співробітників підприємства (надбавки, вислуга років), виплатами за районним регулюванням оплати праці, матеріальною допомогою, оплатою додаткової відпустки тощо.
- інші види заробітної плати (відпускні, доплати, надбавки, оплата праці співробітникам іншого складу).

Вивчення структури фонду заробітної плати в динаміці дозволяє встановити характер виплат за окремими напрямками. Більш глибокий аналіз ефективності використання ФЗП досягається вивченням його фактичного використання. Статистична звітність (форма №1-ПВ) [8] враховує загальний фонд заробітної плати працівників як основного виду діяльності, так і неосновних.

У зв'язку з цим необхідно встановити залежність заробітної плати від кількості і якості праці. Для цього необхідно вивчити структуру і динаміку фонду нарахованої заробітної плати та виплат соціального характеру, а також дослідити рівень і динаміку середньої заробітної плати. Це дозволить виявити взаємозв'язок зростання останньої зі зміною продуктивності праці, яка відображає результати і ефективність виробництва, пов'язуючи зростання оплати праці конкретної групи з її внеском у виробничий процес.

Будемо вважати, що ранг службовців визначається відповідним коефіцієнтом δ_i , який визначає заробітну плату службовців цього рангу. Нам відомо, яка їх кількість необхідна для забезпечення функціонування окремого підприємства n_i , де $i = 1, 2, \dots, n_k$. Виходячи з вищесказаного, фонд заробітної плати службовців ($\Phi ЗП_{cl}$) можна описати таким чином:

$$\Phi ЗП_{cl} = ЗП_1 n_1 + ЗП_2 n_2 + \dots + ЗП_n n_n = \sum_{i=1}^{n_k} ЗП_i n_i \quad (1);$$

де $ЗП_i$ – заробітна плата службовця i^{zo} рангу;

n_i – кількість службовців i^{zo} рангу.

Тоді середня заробітна плата всіх службовців:

$$\overline{ЗП_{cl}} = \frac{\sum_{i=1}^{n_k} ЗП_i n_i}{\sum_{i=1}^{n_k} n_i} \quad (2);$$

$$\sum_{i=1}^{n_k} n_i = n_1 + n_2 + \dots + n_k \quad (3);$$

Введемо поняття відносної частки (вага) службовців певного рангу δ .

Вага частки службовців i^{zo} рангу буде:

$$1 = \delta_1 + \delta_2 + \delta_3 + \dots + \delta_{n_k}, \text{ де } \delta_i = \frac{n_i}{\sum_{i=1}^{n_k} n_i} \quad (4);$$

Цей вираз можна використовувати для нормування службовців за рангом. З іншого боку, заробітна плата службовців рангу δ_i повинна відповідати:

$$ЗП_{cl} = \overline{ЗП_{cl}} \delta_i \quad (5)$$

Тоді $\Phi ЗП_{cl}$ з урахуванням виразу (1) можна записати так:

$$\Phi ЗП_{cl} = \sum_{i=1}^{n_k} \overline{ЗП_{cl}} \delta_i n_i = \overline{ЗП_{cl}} \sum_{i=1}^{n_k} \delta_i n_i \quad (6)$$

З цього витікає, що

$$\sum_{i=1}^{n_k} \delta_i n_i = \frac{\Phi ЗП_{cl}}{\overline{ЗП_{cl}}} = \frac{1}{\delta_{zn}}; \text{ де } \delta_{zn} = \frac{\overline{ЗП_{cl}}}{\Phi ЗП_{cl}} \leq 1 \quad (7)$$

Враховуючи, що результуючий фонд заробітної плати складається з $\Phi ЗП_{cl}$, $\Phi ЗП_n$, $\Phi ЗП_{\omega\delta}$,

$$\Phi ЗП = \Phi ЗП_{cl} + \Phi ЗП_n + \Phi ЗП_{\omega\delta} \quad (8)$$

Є градація заробітної плати залежно від розряду (кваліфікації). За аналогією з $\Phi ЗП_{cl}$ можна записати $\Phi ЗП$ так:

$$\Phi ЗП = \overline{ЗП_{cl}} \sum_{i=1}^{n_k} \delta_i n_i + \overline{ЗП_n} \sum_{j=1}^{n_n} \delta_j n_j + \overline{ЗП_{\omega\delta}} \sum_{\lambda=1}^{n_{\omega\delta}} \delta_\lambda n_\lambda \quad (9)$$

де $\overline{ЗП_{cl}}$, $\overline{ЗП_n}$, $\overline{ЗП_{\omega\delta}}$ - середня заробітна плата службовців, робітників з погодинною або відрядною формою оплати (далі погодинників, відрядників),

n_i, n_j, n_λ - кількість працівників: службовців, погодинників, відрядників відповідного рангу i, j, λ .

Середня заробітна плата з урахуванням усіх працюючих на підприємстві:

$$\overline{ЗП} = \frac{\Phi ЗП}{\sum_{i=1}^{n_k} n_i + \sum_{j=1}^{n_n} n_j + \sum_{\lambda=1}^{n_{\omega\delta}} n_\lambda} \quad (10)$$

Взаємозв'язок середньої зарплати за категоріями працюючих із загальною середньою заробітною платою по підприємству виразимо так:

$$\overline{ЗП} = \frac{\overline{ЗП_{cl}} \sum_{i=1}^{n_k} \delta_i n_i + \overline{ЗП_n} \sum_{j=1}^{n_n} \delta_j n_j + \overline{ЗП_{\omega\delta}} \sum_{\lambda=1}^{n_{\omega\delta}} \delta_\lambda n_\lambda}{\sum_{i=1}^{n_k} n_i + \sum_{j=1}^{n_n} n_j + \sum_{\lambda=1}^{n_{\omega\delta}} n_\lambda} \quad (11)$$

Вираз (11) можна записати ваговими частками середньої заробітної плати службовців $\delta_{зп_{cl}}$, погодинних $\delta_{зп_n}$, відрядних $\delta_{зп_{\omega\delta}}$:

$$1 - \frac{\delta_{зпсл} \sum_{i=1}^{n_k} \delta_i n_i + \delta_{зпн} \sum_{j=1}^{n_g} \delta_j n_j + \delta_{зпвд} \sum_{\lambda=1}^{n_{\omega}} \delta_{\lambda} n_{\lambda}}{\sum_{i=1}^{n_k} n_i + \sum_{j=1}^{n_g} n_j + \sum_{\lambda=1}^{n_{\omega}} n_{\lambda}} = 0 \quad (12)$$

$$\text{где } \delta_{зпсл} = \frac{ЗП_{сл}}{ЗП}; \delta_{зпн} = \frac{ЗП_n}{ЗП}; \delta_{зпвд} = \frac{ЗП_{вд}}{ЗП} \quad (13)$$

У результаті вираз (12) дозволяє аналізувати вплив числа співробітників певної категорії, середньої заробітної плати працівників різних рангів, а також їх питомої ваги на результуючий фонд заробітної плати. Запропонована методика розрахунку дозволяє врахувати всі особливості підприємства і його специфіку. Варіюючи величини, які входять до неї, можна підвищити заробітну плату працівникам відповідної категорії і водночас мінімізувати витрати підприємства за рахунок зміни її структури.

Список літератури

1. Богиня, Д. П. *Основи економіки праці [Текст] : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2000. – 313 с.*
2. Єрмоменко, В. О. *Основи нормування праці [Текст] : [навчальний посібник] / Єрмоменко В. О., Коваленко Г. О., Рижиков В. С. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с.*
3. Завіновська, Г. Т. *Економіка праці [Текст] : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2000. – 200 с.*
4. Колот, А. М. *Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу [Текст] : навчальний посібник/ А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 224 с.*
5. Ломанов, І. *Про показник оцінки продуктивності виробництва [Текст] / І. Ломанов // Економіка України. – 2003. - № 8. – С. 86 – 87*
6. Мірошніченко, І. С. *Співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати працівників малих підприємств Кіровоградської області [Текст] / І. С. Мірошніченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 10, ч. I. – Кіровоград: КНТУ, 2006. – 332 [175 - 178] с.*
7. *Наказ Державного комітету статистики України від 13 січня 2004 року №5 [Текст].*
8. *Наказ Державного комітету статистики України від 26 жовтня 2009 року № 404 [Текст].*
9. *Організація і планування на підприємстві [Текст]: [навч. посіб.] / [Семенов Г. А., Станчевський В. К., Панкова М. О., Семенов А. Г., Гребінець К. М.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.*
10. *Цесарук, В. А. Анализ динамики производительности и факторов, обусловивших ее уровень [Текст] / В. А. Цесарук // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 49. – Донецьк: ДонНТУ. – 2002. – С. 206-213.*

References

1. *Boginia, D. P., Grishnova, O. A. (2000). Osnovy ekonomiky praci. Kyiv : Znannia-Pres.*
2. *Jeromenko, V. O., Kovalenko, G. O., Ryzhykov, V. S. (2006). Osnovy normuvannia praci. Kyiv : Centr navchalnoi literatury.*
3. *Zavinovska, G. T. (2000). Ekonomika praci. Kyiv. : KNEU.*
4. *Kolot, A. M. (1998). Motyvaciia, stymuliuvanija i ocinka personal. Kyiv : KNEU.*
5. *Lomanov, I. (2003). Pro pokaznyk ocinky produktyvnosti vyrobnyctva. Ekonomika Ukrainy, 8, 86-87.*
6. *Miroshnychenko, I. S. (2006). Spivvidnoshennia tempiv zrostannia produktyvnosti praci ta zarobitnoi platy pracivnykiv malyh pidpriemstv Kirovogradskoi oblasti. Naukovi praci Kirovogradskogo nacionalnogo tehnicznego universytetu: Ekonomichni nauky, vyp. 10, ch. I. – Kirovograd: KNTU.*
7. *Nakaz Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy vid 13 sichnia 2004 roku №5. (2004).*
8. *Nakaz Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy vid 26 zhovtnia 2009 roku № 404. (2009).*
9. *Semenov, G. A., Stanchevskiy, V. K., Pankova, M. O., Semenov, A. G., Grebinets, K. M. (2006). Organizaciia i planuvannia na pidpriemstvi. Kyiv : Centr navchalnoi literatury.*
10. *Cesaruk, V. A. (2002). Analiz dinamiki proizvoditelnosti i faktorov, obuslovivshih ee uroven'. Naukovi praci Doneckogo derzhavnogo tehnicznego universytetu. Serii: ekonomichna, 49, 206-213.*

Стаття надійшла до редакції 20.03.2014 р.

Орест Олегович БОНЕЦЬКИЙ

асистент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»
вул. Степана Бандери, 12, м. Львів, 79013, Україна
E-mail: or-fin@mail.ru
Телефон: +380939439878

**УРАХУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОВІРИ У ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ
ЗОВНІШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ**

Бонецький, О. О. Урахування економічної довіри у взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем [Текст] / Орест Олегович Бонецький // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 214-221. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Тема довіри в економічних відносинах особливо актуалізована в умовах кризових явищ.*

Мета. *Доповнення методів оцінювання рівня економічної довіри із урахуванням порогу економічної довіри рекомендаціями щодо врахування фактичного рівня економічної довіри у фінансово-господарській діяльності підприємства.*

Результати. *Розроблено класифікацію економічних відносин за критерієм порівняння фактичного рівня економічної довіри з пороговим значенням економічної довіри. Запропоновано власникам підприємства і керівникам різних рівнів приймати певні управлінські рішення щодо управління підприємством при різних рівнях економічної довіри, деталізовані за видами економічної довіри (тобто щодо підприємства як об'єкта власності, підприємств-покупців, підприємств-постачальників). Докладно розглянуто врахування рівня останньої у фінансово-господарській діяльності за такими видами: власників контрольного пакету акцій щодо підприємства як об'єкта власності; міноритарних акціонерів підприємства щодо акцій підприємства; керівників різних рівнів підприємства стосовно підприємств-постачальників; керівників різних рівнів підприємства стосовно підприємств-покупців. Суб'єктом і об'єктом довіри завжди є людина або колектив, а суб'єктом і об'єктом економічної довіри також завжди є людина або колектив, які ухвалюють економічні рішення (найчастіше це власники підприємства або керівники підприємства різних рівнів, які в межах своїх повноважень впливають на економічні відносини підприємства). Доведено, що відносна недовіра до економічного партнера ще не означає припинення економічної співпраці, але є вагомим аргументом для такого рішення. Обґрунтовано особливості машинобудівних підприємств у процесі формування і підтримання довірчих відносин.*

Ключові слова: *довіра; економічна довіра; власники підприємства; підприємства-постачальники; підприємства-покупці; менеджмент.*

Орест Олегович БОНЕЦЬКИЙ

**УЧИТЫВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ
ПРЕДПРИЯТИЯ С ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ**

Аннотация

Вступление. *Тема доверия в экономических отношениях особенно актуализирована в условиях кризисных явлений.*

Цель. *Дополнение методов оценивания уровня экономического доверия с учетом порога экономического доверия рекомендациями относительно учета фактического уровня экономического доверия в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.*

Результаты. *Разработана классификация экономических отношений по критерию сравнения фактического уровня экономического доверия с пороговым значением экономического. Предложено владельцам предприятия и руководителям разных уровней принимать определенные управленческие*

решения при разных уровнях экономического доверия, детализированные за их видами (то есть относительно предприятия как объекта собственности, предприятий-покупателей, предприятий-поставщиков). Обстоятельно рассмотрен учет уровня экономического доверия в финансово-хозяйственной деятельности за такими видами экономического доверия: владельцев контрольного пакета акций относительно предприятия как объекта собственности; миноритарных акционеров предприятия относительно акций предприятия; руководителей разных уровней предприятия относительно предприятий-поставщиков; руководителей разных уровней предприятия относительно предприятий-покупателей. Субъектом и объектом доверия всегда является человек или коллектив, а субъектом и объектом экономического доверия также всегда является человек или коллектив, которые принимают экономические решения (чаще всего это владельцы предприятия или руководители, предприятия разных уровней, которые в пределах своих полномочий влияют на экономические отношения предприятия). Доказано, что относительное недоверие к экономическому партнеру еще не означает прекращения экономического сотрудничества, но является весомым аргументом для такого решения. Обоснованы особенности машиностроительных предприятий в процессе формирования и поддержания доверительных отношений.

Ключевые слова: доверие; экономическое доверие; владельцы предприятия; предприятия-поставщики; предприятия-покупатели; менеджмент.

Orest Olegovych BONETSKYY

Assistant of the Department of Finance,
National University "Lviv Polytechnic"
Stepan Bandera str., 12, 79013, Ukraine
E-mail: or-fin@mail.ru
Phone: +380939439878

CONSIDERATION OF ECONOMIC TRUST IN OF INTERACTION OF THE ENTERPRISE WITH THE ENVIRONMENT

Abstract

Introduction. *The theme of trust in economic relations especially in terms of updated crisis is considered.*

Purpose. *Addition of evaluation of economic trust, taking into account the economic threshold of trust recommendations for consideration of the actual level of economic confidence in the financial and business enterprises.*

Results. *The classification of economic relations on the criterion of comparing the actual level of economic trust on the threshold of economic confidence is developed. It has been proposed to business owners and managers at various levels to take certain administrative decisions concerning business management at different levels of economic trust according to such types of trust (i.e. according to the company as an object of property, businesses-consumers, businesses-suppliers). The consideration of the level of economic trust in finance and economic activity has been analysed thoroughly according to such categories: controlling shareholders concerning the enterprise as an object of property; minority shareholders concerning shares of the company; managers at various levels of the enterprise concerning enterprises-suppliers; managers at various levels of the enterprise concerning enterprises-buyers. The subject and the object of the trust is always a person or a group. The subject and object of economic trust is always a person or a group who can make economic decisions (usually owners of the company or enterprise managers at various levels, who are within their powers affect economic relations of the company). It is proved that the relative distrust for economic partner does not mean the cessation of economic cooperation, but there is a strong argument for such a decision. The features of machine-building enterprises in the process of forming and maintaining a trusting relationship are grounded.*

Keywords: *trust; economic trust; the owners of enterprises; suppliers; businesses; buyers and management.*

JEL classification: D22, M14, P11

Вступ

Економічна криза може супроводжуватися такими явищами як невчасне або неповне виконання взятих зобов'язань, або їхнє невиконання взагалі, що робить актуальною проблемою довіри до такого економічного партнера.

Проблема довіри в економічній теорії не нова, адже ще Дж. Кейнс розглядав довіру як основний чинник подолання економічних наслідків Великої депресії 1930-х рр. у США [1]. У працях В. М. Геєця [2],

ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2014 рік. Том 15. № 2.

А. А. Гриценка [3], Т. О. Кричевської [4] та багатьох інших економістів описано внутрішню будову довіри, її вплив на економічні процеси тощо. Останнім часом економістами було запропоновано методи вимірювання довіри, але немає одностайності щодо показників, які характеризують рівень довіри – одна група науковців, наприклад, О. Є. Кузьмін [5], задають область визначення функції (від 0 до 100 %) [6], інші – жодних обмежень не ставлять (область визначення – від нуля до безконечності) [7].

Кожна людина (особистість) має свій певний поріг довіри для різних ситуацій, тому краще розглядати довіру за її видами, а економічну довіру – за видами економічної довіри. Це означає, що показники довіри все-таки повинні мати чітку область визначення, адже в іншому випадку враховувати поріг довіри є неможливо (і неможливо визначити, чи наявний рівень довіри є відносною довірою, чи відносною недовірою, а можливо лише прослідкувати динаміку рівня довіри у звітному періоді порівняно з попереднім). Під порогом довіри варто розуміти рівень довіри, при якому довіра переростає у недовіру і навпаки.

Суб'єктом і об'єктом довіри є людина (особистість) або колектив. Відповідно, суб'єктом і об'єктом економічної довіри є також людина (особистість) або колектив, які приймають економічні рішення і своїми діями впливають на економічні процеси (інвестори, власники підприємств, організацій, керівники організації різних рівнів тощо) [8, с. 4].

У статті «Взаємозв'язок економічної довіри з іншими видами довіри» [8] автор розглянув погляди основних наук на проблему довіри з позицій об'єкта дослідження цих наук. Тобто проблема довіри є цілісною, а кожна наука буде розглядати її по-своєму. Наприклад, психологію цікавлять когнітивні та емоційні процеси, які супроводжують перехід довіри у недовіру (або навпаки), економіку – економічні процеси (які описуються економічними показниками), соціологію – соціальні. Тому автором запропоновано ввести поняття «економічна довіра», «психологічна довіра» і «соціологічна довіра» – за об'єктом вивчення дисциплін. Такий підхід частково підтверджений іноземними дослідниками [9], які вважають, що термін довіра є омонімом і містить такі значення: 1) структура; 2) диспозиція; 3) ставлення; 4) почуття; 5) очікування; 6) віра; 7) намір. Частково тому, що довіра як термін омонімом зовсім не є, а запропоновані іноземцями сім значень ілюструють об'єкт дослідження довіри як цілісного явища різними науками. Відповідно до об'єкта дослідження економічної науки, економічна довіра – це впевненість у надійності економічного об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта, є формалізованою законом або контрактом [10, с. 103]. Економічна довіра вивчає ту частину довіри, яку можливо описати економічними показниками. Всі інші аспекти довіри економіка не розглядає, але розглядають інші науки.

В інших публікаціях автором запропоновано часткові показники рівня економічної довіри, які формують систему показників рівня економічної довіри [5, 11, 12]. На сьогодні важливо не лише подати систему показників рівня економічної довіри, а доповнити їх варіантами управлінських рішень та економічних дій у випадках встановлення довірчих або недовірчих економічних відносин, а також при зміні рівня економічної довіри за видами економічної довіри.

Мета статті і завдання

Метою статті є доповнення наявних методів оцінювання рівня економічної довіри із урахуванням її порогу рекомендованим порядком дій щодо врахування фактичного рівня останньої у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Для досягнення мети варто поставити такі завдання: 1) запропонувати власникам контрольного пакету акцій порядок дій у випадках довіри до підприємства і недовіри до нього; 2) запропонувати міноритарним акціонерам підприємства перелік дій при підтвердженні, або спростуванні економічної довіри до підприємства; 3) запропонувати варіанти дій керівникам підприємства при формуванні як довірчих, так і недовірчих відносин з підприємствами-постачальниками і підприємствами-покупцями.

Виклад основного матеріалу

Особливістю машинобудівних підприємств при дослідженні довіри є те, що в них є спільні цілі. Це пов'язано з типом виробництва – одне підприємство виробляє одну деталь, друге – іншу, останнє в ланцюжку – складає готовий продукт. Тобто виготовлення готового продукту здійснюється підприємствами, які повинні узгоджувати між собою багато виробничих (також збутових, інколи фінансових) питань. Таким чином опортуністична поведінка будь-кого у ланцюжку зможе покласти кінець налагодженій співпраці, а іншим залишиться знайти іншого виробника тієї чи іншої деталі (можливий варіант, коли виробником може стати будь-яке підприємство з того-ж таки ланцюжка, а можливий і такий варіант, коли якесь інше підприємство, з яким до того ніхто не співпрацював). Тобто виникає спільна ціль (краще сказати – мета діяльності або місія) – виготовити готовий продукт і успішно реалізувати його. Всі інші цілі є тактичними і підпорядковані досягненню мети діяльності. За таких умов основна ціль підприємницької діяльності – отримання прибутку – буде досягатися шляхом виробництва і реалізації продукції машинобудування.

Економічна довіра стосується різних видів діяльності підприємства, а поріг довіри є конкретним рівнем довіри, при якому довіра трансформується у недовіру в кожній окремій ситуації. Тому для кожної окремої ситуації буде окрема реакція на дії економічного партнера. У загальному вигляді перелік дій керівників підприємства стосовно контрагентів підприємства можна звести до такого набору (табл. 1).

Таблиця 1. Перелік дій суб'єкта довіри відносно її об'єкта при різному рівні економічної довіри*

Фактичний рівень економічної довіри у зіставленні з порогом довіри	Можлива дія
Менший від порогу довіри	Варіант 1. Припинення співпраці; Варіант 2. Продовження співпраці з величезним списком застережень (можливий пошук іншого економічного партнера).
Вищий від порогу довіри	Продовження співпраці, але можливі випадки: а) із застереженнями стосовно контрагента; б) із застереженнями стосовно зовнішнього середовища; в) без застережень.

*Розроблено автором.

Рівень економічної довіри, менший від порогу економічної довіри, називається відносною недовірою. Тоді співпраця або стає неможливою або стає утрудненою через намагання суб'єкта довіри застерегтися від можливих наслідків опортуністичної поведінки контрагента.

Недовіра – це ще не кінець співпраці, це якісно інший рівень співпраці між контрагентами. Доки витрати на укладання і супровід договорів між контрагентами будуть меншими за доходи від фінансово-господарської діяльності, доти діяльність між контрагентами буде продовжуватися. Продовження співпраці відбуватиметься також і в тому випадку, коли в довірителя немає іншого шляху – лише співпраця (тобто коли постачальником є монополіст). В іншому випадку співпраця припиниться. Цілком можливо, що суб'єкт довіри шукатиме іншого економічного партнера, але це неможливо при монополізованому постачанні сировини. Таким чином можна вважати, що при недовірі до економічного партнера перелік рекомендованих можливих дій керівників підприємства, наведений у табл. 1, є вичерпним.

У випадку довіри між контрагентами співпраця можлива як без застережень, так і з застереженнями. Співпраця без застережень у контексті економічної довіри означає співпрацю із укладанням договорів з істотними умовами, але без деталізованих неістотних.

Неістотні умови договору можуть деталізуватися у частині дій двох сторін договору при порушенні договору якоюсь зі сторін (це перший випадок), а можуть деталізуватися і в частині дій двох сторін договору при небезпечних змінах зовнішнього середовища (це другий випадок). Цілком можливо, що в одному договорі будуть деталізовані істотні умови, зазначені у двох випадках. Це означає, що наявність високого рівня економічної довіри між партнерами ще не означає, що буде укладений недосконалий (недеталізований, або слабкодеталізований) договір (контракт). Але наявність низького рівня економічної довіри означає укладання досконалих (деталізованих) контрактів.

У випадку довіри між контрагентами немає такого чіткого переліку дій керівників підприємства, як у випадку недовіри. У випадку, коли рівень економічної довіри буде не набагато вищим від порогового значення, керівники підприємства будуть вживати заходів захисту (адже рівень економічної довіри обчислюється за даними досвіду безпосередньої взаємодії, тому в економічній співпраці були випадки, які знижували рівень економічної довіри, що впливатиме на рішення керівників підприємства) і перелік дій керівників підприємства буде нагадувати перелік дій при недовірі. І навпаки, якщо рівень економічної довіри є дуже високим (наближеним не до порогового значення, а до максимального), перелік дій керівників підприємства буде кардинально іншим, якщо не протилежним до того, який є розробленим для випадків недовіри. Викладена інформація аргументує необхідність поділу діапазону довіри на два відрізки – низького і високого рівнів економічної довіри.

Оскільки економічна довіра формується по-різному для різних суб'єктів господарювання залежно від досвіду безпосередньої взаємодії з ним, то доцільно ретельно розглянути можливі дії керівників підприємства стосовно контрагентів підприємства за видами економічної довіри. Почнемо з економічної довіри власників до підприємства (табл. 2). Показники її рівня подано у дослідженні [5].

