

SCIENTIFIC JOURNAL «ECONOMICS and FINANCE»



Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

**Probleme der buchhaltung, analyse und prüfung:
die institutionelle dimension**

Collective monographie

Russischer Index der Wissenschaftlicher Zitierung



**Verlag SWG imex GmbH
Nürnberg, Deutschland,
2015**

SCIENTIFIC JOURNAL «ECONOMICS and FINANCE»



and

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

**Problems of accounting, analysis and audit:
the institutional dimension**

Collective monograph

The monograph is included in scientometric database RSCI



**Verlag SWG imex GmbH
Nürnberg, Deutschland,
2015**

Verlag SWG imex GmbH

Reviewers:

Doctor of Economics, professor,
University of Economics - VARNA, Varna, Bulgaria

K. Kalinkov

Doctor of Economic, Professor, Prorector on scientific work of the Tashkent Institute of
Finance (Republic of Uzbekistan)

N. Haydarov

*Recommended for publication by the Editorial Board
of scientific journal "Economics and Finance"
(protocol № 18 of 08.06.2015)*

The authors of articles usually express their own opinion, which is not always comply with the editorial Board's opinion. The content of the articles is the responsibility of their authors.

Problems of accounting, analysis and audit: the institutional dimension

- Collective monograph – Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2015.
- 132 p.

ISBN 978-3-00-048437-7

Collective monograph is published as part of crosscutting theme of the research, "Theory and practice of management and accounting, analysis and audit of business entities" (number of state registration **0113U007515**).

Theoretical and applied principles for the mechanism of sustainable development and management of economic systems formation, based on domestic and foreign specifics have been considered in the collective monograph. Specific character of mechanism of sustainable development of economic systems at the state level, sector, industry and enterprise formation has also been investigated. Mechanism of social and economic enterprises' development has been analyzed.

Collective monograph is intended for politicians, scientists, entrepreneurs, teachers, postgraduate students, students and anyone interested in the issues of formation the mechanism of effective regulation of enterprise economic activity.

ISBN 978-3-00-048437-7

© 2015 Copyright by Verlag SWG imex GmbH

© 2015 Article writers

© 2015 All rights reserved

CONTENT

1. Problems of development and interaction of the financial and tax accounting in terms of IAS.....	6
1.1. АВТОМАТИЗАЦІЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ ОБЛІКОВО-ЗВІТНОГО ПРОЦЕСУ. Бондаренко О. В.	6
1.2. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ ПРОГНОЗНОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК БАЗИ ДЛЯ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ. Гавриленко Н.В.	21
1.3. ПАТОИНСТИТУТЫ, ПАТОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. Павлов К.В.	28
2. The theory and practice of management accounting and analysis.....	37
2.1. ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ. Бруханський Р.Ф.	37
2.2. ФИНАНСОВЫЙ АУТСОРСИНГ – В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ УЧЕТА, АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ. Омельченко Л.С., Лактионова О.Е.	44
3. Organization and accounting improvement in the economy	52
3.1. ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ БАНКІВ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ЦІЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ. Морозюк В.М.	52
3.2. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ТА ДИНАМІКИ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ЇЇ СЕКТОРАХ, ЇХ ОЦІНКА. Огданський К.М.	65
4. Economic analysis and financial management in a market economy	78
4.1. WYKORZYSTANIE ANALIZY WSKAŹNIKOWEJ DO OCENY EFEKTYWNOŚCI GOSPODAROWANIA GRUPY KAPITAŁOWEJ TVN S.A. Barczak A.	78

4.2. СИСТЕМА ПРОЦЕДУР АНАЛІЗУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ. Волков Д.П., Бондаренко Т.Ю.	85
4.3. ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ. Кондратенко Н.О.	94
4.4. ОЦІНКА РІВНЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ. Лактіонова О.А.	101
4.5. IMPROVING FIRMS' FINANCIAL MANAGEMENT THROUGH TAX PLANNING. Saksonova S., Verina N.	108
5. The methodology and the organization of the control and audit of business entities. The practice of ISA	116
5.1. МЕТОДИКА ПЛАНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БАНКАХ УКРАЇНИ ЗА РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИМ ПІДХОДОМ. Долінська О.М. ...	116
5.2. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ: ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ. Неживенко А.П.	123

1. Problems of development and interaction of the financial and tax accounting in terms of IAS

1.1. АВТОМАТИЗАЦІЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ ОБЛІКОВО-ЗВІТНОГО ПРОЦЕСУ

Бондаренко О. В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Національний лісотехнічний університет України, м. Львів

Важливим інструментом дослідження обліково-аналітичних систем є метод моделювання, суть якого полягає в тому, що досліджуваний об'єкт замінюється його моделлю.