Таблиця 2. Перелік можливих рекомендованих дій власників контрольного пакета акцій підприємства щодо підприємства як об'єкта власності*

Низький рівень економічної довіри	Високий рівень економічної довіри (але допоки не буде досягнута ціль власників підприємства)
пошук нового інвестора і продаж акцій (частково або всього контрольного пакета); звільнення директора з посади; зміна виду економічної діяльності; формування добробуту власників здебільшого через дивіденди, а не через зростання вартості підприємства як цілісного майнового комплексу (ключовим фактором є реінвестований прибуток); пошук можливості повернути вкладені у підприємство кошти.	збільшення власного капіталу підприємства (у випадку, якщо у власників є відповідні ресурси, а директор добре обґрунтував інвестиційний проект); допомога власників у вирішенні завдань (як правило, через особисті знайомства); готовність розвивати існуючий вид економічної діяльності, але лише у випадку, коли купівля була здійснена з метою ведення операційної діяльності за існуючим КВЕДом. В іншому випадку відбуватиметься підтримка нового виду економічної діяльності; на початку власники притримують акції АТ і своїми діями намагатимуться вивести підприємство на запланований власниками контрольного пакета акцій рівень.

**Розроблено автором.*

До табл. 2 необхідно дати деякі пояснення. Власники підприємства мають певні очікування при купівлі підприємства [13, с. 340-341]. У випадку, коли ці очікування не справджуються взагалі, то формується недовіра власників до підприємства. У тому випадку, коли очікування справджуються частково, формується низький рівень економічної довіри. В іншому випадку – при повній або майже повній реалізації очікувань – формується високий рівень економічної довіри власників до підприємства. Якщо власники запланували вивести підприємство на певний рівень прибутковості (або певний рівень інших показників), а потім продати дорожче, то вони так і зроблять, і високий рівень економічної довіри для підприємства нічим не обернеться (не буде результатів від теперішніх власників). Але коли приходять нові власники (вони теж мають свої очікування щодо діяльності підприємства), то рівень економічної довіри починає формуватися заново. У момент купівлі-продажу підприємства нові власники довіряють підприємству, а старі вже досягли свого результату – підприємство забезпечило їм очікуваний рівень добробуту.

У табл. 3 наведено перелік рекомендованих можливих дій міноритарних акціонерів стосовно акцій як інструменту управління підприємством (при відсутній можливості стати власником контрольного пакета акцій).

Таблиця 3. Перелік можливих рекомендованих дій міноритарних акціонерів підприємства щодо акцій підприємства*

Низький рівень економічної довіри	Високий рівень економічної довіри
пошук нового інвестора і продаж акцій негайно при потребі коштів або негативних прогнозах щодо подальшого курсу акцій; володіння акціями підприємства до кращих часів (при умові наявності прогнозів, що кращі часи настануть) і тоді їх продаж.	володіння акціями при очікуваннях подальшого зростання курсу акцій або виплаті дивідендів; продаж акцій при умові досягнення пікового значення курсу акцій або негативних прогнозів щодо подальшого курсу акцій.

**Розроблено автором.*

При низькому рівні економічної довіри міноритарних акціонерів власники акцій можуть зачекати з їх продажем – у випадку позитивних прогнозів або очікувань щодо курсу акцій у майбутньому, або продати акції – при негативних очікуваннях. Високий рівень економічної довіри формується при збігу очікувань міноритарних акціонерів з реальним курсом акцій. У такому випадку власникам варто продати акції і отримати прибуток або почекати з продажем деякий час – при очікуваннях подальшого зростання курсу акцій.

Як уже було сказано, в основу економічної довіри до постачальника було покладено економічну довіру до товару. Показники рівня економічної довіри до товару наведено у праці [11]. Перелік можливих

рекомендованих дій керівників підприємства стосовно підприємства-постачальника у випадку довірчих економічних відносин наведено у табл. 4.

Таблиця 4. Перелік можливих рекомендованих дій керівників підприємства стосовно підприємств-постачальників*

Низький рівень економічної довіри	Високий рівень економічної довіри
<p>пошук іншого постачальника; врахування якнайбільшої кількості варіантів можливої опортуністичної поведінки контрагента у контракті; відмова від надання авансів постачальнику (надання можливе за інших важливіших аргументів); зменшення розміру партії поставки з метою здійснення оплати по факту виконання зобов'язань (якщо це не збільшить суттєво транспортні витрати); підвищення рівня вхідного контролю; здійснення оплати у кінці дії договору або частинами, але за фактом надходження сировини від постачальника; додаткове врахування у контрактах інших факторів зовнішнього середовища, які можуть мати негативний вплив на діяльність підприємства з метою захисту інтересів підприємства; накопичення резервів з метою їх використання при постачанні неякісної продукції.</p>	<p>поглиблення співпраці у частині постачання перевірених товарів (сировини)**; зменшення рівня вхідного контролю, але не повна відмова від нього***; спрямування частини різних ресурсів (матеріальних, кадрових тощо), звільнених через зменшення вхідного контролю, на вирішення інших завдань; при необхідності можна надавати аванси постачальникові****; зменшення резервів до мінімуму.</p>

*Розроблено автором.

** якщо постачальник добре освоїв певну технологію, то постачатиме якісні (тобто ті, які підходять за характеристиками підприємству) продукти, виготовлені за цією технологією. За новою для постачальника технологією може постачати продукцію іншої якості;

*** відмова від контролю повністю може викликати опортуністичну поведінку власних працівників, які зможуть заволодіти власними ресурсами у різній кількості і «списати» це на постачальника. Тоді у керівників підприємства не буде достатньо інформації щодо оцінювання рівня економічної довіри як до постачальника, так і до власних працівників;

**** рекомендацію щодо надання авансів не слід сприймати як щось однозначне. Цю рекомендацію варто сприймати як додатковий аргумент на користь авансів, коли розглядатиметься відповідне питання. Першим аргументом є наявність потреби постачальника в авансах, другим – наявність необхідних коштів на підприємстві, яке розглядається.

Зауваження щодо резервів. В економічній довірі до постачальника, як вже було сказано, враховувалася економічна довіра до товару, але не виконання транспортних робіт. Тому резерв можна зменшити на величину, передбачену під неякісний товар, але величину транспортного резерву зменшувати не варто.

В основу економічної довіри підприємства до покупців покладено критерій економічної довіри постачальників до підприємства, який ураховує досвід взаємодії і забезпеченість позики. У табл. 5 наведено перелік рекомендованих можливих дій керівників підприємства щодо покупців.

Скорочення співпраці з підприємством-покупцем можливе у тривалому періоді і за умов наявності інших підприємств-покупців і високого рівня економічної довіри до них. Але можливий і виняток з цієї рекомендації. Наприклад, покупцем є підприємство з великим товарооборотом, товарного кредиту не потребує, але збиває ціну продукції. Для диверсифікації можна спробувати співпрацювати з іншим підприємством-покупцем, яке не збиває ціни, але рівень економічної довіри до нього не є високим (або період співпраці з ним є невеликий і рівень економічної довіри до нього порухувати неможливо), але товарооборот з ним не варто робити відразу великим.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Рівень економічної довіри до економічного об'єкта варто враховувати у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства, адже в умовах тотального порушення умов договору контрагентом варто очікувати фінансових втрат. Низький рівень економічної довіри до контрагента ще не означає припинення економічної співпраці з ним, особливо, якщо він – монополіст, або монопсоніст. Низький рівень економічної довіри вказує на необхідність шукати нового економічного партнера, а з наявним укладати досконалі контракти. Високий рівень економічної довіри передбачає розширення співпраці як найближчим часом, так і у перспективі, відсутність оскаржуваних у суді контрактів і сум, що може знизити адміністративні витрати обох підприємств-контрагентів.

Таблиця 5. Перелік можливих рекомендованих дій керівників підприємства стосовно підприємств-покупців*

Низький рівень економічної довіри	Високий рівень економічної довіри
активний пошук нових підприємств-покупців; співпраця без товарних кредитів; для покупців-торговельних посередників (магазинів) – наголос на купівлі покупцем товарів, призначених для перепродажу; повільне скорочення співпраці – якщо це можливо.	поглиблення, але не доведення співпраці лише до одного підприємства-покупця; пасивний пошук нових покупців; надання товарного кредиту**.

*Розроблено автором.

** високий рівень економічної довіри при наданні товарного кредиту є лише додатковим аргументом. Основними факторами є потреба підприємства-покупця у товарному кредиті і наявність відповідних коштів у підприємства-постачальника.

Рівень економічної довіри власників до підприємства також впливає на взаємодію їх із підприємством в особі його керівництва. Низький рівень економічної довіри власників контрольного пакета акцій до підприємства означає руйнування очікувань власників і може призвести до зміни керівництва підприємства, продажу контрольного пакета акцій тощо. І навпаки – високий рівень економічної довіри означає підтвердження очікувань власників і подальші дії щодо досягнення їх мети.

Міноритарні акціонери також зацікавлені у зростанні рівня економічної довіри до підприємства, адже в такому випадку вони зможуть отримати високий рівень дивідендів або продати акції.

Таким чином, високий рівень економічної довіри сприяє розширенню співпраці і досягненню цілей, а низький – навпаки, перешкоджає.

Список літератури

1. Keynes, J. M. *An Open Letter to President Roosevelt* [Електронний ресурс] / J. M. Keynes. – Режим доступу: [www/URL: http://www.feri.org/misc/keynes2.htm](http://www.feri.org/misc/keynes2.htm).
2. Гець, В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України [Текст] / В. М. Гець // *Економічна теорія*. – 2010. – № 3. – С. 7-19.
3. Гриценко, А. А. Внутрішня структура довіри [Текст] / А. А. Гриценко // *Економічна теорія*. – 2010. – № 3. – С. 20-26.
4. Кричевська, Т. О. Логіко-історичний аналіз довіри в контексті соціально-економічних відносин [Текст] / Т. О. Кричевська // *Економічна теорія*. – 2009. – №3. – С. 5-18.
5. Кузьмін, О. Є. Економічна довіра як чинник формування акціонерних відносин [Текст] / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // *Економіка та держава*. – 2011. – № 3. – С. 4-7.
6. Кишакевич, Б. Ю. Проблема вибору мір ризику в контексті світової фінансової кризи [Текст] / Б. Ю. Кишакевич // *Вісник НЛТУ України* : Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. 2. – С. 178-186.
7. *Доверие в экономике: количественная оценка. Аналитический доклад* [Текст] / И. А. Николаев, С. В. Ефимов, Е. В. Марушкина. – Москва, Аудиторско-консалтинговая компания «ФБК», Департамент стратегического анализа. – 2006. – 38 с.
8. Бонецький, О. О. Взаємозв'язок економічної довіри з іншими видами довіри [Текст] / О. О. Бонецький // *Технологічний аудит та резерви виробництва*. – 2013. – № 6/3 (14). – С. 4-7.
9. Mcknight, D. H. *The meanings of Trust* [Електронний ресурс] / D. H. Mcknight, N. L. Chervany. – Режим доступу: [www/URL: http://misc.umn.edu/wpaper/WorkingPapers/9604.pdf](http://misc.umn.edu/wpaper/WorkingPapers/9604.pdf).
10. Кузьмін, О. Є. Довіра як економічна категорія [Текст] / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // *Вісник НЛТУ України* : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. 2. – С. 100-104.
11. Бонецький, О. О. Довіра до товару як чинник успішної маркетингової діяльності [Текст] / О. О. Бонецький // *Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2010. – № 690. – С. 14-21.
12. Бонецький, О. О. Економічна довіра державної податкової служби до підприємства [Текст] / О. О. Бонецький // *Економічний аналіз* – 2012. – Вип 10. Ч. 2. – С. 197-200.
13. Хома, І. Б. Систематизація підходів до формування інтегрального показника оцінювання фінансового стану підприємств [Текст] / І. Б. Хома, О. О. Бонецький // *Наука й економіка*. – 2008. – №2 (10). – С. 339-343.

References

1. Keynes, J. M. (n.d.). *An Open Letter to President Roosevelt*. Retrieved April 15, 2014, from <http://newdeal.feri.org/misc/keynes2.htm>.
2. Heiets', V. M. (2010). *Dovira yak element sotsial'noho kapitalu v ekonomichnomu rozvitku Ukraini*. *Ekonomichna teoriia*, 3, 7-19.
3. Hrytsenko, A. A. (2010). *Vnutrishnia struktura doviry*. *Ekonomichna teoriia*, 3, 20-26.
4. Krychevska, T. O. (2009). *Lohiko-istoruchnui analiz doviry v konteksti sotsialno-ekonomichnykh vidnosyn*. *Ekonomichna teoriia*, 3, 5-18.
5. Kuz'min, O. Ye., Bonetskyi, O. O. (2011). *Ekonomichna dovira yak chynnyk formuvannia aktsionermykh vidnosyn*. *Ekonomika ta derzhava*, 3, 4-7.
6. Kyshakevych, B. Yu. (2010). *Problema vyboru mir ryzyku v konteksti svitovoi finansovoi kryzy*. *Visnyk NLTU Ukraini*, Vip. 20. 2, 178-186.
7. Nikolaiev, I. A., Efimov, S. V., Marushkina, E. V. (2006). *Doverie v ekonomike: kolichestvennaia otsenka*. *Analticheskyi doklad.auditirsko-konsaltingovaia kompania "FBK"*.
8. Bonetskyi, O. O. (2013). *Vzaiemozviazok ekonomichnoi doviry z inshymy vydamy doviry*. *Tekhnolohichni audyt ta rezervy vyrobnytstva*, 6/3 (14), 4-7.
9. Mcknight, D. H., Chervany, N. L. *The meanings of Trust*. Retrieved April 15, 2014, from <http://misc.umn.edu/wpaper/WorkingPapers/9604.pdf>.
10. Kuz'min, O. Ye., Bonetskyi, O. O. (2010). *Dovira yak ekonomichna katehoria*. *Visnyk NLTU Ukraini*, Vip. 20. 2, 100-104.
11. Bonetskyi, O. O. (2010). *Dovira do tovaru yak chynnyk uspishnoi marketynhovoï dialnosti*. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika"*, *Logistyka*, 690, 14-21.
12. Bonetskyi, O. O. (2012). *Ekonomichna dovira derzhavnoi podatkovoi sluzhby do pidpryemstva*. *Ekonomichni analiz*, 10, 197-200.
13. Khoma, I. B., Bonetskyi, O. O. (2008). *Systematyzatsia pidkhodiv do formuvannia intehralnoho pokaznyka otsinjuvannia finansovoho stanu idpryemstv*. *Nauka j ekonomika*, 2(10), 339-343.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2014 р.

Марина Вікторівна БОРОВИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
просп. Леніна, 9а, м. Харків, 61166, Україна,
E-mail: borovik.marina@gmail.com
Телефон: +380506925673

**ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ЗА НАКОПИЧУВАЛЬНОЮ
БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЮ СИСТЕМОЮ**

Боровик, М. В. Оцінювання результатів навчання за накопичувальною бально-рейтинговою системою [Текст] / Марина Вікторівна Боровик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 222-227. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто сутність накопичувальної бально-рейтингової системи оцінювання результатів навчання студентів, впровадженій у Харківському національному економічному університеті ім. С. Кузнеця замість дванадцятибальної, яка застосовувалася у вищі останніми роками. При написанні статті використовувалися такі наукові методи, як аналіз, синтез, спостереження, узагальнення та інші. Проведено аналіз оцінювання результатів навчання студентів напряму підготовки «Економіка підприємства» на прикладі навчальної дисципліни «Організація виробництва». Розглянуто мету її вивчення та наведено професійні компетентності, які отримують студенти, такі, як, наприклад, здатність розуміти принципи та методи раціональної організації виробничого процесу. Оцінювання рівня сформованості компетентностей з навчальної дисципліни проводиться на основі розробленої технологічної карти накопичувальних балів. Проаналізовано порядок розподілу балів, які може отримати студент за видами робіт, формами та методами навчання за кожною темою, яка передбачена навчальним планом дисципліни, або за тижнями навчання. Визначено переваги та недоліки оцінювання результатів навчання за накопичувальною бально-рейтинговою системою у зіставленні з дванадцятибальною шкалою. Розглянуто пропозиції щодо вдосконалення цієї системи. Використання накопичувальної бально-рейтингової системи оцінювання результатів навчання студентів замість дванадцятибальної, незважаючи на певні недоліки, дозволить більш комплексно оцінити рівень підготовки студентів з навчальних дисциплін та рівень їх професійної компетентності. Вона може бути рекомендована для впровадження у вищі навчальні заклади України. Єдиний підхід до оцінювання знань та якості навчальної роботи студентів сприятиме подальшому розвитку кредитно-модульної системи в межах Болонського процесу та підвищенню якості підготовки майбутніх фахівців.

Ключові слова: система оцінювання; накопичувальна бально-рейтингова система; дванадцятибальна шкала оцінювання.

Марина Викторовна БОРОВИК

**ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО НАКОПИТЕЛЬНОЙ
БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЕ**

Аннотация

В статье рассмотрена сущность накопительной бально-рейтинговой системы оценивания результатов обучения студентов, внедренной в Харьковском национальном экономическом университете им. С. Кузнеця вместо двенадцатибалльной, применявшейся в вузе в последние годы. При написании статьи использовались такие научные методы, как анализ, синтез, наблюдение, обобщение и др. Проведен анализ оценивания результатов обучения студентов направления подготовки «Экономика предприятия» Харьковского национального экономического университета им. С. Кузнеця по накопительной бально-рейтинговой системе на примере учебной дисциплины «Организация

производства». Рассмотрена цель изучения учебной дисциплины и приведены профессиональные компетентности, которые получают студенты после ее изучения, такие, как, например, способность понимать принципы и методы рациональной организации производственного процесса. Оценка уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится на основе разработанной технологической карты накопления баллов. Рассмотрен порядок их распределения, которые может получить студент по видам работ, формам и методами обучения по каждой теме, предусмотренной учебным планом дисциплины или неделями обучения. Определены преимущества и недостатки оценки результатов по накопительной балльно-рейтинговой системе по сравнению с двенадцатибалльной шкалой. Рассмотрены предложения по ее совершенствованию. Внедрение накопительной балльно-рейтинговой системы оценивания результатов обучения студентов, вместо двенадцатибалльной, несмотря на определенные недостатки, позволит более комплексно оценить уровень подготовки студентов по учебным дисциплинам и их профессиональной компетентности. Она может быть рекомендована для использования в высших учебных заведениях Украины. Единый подход к оценке знаний и качеству учебной работы студентов будет способствовать дальнейшему развитию кредитно-модульной системы в рамках Болонского процесса и повышению качества подготовки будущих специалистов.

Ключевые слова: система оценивания; накопительная балльно-рейтинговая система; балльная шкала оценивания.

Maryna Victorivna BOROVYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economy of Enterprise and Management,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Lenin ave., 9av, Kharkiv, 61166, Ukraine
E-mail: borovik.marina@gmail.com
Phone: +380506925673

ASSESSMENT OF LEARNING ACCORDING TO CUMULATIVE POINT-RATING SYSTEM

Abstract

The article considers the nature of the cumulative point-rating system of evaluation of learning of students which has been used at Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets instead of 12-point system, which has been used at the university in recent years. In the article the following scientific methods as analysis, synthesis, monitoring, summarizing and others have been used.

The analysis of the assessment of learning of students of the specialty "Economy of enterprise" on the example of discipline "Organization of production" has been carried out. It has been considered the purpose of the study and given the professional competencies that students receive, such as, for example, the ability to understand the principles and methods of rational organization of the production process. Assessment of competence formation of discipline is based on the technological map of cumulative scores. The analysis procedure for the distribution of points that a student can get by works, forms and methods of study for each subject, which provides curriculum subjects or weeks of training. Advantages and disadvantages of evaluation of learning according to cumulative point-rating system in comparison with 12-point system are defined. The proposals to improve the system are considered. Use of cumulative point-rating system instead of 12-point system, despite some disadvantages, will more comprehensively assess the level of students concerning various academic disciplines and their level of professional competence. It can be recommended for implementation in higher education establishments of Ukraine. Unified approach to the assessment of knowledge and quality of training students will contribute to further development of credit-modular system within the Bologna process and improvement of training of future professionals.

Keywords: system assessment; cumulative point-rating system; 12-point system of evaluation.

JEL classification: A20, A22

Вступ

З 2013 року в Харківському національному економічному університеті впроваджено оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною балльно-рейтинговою системою. Вона є основним елементом управління навчальним процесом і призначена для регулярного оцінювання якості його результатів. Накопичувальну балльно-рейтингову систему започаткували в Харківському національному економічному університеті ім. С. Кузнеця для удосконалення оцінювання результатів навчання замість

дванадцятибальної, яка застосовувалася в ХНЕУ останнім часом. Її введення проводилося з метою комплексної оцінки результатів навчальної діяльності студентів при засвоєнні усіх освітньо-професійних програм Галузевого стандарту освіти, що реалізуються у вищевказаному закладі.

Досвід багатьох країн, які використовують у навчальному процесі накопичувальну систему оцінювання результатів навчання студентів, свідчить про те, що ця система має певні переваги відносно бальної системи оцінювання. Однак єдиного шаблону, за яким воно може здійснюватися, не існує. Кожен вищий навчальний заклад має долучитися до формування нової системи оцінювання результатів навчання студентів, ураховуючи специфіку навчальних дисциплін, традиції та досвід.

Проведемо аналіз результатів упровадження оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою на прикладі окремої дисципліни та визначимо її переваги у зіставленні з дванадцятибальною шкалою.

Головною метою цієї роботи є проведення аналізу оцінювання результатів навчання студентів напряму підготовки «Економіка підприємства» за накопичувальною бально-рейтинговою системою, впровадженою в Харківському національному економічному університеті ім. С. Кузнеця, на прикладі навчальної дисципліни «Організація виробництва» і визначення переваг та недоліків у зіставленні з дванадцятибальною шкалою.

Навчальна дисципліна «Організація виробництва» належить до циклу професійно орієнтованих дисциплін галузі знань «Економіка і підприємництво» та розрахована для бакалаврів з напрямку підготовки «Економіка підприємства». Вона є невід'ємною частиною циклу економічних дисциплін, необхідних робітникам економічних підрозділів підприємств незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання [1].

Метою дисципліни «Організація виробництва» є формування теоретичних знань і навичок з раціональної організації виробництва та використання методів підвищення результативності виробничих систем промислового підприємства.

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час лекційних занять та виконання практичних завдань. Найбільш складні питання винесено на розгляд і обговорення під час семінарських занять. Також велике значення в процесі вивчення та закріплення знань має самостійна робота студентів. Усі види занять розроблені відповідно до кредитно-модульної системи організації навчального процесу.

До професійних компетентностей, які отримують студенти після вивчення навчальної дисципліни «Організація виробництва», можна зарахувати: здатність розуміти принципи та методи раціональної організації виробничого процесу, основи організаційного забезпечення виробничого процесу тощо [2, 3]. Професійні компетентності, які отримують студенти після вивчення навчальної дисципліни «Організація виробництва», та їх складові наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Професійні компетентності, які отримують студенти після вивчення навчальної дисципліни «Організація виробництва»

Назва компетентності	Складові компетентності
Розуміти принципи та методи раціональної організації виробничого процесу	Визначити основні елементи системної концепції організації виробництва
	Організувати трудові процеси на виробництві
	Побудувати оптимальну виробничу структуру підприємства з урахуванням галузевих особливостей
	Організувати виробничий процес на підприємстві та розрахувати його тривалість
Розуміти основи організаційного забезпечення виробничого процесу	Раціонально організувати роботу допоміжних господарств підприємства
	Визначити потреби підприємства в послугах обслуговуючих господарств
	Визначити та обґрунтувати різні форми і методи організації виробництва на підприємстві
	Оцінювати якість та конкурентоспроможність продукції
	Обґрунтувати можливості переходу підприємства на випуск нової продукції.

Перелік професійних компетентностей та їх складових сформовано відповідно до Національної рамки кваліфікацій України [4].

Загальна кількість годин на вивчення дисципліни «Організація виробництва» складає 180 або 5 кредитів ECTS. Навчальна дисципліна викладається протягом 17 тижнів для студентів 3 курсу у V

семестрі.

Оцінювання студентів з навчальної дисципліни «Організація виробництва» відбувається за результатами двох змістових модулів та екзамену. Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни «Організація виробництва» виконується на основі розробленого комплексу засобів діагностики [5].

Для оцінювання рівня сформованості компетентностей з навчальної дисципліни «Організація виробництва» розроблено технологічну карту накопичувальних балів (відповідно до «Тимчасового положення «Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою», розробленого у Харківському національному економічному університеті ім. С. Кузнеця).

У технологічній карті накопичувальних балів наведено завдання, обов'язкові для виконання, та форми їх контролю. При проведенні оцінювання рівня сформованості компетентностей з навчальної дисципліни враховується як аудиторна, так і самостійна робота студентів, зокрема робота на лекції, активна участь у опрацюванні практичних завдань та їх результати, а також виконання студентом самостійної роботи. За кожною формою навчання наводиться кількість балів, яку студент може отримати. Також у технологічній карті накопичувальних балів наводиться їх розподіл за формами та методами навчання за кожною темою, яка передбачена навчальним планом дисципліни, та за тижнями навчання. Тобто, кожен студент має змогу контролювати процес отримання балів за кожною темою або тижнем навчання.

Загальна кількість балів, які студенти можуть накопичувати за результатами вивчення дисципліни, складають 100. Протягом семестру студенти можуть отримати максимально 60 балів (30 балів за перший та 30 балів за другий змістовий модуль), а також 40 балів за результатами іспиту (підсумковий контроль).

Студент не допускається до складання іспиту з навчальної дисципліни, якщо кількість балів, одержаних за результатами успішності під час поточного та модульного контролю впродовж семестру, в сумі не досягла 35 балів.

Екзаменаційний білет з навчальної дисципліни «Організація виробництва» складається з п'яти завдань різного рівня складності. Це завдання стереотипного, діагностичного та евристичного характеру. До кожного екзаменаційного білету розроблено критерії оцінювання. Виконання кожного завдання оцінюється залежно від рівня його складності. Алгоритм вирішення кожного з п'яти завдань передбачає окремі етапи, котрі відповідно до складності та трудомісткості оцінюються окремо. Загальна кількість балів за виконання екзаменаційних завдань розподіляється наступним чином: перше завдання (стереотипне) – 3 бали; друге (стереотипне) – 5 балів; третє (діагностичне) – 7 балів; четверте (евристичне) – 10 балів; п'яте (евристичне) – 15 балів. Підсумкова оцінка за екзамен складається з суми балів за виконання всіх завдань. Повна кількість балів ставиться за умови наявності відповідних формул з поясненням усіх складових елементів, арифметичну точність розрахунку та охайність оформлення результатів. Максимальна кількість балів, які студент може отримати за результатами іспиту, складає 40.

Розглянемо результати оцінювання навчання студентів напряму підготовки «Економіка підприємства» Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця з навчальної дисципліни «Організація виробництва» за накопичувальною бально-рейтинговою системою (табл. 2).

Таблиця 2. Аналіз результатів оцінювання навчання студентів з навчальної дисципліни «Організація виробництва»

Сума балів	За дванадцяти-бальною шкалою	Оцінка за національною шкалою	Оцінка ECTS	Кількість студентів	Структура, %
90-100	11-12	Відмінно	A	6	7,0
82-89	10	Добре	B	15	17,4
74-81	7-9		C	23	26,7
64-73	6	Задовільно	D	21	24,4
60-63	4-5		E	11	12,8
35-59	3	Незадовільно	FX	8	9,3
1-34	1-2		F	2	2,3
				86	100

Як видно з даних, наведених у таблиці, до групи «А» (за шкалою ECTS) належить 7 % студентів, що отримали за результатами навчання від 90 до 100 балів. Це «відмінно» за національною шкалою. Загалом оцінку «добре» отримали 44,1 % студентів. Значною є кількість студентів, які отримали

задовільний результат (37,2 %). Це пов'язано перш за все з переходом на накопичувальну бально-рейтингову систему, до якої студенти ще не адаптувалися, а також з низьким рівнем мотивації до навчання. Студенти, які отримали від 1 до 34 балів, або оцінку «F» за шкалою ECTS, тобто не отримали протягом семестру та за результатами іспиту більшої кількості балів (або не з'явилися на іспит), дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академічної заборгованості за встановленими в університеті правилами.

Накопичувальна бально-рейтингова система оцінювання результатів навчання студентів має певні переваги та недоліки порівняно з дванадцятибальною шкалою.

Студенти мають можливість контролювати накопичені бали та збільшувати їх кількість, виконуючи додаткові завдання. Завдання, які повинні виконати студенти протягом вивчення навчальної дисципліни, оцінюються залежно від їх кількості, рівня складності, нестандартності, креативності виконання за відповідною шкалою, що пропорційно збільшується. Це дозволяє оцінювати результати навчання більш об'єктивно.

Студенти накопичують бали за кожен здобуток, зроблений в університеті, як-от лекційне чи практичне заняття, самостійна робота, участь у конференціях або написання статей за проблематикою дисципліни. За кожним отриманим балом стоїть відповідна кількість виконаних завдань, що формують професійні компетентності майбутніх спеціалістів.

До недоліків накопичувальної бально-рейтингової системи оцінювання результатів навчання студентів з навчальної дисципліни «Організація виробництва» можна зарахувати значну трудомісткість робіт, пов'язаних з розробкою критеріїв оцінювання кожного завдання та доведення їх до відома студентів. Технічні труднощі виникають при фіксації та підрахунку балів, які отримали студенти протягом певного періоду та інформування про результати оцінки рівня сформованості компетенцій з навчальної дисципліни, тобто про кількість отриманих балів. Також як недолік оцінюємо відсутність можливості внесення змін до технологічної карти накопичувальних балів протягом періоду вивчення дисципліни.

У технологічній карті накопичувальних балів не передбачена можливість їх отримання за виконання додаткових завдань, як, наприклад, участь в олімпіадах, конференціях, конкурсах наукових робіт тощо.

Пропонується окремо враховувати можливість їх виконання, тобто в технологічній карті накопичувальних балів виділити блок додаткових робіт та форм контролю їх виконання та максимальну кількість балів, які можна за це отримати. Це дозволить активізувати роботу студентів та заохочувати найбільш здібних.

Також необхідно розглянути можливість урахувати результати виконання додаткових робіт як результати іспиту, а студенти повинні мати можливість отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни за результатами поточного контролю, тобто без екзамену.

Для студентів, які з поважних причин (наприклад, через хворобу), не мали можливості бути присутніми на лекційних та/або практичних заняттях та проявити себе при роботі на лекції або взяти активну участь у виконанні практичних завдань, необхідно передбачити інші форми контролю рівня сформованості компетенцій та обов'язково навести їх у технологічній карті накопичувальних балів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, можна сказати, що впровадження бально-рейтингової системи оцінювання результатів навчання студентів замість дванадцятибальної, незважаючи на певні недоліки, дозволить більш комплексно оцінити рівень підготовки студентів з навчальних дисциплін та їх професійної компетентності.

Упровадження зазначеної системи замість традиційної дозволить студентам: більш ефективно організувати та контролювати рівень засвоєння навчального матеріалу; контролювати стан виконання навчальних завдань; оцінювати результати своєї аудиторної та самостійної роботи; контролювати процес отримання балів за кожною темою або тижнем навчання; визначати та за необхідності підвищувати рівень своєї активності при вивченні дисципліни; приймати рішення щодо виконання додаткових завдань для поглибленого вивчення дисципліни; отримувати об'єктивні показники рівня сформованості компетенцій за окремими змістовими модулями навчальної дисципліни; прогнозувати підсумкову оцінку тощо.

Для викладачів упровадження бально-рейтингової системи замість дванадцятибальної дозволить: за необхідності підвищувати рівень складності виконання завдань; контролювати якість їх виконання; більш раціонально планувати та своєчасно вносити зміни в організацію навчального процесу за результатами поточного контролю рівня сформованості компетенцій з навчальної дисципліни; точно та об'єктивно оцінювати рівень цієї сформованості тощо.

Для стимулювання навчальної діяльності студентів вищих навчальних закладів та встановлення рівня їхніх знань необхідно використовувати єдину ефективну систему оцінювання. Замість дванадцятибальної або інших систем, які сьогодні використовуються при проведенні оцінювання рівня знань студентів, може бути запропонована накопичувальна бально-рейтингова система. Але

вона не повинна бути уніфікованою, при її побудові необхідно враховувати досвід та традиції вузів, а також специфіку викладання окремих навчальних дисциплін.

Незважаючи на деякі недоліки та складність упровадження і сприйняття накопичувальної бально-рейтингової системи оцінювання результатів навчання студентів вона може бути рекомендована для використання у вищих навчальних закладах України. Єдина система оцінювання знань та якості навчальної роботи студентів сприятиме подальшому розвитку кредитно-модульної системи в межах Болонського процесу та підвищенню якості підготовки майбутніх фахівців.

Список літератури

1. Афанасьєв, М. В. Робоча програма навчальної дисципліни «Організація виробництва» для студентів напряму підготовки «Економіка підприємства» всіх форм навчання [Текст] / М. В. Афанасьєв, М. В. Боровик, Л. В. Зубкова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 52 с.
2. Компетентнісний підхід у побудові навчальної програми за спеціальністю «Економіка підприємства» [Текст] : навчально-методичний посібник / [М. В. Афанасьєв, М. В. Боровик, І. В. Гонтарєва та ін.]. – Х. ВД «ІНЖЕК», 2013. – 392 с.
3. Економіка підприємства: компетентність і ефективність розвитку [Текст] : монографія / [В. С. Пономаренко, М. В. Афанасьєв, І. В. Гонтарєва та ін.]. – Х. ВД «ІНЖЕК», 2013. – 152 с.
4. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>
5. Економіка підприємства. Збірник засобів діагностики [Текст] : навчально-практичний посібник / [М. В. Афанасьєв, М. В. Боровик, І. Я. Іпполітова та ін.]. – Х. ВД «ІНЖЕК», 2013. – 112 с.

References

1. Afanas'ev, N. V., Borovik, M. V., Zubkov, L. (2008). Work Program Discipline "Organization of production " for the students specialty "Business Economics". Kharkov: KNEU.
2. Afanasiev, M. V., Borovik, M. V., Gontareva, I. (2013). Competence approach in building a training program in "Business Economics". Kharkiv : ID " INZHEK ".
3. Ponomarenko, V. S., Afanasyev, M., Gontareva, I. V. et al. (2013). Economics Company : competence and effectiveness of development. Kharkiv.: ID " INZHEK ".
4. Regulation of the Cabinet of Ministers of Ukraine of November 23, 2011 № 1341 "On Approval of the National Qualifications Framework". (2011). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>
5. Afanasiev, M. V., Borovik, M. V., Ippolitova, I. et al. (2013). Economics of Enterprise . Collection of diagnostic tools : educational and practical guide. Kharkiv : ID " INZHEK ".

Стаття надійшла до редакції 27.03.2014 р.

Тетяна Володимирівна БУЧИНСЬКА

викладач кафедри ділової комунікації та організаційної поведінки,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Крушельницької, 1/128, м. Тернопіль, 46000, Україна
E-mail: buchynska@yahoo.com
Телефон: +380972966522

**СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В
УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ**

Бучинська, Т. В. Сутність та складові професійної компетентності персоналу в умовах конкуренції [Текст] / Тетяна Володимирівна Бучинська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 228-233. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті висвітлено основні аспекти змісту та сутності поняття професійної компетентності персоналу. Запропоновано його визначення в умовах конкуренції на основі досліджуваних джерел. Виділено ключові складові професійної компетентності в умовах конкуренції, що спираються на функціональний та особистісний підхід. Наголошено на необхідності формування моральних, соціальних компетенцій, які визначають конкурентоспроможність фахівця та забезпечують його успіх.

Мета. Проаналізувати сутність та зміст поняття професійної компетентності персоналу та її складових в умовах конкуренції.

Результати дослідження. Професійна компетентність повинна містити моральний, особистісний та соціальний компонент і формуватися на основі теоретичних знань та практичних вмінь. Основними складовими професійної компетентності персоналу є низка ключових компетенцій, що забезпечують ефективність та конкурентоспроможність фахівців. Професійно компетентний персонал забезпечує високу трудову ефективність в умовах конкуренції.

Висновки. Професійна компетентність персоналу — це професійно-статутні можливості щодо здійснення людиною її повноважень у професійній діяльності; це широкий набір професійних знань, умінь та навичок, які можна використовувати в різних ситуаціях. Професійна компетентність персоналу обов'язково повинна передбачати особистісний та соціальний компонент, що визначається активністю особистості до спільної діяльності в команді та реалізації поставленої мети. Професійна компетентність фахівця формується на основі теоретичних знань, практичних умінь, значущих особистісних якостей та життєвого досвіду, що зумовлює його готовність до здійснення професійних обов'язків та забезпечення високого рівня його самореалізації та конкурентоспроможності.

Ключові слова: компетентність; професійна компетентність; компетенція; ключові компетенції; професійно важливі якості; кваліфікація спеціаліста.

Татьяна Владимировна БУЧИНСКАЯ

**СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ
ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ**

Аннотация

Введение. В статье раскрыты основные аспекты содержания и сущности понятия профессиональной компетентности персонала. Предложено определение понятия в условиях конкуренции на основе исследуемых источников. Выделены ключевые составляющие профессиональной компетентности в условиях конкуренции, основанные на функциональном и личностном подходе. Отмечена необходимость формирования нравственных, социальных компетенций, которые определяют конкурентоспособность специалиста и обеспечивают его успех.

Цель. Проанализировать сущность и содержание понятия профессиональной компетентности персонала и его составляющих в условиях конкуренции.

© Тетяна Володимирівна Бучинська, 2014

Результаты исследования. Профессиональная компетентность должна включать моральный, личностный и социальный компонент и формироваться на основе теоретических знаний и практических умений. Основными составляющими профессиональной компетентности персонала является ряд ключевых компетенций, обеспечивающих эффективность и конкурентоспособность специалистов. Профессионально компетентный персонал обеспечивает высокую трудовую эффективность в условиях конкуренции.

Выводы. Профессиональная компетентность персонала — это профессионально-уставные возможности осуществления человеком его полномочий в профессиональной деятельности, широкий набор профессиональных знаний, умений и навыков, которые можно использовать в различных ситуациях. Профессиональная компетентность персонала обязательно должна включать личностный и социальный компонент, определяется активностью личности в совместной деятельности в команде и реализации поставленной цели. Профессиональная компетентность специалиста формируется на основе теоретических знаний, практических умений, значимых личностных качеств и жизненного опыта, что приводит его в готовность к осуществлению профессиональных обязанностей и обеспечению высокого уровня его самореализации и конкурентоспособности.

Ключевые слова: компетентность; профессиональная компетентность; компетенция; ключевые компетенции; профессионально важные качества; квалификация специалиста.

Tetiana Volodymyrivna BUCHYNSKA

Lecturer of Department of Business Communication and Organizational Behaviour,
Ternopil National Economic University
Krushelnytska str., 1/128, 46000, Ternopil, Ukraine
E-mail: buchynska@yahoo.com
Phone: +380972966522

NATURE AND COMPONENTS OF PROFESSIONAL STAFF COMPETENCE IN THE COMPETITIVE ENVIRONMENT

Abstract

Introduction. The paper highlights the main aspects of the content and nature of the concept of professional staff competence. The definition of professional staff competence in the competitive environment has been introduced on the bases of researched sources. Key components of professional competence in the competitive environment have been highlighted that are based on functional and personal approach. It has been stressed on the necessity of forming moral, social competencies that determine the competitiveness of the specialist and ensure his success.

Purpose. To analyze nature and meaning of the definition of professional staff competence and its components in the competitive environment.

Method (methodology). The works of domestic and foreign scholars were used as methodological and theoretical basis for the research.

Results. Professional competence should include moral, personal and social components that are formed on the basis of theoretical knowledge and practical skills. The main components of the professional staff competence is a number of core competencies that ensures efficiency and competitiveness of the specialists. Professionally qualified staff provides high working efficiency in the competitive environment.

Conclusions. Professional staff competence — is a professional and authorized capacity of individual to carry out his authority and professional activities. It is a wide range of professional knowledge and skills that can be used in different situations. Professional staff competence must include personal and social components, determined by the activity of the individual to work together as a team and to achieve the goal. Professional competence is based on the theoretical knowledge of the specialist, his practical skills, relevant personal qualities and life experience, which helps to carry out professional responsibilities and ensures a high level of self-realization and competitiveness.

Keywords: competence; professional competence; competency; core competencies; professionally important qualities; qualification of the specialist.

JEL classification: M5, M54

Вступ

У мінливих умовах ринкового середовища запорукою успішного функціонування підприємства є персонал. А накопичені ним знання, вміння, навички та досвід стають найголовнішим показником успіху в умовах конкуренції. Однак високого інтелекту, ґрунтовних знань виявляється не достатньо, оскільки зазначені якості визначають лише загальні професійні характеристики працівника. На сьогодні, поряд із

традиційними кваліфікаційними, функціональними, стратегічними вимогами, до фахівців висувається низка особистісних, соціальних, моральних компетенцій, таких, як креативність, контактність, стресостійкість, ініціативність, можливість протистояти тиску, емпатія, гуманність, швидка адаптація, емоційна зрілість, вміння пристосовуватися до швидких змін і нових потреб ринку праці, бути обізнаним щодо нової інформації, уміти її аналізувати, активно діяти, швидко приймати рішення й навчатися упродовж всього життя.

Проблемі професійної компетентності персоналу та її складових присвячено багато теоретичних напрацювань вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Л. Балабанової, В. Бодрова, Р. Бояциса, О. Грішної, Д. МакКлеланда, Л. Скібіцької, Е. Шейна. Проте, аналізуючи роботи науковців, приходимо до висновку, що не існує чітко окресленого визначення терміну професійної компетентності персоналу в умовах конкуренції, що і обумовило проблематику нашого дослідження.

Мета та завдання статті

Мета та завдання статті - проаналізувати сутність та зміст поняття професійної компетентності персоналу та її складових в умовах конкуренції.

Виклад основного матеріалу

Поняття професійної компетентності персоналу з'явилося в науковій літературі в англійських країнах у середині 60-х років минулого століття. Вперше це поняття застосував американський вчений Д. МакКлеланд. Він охарактеризував певні якості особистості, які найтісніше пов'язані з успішним виконанням роботи і високою мотивацією персоналу. Д. К. МакКлеланд визначив компетентність як базову якість індивіда, яка впливає на ефективність виконуваної роботи. Саме мотиви, психофізіологічні особливості, Я-концепція, знання, навички є основними базовими характеристиками особистості. Д. К. МакКлеланд наголосив на важливості безперервного розвитку компетенцій. На думку автора, існують так звані поверхневі компетенції, а саме - знання та навички, які можна розвивати за допомогою певних тренінгів; і глибокі компетенції (цінності, мотиви), які вимагають особливих зусиль та ресурсів [15].

Опрацювавши низку фахових джерел, бачимо, що поняття компетентності персоналу трактується неоднаково, хоч більшість визначень багато в чому схожі. Окремі науковці обґрунтовують це поняття як суму спеціальних знань, умінь і навичок, необхідних для досконалого виконання своєї справи [11]. Інші автори вважають, що компетентність персоналу – це не тільки володіння певною сумою знань, а й можливості їх гнучкого застосування, які значною мірою залежать від творчих та практичних умінь і навичок працівника [3; 8]. Фахівці Міжнародної комісії Ради Європи (програма Definition and Selection of Competencies) визначають поняття компетентності (competence) як здатність успішно задовольняти індивідуальні та соціальні потреби і виконувати поставлені завдання. Кожна компетентність побудована на комбінації взаємовідповідних пізнавальних ставлень та практичних навичок, цінностей, емоцій, поведінкових компонентів, знань і вмінь, всього того, що можна залучити для активної дії [16].

В основі концепції професійної компетентності лежить ідея виховання компетентного працівника, який не лише має необхідні знання, професіоналізм, але й уміє діяти адекватно у відповідних ситуаціях, застосовуючи ці знання, й бере на себе відповідальність за певну діяльність. В умовах конкуренції основними пріоритетами фахівця стосовно професійної компетентності з'являються вміння пристосовуватися до швидких змін і нових потреб ринку праці, бути освіченим щодо інформації, уміти її аналізувати, активно діяти, швидко приймати рішення й навчатися упродовж всього життя [12].

На думку зарубіжних дослідників, професійна компетентність персоналу — це набір моделей професійної поведінки, яку працівник повинен використовувати у межах своєї посади, дає можливість кваліфіковано проводити діяльність та компетентно виконувати свої завдання і функції спрямованих на досягнення певних стандартів у професійній галузі чи конкретній діяльності; це основна характеристика людини, яка може бути мотивом, рисою характеру, навичкою, уявленням про самого себе, соціальною роллю; це сукупність знань, навичок і особистих якостей, що дозволяє вирішувати поставлене завдання (чи набір завдань) [14; 15].

Слід зазначити, що більшість формулювань з деякими незначними варіаціями, побудована на одному й тому ж самому засновку – компетентність персоналу - це сукупність знань і моделі професійної поведінки працівника, які дозволяють йому успішно виконувати свою роботу. Компетентність – це набір компетенцій персоналу, що визначається в межах певної функції. Виокремлюється деякий інваріант визначення професійної компетентності, тобто професійна придатність, що складається із професійних та психофізіологічних особливостей індивіда, необхідних для здійснення ефективної діяльності. Однак успіх роботи працівника залежить не лише від належно набутих знань, але й від конкретної ситуації, креативності, вміння швидко адаптуватися до умов праці, приймати швидке рішення тощо. Тому ми професійну компетентність розглядаємо як комплекс характеристик особистості, що виявляється в конкретній сфері діяльності, до якого належать знання, вміння, навички, досвід індивіда з обов'язковим урахуванням особистісних, психо-фізіологічних та соціальних характеристик.

Професійна компетентність персоналу характеризується наявністю професійно-ділових, інтелектуальних, особистісних, емоційно-вольових, психофізіологічних, соціальних особливостей (компетенцій) працівників, успішне поєднання яких забезпечує високу результативність та ефективність їхньої діяльності в умовах конкуренції. На нашу думку, компетентність персоналу обумовлюється безпосереднім ставленням працівника до посади, робочого місця, посадових вимог та інструкції, сфери професійної діяльності тощо.

В економічній літературі зустрічаємо два схожих поняття - «компетенція» і «компетентність». Деякі науковці ототожнюють ці слова, однак переважна більшість розмежовують їх. Враховуючи визначення, подані в економічному тлумачному словнику, слід розрізняти ці поняття, оскільки компетенція традиційно вживається у значенні кола повноважень, кола питань, а компетентність пов'язується із обізнаністю, авторитетністю, кваліфікованістю, вмінням застосовувати знання на практиці та використовувати власний досвід [1]. Тому, розглядаючи персонал, доцільно вживати термін компетентність. Компетентність тлумачиться науковцями у вузькому та широкому трактуванні. Власне у вузькому розумінні компетентність – це володіння знаннями. Це поняття стосується вміння компетентно висловлювати авторитетне судження, іншими словами бути обізнаним, кваліфікованим. Компетентність – це рівень досягнення компетенцій, тобто ключових питань, відповідно до яких працівник має певний досвід та знання [13].

Отже, щоб бути компетентним (вміти виконувати поставлені вимоги та завдання), потрібно володіти компетенціями (мати ділові, професійні та особистісні якості). Наявність широкого асортименту компетенцій визначають належний рівень професійної компетентності фахівця та є джерелом його розвитку й ефективності в умовах конкуренції [5].

Ширше компетентність розглядається як ступінь соціальної і психологічної готовності та здатності людини активно діяти у будь-якій сфері діяльності. Вона передбачає володіння особистістю відповідною компетенцією, яка передбачає її особистісне ставлення до предмета діяльності. Компетентність визначається як поглиблене знання предмета або освоєне уміння. Під компетенцією розуміють професійні навички працівника, комплекс індивідуальних якостей людини, які забезпечують успіх. Однак, говорячи про персонал, доцільним буде вживати термін компетентність, оскільки ми будемо з'ясовувати рівень необхідних питань, а саме – компетенцій, стосовно яких фахівець має належні знання і досвід і буде вміло використовувати їх на практиці.

Поняття професійної компетентності персоналу тісно пов'язане із поняттям кваліфікації спеціаліста, а деякі автори навіть ототожнюють їх [2]. Проте ми не погоджуємося, що ці слова є синонімічними. Оскільки компетентність – це ступінь кваліфікації працівника, який дозволяє успішно виконувати завдання, що стоять перед ним. Професійна компетентність – це уміння виконувати робочі функції відповідно до передбачених посадою стандартів. І власне компетентність показує вміння в реальних робочих умовах, а не лише теоретичні знання. Таким чином, поняття професійної компетентності, окрім професійних, функціональних знань, передбачає наявність практичних вмінь і навичок, які формуються в результаті певного досвіду і стають запорукою конкурентоспроможності фахівця [3; 5].

Існує ще один термін, який вважають синонімічним до поняття професійна компетентність. У вітчизняній літературі знаходимо таке поняття, як професійно важливі якості працівника, які трактуються як психофізіологічні, психологічні характеристики та здатності, що формуються, розвиваються у процесі професійної підготовки й діяльності та є основою їх успішності. Професійно важливі якості розвиваються у процесі професійної підготовки та діяльності; є передумовою придатності до певного виду діяльності [4]. Однак у реальній дійсності, відповідно до конкретних умов та конкретного підприємства, працівник повинен мати первинний набір професійно-важливих якостей, який змінюється, удосконалюється під впливом умов професійної діяльності, набуває більш високого рівня розвитку, переходячи у ширше поняття - компетентність, яка передбачає професійно-важливі характеристики та якості, що впливають на ефективність роботи персоналу на конкретному підприємстві, та особистісні характеристики, які цінуються практично скрізь (комунікативні навички, організованість, швидка адаптивність, адекватність, захопленість своєю роботою, стресостійкість) [6].

Окремі якості, тобто найбільш суттєві, вважають ключовими компетенціями, які складають професійну компетентність працівника. Багато запропонованих науковцями класифікацій у дечому збігаються та доповнюють одна одну. Так Р. Бояцис порівнює різні рівні професійної компетентності, виокремлюючи мінімальний рівень, яким повинен володіти працівник. Однак автором не виокремлюються ключові компетенції, які впливатимуть на ефективність виконання поставлених завдань [14]. На наш погляд, найбільш вдалою є класифікація ключових компетенцій, здійснена Г. О. Ковальчуком. Професійна компетентність фахівця містить певні складові, визначаючи таким чином модель компетентності: теоретичні знання, навички та їх практичне застосування, здатність до ефективної соціальної взаємодії і ефективного спілкування, здатність самостійно розв'язувати проблеми, здатність організувати свою роботу, особистісна компетентність, реальна самооцінка, відповідальність, культура праці, здатність до соціальної та професійної адаптації, саморозвиток, самонавчання тощо [9].

Е. Е. Лінчевський до ключових компетенцій зараховує кваліфікацію, орієнтацію на певний вид діяльності, мотивацію, ерудицію, впевненість, почуття власної гідності, інтуїцію, стиль діяльності та керівництва, відповідальність [10].

С. Воробей виділяє такі ключові компетенції, як: професіоналізм, якість праці, самостійність, орієнтованість на споживача, корпоративність, інтенсивність, орієнтація на розвиток [7].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, беручи до уваги вищесказане, приходимо до висновку, що професійна компетентність персоналу — це професійно-статутні можливості щодо здійснення людиною її повноважень у професійній діяльності; це широкий набір професійних знань, умінь та навичок, які можна використовувати в різних ситуаціях. Професійна компетентність персоналу обов'язково повинна містити особистісний та соціальний компонент, що визначається активністю особистості до спільної діяльності в команді та реалізації поставленої мети. Професійна компетентність фахівця формується на основі теоретичних знань, практичних умінь, значущих особистісних якостей та життєвого досвіду, що зумовлює його готовність до здійснення професійних обов'язків та забезпечення високого рівня його самореалізації та конкурентоспроможності. Основними складовими професійної компетентності персоналу є низка ключових компетенцій, що забезпечують ефективність праці та конкурентоспроможність фахівців.