Ця проблема актуальна для широкого класу динамічних систем з цілеспрямованою поведінкою. Конструктивним напрямом вирішення цієї проблеми є пошук процедур, які моделюють цілеспрямовані дії на процес, які є суттю управління. Системна модель будь-яких процесів створює передумови для узагальнення та формалізації процедур, що моделюють цілеспрямовані дії на процес.

Дослідники інформаційних систем проф. М.Білуха, С.В.Івахненко, М. И. Семенов та інші пропонують моделювання розпочинати з їх концептуального опису[1,с.17; 4,с.27; 3 с.44]. Тому, щоб розглянути структуру обліково-аналітичного циклу на підприємстві та представити концептуальні моделі обробки даних в умовах автоматизації, спочатку розглянемо деякі визначення, які будуть використані при побудові цих моделей.

Концептуальне представлення описує змістовний аспект будь-якого процесу, у тому числі й інформаційного. У концептуальному описі потрібні не лише зведення про структуру оброблюваної обліково-аналітичної інформації, але й дані про технологію щодо її обробки. У концептуальному представленні є пріоритетна вимога стійкості. Це означає, що ряд змін в предметній області не повинно призводити до обов'язкового коригування концептуального представлення. Воно має бути досить абстрактним, тобто не містити обмежень, які можливі в програмній реалізації необхідних методів обробки обліково-аналітичних даних.

Відображення предметної області у вигляді інформації представляється інформаційними моделями декількох рівнів.

Суть концептуальної моделі у своїх дослідженнях розглядають Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга, А.І. Мишенін, М.І. Кутер, М.І. Семенов, Е.Л. Шуремов, Е.Хендриксен, С. Ноубс, Р. Паркер та інші автори. [2,с.14; 6,с.27; 7,с.44; 3,с.12; 10,с.15; 11,с.27; 12 с.2-4]. Узагальнивши думки вказаних авторів, слід зазначити, що *концептуальна* (інформаційно-логічна) модель системи забезпечує інтегроване уявлення про предметну область і має слабо формалізований характер (заснований на суворому дотриманні заздалегідь заданих правил, алгоритмів). Концептуальна модель відображає дані предметної області у вигляді сукупності інформаційних об'єктів, кожен з яких характеризується сукупністю логічно взаємозв'язаних реквізитів і зв'язків між

ними. Об'єкти інформаційно-логічної моделі розміщуються таким чином, що стає наочною їх ієрархічна підлеглість і рівень зв'язків між ними. У цій моделі опис предметної області дається без орієнтації на використовувані надалі програмні та технічні засоби.

На практиці доводиться стикатися з поняттям функцій управління, якісно аналогічним процедурам цілеспрямованих дій на процес. Основними функціями управління економічним суб'єктом є: планування, облік, контроль і регулювання, серед яких особливе місце займає облік, оскільки його дані складають велику частину інформації

Облікова інформація є необхідною для ухвалення рішень. Без отримання результатів обліку неможлива реалізація інших функцій управління. Отже, суть наших досліджень полягає в тому, щоб розглянути поняття та структуру облікового-аналітичного процесу на підприємстві і представити концептуальні моделі обробки даних в АСБУ.

Огляд літератури показав, що Я. В. Соколов, М. И. Кутер, Е. Л. Шуремов, А. Д. Шеремет, Б. Нидлз та ін., які займаються дослідженнями в галузі бухгалтерського обліку, процес відображення господарських операцій в обліковій системі підприємства трактують по-різному.

Слід зазначити, що А. Д. Шеремет називає обліковий процес *обліковим циклом*. [9, с.45]. Автор Б. Нидлз обліковий цикл (accounting cycle) називає *обліковою процедурою* (accounting system) [8, с. 14].

М. І. Кутер і Е. Л. Шуремов під *процедурою бухгалтерського обліку* розуміють логічно витриману строгу послідовність виконання *бухгалтерських дій* з відображення інформації в процесі реєстрації, накопичення й обробки облікових даних у цілях формування фінансової звітності та управлінських рішень. Слід зазначити, що етапи та процедури бухгалтерського обліку [5, с. 14; 10 с.27] М.І. Кутер розділяє також на одноразові, тобто виконувані у момент створення організації та спрямовані на побудову вхідного балансу та етапи, що реалізуються і повторюються із звітного періоду в кожен подальший період (інші етапи).