Звичайно, що встановити перелік єдиних компетенцій ідеального персоналу неможливо, оскільки вони будуть різнитися відповідно до посад, до умов праці, до особливостей робочого місця. Структура та зміст професійної компетентності багато в чому визначається специфікою діяльності і відповідністю професії. Таким чином, формування професійної компетентності персоналу буде відрізнятися залежно від характеристик професії або посади, вимог конкретного підприємства. Проте, очевидно, що проблема створення загальноприйнятої моделі компетентності, її різновидів для різних категорій працівників та класифікації ключових компетенцій ще потребує подальшого дослідження та вирішення.

Підвищення рівня професійної компетентності персоналу впливає на загальний стан трудового потенціалу, потенціалу підприємства і, таким чином, на забезпечення конкурентоспроможності загалом. Тому створення програм, тренінгів, безперервного підвищення рівня професійної компетентності персоналу є нагальною потребою розвитку підприємства на сучасному етапі.

Формування професійно компетентного персоналу дозволяє підвищити якість виконуваної роботи та забезпечити високу трудову ефективність в умовах конкуренції.

Список літератури

1. Алексеенко, Л. М. *Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський)* [Текст] / Л. М. Алексеенко, В. М. Олексієнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672с.
2. Арефьев, А. О. *Управление компетенцией и ротация человеческих ресурсов проектно-ориентированного предприятия* [Электронный ресурс] / А. О. Арефьев, А. Д. Баженов. – Режим доступа: http://www.intalev.ru/aggregator/pm/id_1907/?date=2007-02-19.
3. Балабанова, Л. В. *Управління персоналом: підручник* / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
4. Бодров, В. А. *Психология профессиональной деятельности: теоретические и прикладные проблемы* [Текст] / В. А. Бодров. – М. : Ин-т психологии РАН, 2006. – 623 с.
5. Бузько, Р. *Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці* [Текст] : [монографія] / Р. Бузько, О. В. Вартанова, Г. О. Надьон. — Луганськ. — Вид-во СНУ ім. В. Даля. — 2009. — 304 с.
6. Вартанова, О. В. *Компетенція персоналу: теоретичне визначення та складові* [Текст] / О. В. Вартанова, Є. П. Скляр // *Актуальні питання теорії і практики менеджменту: матеріали першої всеукр. наук.-практ. конф. студентів і молодих вчених, 17–19 берез. 2010 р.* — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2010. — С. 274-276.
7. Воробей, С. *Модель компетенций как элемент системы управления персоналом* [Текст] / С. Воробей // *Новости турбизнеса.* — 2007. — № 9. — С. 46-47.
8. Грішнова, О. А. *Економіка праці та соціально-трудова відносини* [Текст] : підручник / О. А. Грішнова. — К. : Знання, 2006. — 559 с.
9. Ковальчук, Г. О. *Активізація навчання в економічній освіті* [Текст] : навч. посіб. / Г. О. Ковальчук. — Вид. 2-ге, доп. — К. : КНЕУ, 2003. — 298с.
10. Лінчевський, Э. Э. *Мастерство управленческого общения: руководитель в повседневных контактах и конфликтах* [Текст] / Э. Э. Лінчевський. — СПб. : «Речь», 2002. — 292 с.
11. Скібіцька, Л. І. *Організація праці менеджера* [Текст] : навч. посібник / Л. І. Скібіцька. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 360с.

12. Тараненко, І. Розвиток життєвої компетентності та соціальної інтеграції: досвід Європейських країн [Текст] / І. Тараненко; За ред. Єрмакова І. Г. // Кроки до компетентності та інтеграції в суспільстві. – К. : «Контекст», 2000.
13. Шейн, Э. Х. Организационная культура и лидерство [Текст] / Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. — СПб: Питер, 2002. — 336 с: ил. — (Серия «Теория и практика менеджмента»).
14. Boyatzis R. *The competent manager* [Text] / R. Boyatzis. – New York: Wiley, 2005. – 406p.
15. McClelland, D. C. *Testing for competence rather than for intelligence* [Text] / D. C. McClelland // *American Psychologist*. — 1973. — №28. — pp. 1- 14.
16. *Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)* [Electronic resource]. – Mode of access: <<http://www.oecd.org>>.

References

1. Alekseyenko, L. M., Oleksiyenko, V. M. (2003). *Economic Dictionary*. Ternopil: Aston.
2. Arefev, A. O. *Management of competence and rotary of human recourses of the project oriented enterprise*. Retrieved April 15, 2014, from http://www.intalev.ru/aggregator/pm/id_1907/?date=2007-02-19
3. Balabanova, L. V., Sardak, O. V. (2011). *Human resource management*. Kyiv: Centre of scientific literature.
4. Bodrov, V. A. (2006). *Psychology of professional activity: theoretical and applied problems*. Moscow: Institute of psychology.
5. Buzko, R., Vartanova, O. V., Nadyon, G. O. (2009). *Strategic management of personnel of enterprise in the conditions of modern development of market of labour*. Luhansk.
6. Vartanova, O. V. (2010). *competence of personnel: theoretical determination and constituents*. Materials of the first Ukrainian scientific practical conference of students and young scientists. Luhansk.
7. Vorobey, S. (2007). *Competency model as an element of the personnel management system*. News tourist industry, 9, 46-47.
8. Hrishnova, O. A. (2006). *Labor Economics and Labor Relations*. Kyiv: Knowledge.
9. Kovalchuk, H. O. (2003). *Activation of education in economic education*. Kyiv: KNEU.
10. Linchevskiy E. E. (2002). *Skills of managerial communication: a leader in the daily contacts and conflicts*.
11. Skibitska L. I. (2010). *The organization of managerial work*. Kyiv: Centre of scientific literature.
12. Taranenko I. (2000). *Development of behavioral competence and social integration: the experience of European countries*. Kyiv: Context.
13. Shein E. H. (2002). *Organizational Culture and Leadership*.
14. Boyatzis R. (2005). *The competent manager*. New York.
15. McClelland D. C. (1973). *Testing for competence rather than for intelligence*, 28, 1-14.
16. *Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)*. Retrieved April 15, 2014, from <<http://www.oecd.org>>.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2014 р.

Наталія Миколаївна ВАНІНА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри економіки та організації виробництва,
Первомайський політехнічний інститут
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова
вул. Одеська, 107, м. Первомайськ, Миколаївська область,
55200, Україна
E-mail: Natasha.vanina@mail.ru
Телефон: +380973463256

АНАЛІЗ КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ РЕСУРСІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ваніна, Н. М. Аналіз капіталу в системі ресурсів інноваційної економіки [Текст] / Наталія Миколаївна Ваніна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 234-239. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проведено аналіз вже сформованої у розвинених країнах інноваційної моделі економічного розвитку, яка базується на інтенсивному продукуванні та використанні нових знань через втілення останніх в освіту, технології, організацію виробництва, товари. З метою забезпечення нормального економічного розвитку нашої країни визначено необхідність розуміння сучасних тенденцій світової економіки і чіткого визначення стратегії ефективного інвестування в основний капітал у режим інноваційної економіки. Виявлено суттєві обмеження можливості фінансування інноваційних процесів у сучасних умовах, які пов'язані із застарілою галузевою інфраструктурою, нестабільною законодавчою базою, з жорсткими умовами надання позикових фінансових ресурсів, високим рівнем невизначеності і ризику. У статті проведено дослідження на реальному фактичному матеріалі, які продемонстрували наявність структурних зрушень в основному капіталі, з'ясовано необхідність застосування нових методів управління, інформаційних технологій, розробку місій і стратегій компанії, ефективного використання людського капіталу з метою забезпечення нормального економічного розвитку нашої країни, розуміння сучасних тенденцій світової економіки і чітке визначення стратегії ефективного інвестування в основний капітал у режимі інноваційної економіки. Отримані результати загалом свідчать на користь актуальності вдосконалення інноваційної складової економічного зростання поряд з традиційними факторами розвитку сьгоднішніх виробництв.

Ключові слова: економічне зростання; інноваційна економіка; інноваційна модель; інноваційна продукція; структура капіталу.

Наталья Николаевна ВАНИНА

АНАЛИЗ КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ РЕСУРСОВ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Проведен анализ уже сложившейся в развитых странах инновационной модели экономического развития, основанной на интенсивной выработке и использовании новых знаний за счет внедрения последних в образование, технологии, организацию производства, товары. С целью обеспечения нормального экономического развития нашей страны определена необходимость прийти к пониманию тенденций мировой экономики и четкому определению стратегии эффективного инвестирования в основной капитал в режиме инновационной экономики. Выявлены существенные ограничения возможности финансирования инновационных процессов в современных условиях, которые связаны с устаревшей отраслевой инфраструктурой, нестабильной законодательной базой, с жесткими условиями предоставления заемных финансовых ресурсов, высоким уровнем неопределенности и риска. В статье проведены исследования на реальном фактическом материале, который продемонстрировал наличие структурных сдвигов в основном капитале, выяснена необходимость применения новых методов

управления, информационных технологий, разработку миссий и стратегий компании, эффективное использование человеческого капитала с целью обеспечения нормального экономического развития нашей страны, понимания современных тенденций мировой экономики и четкого определения стратегии эффективного инвестирования в основной капитал в режиме инновационной экономики. Полученные результаты в целом свидетельствуют в пользу актуальности совершенствования инновационной составляющей экономического роста наряду с традиционными факторами развития современных производств.

Ключевые слова: экономический рост; инновационная экономика; инновационная модель; инновационная продукция; структура капитала.

Natalia Mykolaivna VANINA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer of Department of Economics and Organization of Production,
Pervomaisk Polytechnic Institute of National University of Shipbuilding named after admiral Makarov
Hrushevskiy str., 32 /15, Mykolaiv region, Pervomajsk, 55200, Ukraine
E-mail: Natasha.vanina @ mail.ru
Phone: +380973463256

ANALYSIS OF CAPITAL IN THE SYSTEM OF RESOURCES OF INNOVATION ECONOMY

Abstract

The analysis of the innovative model of economic development based on intensive use and the production of new knowledge by implementing the latest in education, technology, production, goods is carried out. In order to ensure normal economic development of our country it is defined the need to understand current trends of the global economy and a clear definition of an effective strategy for investment in fixed assets in the innovation economy mode. We have found significant constraint on the financing of innovation processes in modern terms that are associated with obsolete branch infrastructure, unstable legal framework, with strict Terms of borrowed financial resources, high levels of uncertainty and risk are determined. The article studies the real facts, which demonstrated the presence of structural changes in the capital stock. It has been clarified the need for new methods of management, information technology, development of missions and strategies of the company, effective use of human capital in order to ensure normal economic development of our country, understanding current trends of the global economy and a clear definition of an effective strategy for investment in fixed assets in the innovation economy mode. These results generally favor the urgency of improving the innovation component of economic growth along with the traditional factors of production today.

Keywords: economic growth; innovative economy; innovative model; innovative products; capital structure.

JEL classification: E220

Забезпечення економічного зростання є пріоритетним напрямком політики, що проводиться сьогодні президентом і урядом України. Ресурсний потенціал зростання (за рахунок сировинного сектору) у нашій країні на сьогодні практично вичерпаний. Навіть при сприятливому впливі зовнішніх факторів у довгостроковій перспективі неможливо забезпечувати економічне зростання тільки за рахунок сировинного сектору, зважаючи на обмеженість природних ресурсів.

Використання українськими компаніями нових факторів зростання, як показують сучасні дослідження, здійснюється на абсолютному недостатньому рівні:

частка вітчизняних підприємств, що впроваджували нововведення, є незначною. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промисловості впродовж 2006-2010 рр. не перевищує 12 %. Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції у 2010 році становила лише 3,8 %, обсяг імпорту високотехнологічної продукції перевищував обсяг її власного виробництва. Негативним є несистемне збільшення кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. Найбільший показник по Україні був у 2007 р., коли кількість підприємств дорівнювала 14,2 %[1]. Крім того, дефіцит продуктивних інновацій та недосконалість організаційної структури управління, відсутність довгострокових цілей і стратегій розвитку, неухважність до персоналу викликають сумніви в стійкості зростання українських мікроекономічних систем [3].

З метою забезпечення нормального економічного розвитку нашої країни необхідно прийти до розуміння сучасних тенденцій світової економіки і чіткого визначення стратегії ефективного інвестування в основний капітал у режим інноваційної економіки.

У сучасних умовах можливість фінансування інноваційних процесів суттєво обмежені. Пов'язано це із застарілою галузевою інфраструктурою, нестабільною законодавчою базою, з жорсткими умовами надання позикових фінансових ресурсів, високим рівнем невизначеності і ризику. Всі ці чинники обумовлюють низьку мотивацію щодо фінансування і подальшого впровадження інновацій. З іншого боку, науково-господарський комплекс володіє достатніми для розвитку ресурсами: науковими і технічними.

У розвинених країнах вже сформувалась інноваційна модель економічного розвитку, яка базується на інтенсивному продукуванні та використанні нових знань, за рахунок втілення яких в освіті, технологіях, організації виробництва, товарах на сьогодні досягається від 70 % до 85 % приросту їх ВВП. Позитивний вплив інновацій на рівень конкурентоспроможності економіки країни втілюється у зростанні продуктивності праці та доданої вартості, структурному оновленні економіки, зростанні питомої ваги високотехнологічних, наукоємних галузей у структурі виробництва і експорту, підвищенні якості продукції, і, як наслідок, розширенні ринків збуту [5].

На кожній стадії розвитку економіки існують певні блага, ефективність використання яких визначає ефективність всієї системи загалом. У результаті постіндустріалізації виробничі галузі все далі відходять від використання ресурсів, наданих природою, до ресурсів, вироблених людиною. Проте основним ресурсом для виробництва інновацій є основний капітал. Таким чином, вивченню підлягає зміна структури капіталу, динаміка цієї зміни, темпи оновлення капіталу.

На сьогодні процеси реструктуризації та підвищення мобільності ринку, перетворення економіки загалом висувають високі вимоги до здатності структури капіталу реагувати на нові умови. З урахуванням цих тенденцій виникає необхідність чіткого розуміння відмінностей у складі і структурі основного капіталу, що розглядається як елемент у системі ресурсів інноваційної та мобілізаційної економіки.

Спочатку при виробництві використовувалися земля і корисні копалини, потім товариство переключилося на використання вторинних ресурсів. При дослідженні мобілізаційної економіки в масштабах країни в складі основного капіталу розглядаються, насамперед, речові ресурси, такі, як земля, природні багатства, демографічний склад і достатність працездатного населення. На рівні підприємства під основним капіталом розуміються основні виробничі фонди, якими є машини і устаткування, будівлі, споруди, передавальні пристрої, транспорт та інші матеріальні складові. У такому випадку ми спостерігаємо явний «речовий» склад основного капіталу.

Сучасні економічні системи розвинених країн базуються на використанні інформації та знань. Саме вони лежать в основі поняття «технологія». На думку фахівців-експертів, воно містить систему відповідних знань, технічні засоби, кадрові та інформаційні ресурси, навички та виробничу культуру, в якій реалізується даний процес. Поняття «наукомістка технологія» передбачає технології, створені на основі використання наукових досягнень, закріплених законодавчо і орієнтованих на розвиток і державну підтримку науки [8].

Для розвитку всіх економічних систем (компанії, галузі, держави) необхідне бачення майбутнього, визначення місця системи в зовнішньому середовищі і стратегічний план, покликаний використовувати наявні ресурси для реалізації поставлених цілей. Останнім часом теорія стратегічного управління доповнюється ідеями органічного розвитку співробітників, скорочення негативного впливу на довкілля, формування позитивного сприйняття організації у споживачів, клієнтів.

Таким чином, в інноваційній економіці в складі основного капіталу в обов'язковому порядку мають бути присутніми «нематеріальні» складові, такі, як ефективний менеджмент; внутрішньофірмова організаційна структура; характер взаємодії із зовнішнім середовищем; застосування інформаційних технологій; здатність персоналу до самонавчання та генерування нових ідей, творчості. Специфіка цих ресурсів полягає в тому, що вони є результатом інтелектуальної діяльності людини та інформаційної діяльності суспільства.

На використання знань та інформації як економічних ресурсів впливають їх сутнісні характеристики, які значно відрізняють знання та інформацію від традиційних продуктів і факторів виробництва і, відповідно, впливають на їх залучення в господарський оборот, і це дозволяє розглядати їх у якості елементів основного капіталу.

Застосування знань, інформації та інформаційних технологій у виробництві безпосередньо становить систему використання інформації різного характеру у виробничому процесі. Роль знань і інформації як ресурсів буде різною залежно від характеру виробництва та рівня його розвитку. Їх значення буде зростати з підвищенням рівня інтелектуалізації виробництва та індивідуалізації продукту, що випускається.

У цьому аспекті складається нестандартна ситуація використання нематеріальних ресурсів, яка суперечить сучасним економічним підходам до сфери матеріального виробництва.

Оскільки основним ресурсом постіндустріального господарства є знання (як теоретичне, так і прикладне), використання якого, на відміну від споживання матеріальних благ, по-перше, не тотожне його знищенню, по-друге, може здійснюватися одночасно необмеженим числом суб'єктів

господарювання, застосування низки фундаментальних принципів економічної теорії виявляється неможливим [6].

Однак слід зазначити, що ця тенденція справедлива для знань та інформації тільки на певному етапі її виробничого використання. На початковому етапі поява інформації і знання та їх рух у якості економічних ресурсів здійснюється за традиційними економічними законами індустріальних суспільств. У цей період знання та інформація є рідкісними. З точки зору їх залучення до складу капіталу, на нашу думку, слід зупинитися на наступних характеристиках зазначених ресурсів.

1. На витрати виробництва знань і інформації не впливає кількість потенційних споживачів, цінність знання та інформації складно піддається попередній оцінці. Статистична та бухгалтерська оцінки їх утруднені, оскільки часто між витратами знань на вході і обсягом знань на виході немає значної економічної відповідності, тому буває складно з достовірністю оцінити якість інтелектуальної праці і вартість її продукту через кількість зусиль і ресурсів, прикладених до його досягнення. Але водночас інформація і знання вимагають значних витрат на їх отримання.

2. Знання та інформація не зменшуються в міру їх використання і можуть використовуватися багато разів, проте можуть втратити свою актуальність - морально застаріти. Вони незалежні від простору, тобто можуть споживатися одночасно різними суб'єктами в різних місцях, однак часто залежні від часу і цінні тільки в певний його період або до настання певних подій чи обставин, після чого можуть повністю втратити свою цінність, або так її і не набути. Таким чином, темпи морального зношення знань та інформації можуть бути набагато вищі, ніж у інших ресурсів.

3. Знання та інформація є невід'ємними: вони можуть використовуватися одночасно великим числом споживачів без втрати кількості і якості. Через свою внутрішню природу вони передаються незворотно, їх достаток як блага не знижує їх цінності, але в сучасному суспільстві залучаються юридичні механізми регулювання використання знань та інформації (ліцензування, патенти тощо), що накладає обмеження на використання знань та інформації у відтворювальних процесах.

4. Знання та інформація нематеріальні і потребують об'єктивації. Це означає, що вони повинні бути подані в письмовій, друкованій, графічній, вербальній чи іншій символічній формі.

За наведеними характеристиками знань та інформації можна зробити висновок про те, що їх, як і інші виробничі ресурси, можна сміливо ввести до складу основного капіталу. Це необхідно зробити перш за все тому, що їх роль у сучасних виробничих процесах як ресурсів постійно посилюється.

Ці висновки підтверджуються і світовою практикою розгляду інформації і знання в якості базису ресурсного потенціалу. Так, відповідно до міжнародних стандартів системи національних рахунків, схваленої ООН у 1993 р., одним з елементів вироблених нематеріальних активів, що входять до складу основних фондів, є «наукомісткі промислові технології» (НПТ). Крім того, сьогодні одним із структурних елементів національного багатства, об'єктом купівлі-продажу та обміну на ринку є індустріальні наукомісткі технології (ИТТ). Вони складають основу сучасних виробничо-технологічних структур галузей і підприємств економіки і при належних умовах забезпечують якість продукції, її стійку конкурентоспроможність на ринку.

Нові ресурси в складі основного капіталу сьогодні об'єднані в понятті «інтелектуальний капітал», під яким у сучасній економічній науці розуміється фактор виробництва, заснований на знаннях та інформації. Потреби реальної економіки вже сьогодні змушують власників і управлінців на мікрорівні не тільки вести облік витрат на «нематеріальну» складову основного капіталу, але і прораховувати ефективність інвестування в подібні активи. Крім того, великий розрив між цінами на інноваційні продукти і стандартною оцінкою витрат речових ресурсів при їх виготовленні робить необхідним відображення у складі ресурсів підприємств вартості нематеріальних активів і публічної репрезентації їх оцінки та внеску у виробничий процес. Деякі великі корпорації, починаючи з 1990-х рр., подають, крім стандартної фінансової звітності, «нефінансові звіти», де розкривають інформацію про нематеріальні аспекти своєї діяльності. Це знаходить відгук і на урядовому рівні. Так, наприклад, у Великобританії розглядається питання про те, щоб зробити таку звітність обов'язковою для компаній з великою часткою ринкової капіталізації.

Аналізуючи структурні зрушення в основному капіталі, слід зупинитися на структурі інтелектуального капіталу в моделі «SkandiaValueScheme» Л. Едвінссона. На сьогодні це дослідження не тільки не втратило своєї актуальності, а й визнається багатьма вченими одним з найцікавіших. В основу праці покладена проблема того, що в реальній вартості активів не відображається вартість «нематеріальної складової» основного капіталу. Особливо актуальною є ця проблема для сучасних підприємств інноваційної економіки, де широко використовується інтелектуальний капітал. Вартість складових інтелектуального капіталу сьогодні прийнято розраховувати як різницю між ринковою і балансовою вартістю компанії.

Дослідники інтелектуального капіталу виділяють у його складі три основні елементи: людський, структурний або організаційний і клієнтський капіталі. При такій структурі інтелектуального капіталу у складі людського розглядаються, як правило, невідчужувана від кожного індивіда величина його особистих умінь і навичок, стан його здоров'я, його підприємницька активність, культурно-моральний

стан і здатність до праці і творчості. Відчужувана складова інтелектуального капіталу представлена структурним, організаційним і клієнтським капіталом. Структурний капітал - це здатність фірми управляти своєю організаційною структурою, пристосовуючись до мінливої кон'юнктури ринку і одночасно змінюючи її у вигідному для фірми напрямку. Цінність структурного капіталу буде зростати зі збільшенням невизначеності впливу конкурентного середовища, в якому діє фірма.

Клієнтський капітал є цінністю, укладеною у відносинах з клієнтами, - це імідж компанії, торгові марки, визнання продукції. Провідні корпорації, а слідом за ними і інші в умовах недосконалої конкуренції змушені виробляти не просто конкретні товари та послуги, але й складні соціальні комплекси типу «матеріальні продукти та послуги плюс їхні споживачі плюс їхні уподобання», що дозволяють збільшувати попит за принципом позитивно зворотного зв'язку, коли зростання попиту збільшує попит [4]. Після того, як певний продукт завоював значну частину ринку, у населення з'являється сильна спонукальна причина продовжувати купувати його модифікації.

Організаційний капітал - це за своєю суттю систематизована і формалізована компетентність компанії, а також системи, що підсилюють її творчу ефективність, організаційні можливості, спрямовані на створення продукту і вартості. Цей елемент капіталу передбачає інтелектуальну власність та інші нематеріальні активи і цінності, що забезпечують здатність компанії до оновлення (інноваційний капітал). Організаційний капітал складають знання, якими володіє організація, а не її окремі працівники. Його створюють люди, проте він належить компанії і його можна розвивати за допомогою управління знаннями [7].

Сформована основна структура інтелектуального капіталу постійно доповнюється новими підходами і спробами більш точного обліку нематеріальних факторів основного капіталу.

Дослідження структури інтелектуального капіталу на макрорівні зустрічаються сьогодні вкрай рідко. Увагу вчених привертало поки що питання інтелектуального людського капіталу та сконцентровані вони були на проблемах відтворення трудових ресурсів і проблемах освіти, при цьому чіткого визначення інтелектуального капіталу країни в науці поки не склалося. Але все ж таки вже можна говорити про сформовані у науковому співтоваристві уявлення про структуру інтелектуального капіталу, представленого на макрорівні. На державному рівні буде очевидним поділ інтелектуального капіталу безпосередньо на людський капітал (людські ресурси) і структурний капітал (нематеріальні ресурси). Такий поділ інтелектуального капіталу - вже усталена норма як для практиків, так і для теоретиків [10].

Відповідно, до елементів структурного капіталу у складі інтелектуального на національному рівні належать наступні:

1. Інформаційна структура суспільства - як елемент, що відповідає за накопичення та зберігання інформації, найважливіший ресурс в умовах постіндустріального суспільства.

2. Система наукових і проектних установ - як елемент, який об'єднує будь-які види наукових, науково-виробничих структур, конструкторських бюро і проектних установ, а також вузівська наука і наукові лабораторії великих корпорацій.

3. Система освіти (середньої, вищої і додаткової) - як елемент відтворення як людського, так і інтелектуального капіталу.

4. Державна структура управління - як елемент, у якому інтелектуальний капітал країни представлений у вигляді сформованої системи державного менеджменту, ефективність якої проявляється у зниженні трансакційних витрат на макрорівні, через формування найбільш адекватної інституційної структури.

Більш глибокий аналіз інноваційної складової економічного зростання поряд з традиційними факторами розвитку сьогоденних виробництв - раціональним використанням основних факторів виробництва (праця, «речовий» капітал), застосуванням досягнень науково-технічного прогресу і використанням сучасних технологій дозволить створити нові методи управління, інформаційні технології, розробку місії і стратегії компанії, ефективного використання людського капіталу, які будуть засновані на технічному прогресі і людському капіталі, формуванні сучасної управлінської (організаційної) структури, оплаті праці, управлінні фінансовими і матеріальними потоками, використанні фінансового важеля, проведенні маркетингових та рекламних кампаній.

Список літератури

1. Ансофф, И. *Стратегическое управление [Текст]* / И. Ансофф. - М. : Экономика, 2003. - 178 с.
2. Борщ, Л. М. *Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи [Текст]* / Л. М. Борщ. - К. : Тов-во "Знання", КОО, 2003 - 318 с.
3. Дайзард, У. *Наступление информационного века [Текст]* / У. Дайзард ; В кн. : Новая технократическая волна на Западе. М. : Прогресс, 1986. С. 344.
4. Иноземцев, В. Л. *Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире [Текст]* / В. Л. Иноземцев. В кн. : Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. М. : Academia, 1999. С. 4.

5. Канафоцька Г. Стан і перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні [Електронний ресурс] / Г. Канафоцька // Журнал інноваційної палати України від 5 вересня 2009 р.. – Режим доступу: <http://tuui.org/stan-i-perspektivi-rozvitku-innovatsiiniikh-protseviv-v-ukrajini>.
6. Кравченко, С. І. Основні напрямки удосконалення державної політики підтримки інноваційної діяльності [Текст] / С. І. Кравченко // Маркетинг в Україні. – 2000. – №4 (6). – С. 58-59.
7. Ніколайчук, М. В. Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс] / М. В. Ніколайчук. – Режим доступу: <http://nikolaychuk.at.ua/news/2010-11-17-52>
8. Хобта, В. М. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах [Текст] : монографія / В. М. Хобта, О. Ю. Попова, А. В. Мешков ; НАН України. Інститут економіки промисловості. МОН України. ДонНТУ. – Донецьк, 2005. – 343 с.
9. Щодо першочергових заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/654>.
10. Офіційні дані Державного комітету статистики України щодо наукової та інноваційної діяльності за 2005-2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

References

1. Ansoff, I. (2003). *Strategic Management*. Moscow: Economics.
2. Borsch, L. M. (2003). *Investment in Ukraine : Current State, Problems and Prospects*. Kyiv: Knowledge.
3. Dayzard, U. (1986). *offensive information age ; In the book. : A new wave of technocratic in the West*. Moscow: Progress Publishers.
4. Inozemtsev V. L. (1999). *prospects postindustrial theory in a changing world*. In the book. : *A new wave of post-industrial West*. Anthology. Moscow: Asademia.
5. Kanafotska G. (2009). *Condition and prospects of development of innovation processes in Ukraine*. Innovative Chamber of Ukraine on September 5, 2009. Retrieved April 15, 2014, from <http://tuui.org/stan-i-perspektivi-rozvitku-innovatsiiniikh-protseviv-v-ukrajini>.
6. Kravchenko, S. (2000). *Main directions of improvement of public policies that support innovation activities*. *Marketing in Ukraine*, 4(6), 58-59.
7. Nikolaichuk, M. (2010). *Current status and prospects of innovative development industry*. Retrieved April 15, 2014, from <http://nikolaychuk.at.ua/news/2010-11-17-52>.
8. Hobta, V. M., Popov, O., Meshkov, A. (2005). *Activation and improving the efficiency of investment processes in enterprises*. National Academy of Sciences of Ukraine. Institute of Industrial Economics . Education of Ukraine Donetsk.
9. *Regarding immediate measures to enhance innovation activity in Ukraine : Policy Brief*. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.niss.gov.ua/articles/654>.
10. *The official data of the State Statistics Committee of Ukraine on research and innovation activities for 2005-2010*. (2011). Retrieved April 15, 2014, from www.ukrstat.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2014 р.

Дмитро Миколайович ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет,
вул. Інститутська 11, м. Хмельницький, 29016, Україна
E-mail: vasilkivsky@yandex.ua
Телефон: +380974428119

**ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО НАПРЯМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Васильківський, Д. М. Визначення стратегічного напрямку підвищення економічного потенціалу підприємства [Текст] / Дмитро Миколайович Васильківський // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 240-246. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглядаються особливості ринкового середовища, в якому функціонують вітчизняні машинобудівні підприємства. На сьогодні не розроблено єдиного методологічного підходу до дослідження та планування підвищення економічного потенціалу підприємства. Виявлено, що відсутність якісного дослідження ринку і програм просування товару, особливо новітніх його розробок на ринку, властиві більшості великих машинобудівних підприємств. Неякісна або повна маркетингова недієздатність неминуче спричиняє реакцію у відповідь, що втілюється в незатребуваності нової продукції споживачами. Зазначається, що існує крайня нестабільність і часто непередбачуваність розвитку подій в економічній, політичній, соціальній та інших сферах. В умовах конкуренції досить складно говорити про співпрацю підприємств усередині галузі, які по суті є конкурентами на ринку збуту. Проте також існують непоодинокі приклади, коли подібна співпраця виявляється взаємовигідною і допомагає в умовах відсутності державного фінансування виробляти високоякісну продукцію, що відповідає усім сучасним вимогам. Визначається наступне групування факторів, які характеризуються: відсутністю державних програм розвитку галузі, витісненням з міжнародних ринків вітчизняних виробників, нестачею власних засобів на здійснення програм розвитку, незатребуваністю на ринку нової продукції, нестабільністю цін на споживчі ресурси, ворожістю інформаційного середовища, що дає змогу визначити відповідну модель стратегічного розвитку. Пропонується класифікація факторів зовнішнього середовища, які зумовлюють стратегію підвищення потенціалу підприємства і елементів, що входять до його складу. Оцінку стану ворожості зовнішнього середовища необхідно здійснювати за допомогою коефіцієнта негативної дії, який є сумою зважених значень окремих коефіцієнтів, що визначають вплив встановлених у ході дослідження факторів зовнішньої дії. Запропоновано методіку визначення напрямку стратегічного розвитку, яка дозволяє залежно від ступеня негативності макро- і мезорівня підприємства виробити загальний (найбільш прийнятний) напрям підвищення економічного потенціалу, що втілюється в активній, пасивній або компенсаційній моделі розвитку.

Ключові слова: економічний потенціал; фактори зовнішнього середовища; конкурентне зовнішнє середовище; стратегія; методологічний підхід; макро- і мезорівень підприємства.

Дмитрий Николаевич ВАСИЛЬКОВСКИЙ

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация

Рассматриваются особенности рыночной среды, в которой функционируют отечественные машиностроительные предприятия. В настоящее время не разработано единого методологического подхода к исследованию и планированию повышения экономического потенциала предприятия. Выведено, что отсутствие качественного исследования рынка и программ продвижения товара, особенно новейших его разработок на рынке присутствуют в большинстве крупных машиностроительных предприятий.

© Дмитро Миколайович Васильківський, 2014

Некачественная или полная маркетинговая недееспособность неизбежно порождает реакцию, выражающуюся в невостребованности новой продукции потребителями. Отмечается, что существует крайняя нестабильность и часто непредсказуемость развития событий в экономической, политической, социальной и других сферах. В условиях конкуренции достаточно сложно говорить о сотрудничестве предприятий внутри отрасли, которые по сути являются конкурентами на рынке сбыта. Однако также нередки примеры, когда подобное сотрудничество оказывается взаимовыгодным и помогает в условиях отсутствия государственного финансирования производить высококачественную продукцию, отвечающую всем современным требованиям. Определяются следующие группировки факторов, которые характеризуются: отсутствием государственных программ развития отрасли, вытеснением с международных рынков отечественных производителей, нехваткой собственных средств на осуществление программ развития, невостребованностью на рынке новой продукции, нестабильностью цен на потребительские ресурсы, враждебностью информационной среды, что позволяет определить соответствующую модель стратегического развития. Предлагается классификация факторов внешней среды, которые обуславливают стратегию повышения потенциала предприятия и элементов, входящих в его состав. Оценку состояния враждебности внешней среды необходимо осуществлять с помощью коэффициента негативного воздействия, который является суммой взвешенных значений отдельных коэффициентов, определяющих влияние установленных в ходе исследования факторов внешнего воздействия. Предложена методика определения направления стратегического развития, которая позволяет в зависимости от степени негативности макро - и мезоуровня предприятия выработать общее (наиболее приемлемое) направление повышения экономического потенциала, которое выражается в активной, пассивной или компенсационной модели развития.

Ключевые слова: экономический потенциал; факторы внешней среды; конкурентная внешняя среда; стратегия; методологический подход; макро - и мезоуровень предприятия.

Dmytro Mykolayovych VASYLKIVSKYI

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Economic Relations,
Khmelnitsky National University
Instytutska str., 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine
E-mail: vasilkivsky@yandex.ua
Phone: +380974428119

DEFINING OF THE STRATEGIC DIRECTION OF THE ENTERPRISE ECONOMIC POTENTIAL ENHANCEMENT

Abstract

The article focuses on peculiarities of market environment where home machine building enterprises work. Presently there is no common methodological approach elaborated for studying and planning the enterprise economic potential enhancement. It has been found out that most big machine building companies have a problem of lack of qualitative market research and programs of goods promotion especially of new products. Marketing activity that is poor or even absent inevitably has a negative feedback which means lack of consumers' demand for new goods. There is high instability and unpredictability of events in economic, political, social and other spheres. In competitive environment it is hard to speak of cooperation between enterprises within one field because they are in fact competitors on the trade market. But there are cases when such cooperation turns out to be mutually profitable and helps to produce high-quality goods meeting all modern requirements even with the absence of state financing. Groups of factors are identified with the following characteristics: absence of state programs for the branch development, exclusion of home producers from international markets, lack of own resources for implementing development programs, unclaimed new products in the market, unstable prices for consumer resources, hostile information environment. Taking this into account appropriate models of strategic development may be designed. The author suggests a classification of external factors that condition the enterprise economic potential enhancement strategy and elements of this potential. Evaluation of hostility of the external environment should be made with the help of the negative action coefficient that is a sum of weighted values of particular coefficients defining the influence of external factors found out in the course of the research. A method is suggested to determine the direction of the strategic development which enables to design a general (most suitable) direction of the economic potential enhancement depending on the extent of the enterprise's macro- and meso-level negativity. The potential is expressed in an active, passive or compensational development model.

Keywords: *economic potential; environmental factors; competitive environment; strategy; methodological approach; enterprise's macro- and meso-level.*

JEL classification: D20, O20.

Вступ

Формування і посилення конкурентного статусу підприємства безпосередньо пов'язане з раціональним використанням і розвитком його потенціалу, проте, незважаючи на велику популярність в економічній літературі подібного терміна, не лише методик оцінки, розроблених і апробованих методів і напрямів розвитку, але й навіть конкретних понять сформульовано не було.

Наразі постає актуальне питання формування механізму підвищення економічного потенціалу підприємства (ЕПП), який чітко і органічно повинен вписуватися в систему управління підприємством, і конкретизуватися спеціально сформованою системою управління, що має в розпорядженні власні специфічні принципи функціонування, певну структуру і набір складових елементів.

Питання дослідження та планування підвищення економічного потенціалу підприємства уже було предметом наукового зацікавлення. Проте не розроблено єдиного методологічного підходу до його аналізу. Не можна не відзначити внесок учених, що займалися проблемою економічного потенціалу підприємства. Серед них можна назвати Л. І. Абалкіна [1], А. І. Анчишкіна [2], А. Є. Воронкова [3], В. І. Свободіна [4], О. С. Федоніна [5], Е. Б. Фігурнова [6], Д. А. Черникова [7], Д. К. Шевченко [8] та ін. Проаналізовано доробок окремих фахівців, таких, як І. Ансофф [9], У. Кінг [10], Ф. Котлер [11], що стосується стратегічного планування.

Мета статті

Метою дослідження є виявлення факторів зовнішнього середовища, які зумовлюють стратегію підвищення економічного потенціалу підприємства і елементів, що входять до його складу, та пропозиція класифікації факторів за певними ознаками.

Виклад основного матеріалу дослідження

У економічній літературі визначається беззаперечна роль зовнішнього середовища для оцінки можливості підвищення економічного потенціалу підприємства. У межах оцінки конкурентного статусу також пропонуються методики, відповідно до яких визначаються місце факторів дії зовнішнього середовища позитивної і негативної спрямованості. Проте конкурентний статус підприємства – це величина, що показує конкурентоспроможність економічного потенціалу. Успіх будь-якого процесу полягає у визначенні і прогнозуванні впливу максимально можливого числа факторів, які або сприяють, або протидіють подібному процесу.

З усієї сукупності факторів, що впливають на діяльність машинобудівних підприємств і, відповідно, на їх можливість і стратегію підвищення економічного потенціалу, були відібрані тільки ті фактори зовнішнього середовища, які здійснюють найбільш негативну дію. Оцінку стану ворожості зовнішнього середовища пропонується здійснювати за допомогою коефіцієнта негативної дії, який є сумою зважених значень окремих коефіцієнтів, що визначають вплив встановлених у ході дослідження факторів зовнішньої дії:

- низький платоспроможний попит у споживачів;
- нестача власних засобів на здійснення програм розвитку;
- відсутність державних програм розвитку галузі;
- витіснення з міжнародних ринків вітчизняних виробників;
- боротьба за вітчизняний ринок збуту з іноземними конкурентами;
- незатребуваність на ринку нової продукції;
- податковий тиск;
- нестабільність цін на споживчі ресурси;
- відсутність кооперації усередині галузі;
- ворожість інформаційного середовища.

Безумовно, частково негативність зовнішнього середовища є реакцією у відповідь на слабку маркетингову діяльність підприємства. Відсутність якісного дослідження ринку і програм просування товару, особливо новітніх його розробок на ринку, наявні у більшості великих машинобудівних підприємств. Неякісна або повна маркетингова недієздатність, викликана, як правило, роботою за старими стереотипами і неминуче спричиняє реакцію у відповідь, що втілюється в незатребуваності нової продукції споживачами.

Аналогічні судження можуть бути використані відносно відсутності кооперації між підприємствами однієї галузі. Подібний факт може бути викликаний небажанням розвивати інформаційну мережу як усередині підприємства, так і поза ним. У результаті підприємства, навіть маючи в розпорядженні власні

ніші на ринку, не зацікавлені в обміні важливою інформацією, яка може торкатися дослідження тенденцій у сфері новітніх технологій і систем управління.

Проте не зовсім виправдано покладати відповідальність тільки на підприємства чи на зовнішній спротив. Дуже часто підприємства не в змозі самостійно протистояти агресії з боку зарубіжних конкурентів у відсутності (чи крайній недостатності) національних програм підтримки розвитку галузі.

Що ближче значення коефіцієнта негативної дії до одиниці, то більш несприятливим є стан зовнішнього середовища для діяльності підприємства. У зв'язку з цим, що вищий ступінь ворожої дії відібраних факторів, то ближче буде значення часткових коефіцієнтів до нуля і нижчою вірогідність ефективності розвитку економічного потенціалу. І навпаки, що менший ступінь ворожої дії факторів, то ближче буде значення коефіцієнта негативної дії до «0» і вища вірогідність реалізації найбільш ефективної стратегії підвищення потенціалу підприємства.

Загальна формула показника негативної дії таким чином матиме вигляд:

$$P^{neg} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n P_{i(з\phi)}^{neg}}{n}, \quad (1)$$

при цьому $0 < P^{neg} \leq 1$ (0 – мінімальний рівень негативної дії; 1 – максимальний рівень негативною дії; $i = 1, 2, 3, \dots, n$. Загальний показник рівня негативної дії є агрегованим показником, що обчислюється на основі зважених часткових коефіцієнтів негативного впливу окремих факторів зовнішнього середовища ($P_{i(з\phi)}^{neg}$).

Під P_i^{neg} розуміється показник негативного впливу i -го фактору. Загальний вигляд формули для розрахунку показника негативної дії для i -го фактору має вигляд:

$$P_i^{neg} = \frac{F_{факт}}{F_{max}}, \quad (2)$$

де $F_{факт}$ – фактичне значення фактору;

F_{max} – максимальне значення фактору.

У тому випадку, коли вказаний фактор є величиною комплексною і залежить від низки інших підфакторів, можливе обчислення P_i^{neg} за наступною формулою:

$$P_i^{neg} = \sum_{i=1}^n \frac{P_{n\phi}^{neg}}{n}, \quad (3)$$

де $P_{n\phi}^{neg}$ – показник негативності підфактору;

n – кількість підфакторів.

Показник негативної дії підфактору у такому випадку обчислюється таким чином:

$$P_{n\phi}^{neg} = \frac{F_{факт}^{n\phi}}{F_{max}^{n\phi}}, \quad (4)$$

де $F_{факт}^{n\phi}$ – фактичне значення підфактору;

$F_{max}^{n\phi}$ – максимальне значення підфактору.

Зважене значення i -го підфактору показника негативної дії має вигляд:

$$P_{i(з\phi)}^{neg} = P_i^{neg} \times W_i$$

де W_i – поправка значущості P_i^{neg} ($i=1, 2, 3, \dots, n$)

Поправка значущості буде мати вигляд:

$$W_i = \frac{N_i}{\sum_{i=1}^n N_i}, \quad (5)$$

де N_i – це кількість негативних дій, викликаних i -им фактором.

На основі наведених вище факторів, що визначають негативну дію зовнішнього середовища, були розроблені відповідні показники:

Нестача власних засобів на здійснення програм розвитку (K_p) розраховується наступним чином:

$$K_p = \frac{\sum_{i=1}^n Z_i^{факт}}{\sum_{i=1}^n Z_i^{нл}}, \quad (6)$$

де $Z_i^{факт}$ – фінансована підприємством і-та програма розвитку (без урахування залучених або позикових коштів) за рік, тис. грн;

$Z_i^{пл}$ – необхідні (заплановані) засоби для повної реалізації річної і-тої програми розвитку, тис. грн;

Відсутність державних програм розвитку галузі ($K_{д.п.}$) визначається за такою формулою:

$$K_{д.п.} = \frac{Q_{р.в.}}{Q_{заг.}}, \quad (7)$$

де $Q_{р.в.}$ – річна вартість продукції підприємства, виготовленої у межах державної підтримки підприємств галузі. У тих випадках, коли реальна підтримка підприємству з боку держави проявляється у вигляді дотацій, пільгового фінансування, надання пільг по оподаткуванню і т. д. Для визначення вартісного вираження таких видів державної підтримки в роботі пропонується використати елементи теорії альтернативних витрат.

$Q_{заг.}$ – максимальний річний обсяг виробництва продукції підприємства, тис. грн.

Низький платоспроможний попит споживачів ($K_{п.п.}$) визначається таким чином:

$$K_{п.п.} = \frac{Q_{п.п.дог.}}{Q_{заг.}}, \quad (8)$$

де $Q_{п.п.дог.}$ – обсяг виробництва за задалегідь укладеними договорами на постачання, тис. грн;

Жорстку конкуренцію на ринку збуту з іноземними виробниками ($K_{к.}$) можна визначити наступним чином:

$$K_{к.} = \frac{Q_{експ.}}{Q_{имп.}}, \quad (9)$$

де $Q_{експ.}$ – загальний об'єм продукції галузі, що експортується за рік, тис. грн;

$Q_{имп.}$ – загальний об'єм продукції галузі, що імпортується за рік, тис. грн;

Боротьба за вітчизняний ринок збуту з іноземними конкурентами (коефіцієнт опору) ($K_{оп.}$) визначається так:

$$K_{оп.} = \frac{V_{віт.прод}}{V_{имп.прод}}, \quad (10)$$

де $(V_{віт.прод} / V_{имп.прод})$ – відношення об'єму продажів вітчизняної та імпортованої продукції на вітчизняному ринку (по конкретній галузі).

Незатребуваність на ринку нової продукції ($K_{н.п.}$) можна визначити за такою формулою.

$$K_{н.п.} = \frac{Q_{реал.}^{н.п.}}{Q_{реал.}^{заг.}}, \quad (11)$$

де $Q_{реал.}^{н.п.}$ – об'єм нової продукції, реалізованої підприємством за рік, тис. грн;

$Q_{реал.}^{заг.}$ – загальний об'єм реалізації підприємства за рік, тис. грн.

Коефіцієнт податкового тиску ($K_{п.т.}$), який впливає на діяльність підприємства, визначається наступним чином:

$$K_{п.т.} = 1 - \frac{П}{B}, \quad (12)$$

де $П$ – загальна сума податків і платежів, що сплачуються підприємством за рік, тис. грн;

B – загальна сума виручки підприємства, тис. грн.

Коефіцієнт ресурсно-цінової нестабільності ($K_{рес.цін.}$) буде мати такий вигляд:

$$K_{рес.цін.} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{Ц_i^{t-1}}{Ц_i^t}}, \quad (13)$$

де $Ц_i^{t-1}$ – ціна і-го виду ресурсу, що споживається підприємством у періоді (t-1), тис. грн;

$Ц_i^t$ – ціна і-го виду ресурсу, що споживається підприємством у періоді t, тис. грн;

n – кількість видів основних ресурсів, що споживаються підприємством.

Коефіцієнт ресурсно-цінової нестабільності по суті відбиває реальні інфляційні процеси в економіці, і є середнім арифметичним основних показників, у ролі яких виступають зміни цін на найбільш суттєві для підприємства види ресурсів.

Відсутність інформаційно-інноваційної кооперації ($K_{кооп.}$) усередині підприємств галузі аналізується на основі двох показників, а саме: показника інформаційної кооперації ($П_{кооп.}^{інф.}$) і показника інноваційної

кооперації ($P_{\text{кооп.}}^{\text{іннов.}}$):

$$P_{\text{кооп.}} = \frac{P_{\text{кооп.}}^{\text{інф.}} + P_{\text{кооп.}}^{\text{іннов.}}}{2}, \quad (14)$$

$$P_{\text{кооп.}}^{\text{інф.}} = \frac{Q_{\text{інф.}}^{\text{кооп.}}}{Q_{\text{інф.}}}, \quad (15)$$

$$P_{\text{кооп.}}^{\text{іннов.}} = \frac{Q_{\text{іннов.}}^{\text{кооп.}}}{Q_{\text{іннов.}}}, \quad (16)$$

де $Q_{\text{інф.}}$ – загальний об'єм інформації, що отримується підприємством;

$Q_{\text{інф.}}^{\text{кооп.}}$ – об'єм інформації, що отримується у межах внутрішньогалузевої кооперації;

$Q_{\text{іннов.}}$ – об'єм нової продукції, що виробляється підприємством, тис. грн;

$Q_{\text{іннов.}}^{\text{кооп.}}$ – об'єм нової продукції, що виробляється на основі внутрішньогалузевої кооперації, тис. грн.

Коефіцієнт ворожості інформаційного середовища підприємств ($K_{i.c.}$) є сумарним і складається з якісного показника інформаційного середовища ($K_{\text{якіс.}}$) і кількісного показника інформаційного середовища ($K_{\text{кільк.}}$):

$$K_{i.c.} = \frac{(K_{\text{якіс.}} + K_{\text{кільк.}})}{2}, \quad (17)$$

де $K_{\text{якіс.}}$ – характеризує достовірність інформації і виражається як відношення об'єму достовірної інформації (P) до загального її об'єму (Q).

$$K_{\text{якіс.}} = \frac{P}{Q}, \quad (18)$$

$K_{\text{кільк.}}$ показує, наскільки повно інформаційне середовище відбиває необхідний об'єм інформації для підприємств галузі.

Розрахункове значення загального показника негативного впливу зовнішнього середовища припускає вибір загальної стратегічної моделі розвитку економічного потенціалу.

$0 \leq P^{\text{нег}} \leq 0,3$ – активна модель розвитку економічного потенціалу підприємства;

$0,3 < P^{\text{нег}} \leq 0,7$ – пасивна модель розвитку економічного потенціалу підприємства;

$0,7 < P^{\text{нег}} \leq 1$ – компенсаційна модель.

Необхідно також припустити, що можливі варіанти корекції. Подібна корекція виправдана у разі компенсації значної негативної дії сильними внутрішніми позиціями (досягнутим рівнем розвитку економічного потенціалу). Необхідно зазначити, що серед числа обстежених підприємств не спостерігається жодного з вірогідністю застосування активної моделі розвитку економічного потенціалу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, запропонована методика визначення напряму стратегічного розвитку дозволяє залежно від ступеня негативності макро- і мезорівня підприємства виробити загальний (найбільш прийнятний) напрям розвитку потенціалу, що виражається в активній, пасивній або компенсаційній моделі розвитку. Проведене дослідження показників негативності дає змогу визначити наступне групування факторів, які характеризуються: відсутністю державних програм розвитку галузі, витісненням з міжнародних ринків вітчизняних виробників, нестачею власних засобів на здійснення програм розвитку, незатребуваністю на ринку нової продукції, нестабільністю цін на споживчі ресурси, ворожістю інформаційного середовища. Така робота дає змогу визначити відповідну модель стратегічного розвитку.

Список літератури

1. Абалкин, Л. И. Конечные народнохозяйственные результаты (сущность, показатели, пути повышения) [Текст] / Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 2001. – 151с.
2. Анчишкин, А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики [Текст] / А. И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1984. – 196 с.
3. Воронкова, А. Е. Проблемы конкурентоспособного потенциала предприятия [Текст] / А. Е. Воронкова, В. Н. Пономарев, Г. И. Дибнис. - К. : Техника, 2000. – 152 с.
4. Свободин, В. И. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования [Текст] / В. И. Свободин // Вести статистики. – 2004. – № 10. – С. 7-12.
5. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – с. 357 с.