Автори І.Т. Трубілін і Т.П. Барановська зазначають, що в обліковий процес - *сукупність дій* з обробки первинних документів, узагальнення, угруповання, деталізації та систематизації бухгалтерської інформації визначають як *облікові процедури*, до яких доцільно віднести складання та реєстрацію первинних документів, таксування, угруповання документів, рознесення, арифметичний підрахунок та ін. [3, с. 17].

У авторському трактуванні *обліковий процес* — це процедура бухгалтерського обліку, представлена циклічній логічно витриманій строгій послідовності етапів від формування первинної бухгалтерської інформації до складання звітності за допомогою виконання бухгалтерських дій та аналізу фактів. Представимо в загальному вигляді етапи облікового процесу (табл. 1).

На основі проведених досліджень, доцільно узагальнити варіанти структури технологічного процесу бухгалтерського обліку в умовах автоматизації, автор виділяє три етапи облікового процесу в АСБУ, які здійснюються в певній послідовності, та представляє їх відповідність етапам

процедури бухгалтерського обліку звітного періоду.

Таблиця 1

Структура етапів облікового процесу в АСБУ

Етапи облікового процесу	Характеристика етапу	Етапи процедури бухгалтерського обліку
Перший етап		
Документування господарських операцій і формування інформаційної бази даних	Введення інформації з первинних документів. Кодування документів. Формування бухгалтерських записів масиву інформації про господарські операції(журнали документів, господарських операцій, бухгалтерських записів)	Формування первинної бухгалтер-ської інформації. Журнал
Другий етап		
Узагальнення облікових даних і формування облікових регістрів	Узагальнення бухгалтерських записів в регістрах інформаційної бази. Формування облікових регістрів(журналів-ордерів, відомостей по рахунках, Головної книги та інших поточних звітів)	Головна книга
Третій етап		
Завершення звітного періоду, формування звітності й аналіз отриманих результатів	Виконання процедур закриття місяця. Остаточний розрахунок підсумків оборотів і залишків на рахунках. Формування завершального балансу та іншої звітності. Аналіз отриманих результатів і підготовка інформації для ухвалення рішень	Оборотна відомість. Завершаль-ний баланс

Етапи процедури бухгалтерського обліку організаційного періоду (капітал власника і вступний (організаційний) баланс) реалізуються тільки на стадії впровадження автоматизованої системи бухгалтерського обліку, зокрема, виконується установка системи, налаштування окремих параметрів, організація довідників(у тому числі рахунків і субрахунків), введення початкових залишків рахунків і складання вступного балансу.

На першому етапі облікового процесу в АСБУ здійснюються облікові процедури по *обробці первинних документів* (вартісна оцінка та класифікація в номенклатурі Плану рахунків конкретного економічного суб'єкта). У результаті цих дій, в інформаційній базі обліку формуються і реєструються господарські операції (бухгалтерські записи), що відносяться до кожного окремого факту господарсько-виробничої та фінансової діяльності підприємства. Бухгалтерський запис в системі комп'ютерного обліку представляється у вигляді проводки та зберігається в масиві інформації про господарські операції, що відповідає етапу процедури бухгалтерського обліку «Журнал».

Інформація в цьому масиві може зберігатися у вигляді простих і розширених проведень, а також у вигляді бухгалтерських операцій в хронологічному порядку. Прості проведення включають проведення та дату, а в розширеному проведенні до цих реквізитів додаються класифікаційні та ідентифікаційні ознаки (дата), що підкреслюють індивідуальність господарської операції. Цим комп'ютерна технологія відрізняється від ручної технології, при якій реєстрація облікових записів виконується в журналах, що є хронологічними регістрами. Комп'ютерний журнал реєстрації господарських операцій дозволяє проглянути дані про господарські операції за будь-який часовий інтервал. Таким чином, цей етап безпосередньо пов'язаний з

організацією первинного обліку, у зв'язку з чим особливу актуальність має уніфікація документації, яка спрямована на досягнення мінімуму витрат при кодуванні, перекодуванні, збереженню та використанню даних в процесі обробки.

На другому етапі облікового процесу основним регістром в АСБУ є бухгалтерський рахунок, на якому групується та узагальнюється облікова інформація в систематичному розрізі. Інформаційна база включає масив залишків та оборотів по рахунках, субрахунках, об'єктах аналітичного обліку, та є основним джерелом формування облікових регістрів. У автоматизованих системах облікові регістри називаються стандартними звітами, які формуються у будь-який момент часу в довільній послідовності та неодноразово в звітному періоді, а також можуть відображати фрагментарну інформацію по заданих об'єктах обліку. Форма представлення регістрів, як правило, відрізняється від традиційної форми, оскільки орієнтована на зручність сприйняття інформації. На думку автора, цей етап лише умовно може відповідати процедурі бухгалтерського обліку «Головна книга», оскільки технологія узагальнення даних, технологія формування та форма представлення облікових регістрів мають значні відмінності.