-
6. Фигурнов, Э. Б. Производственный потенциал социалистического общества [Текст] / Э. Б. Фигурнов // Политическое самообразование. – 1982. – № 1. С. 15-19.
 7. Черников, Д. А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты [Текст] / Д. А. Черников // Экон. науки. – 2001. – №10. – С. 14-18.
 8. Шевченко, Д. К. Проблемы эффективности використання економічного потенціалу [Текст] / Д. К. Шевченко. – Запоріжжя: КПУ, 2004. – 138 с.
 9. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / Под ред. Л. И. Евенко: Пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
 10. Кинг, У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика [Текст] / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс, 1982. – 339 с.
 11. Коттлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Коттлер. – М. : Прогресс, 1990. – 733 с.

References

1. Abalkin, L. I. (2001). *Konechnye narodnokhozyaystvennyye rezul'taty (sushchnost', pokazateli, puti povysheniya)*. Moskva: Ekonomika.
2. Anchishkin, A. I. (1984). *Prognozirovanie rosta sotsialisticheskoy ekonomiki*. M: Ekonomika.
3. Voronkova, A. E. (2000). *Problemy konkurentosposobnogo potentsiala predpriyatiya*. Kiev: Tekhnika.
4. Svobodin, V. I. (2004). *Proizvodstvennyy potentsial sel'skokhozyaystvennogo predpriyatiya i otsenka effektivnosti ego ispol'zovaniya*. Vesti statistiki, 10, 7-12.
5. Fedonin, O. S. (2003). *Potencial pidpryemstva: formuvannja ta ocinka*. Kyi'v: KNEU.
6. Figurnov, E. B. (1982). *Proizvodstvennyy potentsial sotsialisticheskogo obshchestva*. Politicheskoe samoobrazovanie, 1, 15-19.
7. Chernikov, D. A. (2001). *Effektivnost' ispol'zovaniya proizvodstvennogo potentsiala i konechnye narodnokhozyaystvennyye rezul'taty*. Ekonomicheskie nauki, 10, 14-18.
8. Shevchenko, D. K. (2004). *Problemy efektyvnosti vykorystannja ekonomichnogo potentsialu*. Zaporizhzhja: KPU.
9. Ansoff, I. (1989). *Strategicheskoe upravlenie*. Moskva: Ekonomika.
10. King, U. (1982). *Strategicheskoe planirovanie i khozyaystvennaya politika*. Moskva: Progress.
11. Kottler, F. (1990). *Osnovy marketinga*. Moskva: Progres.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

Інна Володимирівна ВЕНГЛЮК

аспірантка кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 68, м. Київ, 01601, Україна
E-mail: innaveng@ukr.net
Телефон: +380442879379

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Венглюк, І. В. Аналіз методів визначення та оцінки соціально-економічної безпеки підприємства [Текст] / Інна Володимирівна Венглюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 247-256. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Урахування важливості потреби у забезпеченні ефективного функціонування служби безпеки підприємства дозволяє розробити відповідний апарат оцінювання соціально-економічної безпеки суб'єкта господарювання. Для досягнення цієї мети слід провести аналіз базових наявних підходів. Сучасна наукова література висвітлює велику кількість методик, проте їх розбіжність вимагає розробки комплексного методу. Стаття є основою для подальшого вдосконалення наявних та створення нових методів оцінювання рівня соціально-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Робота присвячена аналізу найпоширеніших підходів та способів оцінки рівня соціально-економічної безпеки підприємства. У статті досліджено та проаналізовано функціональні складові, методи та способи оцінки соціально-економічної безпеки підприємства. Аналіз чинних методик допоміг зробити власні висновки та наголосити на недоліках використання різних методів останньої. Досліджено особливості методів оцінки соціально-економічної безпеки підприємства та охарактеризовано їх недоліки. Виявлені переваги стануть основою для формування та реалізації комплексного підходу оцінки соціально-економічної безпеки підприємства з урахуванням середовища функціонування, галузі та багатьох інших чинників.

Ключові слова: *способи оцінки; безпека; підприємство; економічна безпека; комплексний метод; оцінка безпеки; соціально-економічна безпека.*

Инна Владимировна ВЕНГЛЮК

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анотація

Понимание важности потребности в обеспечении эффективного функционирования службы безопасности предприятия позволяет разработать соответствующий аппарат оценки социально-экономической безопасности субъектов хозяйствования. Для достижения этой цели следует провести анализ имеющихся базовых подходов к оценке уровня социально-экономической безопасности предприятия. Современная научная литература освещает большое количество методик, однако их расхождение требует разработки комплексного метода. Статья является основой для дальнейшего совершенствования имеющихся и создания новых методов оценки уровня социально-экономической безопасности субъектов хозяйствования. Статья посвящена анализу распространенных подходов и способов оценки ее уровня. В статье исследованы и проанализированы функциональные составляющие, методы и способы оценки социально-экономической безопасности предприятия. Анализ существующих методик помог сделать собственные выводы и подчеркнуть недостатки использования различных методов оценки социально-экономической безопасности субъектов хозяйствования. Исследованы особенности методов оценки социально-экономической безопасности предприятия и охарактеризованы их недостатки. Выявленные преимущества станут основой для формирования и реализации комплексного подхода оценки социально-экономической безопасности предприятия с учетом среды функционирования, отрасли и многих других факторов.

© Інна Володимирівна Венглюк, 2014

Ключевые слова: *способы оценки; безопасность; предприятие; экономическая безопасность; комплексный метод; оценка безопасности; социально-экономическая безопасность.*

Inna Volodymyrivna VENHLYUK

PhD Student,
Department of Marketing,
National University of Food Technologies
Volodymyrska str., 68, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: innaveng@ukr.net
Phone: +380442879379

ANALYSIS OF METHODS FOR DETERMINING AND EVALUATION OF THE SOCIO-ECONOMIC SECURITY OF COMPANIES

Abstract

Understanding of the importance of the need to ensure effective functioning of the company security service allows to develop an appropriate device evaluation of socio-economic security of the entity. To achieve this goal a basic analysis of existing approaches should be carried out. Modern scientific literature covers a large number of methods, but their divergence requires an integrated method. This paper is the basis for further improvement of existing and development of new methods for the evaluation of socio-economic security entities. Paper analyzes the most common approaches and methods of assessing the level of socio-economic security. The paper investigates and analyzes the functional components, techniques and methods to assess the socio-economic security. An analysis of existing methods has helped to make the conclusions and emphasize the disadvantages of using different methods of the latter. The features of methods for assessing socio-economic security are revealed and their shortcomings are described. The revealed advantages will be the basis for the development and implementation of an integrated approach to assess social and economic security based on environment performance, industry and many other factors.

Keywords: *methods of evaluation; security; company; economic security; complex method; safety assessment; socio-economic security.*

JEL classification: C13, C82, M21

Вступ

У період розвитку ринкових механізмів та бурхливого розквіту підприємництва, в умовах сучасної економіки в Україні досить актуальною задачею для теорії і практики господарювання є розробка і використання механізмів забезпечення безпеки розвитку українських підприємств. Протягом останніх років більшість вітчизняних підприємств та фінансово-кредитних установ створили у власній структурі спеціальні підрозділи для цього. Проте такі підрозділи ще не мають створеної, ефективної та функціональної системи забезпечення соціально-економічної безпеки та оцінювання її рівня на підприємствах. Це значно знижує ефективність функціонування суб'єктів господарювання, тому існує нагальна потреба в наукових дослідженнях як механізмів забезпечення, так і методики оцінювання якості корпоративної безпеки економічних та фінансових установ.

Існують дослідження певних теоретичних та практичних аспектів цієї проблематики, зокрема відповідні теми знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8]. Однак на сьогодні, на думку більшості фахівців, методологічні засади оцінювання рівня соціально-економічної безпеки економічних суб'єктів розроблені недостатньо.

Відсутність стандартної методики оцінювання рівня безпеки суб'єктів підприємницької діяльності також можна пояснити складнощами при математичній формалізації більшості аспектів цієї проблеми. Наявні методи оцінювання рівня соціально-економічної безпеки підприємств у більшості випадків не можуть забезпечити зіставність як оцінок рівня безпеки одного підприємства за різні періоди, так і підприємств різних галузей. Також сучасні методи характеризуються відсутністю фіксованих меж для інтегрального показника соціально-економічної безпеки, оскільки вони часто є надмірно складними у використанні в практичній щоденній діяльності суб'єктів господарювання [9; 10].

Мета статті та завдання

Метою статті є проаналізувати базові наявні методичні підходи для оцінювання рівня соціально-економічної безпеки суб'єктів господарювання з подальшим вдосконаленням наявних та створення нових методів оцінювання рівня соціально-економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу

Наразі існує кілька методичних підходів до оцінювання рівня соціально-економічної безпеки підприємства. Ці методи відрізняються специфічними методами розрахунків, різними критеріями соціально-економічної безпеки, загальним практичним спрямуванням, різними рівнями узагальнення та абстракції. Розглянемо найпоширеніші підходи та способи оцінки рівня соціально-економічної безпеки суб'єктів господарювання.

I спосіб – індикаторний [2].

За цим способом рівень безпеки підприємства визначають завдяки системі індикаторів [11]. Останні можуть бути як кількісними, так і якісними величинами, що характеризують певні граничні (критичні) значення відповідних функціональних показників. Власне, сама ця методика оцінювання безпеки економічних суб'єктів полягає у зрівнянні фактичних індикаторів діяльності підприємств з їх індикаторами чи встановленими пороговими значеннями.

Оцінка безпеки функціонування економічних суб'єктів на базі такого підходу передбачає встановлення групи індикаторів, що можуть охарактеризувати головні напрями діяльності підприємства. Найчастіше встановлюють наступні групи індикаторів [12]:

- індикатори характеристики виробництва:
 - 1) обсяги виробництва та їх динаміка,
 - 2) ступінь завантаження виробничих потужностей,
 - 3) частка НДДКР у спільному обсязі робіт,
 - 4) коефіцієнт вибуття та коефіцієнт оновлення виробничих фондів,
 - 5) технічний ресурс обладнання та устаткування,
 - 6) частки активів та пасивів у основних фондах та інше;
- фінансові індикатори:
 - 1) фактичний та бажаний обсяги інвестицій,
 - 2) коефіцієнт ліквідності,
 - 3) коефіцієнт фінансової стійкості,
 - 4) коефіцієнт оборотності активів,
 - 5) рівень рентабельності виробництва,
 - 6) рівень рентабельності капіталу,
 - 7) структура активів та пасивів підприємства,
 - 8) обсяг прибутків та інше;
- соціальні індикатори:
 - 1) вікова структура персоналу,
 - 2) кваліфікаційна структура персоналу,
 - 3) професійна структура персоналу,
 - 4) коефіцієнт плинності кадрів,
 - 5) коефіцієнт заміщення кадрів,
 - 6) рівень заборгованості заробітної плати,
 - 7) рівень оплати праці,
 - 8) втрати робочого часу і так далі.

На базі порівняння фактичних показників роботи підприємства з критичними значеннями – індикаторами, робиться висновок про рівень соціально-економічної безпеки суб'єкта господарювання. Водночас, достовірна “оцінка рівня соціально-економічної безпеки підприємства на основі індикаторного підходу передбачає визначення з високим ступенем точності бази порівняння – індикаторів. Саме рівень точності індикатора і є проблемою, яка полягає в тому, що на сьогоднішній момент часу відсутня методична база визначення індикаторів, що враховували б особливості діяльності підприємства, обумовлені, зокрема, його галузевою належністю, формою власності, структурою капіталу, існуючим організаційно-технічним рівнем. А якщо ще додати необхідність постійного уточнення величини індикатора внаслідок постійної зміни зовнішнього середовища та внутрішніх параметрів, то складність проблеми значно збільшується, оскільки індикатори – показники взаємопов'язані та взаємообумовлені” [2, с. 134]. Це викликає певні труднощі об'єктивного оцінювання безпеки підприємства і тому звужує область використання на практиці цього способу оцінювання.

Найбільший рівень використання у індикаторного способу - на макрорівні. Звідси спосіб апроксимували на мікрорівень, але для оцінювання рівня соціально-економічної безпеки економічних суб'єктів він не набув широкого використання.

II спосіб, умовно названий економіко-математичним.

Деякі автори [3; 13] пропонують методику визначення безпеки функціонування економічних суб'єктів на базі розрахунку сукупного індексу соціально-економічної безпеки підприємства.

Науковці припустили, що вплив усіх внутрішніх і зовнішніх факторів на економічну безпеку підприємства проявляється у зміні показників, що характеризують його діяльність. Тобто, економічна безпека підприємства $P_{ек.б.}$ постає як функція від багатьох змінних:

$$P_{ек.б.} = F(X_i) = b_1 f(x_1) + b_2 f(x_2) + \dots + b_n f(x_n), \quad (1)$$

де x_1, x_2, \dots, x_n – базові показники діяльності підприємства;
 $f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$ – функції залежності соціально-економічної безпеки від заданих показників діяльності підприємства;
 b_1, b_2, \dots, b_n – питома вага пріоритетності кожного показника для соціально-економічної безпеки ($\sum b_i = 1$);
 n – кількість показників.

Таким чином, щоб отримати функцію соціально-економічної безпеки підприємства, нам пропонують спершу розглянути залежність безпеки від одного показника $f(x_i)$ за усіх інших рівних умов. Значення показника соціально-економічної безпеки підприємства повинне бути розташованим у декартовій системі координат: на осі абсцис лежить значення аргументу, на осі ординат лежить значення функції. Над абсцисою X розташовано ділянку соціально-економічної безпеки з межовими значеннями, максимум її рівня становить 1. У реальності не може існувати абсолютної захищеності (або абсолютної незахищеності), тому економічна безпека як функція ніколи не досягатиме максимального чи мінімального значення, постійно наближаючись до максимуму.

Графік функції перетинає абсцису критичної точки $x_{кр}$. Це граничне значення між площинами економічної небезпеки і безпеки і в цій точці значення соціально-економічної безпеки дорівнює 0.

Функція може зростати або спадати, що залежить від типу показників.

Зазвичай при такому способі виділяють наступні типи економічних показників:

- показники “мінімум”,
- показники “максимум”,
- показники “інтервал”.

Для показників “мінімум” критичне значення досягається при високому рівні соціально-економічної безпеки, тобто $x > x_{кр}$ і $P_{ек.б.} > 0$, прикладом такого показника є продуктивність праці. Для показників “максимум” усе навпаки, тобто коли $x > x_{кр}$ і $P_{ек.б.} < 0$, прикладом можна навести коефіцієнт зношеності основних виробничих фондів. Для показників типу “інтервал” функція соціально-економічної безпеки може стати додатною тільки за значень аргументу, що належать межах певного інтервалу, прикладом такого показника може бути частка фонду оплати праці у структурі витрат підприємства.

У проміжку між критичними значеннями аргументів $x_{кр1}$ та $x_{кр2}$ значення функції залишиться сталим і найбільшим, а також належатиме інтервалу $(1 - \alpha)$, де α - нескінченно мала величина.

Крива функції першого типу зростатиме до значення $(1 - \alpha)$ в точці $x = x_{макс}$. Ця точка відповідатиме максимальному реальному значенню показника, тому є ідеальною для соціально-економічної безпеки. Надалі крива буде асимптотично наближатися до 1.

Крива функції другого типу спадає до значень $(-1 + \alpha)$ у точці $x = x_{макс}$. Це відповідає максимальному реальному значенню найгіршого показника для соціально-економічної безпеки. Далі крива буде асимптотично наближатися до -1.

Ідентично поводить себе функція відносно зміни показника третього типу.

За базу функції залежності ступеня соціально-економічної безпеки від показників “мінімуму” запропоновано взяти функцію індикаторного закону розподілу неперервної випадкової величини:

$$F(x) = 1 - e^{-\lambda x}. \quad (2)$$

Графік такої функції матиме вигляд кривої, асимптотично наближеної до 1. Можна виконати відповідні перетворення формули (2), щоб перенести початок графіка функції до точки $x_{кр}$ і описати ліву частину графіка функції, що залежна від показників “мінімуму”. У результаті отримаємо:

$$F_1(x) = -1 + e^{-\lambda(x-x_{кр})}, \quad (3)$$

$$F_2(x) = 1 - e^{-\lambda(x-x_{кр})}, \quad (4)$$

де $F_1(x)$ - функція, що виражає залежність соціально-економічної безпеки від показників діяльності підприємства в інтервалі від 0 до $x_{кр}$;

$F_2(x)$ - функція, що виражає залежність соціально-економічної безпеки від показників діяльності підприємства зі значеннями більше $x_{кр}$.

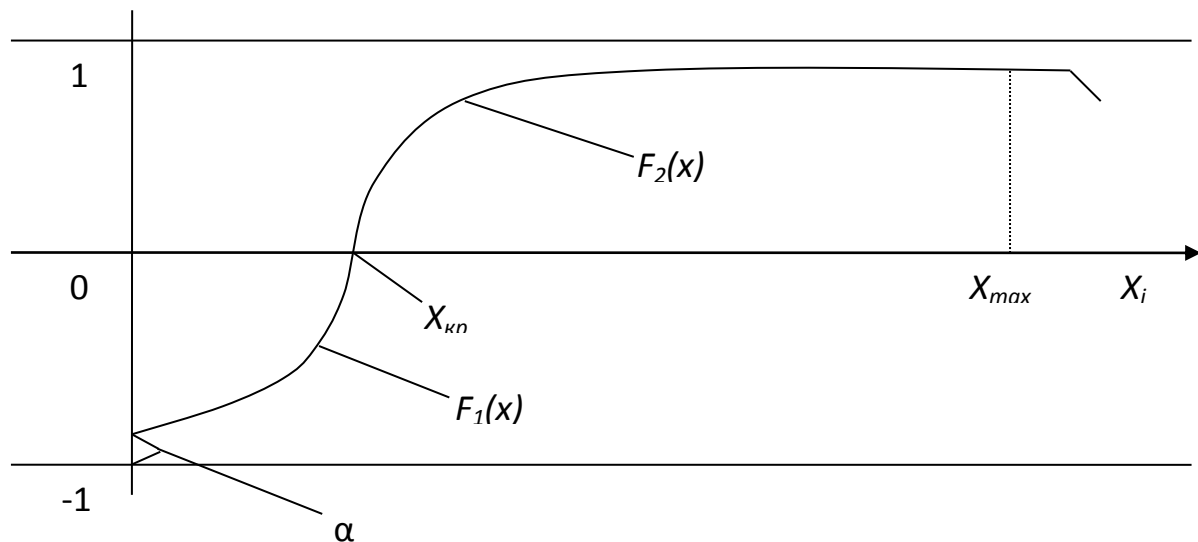


Рис. 1. Графік функції залежності соціально-економічної безпеки підприємства [14]

Значення λ_1 і λ_2 можна визначити шляхом логарифмування лівої та правої частин кривої в точках $(0; -1 + \alpha)$ і $(x_{max}; 1 - \alpha)$:

$$\lambda_1 = \ln \alpha / x_{кр}, \quad (5)$$

$$\lambda_2 = \ln \alpha / (x_{кр} - x_{max}). \quad (6)$$

Звернувши увагу на критичні та максимальні значення кожного показника і величину α , можна вивести функції залежності соціально-економічної безпеки підприємства від кожного суттєвого показника його функціонування, що будуть належати типу "мінімум", "максимум" або "інтервал". Питома вага значущості таких показників соціально-економічної безпеки підприємства може бути визначена пропорційно через середні значення відсотків зростання функції $f(x_i)$ (лівої та правої частин) при прирості аргументу x_i на 1%.

Вчені пропонують наступні принципи відбору суттєвих показників діяльності підприємства [15]:

- показники повинні бути надійними;
- показники повинні бути зіставними для різних періодів;
- показники повинні бути узагальнюючими або синтетичними для груп показників;
- показники повинні бути відносно незалежними від інших, щоб забезпечити адекватність розробленої залежності.

Також слід перевірити такі показники на мультиколінеарність і відкинути ті, що мають високий рівень кореляції з іншими показниками (коефіцієнти кореляції котрих перевищують 0,80-0,85). З двох факторів, що мають між собою високий рівень кореляції, потрібно відкинути менш важливий для соціально-економічної безпеки підприємства.

Попри доволі чітку формалізацію проблеми оцінювання соціально-економічної безпеки суб'єктів господарювання, існування визначених меж коливання показників, можливість зіставлення оцінок різних періодів, при такому підході існують окремі недоліки, наприклад відсутність фіксованого переліку показників для оптимальної характеристики соціально-економічної безпеки суб'єктів господарювання. З іншого боку, навіть для підприємств різних галузей промисловості такий набір показників буде відрізнятися. Крім того, складність таких розрахунків є стримуючим фактором для широкого застосування цього підходу в практиці господарювання.

III спосіб – ресурсно-функціональний.

Розробники ресурсно-функціонального способу [4, с. 143; 5, с. 469] запропонували вираховувати економічну безпеку на базі оцінювання ступеня використання ресурсів підприємства по кожній функціональній складовій. У якості ресурсів підприємства використовують фактори виробництва, зокрема - це ресурси капіталу - акціонерний капітал, фінансові ресурси підприємства, робоча сила, інформація та технологічні розробки, устаткування та обладнання, інтелектуальна власність - право на використання патентів та ліцензій. Варто зазначити, що роль інформаційних ресурсів та інтелектуальної власності в процесі вичерпання ресурсів і при збільшенні вартості нематеріальних активів стрімко зростає.

Оцінювання соціально-економічної безпеки підприємства за функціональними компонентами на базі

статистичних методів аналізу може бути сильно ускладненою через проблеми математичної формалізації більшості показників, причому деякі з показників не підлягають математичній формалізації взагалі. Російські вчені [4, с. 143-146] пропонують визначити економічну безпеку підприємства на базі вирахування сукупного критерію соціально-економічної безпеки підприємства, який створено на базі оцінок кваліфікованих експертів для окремих функціональних неформалізованих факторів соціально-економічної безпеки підприємства. Частки функціональних критеріїв за кожною складовою розраховують на базі оцінювання збитків й ефективності заходів їх усунення або запобігання.

Також пропонують наступну функцію сукупного індексу соціально-економічної безпеки підприємства:

$$СКЕБ = \sum_{i=1}^n k_i d_i, \quad (7)$$

де k_i – значення часток критеріїв соціально-економічної безпеки підприємства;

d_i – питома вага важливості функціональних складників соціально-економічної безпеки, причому

$$\sum_{i=1}^n d_i = 1;$$

n – кількість функціональних складників соціально-економічної безпеки підприємства.

Частки функціональних критеріїв соціально-економічної безпеки за цією методикою запропоновано розрахувати через відношення сукупного потенційного збитку, але якому вдалося запобігти, за певною функціональною складовою до витрат на здійснення заходів з нейтралізації негативних впливів і сукупної заподіяної шкоди відносно цієї складової. Таким чином, частку функціонального критерію соціально-економічної безпеки можна вирахувати за наступною формулою:

$$ЧФК = \frac{Ш_{відв.}}{B + Ш_{заг.}}, \quad (8)$$

де $Ш_{відв.}$ – розмір потенційної шкоди за однією функціональною складовою, грн;

B – витрати на здійснення заходів для запобігання шкоді за певною складовою соціально-економічної безпеки, грн;

$Ш_{заг.}$ – заподіяний збиток для певної функціональної складової, грн.

На думку цих же науковців, вірогідна оцінка сукупної потенційно заподіяної шкоди, але якій запобігли, є надзвичайно складним завданням. З іншого боку, саме така методика дає поєднання усіх різноманітних аспектів соціально-економічної безпеки підприємства на базі однорідності критеріїв оцінювання шкоди, тому така методика стає найбільш адекватною для розрахунку ефекту, отриманого від заходів забезпечення безпеки для функціональних частин підприємства.

Питома вагу часток функціональних критеріїв для соціально-економічної безпеки (d_i) розраховують на базі оцінювання шкоди для окремих функціональних показників соціально-економічної безпеки. Важливість останніх можна визначити на базі аналізу питомої частки збитків певної функціональної складової відносно загальних збитків, що є результатами негативних впливів на діяльність підприємства.

Російські вчені на базі практичного досвіду з аналізу соціально-економічної безпеки на підприємствах виробничих та невиробничих галузей економіки Російської Федерації запропонували наступні приблизні співвідношення питомої частки функціональних складових соціально-економічної безпеки (таблиця 1).

Загалом наведені варіанти розподілу питомої ваги цінності окремих функціональних складових для соціально-економічної безпеки мають підлягати критичному переосмисленню і корекції для практичного визначення критеріїв соціально-економічної безпеки з огляду на специфіку конкретного підприємства. Принциповою умовою є збереження сталості розподілу питомої ваги функціональних складових для оцінок соціально-економічної безпеки одного підприємства для різних періодів.

Аналіз узагальненого значення соціально-економічної безпеки підприємства проводять на базі порівняння значення сукупного критерію соціально-економічної безпеки з ранніми значеннями цього ж критерію і, за можливості, з аналогічними значеннями критерію для схожих підприємств певної галузі. Також можна порівняти поточні і давні оцінювання певних функціональних критеріїв соціально-економічної безпеки для виявлення наслідків зміни функціональних складових соціально-економічної безпеки на значення загального критерію соціально-економічної безпеки [16].

Наразі ресурсно-функціональний спосіб можна вважати загальноновизнаним та широковживаним. Проте цей метод має суттєві недоліки. Приміром, ресурсно-функціональний метод оцінювання рівня соціально-економічної безпеки є надто наближеним і не має чіткого кількісного виразу, тобто прямує до максимуму. Спроби залучити до аналізу усі функціональні напрями діяльності компанії призводили до нівелювання визначення соціально-економічної безпеки за рахунок ототожнення аналізу з загальною оцінкою ефективності використання ресурсів підприємства.

Крім того, рівень соціально-економічної безпеки за умови використання ресурсно-функціонального методу оцінюють на базі висновків кваліфікованих експертів, тому розробники методу визнали, що таким чином неможливо уникнути суб'єктивності в оцінках експертів, що проводять аналіз рівня соціально-економічної безпеки підприємства. Суб'єктивізм може проявлятися і в оцінюванні збитків для функціональних критеріїв, і при розподілі питомої ваги функціональних складових для розрахунків сукупного індексу соціально-економічної безпеки.

Таблиця 1. Питома частка важливості функціональних складових для соціально-економічної безпеки підприємства*

Галузі економіки	Функціональні складові							Разом
	Фінансова	Інтелектуальна і кадрова	Технологічна	Правова	Екологічна	Інформаційна	Силова	
Промисловість	0,2	0,2	0,2	0,1	0,15	0,1	0,05	1
Сільське господарство	0,2	0,1	0,3	0,1	0,05	0,2	0,05	1
Торгівля	0,3	0,1	0,15	0,1	0,2	0,05	0,1	1
Фінансова сфера	0,2	0,2	0,1	0,15	0,2	0,05	0,1	1

*За даними [5]

IV спосіб, прибутково-інвестиційний.

Представники цього способу і його безпосередній розробник [1] підходять до оцінки критеріїв соціально-економічної безпеки через розуміння сутності соціально-економічної безпеки. Розглядаючи економічну безпеку як спосіб узгодження інтересів підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища, а інтереси - як взаємодії, в результаті яких підприємство отримує зиск, вчені запропонували вважати прибуток підприємства критерієм соціально-економічної безпеки.

Для оцінювання соціально-економічної безпеки авторами запропоновано порівняти обсяги інвестицій з реінвестованого прибутку та обсяги інвестицій, що необхідно витратити для задовільного рівня соціально-економічної безпеки. Такий спосіб вибору критерію для визначення соціально-економічної безпеки ґрунтується на значенні розширеного відтворення виробничих фондів при реалізації інтересів підприємства та їх узгодження з суб'єктами зовнішнього середовища.

На думку вчених [2, с. 165-167], підприємство перебуває в економічній безпеці за умови, якщо його господарська діяльність є прибутковою, відповідно, джерелом створення соціально-економічної безпеки є прибуток, який підприємство отримало в результаті взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища. Що вищим буде рівень узгодження інтересів, то більше прибутків отримує підприємство. Визначення індексу соціально-економічної безпеки пропонується проводити через порівняння обсягів бруто-інвестицій підприємства та обсягів ресурсів, необхідних для підтримки задовільного рівня соціально-економічної безпеки.

Існує наступна методика розрахунку індексу оцінювання рівня соціально-економічної безпеки:

$$P_{E.B.} = \frac{BI^t}{I_{E.B.}^t}, \quad (9.)$$

де BI^t - бруто-інвестиції в t -ому році, грн;

$I_{E.B.}^t$ - інвестиції в t -ому році на підтримку соціально-економічної безпеки, грн.

Завдяки такому методу оцінювання рівня соціально-економічної безпеки можна здійснити як для поточного, так і для прогнозного періодів.

До бруто-інвестицій входить не лише реінвестований прибуток (Pr_p^{nom}) і амортизаційні відрахування (Am^{nom}), але й реінвестиції минулих років ($Pr_{мин}$), і реінвестований прибуток у вигляді банківських кредитів (Kp). Формалізована структура бруто-інвестицій (BI^t) має наступний вигляд:

$$BI^t = Pr_p^{nom} + Pr_{мин} + Kp^t(1 - KC/100) - \Delta Am, \quad (10)$$

де KC – довгострокова кредитна ставка банку, %;

Kp^t - обсяг банківського кредиту, виданого у t -ому році, грн;

ΔAm_t - різниця нарахованої та фактичної величини амортизаційних відрахувань, грн.

Якщо підходити до визначення структури бруто-інвестицій з позиції формальної логіки, то їх величина за формулою (10) має бути зменшена на різницю нарахованого і фактичного обсягів амортизаційних відрахувань ΔAm . Це де-факто дозволить врахувати вплив інфляції на засоби, що необхідні для простого відтворення капіталу.

Оцінка соціально-економічної безпеки підприємства повинна передбачати не тільки розрахунок кількісного індексу за формулою (9), але і якісну інтерпретацію. Кількісну характеристику кожного типу соціально-економічної безпеки підприємства та якісна характеристика з огляду на дотримання інтересів підприємства наведено в таблиці. 2.

Таблиця 2. Характеристика соціально-економічної безпеки підприємства*

Рівень соціально-економічної безпеки	Індекс рівня соціально-економічної безпеки $P_{e.б.}$	Характеристика стану підприємства
Підтримуючий	До 0,05	Нестійкість функції соціально-економічної безпеки, оскільки при незначному значенні прибутку підприємство може її втратити.
Мінімальний	0,06-0,10	Підприємство знаходиться в економічній безпеці і здатне її підтримувати 1-2 роки.
Дуже низький	0,11-0,19	Обсяг інвестицій для підтримки соціально-економічної безпеки підприємства дозволяє зберігати свої позиції в поточному періоді, але ставить їх під загрозу в короткостроковому періоді.
Низький	0,2-0,29	Обсяг інвестицій для підтримання умов, що гарантують економічну безпеку, дозволяє зберігати ринкову позицію в поточному періоді та найближчій перспективі.
Середній	0,3-0,49	Обсяг інвестицій для підтримання умов, що гарантують економічну безпеку, дозволяє зберігати ринкові позиції як в поточному періоді, так і в середньостроковій перспективі, а також створити базу для створення конкурентних переваг підприємства.
Високий	0,5-0,7	Обсяг інвестицій для підтримання умов, що гарантують економічну безпеку, дозволяє зберігати стратегічні позиції підприємства на ринку та створити суттєві конкурентні переваги.
Дуже високий	>0,7	Обсяг інвестицій для підтримання умов, що гарантують економічну безпеку, дозволяє зберігати суттєві конкурентні переваги стратегічного характеру і бути лідером ринку.

*За даними [2, с. 171]

На наш погляд, обсяги прибутків та інвестицій підприємства не можуть повною мірою характеризувати безпеку суб'єктів господарювання.

Також складно погодитися з наведеною інтерпретацією рівнів соціально-економічної безпеки підприємства. Приміром, мінімальний рівень охарактеризовано як стан, при якому "підприємство знаходиться в економічній безпеці і здатне в найближчі періоди її підтримувати", що, судячи з наведеного визначення, має бути досить високим рівнем безпеки. До того ж, методика передбачає апробацію на практиці – у сфері прибуткових підприємств, хоча майже половина вітчизняних підприємств згідно з офіційною статистикою є збитковими.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Оцінка безпеки функціонування підприємства повинна ґрунтуватися на комплексному багатофакторному підході, оскільки, оперуючи одним-двома навіть найвагомішими показниками, об'єктивно оцінити безпеку функціонування суб'єкта господарювання, на наш погляд, неможливо. Не

можна не погодитись з твердженням, що "небезпека як рідина, проникає в кожную маленьку щілину, тому неможливо її ігнорувати на підставі загальних оцінок" [17, с. 192].

Список літератури

1. Пономарьов, В. П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 06. 01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В. П. Пономарьов. – Луганськ, 2000. – 20с.
2. Козаченко, Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення [Текст] : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280с.
3. Ковальов, Д. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства [Текст] / Д. Ковальов, І. Плетникова // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 35-40.
4. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) [Текст] / Под редакцией Е. А. Олейникова. – М. : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997. – 288 с.
5. Економіка підприємства: підручник / За ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528с. : іл. (Розділ 18. Економічна безпека підприємства (організації)).
6. Капустін, М. П. Моделювання системи управління економічною безпекою підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 03. 02. «Економіко-математичне моделювання» / М. П. Капустін – К., 1999. – 151с.
7. Гришко, Н. Є. Підходи до оцінки економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства [Текст] / Н. Є. Гришко // Матеріали III Всеукраїнської заочної наукової конференції «Актуальні питання сучасної економіки». — Умань, 2011. — Ч. 1. — С. 93-95.
8. Нусінова, О. В. Проблеми та шляхи вдосконалення оцінки економічної безпеки підприємств [Текст] / О. В. Нусінова // Науковий вісник. — Чернігів, 2011. — Вип. 2 (10). — С. 126-130.
9. Маслак, О. І. Оцінка економічної безпеки підприємства при зовнішньоекономічній діяльності [Текст] / О. І. Маслак // Вісник. — Кременчук, 2012. — Вип. 3 (74). — С. 163-169.
10. Нусінова, О. В. Економічна безпека корпорацій: особливості оцінки / О. В. Нусінова // Розвиток менеджменту виробничої сфери в умовах глобалізації / О. В. Нусінова. — Миколаїв, 2011. — С. 54-58.
11. Александрова, О. Ю. Система індикаторів оцінки економічної безпеки [Текст] / О. Ю. Александрова // Вісник економіки транспорту і промисловості. — Х., 2010. — Вип. 30. — С. 34-37.
12. Білик, Р. Р. Удосконалення методологічних засад оцінки рівня економічної безпеки підприємства [Текст] / Р. Р. Білик // Вісник. — Чернівці, 2011. — Вип. 1 (41): Економічні науки. — С. 164-169.
13. Животенко В. О. Оцінка рівня економічної безпеки аграрних підприємств в умовах протидії зовнішнього середовища [Текст] / В. О. Животенко // Наука в інформаційному просторі. — Д., 2011. — Т. 6: Актуальні питання економіки. — С. 65-67.
14. Бабина, О. Є. Способи графічної оцінки економічної безпеки сучасного підприємства [Текст] / О. Є. Бабина // Водний транспорт. — К., 2011. — Вип. 12. — С. 70-74.
15. Городня, Т. А. Аспекти оцінки економічної безпеки підприємств [Текст] / Т. А. Городня // Економіко-правовий часопис. — Львів, 2010. — Вип. 1. — С. 23-28.
16. Васильців, Т. Г. Комплексна оцінка економічної безпеки приватного підприємства «Агро-Січ» та пріоритети її зміцнення в сучасних умовах [Текст] / Т. Г. Васильців // Науковий вісник. — Львів, 2012. — Вип. 22. 1. — С. 161-165.
17. Основы экономической безопасности [Текст]: підручник / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков. – Харків : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236с.

References

1. Ponomarev, V. P. (2000). Formation mechanism to ensure economic security. Lugansk, 2000. - 20s.
2. Kozachenko, G., Ponomarev, V., Ljashenko, O. (2003). The economic security of the enterprise : the nature and mechanisms to ensure. Kyiv: Libra.
3. Kovalev, D., Plyetnykova, J. (2001). Quantitative assessment of the level of economic security. Economy of Ukraine, 4, 35-40.
4. Oleinikova, E. A. (1997). Foundations of Economic Security (state, region, enterprise identity). Moscow: ZAO "BIZNES School "Intel- Synthesis".
5. Pokropuvnoho, S. F. (2001). Economics Company : manual. Kyiv: MBK.
6. Kapustin, M. (1999). Simulation of management of economic security company. Kyiv.
7. Grishko, N. E. (2011). Approaches to assessing the safety of foreign economic activity of industrial enterprises. Proceedings of the III Ukrainian correspondence conference "Actual problems of modern economy". Uman, 2011. Part 1, 93-95.
8. Nusinova, A. (2011). Problems and ways to improve the assessment of economic security companies. Scientific Bulletin, 2(10), 126-130.

-
9. Maslak, O. (2012). *Evaluation of economic security in foreign trade activities. Bulletin, (74), 163-169.*
 10. Nusinova, A. (2011). *Economic security corporations : characteristics evaluation. Development Management production sector under globalization. Nikolaev.*
 11. Alexandrova, O. (2010). *The system of indicators for assessing the economic security. Bulletin of Economics and transport industry. Kharkiv, 30, 34-37.*
 12. Bilyk, R. (2011). *Improving methodological principles of assessing the level of economic security. Bulletin. Chernivtsi, 1 (41), 164-169.*
 13. Zhyvotenko, V. A. (2011). *Assessment of the economic security of agricultural enterprises in terms of countering the environment. Science in information space. Actual Problems of Economics, 6, 65-67.*
 14. Babin, A. E. (2011). *Graphic methods for assessing the economic security of modern enterprise. Water Transport, 12, 70-74.*
 15. Horodnya, T. A. (2010). *Evaluating the economic aspects of security companies. Journal of Economics and Law, 1, 23-28.*
 16. Vasylytsiv, T. (2012). *Comprehensive assessment of the economic security of private enterprise "Agro -Sich ' priorities and strengthen it in modern terms. Scientific Bulletin, 22.1, 161-165.*
 17. Bandurka, O. M., Duhov, V. E., Petrova, K. J., Chervyakov, I. M. (2003). *Foundations of Economic Security. Kharkov: Publishing house Nat. Univ Ext. Affairs.*

Стаття надійшла до редакції 27.03.2014 р.

Василь Альбертович ВОРОТИНЦЕВ

кандидат економічних наук,
докторант кафедри обліку та аудиту,
Приазовський державний технічний університет
вул. Університетська, 7, м. Маріуполь, 87500, Україна
E-mail: andr20076@yandex.ru
Телефон: +380956159112

**КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ МЕХАНІЗМАМИ
ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

Воротинцев, В. А. Концепція стратегічного управління інноваційними механізмами підприємств житлово-комунального господарства [Текст] / Василь Альбертович Воротинцев // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 257-267. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Досліджено передумови проведення реформ на підприємствах житлово-комунального господарства. Визначено бізнес-процеси господарства останніх, які рекомендовано до вдосконалення в межах інноваційної діяльності як одного з адаптивних і «безстресових» підходів у їх реформуванні. Акцентовано увагу на необхідності розробки механізмів управління інноваційною діяльністю на стратегічному рівні. Сформульовано місію, цілі та завдання діяльності підприємств житлово-комунального господарства. Розроблено концепцію стратегічного управління інноваційними механізмами такого підприємства, в основу якої покладено проектний підхід реалізації інноваційної діяльності, ефективні механізми управління нею та інформаційна підтримка прийняття рішень з використанням сучасних комп'ютерних систем. Визначено та класифіковано суб'єкти зовнішнього оточення підприємств житлово-комунального господарства. Сформульовано основні стратегії, що визначають вибір інноваційної діяльності підприємств. Виявлено вплив методів реформування, реструктуризації, реорганізації та реінжинірингу на розробку і використання стратегічних механізмів управління їх інноваційною діяльністю. Визначено роль і місце інформаційної системи як елемента, що забезпечує інформаційну взаємодію зовнішнього середовища, органів і об'єктів управління підприємства житлово-комунального господарства. Виокремлено основні класи підсистем інформаційної системи, а також напрями інформаційної взаємодії зовнішнього середовища з підприємством житлово-комунального господарства. Наведено приклади інноваційних проектів для різних підприємств житлово-комунального господарства та їх зв'язок зі стратегіями підприємства. Визначено три основних комплекси стратегічних механізмів управління інноваційною діяльністю підприємств житлово-комунального господарства: управління ресурсами; управління взаємодією з клієнтами; оцінка ефективності інноваційної діяльності.

Ключові слова: підприємства житлово-комунального господарства; місія; стратегічне управління; механізми управління; бізнес-процеси; інформаційна система.

Василий Альбертович ВОРОТЫНЦЕВ

кандидат экономических наук,
докторант кафедры учета и аудита,
Приазовский государственный технический университет
ул. Университетская, 7, г. Мариуполь, 87500, Украина
E-mail: andr20076@yandex.ru
Телефон: +380956159112

КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ МЕХАНИЗМАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация

Исследованы предпосылки проведения реформ на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства. Определены бизнес-процессы последних, рекомендованные к совершенствованию в рамках инновационной деятельности как одного из адаптивных и «безстрессовых» подходов в их реформировании. Акцентировано внимание на необходимости разработки механизмов управления инновационной деятельностью на стратегическом уровне. Сформулирована миссия, цели и задачи деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Разработана концепция стратегического управления инновационными механизмами предприятия жилищно-коммунального хозяйства, в основу которой положен проектный подход реализации инновационной деятельности, эффективные механизмы управления ею и информационная поддержка принятия решений с использованием современных компьютерных систем. Определены и классифицированы субъекты внешнего окружения предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Сформулированы основные стратегии, определяющие выбор инновационной деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Выявлено влияние методов реформирования, реструктуризации, реорганизации и реинжиниринга на разработку и использование стратегических механизмов управления инновационной деятельностью предприятия жилищно-коммунального хозяйства. Определены роль и место информационной системы как элемента, обеспечивающего информационное взаимодействие внешнего окружения, органов и объектов управления предприятия жилищно-коммунального хозяйства. Выделены основные классы подсистем информационной системы, а также направления информационного взаимодействия внешнего окружения с предприятием жилищно-коммунального хозяйства. Приведены примеры инновационных проектов для разных предприятий жилищно-коммунального хозяйства и их связь со стратегиями предприятия. Определены три основных комплекса стратегических механизмов управления инновационной деятельностью предприятий жилищно-коммунального хозяйства: управление ресурсами; управление взаимодействием с клиентами; оценка эффективности инновационной деятельности.

Ключевые слова: предприятия жилищно-коммунального хозяйства; миссия; стратегическое управление; механизмы управления; бизнес-процессы; информационная система.

Vasyl Albertovych VOROTYNTSEV

PhD in Economics,
Doctoral Candidate of the Department of Accounting and Audit,
Pryazovskiy State Technical University
Universytetska str., 7, Mariupol 87500, Donetsk region, Ukraine
Email: andr20076@yandex.ru
Phone: +380956159112

THE CONCEPT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE MECHANISMS FOR PUBLIC UTILITIES

Abstract

The article is concerned with preconditions that require implementation of reforms on public utilities. The author describes utilities' business processes that are recommended to be improved in the context of innovation activity as one of adaptive and "stress-free" approaches in reformation. It is specially noted the necessity of developing management mechanisms for innovation activity on strategic level. The article identifies mission, goals and objectives of utilities' activity. The concept of strategic management of innovative mechanisms them has been designed. It is based on a project approach for innovative activity, includes effective mechanisms for utilities' management, and is realized via using modern computer decision support systems. Moreover, the work represents the definition and classification of the actors of the external environment of utility companies. All the above information is a fundamental basis for the main strategies that have been formulated in the article in order to give

the dimension for the adoption of their innovation activity. The author reveals the influence of such methods as reformation, restructuring, reorganization and reengineering on the use of the strategic management mechanisms for utilities' innovation activity. Much attention is given to the consideration of the role and place of information system as an element of the strategy that provides information interaction between external environment, authorities and control objects of public utilities. Furthermore, the main classes of information subsystems and ways of information interaction between external environment and utilities are described. In addition, author gives the examples of innovation projects for different utility companies and its connection with their strategies. To crown it all, three principal complexes of strategic management mechanisms for innovation activity of public utilities are proposed: resource management; customer relationship management, assessment of innovative activity efficiency.

Keywords: public utilities; mission; strategic management; mechanisms of management; business processes; information system.

JEL classification: L97

Введение

Вопросы реформирования жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) страны становятся особенно актуальными в наши дни. К их решению привлекаются как ученые различных отраслей знаний, так и представители органов государственной власти и местного самоуправления. Конечной целью реформирования является обеспечение достойного жизненного уровня населения и необходимых условий функционирования предприятий, организаций и учреждений, получающих жилищно-коммунальные услуги. Предпосылки реформирования также связаны:

- с низким качеством предоставляемых ЖКХ услуг при неразвитости конкурентной среды и почти полной их монополизации;
- с отсутствием экономических стимулов снижения издержек по оказанию жилищно-коммунальных услуг, большой дебиторской задолженностью за предоставленные услуги и, соответственно, минимальной доходностью предприятий ЖКХ, снижением инвестиционной привлекательности отрасли;
- с неудовлетворительным состоянием сетей и оборудования предприятий ЖКХ, выработавших свой эксплуатационный ресурс более чем на 60 %, их несоответствием современным технологическим и техническим требованиям, что приводит к большой энергоёмкости в ходе эксплуатации и потерям при транспортировке тепла, воды, газа, электричества;
- с неэффективной организацией систем управления предприятий ЖКХ, функционирующих в условиях полного отсутствия или частичного применения современных концепций менеджмента и информационных технологий.

Невозможность быстрого решения перечисленных проблем обусловлено большими финансовыми затратами, кардинальным переосмыслением потенциала предприятий ЖКХ и результатов их деятельности как со стороны сотрудников (руководства и исполнителей), так и со стороны субъектов внешнего окружения (потребителей услуг, поставщиков и подрядчиков, контролирующих и управляющих органов власти). Это определяет целесообразность совершенствования отдельных бизнес-процессов предприятий ЖКХ с использованием достижений научно-технического прогресса и современных методов управления, а так же необходимость повышения эффективности их инновационной деятельности. Такая деятельность должна обеспечивать не только выполнение локальных текущих задач, а и соответствовать стратегическим целям функционирования предприятия ЖКХ, улучшать показатели его деятельности за счет применения концепций управления инновационными проектами как единого комплекса механизмов. Все это определяет актуальность разработки концепции стратегического управления инновационными механизмами предприятий ЖКХ.

Теоретические, методологические и практические аспекты реформирования, модернизации и развития предприятий ЖКХ исследованы и развиты в трудах О. Ю. Амосова, А. Е. Ачкасова, В. Н. Бабаева, И. А. Драган, Т. Н. Новиковой, В. П. Полуянова, Т. В. Чижовой, А. Л. Шутенко. В тоже время в недостаточной мере исследованы вопросы стратегического управления инновационными механизмами предприятий ЖКХ.

Цель статьи и задачи

Целью статьи является разработка концепции стратегического управления инновационными механизмами предприятий жилищно-коммунального хозяйства, которая обеспечивает реализацию их миссии и задач.

Изложение основного материала исследования

Несмотря на пройденный более чем 20-тилетний период функционирования и развития рыночных отношений в Украине, предприятиям ЖКХ свойственен консерватизм систем управления и реализации функциональной деятельности. Большинство из них осуществляет свою деятельность с использованием подходов и методов управления присущих плановой экономике. Связано это с тем, что сфера ЖКХ представлена в основном государственными жилищно-коммунальными предприятиями, переданными на уровень местного самоуправления [7, с. 33].

Снижение влияния политической целесообразности и возрастание значимости экономических показателей в процессах государственного управления, переход от централизованного управления денежными средствами предприятий ЖКХ к децентрализации существенным образом изменяют их механизмы управления. Переход от плановой к рыночной системе хозяйствования требует от предприятий ЖКХ существенного изменения их внутренней системы управления с использованием адаптационных подходов и механизмов на стратегическом уровне. Адаптация предполагает использование методов диагностики системы управления, особенностей построения и состояния внешней среды предприятия, выработки новых подходов и механизмов управления, основанных на использовании современных концепций менеджмента.

Ведущим направлением деятельности предприятий ЖКХ, позволяющим, с одной стороны, реализовать адаптационные механизмы в системе управления предприятия, а с другой стороны - обеспечить их равномерное «безстрессовое» функционирование, является внедрение нововведений в виде инновационных проектов.

Основными принципами в осуществлении процессов реформирования предприятий ЖКХ являются [3]: разработка и внедрение комплексных решений, реализация эффективных механизмов управления, оптимальность, сбалансированность и пропорциональность использования ресурсов, социальная ориентированность и экологическая безопасность.

В социально-экономическом развитии Украины предприятия ЖКХ играют решающую роль в удовлетворении повседневных коммунальных, бытовых и социально-культурных потребностей населения, предприятий, учреждений, организаций независимо от форм собственности, в содержании объектов инфраструктуры городов и населенных пунктов, что определяет их миссию.

Миссия предприятий ЖКХ заключается в создании, поддержке и развитии эффективной инфраструктуры с использованием современных концепций менеджмента, обеспечивающей предоставление сервиса и качества специфических услуг населению и экономическим объектам, сопоставимых с мировыми стандартами по цене, дифференцированной для различных категорий юридических и физических лиц, одним из основных критериев функционирования которых является минимизация энергетических ресурсов и их потеря при транспортировке.

Миссия предприятий ЖКХ определяет основные их цели и задачи функционирования [5]:

- обеспечивать предоставление своевременных жилищно-коммунальных услуг соответствующего качества согласно законодательству и условиям договора, в том числе путем создания систем управления качеством в соответствии с национальными или международными стандартами;
- обеспечивать рациональное использование имеющихся ресурсов и устойчивое развитие городов и населенных пунктов;
- осуществлять эффективное управление сферой производства и предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг, соблюдая установленные стандарты, нормативы, нормы, порядки и правила;
- содержать в надлежащем техническом состоянии, осуществлять техническое обслуживание и ремонт оборудования и сетей, принимать меры по ликвидации аварийных ситуаций, устранению нарушений качества услуг в сроки, установленные договором и/или законодательством (определять порядок содержания, эксплуатации, капитального и текущего ремонтов согласно установленным стандартам, нормативам, нормам и правилам);
- осуществлять контроль за техническим состоянием инженерного оборудования жилищно-коммунальных объектов;
- осуществлять техническое переоснащение и внедрение ресурсосберегающих и новейших технологий производства жилищно-коммунальных услуг;
- предоставлять в установленном порядке необходимую информацию о перечне жилищно-коммунальных услуг, их стоимости, нормах потребления, режимах предоставления, потребительских свойствах и тому подобное;
- вести бухгалтерскую, статистическую и другую, предусмотренную законодательством, отчетность, предоставляя ее контролирующим и управляющим органам власти;
- рассматривать в определенный законодательством срок претензии и жалобы потребителей и проводить соответствующие перерасчеты размера платы за жилищно-коммунальные услуги в случае их непредоставления или предоставления не в полном объеме, снижения их качества;

-
- выплачивать компенсацию за превышение установленных сроков проведения аварийно-восстановительных работ в размере, определенном договором или законодательством, своевременно за собственный счет проводить работы по устранению выявленных неполадок, связанных с получением жилищно-коммунальных услуг, которые возникли по вине предприятия ЖКХ;
 - обеспечивать безубыточное функционирование предприятия, оптимизацию эксплуатационных расходов, установление экономически обоснованных тарифов на жилищно-коммунальные услуги, которые позволят осуществлять его надежную эксплуатацию и развитие;
 - поддерживать экологическую безопасность городов и населенных пунктов.

Эффективность выполнения перечисленных задач обеспечивается реализацией концепции стратегического управления инновационными механизмами предприятий ЖКХ (рис. 1).

В концепции рассмотрено предприятие ЖКХ как экономический объект и его внешнее окружение.

Внешнее окружение (блоки 1. 1, 1. 2, 1. 3 на рис. 1) – совокупность нескольких категорий субъектов с различными характеристиками и видами взаимодействия (информационного, финансового, материально-технического), а так же достигаемыми показателями в результате такого взаимодействия (субъекты внешнего окружения на рис. 1 обозначены овалами). Среди субъектов внешнего окружения предприятия ЖКХ выделяются: юридические и физические лица, поставщики и подрядчики, органы государственного управления, органы местного самоуправления, контролирующие органы, коммерческие и общественные организации.

Юридические и физические лица, являющиеся потребителями жилищно-коммунальных услуг (водо-, тепло-, газо-, электроснабжения, жилищно-эксплуатационных и других).

Поставщики и подрядчики, обеспечивающие поставку товаров и предоставление услуг, которые позволяют предприятию ЖКХ осуществлять все виды деятельности.

Органы государственного управления, которые представлены центральными и местными органами власти.

Центральные органы власти отвечают за реализацию стратегий экономического развития и их соответствие стратегии развития государства в целом для того, чтобы обеспечить максимально эффективное использование потенциала ЖКХ с одной стороны и общегосударственные потребности с другой [9]. Основными представителями государственных центральных органов власти являются: Кабинет Министров Украины, министерства, государственные комитеты и другие центральные органы исполнительной власти, а также их территориальные органы [13, с. 68-73].

Местные органы власти представлены государственными администрациями [9], осуществляющими управление объектами коммунальной собственности, социальную защиту населения, обеспечение охраны окружающей среды, создание условий для развития предпринимательства и благоприятной среды для мобилизации всех ресурсов экономического развития и наиболее эффективного их использования [13, с 73].

Органы местного самоуправления представлены территориальными общинами; сельскими, поселковыми, городскими советами; сельскими, поселковыми, городскими председателями; исполнительными органами сельского, поселкового, городского совета; районными и областными советами, которые представляют общие интересы территориальных общин сел, поселков, городов; органами самоорганизации населения [6].

Предприятия ЖКХ, как правило, находятся в коммунальной собственности соответствующих территориальных общин и являются подчиненными, подотчетными и подконтрольными органам местного самоуправления.

К *контролирующим органам* на рис. 1 относятся [13, с. 43]:

- фискальные органы, на которые возлагается обязанность по наполнению бюджета (среди них выделяется Государственная налоговая служба, таможенные органы, Государственная инспекция по контролю за ценами, Государственное казначейство, Органы Государственной финансовой инспекции Украины, Пенсионный фонд);
- органы по обеспечению жизнедеятельности граждан (например, санитарно-эпидемиологическая служба, государственная пожарная служба; органы защиты прав потребителей; органы экологического контроля);
- правоохранительные органы, основной задачей которых является обеспечение безопасности и стабильности в государстве (отделы Министерства внутренних дел, органы прокуратуры, суды общей юрисдикции, Служба безопасности Украины).

Коммерческие организации, не являющиеся поставщиками или подрядчиками услуг. К ним относятся, например, инвесторы.

Общественные организации – это добровольное объединение физических и/или юридических лиц для осуществления и защиты прав и свобод, удовлетворения общественных, в частности экономических, социальных, культурных, экологических и других интересов [4], например, профсоюзные организации, благотворительные фонды.

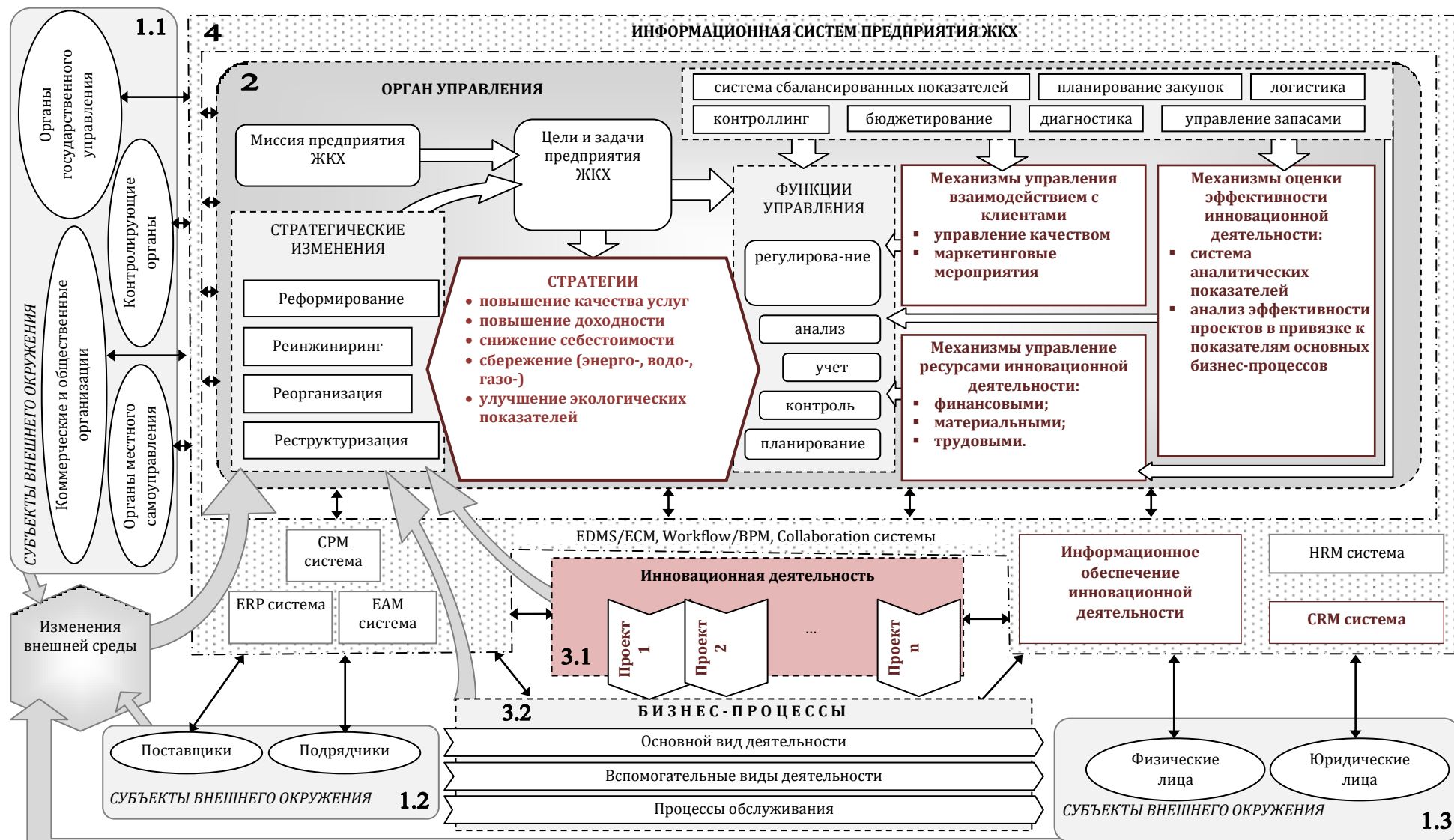


Рис. 1. Концепция стратегического управления инновационными механизмами предприятий ЖКХ

Эффективное функционирование предприятия ЖКХ как сложной экономической системы реализуется в виде системы управления, представленной взаимодействующими компонентами:

- орган управления (блок 2 на рис. 1) – управляющий элемент, обладающий правом принимать управленческие решения в пределах своей компетенции и следить за их исполнением [8]. Орган управления это совокупность служб, структурных подразделений и коллегиальных органов предприятия ЖКХ [10, с. 8], осуществляющих функции управления (планирование, учет, контроль, анализ, регулирование) с использованием соответствующих механизмов управления и современных концепций менеджмента;
- объект управления (блоки 3.1, 3.2 на рис. 1) – управляемый элемент в системе управления предприятием ЖКХ, воспринимающий управляющие воздействия в виде информационных импульсов и команд от органа управления и действующий в соответствии с ними, сообщаящий органу управления информацию о своем состоянии [8];
- информационная система (блок 4 на рис. 1) – обеспечивает информационное взаимодействие (получение, хранение, обработку и выдачу информации) с целью выполнения функций управления, и представленная объединенными в единую систему организационными, техническими, программными и информационными средствами [10, с. 9].

Система управления предприятием ЖКХ представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях и обеспечивающих на основе внутренней и внешней интеграции необходимый уровень организационной эффективности, исходя из общих целевых установок [11].

Ключевым аспектом в функционировании системы управления является выработка стратегий управления, характеризующихся целевыми установками деятельности предприятия ЖКХ, формирование основных показателей и метрик, позволяющих оценить эффективность выполнения его задач. Формирование стратегий управления базируется на сформулированной миссии и поставленных целях и задачах функционирования предприятия ЖКХ. На современном этапе развития предприятий ЖКХ ключевыми стратегиями управления являются:

- повышение качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг;
- повышение доходности предприятий ЖКХ;
- снижение себестоимости оказания жилищно-коммунальных услуг;
- внедрение береговых технологий (энерго-, водо-, газо-);
- улучшение экологических показателей.

Требования к процессам управления предприятиями ЖКХ постоянно изменяются. Это объясняется, с одной стороны, высокой динамикой изменения состояния внешней среды, с другой стороны, развитием производственных процессов, изменением состояния ресурсов предприятия (финансовых, материальных, трудовых).

Таким образом, постоянный мониторинг и анализ состояния внешней и внутренней сред предприятия ЖКХ позволяет своевременно реагировать на соответствующие изменения. В зависимости от их масштабов и направления реализуется одна из концепций стратегических изменений, позволяющих активизировать внутренние возможности предприятия ЖКХ и повысить результативность его деятельности [1, с. 97]:

- реформирование – предполагает последовательные изменения, ведущие от старой формы хозяйствования к новой;
- реструктуризация – изменение структуры предприятия ЖКХ под влиянием факторов либо внешней, либо внутренней среды, а также элементов, формирующих его бизнес-процессы;
- реорганизация – изменение внутреннего строения предприятия ЖКХ, а именно преобразование его организационной структуры и управления, при сохранении основных средств и производственного потенциала [8];
- реинжиниринг – фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенного улучшения основных показателей деятельности предприятия ЖКХ [12].

Проведение мероприятий по стратегическим изменениям в системе управления предприятием ЖКХ требует изменения целей, задач и метрик оценки, что в свою очередь приводит к корректировке стратегий управления.

Система управления реализует классические функции управления (планирование, учет, контроль, анализ, регулирование), руководствуясь целями и задачами предприятия ЖКХ, а также используя характеристики и рекомендации определенных стратегий управления.

В ходе выполнения функций управления используются механизмы управления, базирующиеся на современных концепциях менеджмента и классических подходах и методах управления: системы сбалансированных показателей, планирование закупок, логистика, контроллинг, бюджетирование, диагностика, управление запасами.

В соответствии с определенными стратегиями управления и используя механизмы управления, орган управления, осуществляют воздействие на объект управления – бизнес-процессы предприятия ЖКХ.

Выделим три группы бизнес-процессов на предприятии ЖКХ:

- основной вид деятельности – процессы предоставления основных жилищно-коммунальных услуг, реализуемых предприятием ЖКХ, в зависимости от его специфики (например, водоснабжение и канализация для водопроводно-канализационных предприятий; теплоснабжение и подача горячей воды для предприятий теплокоммунэнерго);
- вспомогательные виды деятельности – представлены процессами, реализующими предоставление услуг и товаров конечным потребителям, опосредовано связанных с основной деятельностью предприятия ЖКХ (например, проверка счетчиков учета предоставляемых услуг, аварийно-ремонтные работы);
- процессы обслуживания – реализуют функции обеспечения основных и вспомогательных бизнес-процессов (например, работы по плановому текущему и капитальному ремонту, маркетинговые мероприятия).

Взаимодействие системы управления, бизнес-процессов и внешней среды в ходе реализации функций управления представлены информационными процессами, реализуемые подсистемами информационной системы [2]: CRM, HRM, CPM, ERP, EAM, EDMS/ECM, Workflow/BPM, Collaboration системы.

При этом субъекты внешней среды и объект управления информируют орган управления о своем состоянии. Орган управления (службы и подразделения предприятия ЖКХ) анализирует эту информацию, вырабатывает управляющие воздействия на объект управления, отвечает на возмущения внешней среды и, при необходимости, модифицирует цель и структуру всей системы [10, с 7].

Таким образом, современные информационные системы обеспечивают оперативность коммуникации и интеграцию участников бизнес-процессов, что ведет к повышению эффективности принимаемых решений на всех уровнях управления.

Выделим два вида потоков взаимодействия субъектов внешнего окружения, участвующих в хозяйственных операциях предприятия ЖКХ и объектов бизнес-процессов:

- *информационные*, представляющие множество сообщений в информационном пространстве предприятия ЖКХ и его внешнего окружения на разных носителях информации (бумажных, электронных, оптических) и характеризующихся источником возникновения, конечным потребителем, направлением движения, скоростью передачи и приема;
- *товарно-материальные*, представляющие взаимодействие в физическом пространстве участников хозяйственных операций в ходе выполнения бизнес-процессов.

Субъекты внешнего окружения осуществляют информационное взаимодействие с предприятием ЖКХ, обеспечивая регуляторное влияние на его надлежащее функционирование и развитие, по следующим направлениям [13]:

- административное – установление норм и нормативов, лицензий, квот, санкций, стандартов, ограничений и других нормативных и распорядительных характеристик;
- экономическое – создание целевых финансовых программ, проектов и мероприятий, формирование и развитие финансово-кредитной поддержки, налоги, платежи, льготные кредиты, договорные цены (тарифы);
- организационное – разработка определенных процедур и инструкций (например, участие в тендерах, заключение договоров на выполнение работ и осуществление услуг для государственных нужд); организационное, информационное, консультативное, научное и кадровое обеспечение развития предприятий ЖКХ на общенациональном и местном уровнях; разработка стратегий, программ, прогнозов и планов развития отрасли; координация усилий и ресурсов, привлечение общественности к выполнению различных региональных и государственных программ;
- юридическое – создание и совершенствование нормативно-правовой базы (кодексы Украины, законы Украины, указы Президента Украины, постановления и решения Верховной Рады Украины, постановления и распоряжения Кабинета Министров Украины, другие нормативно-правовые акты).

Товарно-материальные потоки, как правило, осуществляются с поставщиками, подрядчиками и потребителями жилищно-коммунальных услуг, и выражаются в получении/предоставлении товаров или изменения свойств материальных объектов.

Как уже было сказано выше, одним из подходов внедрения стратегических изменений является реализация инновационной деятельности предприятия ЖКХ. В этом случае объектами управления являются процессы, реализующие инновационные проекты. Примерами инновационных проектов для предприятий ЖКХ являются:

- модернизация сетей (теплосетей, сетей водопровода и канализации, электросетей, газопроводов) – реализация стратегий «снижение себестоимости» и «сбережение»;

- обучение и развитие персонала – реализация стратегий «повышение качества услуг» и «сбережение»;
- внутренний (между подразделениями предприятия) и внешний (между предприятиями) бенчмаркинг – реализация стратегий «снижение себестоимости», «повышение доходности», «сбережение», «повышение качества услуг» (зависит от специфики выполняемых функций структурными подразделениями: обслуживание, производство, взаимодействие с потребителями);
- внедрение систем сбалансированных показателей (ССП) – реализация стратегий «снижение себестоимости», «повышение доходности», «сбережение», «повышение качества услуг»;
- внедрение информационно-аналитической системы поддержки принятия решения [2]: CRM и HRM системы – реализация стратегий «повышение качества услуг» и «повышение доходности»; CPM, ERP, EAM, EDMS/ECM, Workflow/BPM, Collaboration системы – стратегия «снижение себестоимости».

Примерами специфических инновационных проектов для предприятий ЖКХ являются:

- для предприятий теплоснабжения – модернизация источников теплоснабжения и участие в разработке и внедрении пунктов автономного отопления – реализация стратегий «сбережение» и «повышение экологических показателей»;
- для предприятий жилищно-эксплуатационных контор – предоставление места проживания малообеспеченным сотрудникам – стратегия «повышение качества услуг».

Управление инновационной деятельностью предприятия ЖКХ – это комплекс механизмов, осуществляющих исследование и моделирование его состояний и бизнес-процессов и предоставляющих рекомендации относительно целесообразности внедрения инновации для решения существующих проблем.

Инновационная деятельность предприятия ЖКХ предполагает генерирование научно-технических идей, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок этих идей, разработку инноваций с последующим их внедрением.

Внедрение инноваций на предприятиях ЖКХ требует разработки стратегических механизмов управления:

- ресурсами (финансовыми, материальными и трудовыми), обеспечивающих потребности инновационных проектов всеми видами ресурсов в необходимом количестве, соответствующего содержания и качества с учетом адаптации к изменению внешней среды;
- взаимодействия с клиентами, позволяющего реализовать эффективную обратную связь с клиентами предприятия ЖКХ, и таким образом получить показатели внешнего контроля качества предоставляемых услуг, а также усилить контроль за выполнением обязательств по их оплате;
- оценки эффективности инновационной деятельности, позволяющей, используя систему аналитических показателей, проводить оперативный анализ эффективности как самих инновационных проектов, так и их влияния на эффективность реализации основных бизнес-процессов.

Одними из важнейших аспектов стратегического управления предприятием ЖКХ является разработка блока информационной поддержки инновационной деятельностью. Ключевым элементом такого блока являются системы управления проектами, разработка интеллектуальных систем накопления знаний по проведенным проектам и экспертных систем их оценки.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

На современном этапе развития экономики Украины предприятия ЖКХ, находящиеся в коммунальной собственности, требуют поиска возможностей улучшения качества коммунальных услуг и резервов уменьшения расходов. Одним из подходов по внедрению реформ в этой сфере является стратегическое управление инновационными механизмами предприятий ЖКХ, позволяющих выработать направления инноваций (водо-, газо-, энергосбережения; информационное обеспечение, улучшение качества и другое). Разработанная концепция стратегического управления инновационными механизмами предприятий ЖКХ ориентирована на реализацию инновационных проектов с использованием механизмов планирования и управления ресурсами этих проектов, мониторинга и анализа показателей эффективности в ходе их реализации.

Список литературы

1. Варзунов, А. В. 4 «РЕ-» изменения бизнеса: реформирование, реорганизация, реструктуризация, реинжиниринг [Текст] / А. В. Варзунов, О. А. Цуканова // *Научно-технический вестник Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики.* – 2009. – №6(64) – С. 96-102
2. Воротинцев, В. А. Информационное обеспечение рефлексивного управления предприятием теплокоммунэнерго [Текст] / В. А. Воротинцев // *Рефлексивные процессы в экономике: концепции,*

моделі, прикладні аспекти: монографія / Р. Н. Лепа, С. Н. Шкарлет, Ю. Г. Лысенко и др. / НАН України, Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк: Апекс, 2012. – Т. 1 – С. 346-357

3. Драган, І. О. Державне управління процесами модернізації житлово-комунального господарства в Україні [Текст] : автореф. дис. ... д. держ. упр. : спец. 25.00.02 "Механізми державного управління" / І. О. Драган. – К., 2011. – 36 с.
4. Про громадські об'єднання [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 2013– № 1 – ст. 1 (із змінами і доповненнями відповідно Законів № 5026-VI від 22. 06. 2012, ВВР, 2013, № 22, ст. 216, № 406-VII від 04. 07. 2013).
5. Про житлово-комунальні послуги [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 2004. – № 47 – Ст. 514 (із змінами і доповненнями, внесеними згідно із Законами № 882-VI від 15. 01. 2009, ВВР, 2009, № 24, ст. 297, № 2404-VI від 01. 07. 2010, ВВР, 2010, № 40, ст. 524, № 2479-VI від 09. 07. 2010, ВВР, 2010, № 49, ст. 571, № 2592-VI від 07. 10. 2010, ВВР, 2010, № 40, ст. 524, № 3569-VI від 05. 07. 2011, ВВР, 2012, № 12-13, ст. 76, № 3610-VI від 07. 07. 2011, ВВР, 2012, № 7, ст. 53, № 4231-VI від 22. 12. 2011, ВВР, 2012, № 37, ст. 445, № 4434-VI від 23. 02. 2012, ВВР, 2012, № 42, ст. 526, № 5400-VI від 02. 10. 2012, ВВР, 2013, № 40, ст. 537, № 5459-VI від 16. 10. 2012, ВВР, 2013, № 48, ст. 682)
6. Про місцеве самоврядування в Україні [Текст] : закон України "" // Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 1997– № 24 – ст. 170 (із змінами, доповненнями та офіційними тлумаченнями до Закону Конституційного Суду).
7. Полуянов, В. П. Удосконалення складових елементів діючої моделі управління житлово-комунальним господарством України [Текст] / В. П. Полуянов, М. Є. Корнеєв, Н. С. Полякова // Комунальне господарство міст. – 2012– № 104 – С. 31-40
8. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – [2-е изд., испр.] – М. : ИНФРА-М, 1999г. – 479 с.
9. Роль органів державного управління та місцевого самоврядування в економічному розвитку регіону [Електронний ресурс] // Київський міський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій – Режим доступу: http://cpk.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=141.
10. Смирнова, Г. Н. Проектирование экономических информационных систем (часть 1) [Текст] / Г. Н. Смирнова, Ю. Ф. Тельнов // Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М. : МЭСИ, 2004. – 223с.
11. Тропинова, Е. А. Сравнительный анализ ценностей и их содержательная эволюция в различных организационных формах предприятий [Текст] / Е. А. Тропинова // Экономический вестник Ростовского государственного университета . – Ростов-на-Дону: Издательством "АкадемЛит" (ИП Ковтун С. А.), 2008. – № 4 (том 6). – 304 с. – С 81-85
12. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе [Текст] / М. Хаммер, Дж. Чампи. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 288 с.
13. Чернов, С. І. Текст лекцій з дисципліни «Державне та регіональне управління» (для студентів 2 курсу напряму підготовки б. 030601 "Менеджмент" денної форми навчання) [Текст] / С. І. Чернов, М. М. Новікова, С. О. Гайдученко; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 138 с.

References

1. Varzunov, A. V. & Tcukanova, O. A. (2009). 4 "PE" business change: reform, reorganization, restructuring, reengineering. *Scientific and Technical Gazette, St. Petersburg State University of Information technologies, Mechanics and Optics*, 6(64), 96-102.
2. Vorotintsev, V. A., Lepa, R. N., Shkarlet, S. N., Lysenko, G. and others. (2012). *Dataware reflexive control now Teplokommunenergo. Reflexive processes in the economy: concepts, models, applications. Donetsk : Apex*, 1, 346-357.
3. Dragan, I. O. (2011). *State management processes of modernization of housing and communal services of Ukraine. Kyiv*.
4. *On public associations : the law of Ukraine. (2013). Supreme Council of Ukraine (BD)*, 1, 1.
5. *On Housing and Communal Services : the law of Ukraine (2004). Supreme Council of Ukraine*, 47, 514.
6. *On Local Self-Government in Ukraine : the law of Ukraine. (1997). Supreme Council of Ukraine (BD)*, 24, 170.
7. Poluyanov, V. P., Korneev, M. E., Polyakov, N. S. (2012). *Improvement components working model of Housing and Communal Services of Ukraine. Municipal economy of cities*, 104, 31-40
8. Raizberg, B. A., Lozovskiy L. Sh, Starodubtseva, E. B. (1999). *Modern Dictionary of Economics. Moscow: INFRA-M*.

-
9. *Role of Public Administration and Local Self-Government in the economic development of the region. (n.d.). Kyiv City Center for retraining and advanced training of employees of state agencies, local governments, state enterprises, institutions and organizations. Retrieved April 15, 2014, from [http://cpk.org.ua / index.php?option = com_content & view = article & id = 141](http://cpk.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=141).*
 10. *Smirnov, G. N., Tel'nov, Y. F. (2004). Economic Information Systems Design. Moscow: MESI.*
 11. *Tropinova, E. A. (2008). Comparative analysis of meaningful values and their evolution in different organizational forms of enterprises. Economic Journal, 4 (6), 81-85.*
 12. *Hammer, M. & Champy, J. (2006). Reengineering the Corporation : A Manifesto revolution in business. Moskow : Mann, Ivanov and Ferber.*
 13. *Chernov, S. I., Novikova, N. N., Gaiduchenko, S. (2014). Text of lectures on "National and regional governance " (for students of 2nd year training area 6. 030,601 "management " of full-time study). Kharkiv: HNUMH.*

Стаття надійшла до редакції 21.03.2014 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Том 15
№ 2
2014 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 № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 05.05.2014 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-01-14
Умовно-друк. арк. 33,5. Обл. -вид. арк. 24,85.
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.