На третьому етапі облікового процесу після складання балансу у разі виявлення помилок системи комп'ютерного обліку дозволяють використовувати інтерактивну технологію роботи з звітами. Ця технологія передбачає можливість безпосередньо з балансу сформуванню оборотну відомість, далі деталізувати з неї послідовно ряд звітів, отримавши бухгалтерські записи, потім внести виправлення, і знову повернутися до балансу, відновивши його показники.

Організація бази даних звітної обліку здійснюється так, щоб разом з виконанням рішення завдань формування бухгалтерського балансу і звітності, передбачалася можливість задоволення інформаційної потреби економічного аналізу, тобто на основі отриманих даних виконується аналіз результатів діяльності підприємства за звітний період і приймаються управлінські рішення.

На думку автора, ці операції можуть відповідати етапам процедури бухгалтерського обліку «Оборотна відомість» і «Завершальний баланс».

При переході до нового звітної періоду кінцеві залишки на рахунках автоматично стають початковими залишками нового звітної періоду, і відбувається циклічне повторення розглянутої послідовності бухгалтерських дій в кожному звітному періоді.

Отже, ми встановили, що етапи облікового процесу в АСБУ на технологічному рівні відбивають алгоритмізацію інформаційного процесу і за своїм змістом відповідають етапам процедури бухгалтерського обліку. Отже, вони можуть бути базою для побудови концептуальної моделі обробки даних в умовах автоматизації на будь-якому підприємстві.

Слід зазначити деяку особливість в термінології бухгалтерського обліку, яка використовується в умовах автоматизації. Як правило, будь-яка комп'ютерна система обліку підтримує традиційну циклічність робіт (місяць — квартал — рік), характерну для ручного обліку. Проте, багато комп'ютерних

систем дозволяють формувати звіти за довільний часовий період. Тому, в системах автоматизації бухгалтерського обліку, слід розрізняти два поняття: *звітний період* і *обліковий період*.

Звітний період відбиває циклічність в технології ведення облікових робіт, а *обліковий період* пов'язаний з технологією обробки даних, прийнятої в конкретній автоматизованій системі. У рамках облікового періоду звітний період розглядається як деякий часовий інтервал, за який можуть бути складені стандартні звіти і сформована регламентована (зовнішня) звітність підприємства, тобто поняття «*Обліковий період*» ширше за поняття «*Звітний період*».

Таким чином, на відміну від ручного обліку комп'ютерні системи допускають велику гнучкість при роботі з тимчасовими періодами.

Раніше було зазначено, що в обліку та оподаткуванні намітилася тенденція орієнтації на британо-американську школу, тобто податковий облік сприймається як похідний від бухгалтерського обліку та ведеться на основі даних, згрупованих з первинних документів.

Проаналізувавши вітчизняний і закордонний досвід, можна представити концептуальну модель обробки даних бухгалтерського та податкового обліку, що реалізовується в деяких АСБУ, у вигляді схеми (рис. 1). Згідно рисунку 1 здійснюваних в організації господарські операції, оформлені первинними документами бухгалтерського обліку, відбиваються в інформаційній базі за правилами бухгалтерського обліку Одночасно, якщо господарська операція призводить до виникнення об'єкту податкового обліку, то вона реєструється в реєстрах податкового обліку. Окрім цього, в реєстрах бухгалтерського обліку на підставі первинних документів відображаються окремі операції, які не підлягають відображенню в системі податкового обліку. Таким чином, в АСБУ бухгалтерська звітність формується за даними бухгалтерського обліку, а податкова — за даними податкового обліку. Отже, концептуальна модель обробки даних бухгалтерського і податкового обліку в АСБУ повністю зберігає методологію ведення обліку в умовах автоматизації. Також, згідно інформації, представленої на рис. 1, концептуальна модель описує дані, що зберігаються в АСБУ, і зв'язки між ними. Представлена модель відображає ведення обліку і складання звітності за українськими стандартами.

Проте подальший розвиток ринкових відносин в Україні та перспективи вступу в СОТ вимагають створення моделей, здатних вирішувати завдання міжнародного рівня, тобто паралельне ведення українськими підприємствами бухгалтерського фінансового обліку в декількох стандартах. Обов'язок підприємств вести бухгалтерський облік за національними стандартами закріплений українським законодавством, а також для деяких підприємств із урахуванням застосування інших паралельних стандартів фінансового обліку, таких як IAS(International Accounting Standards), GAAP(Generally Accepted Accounting Principles).

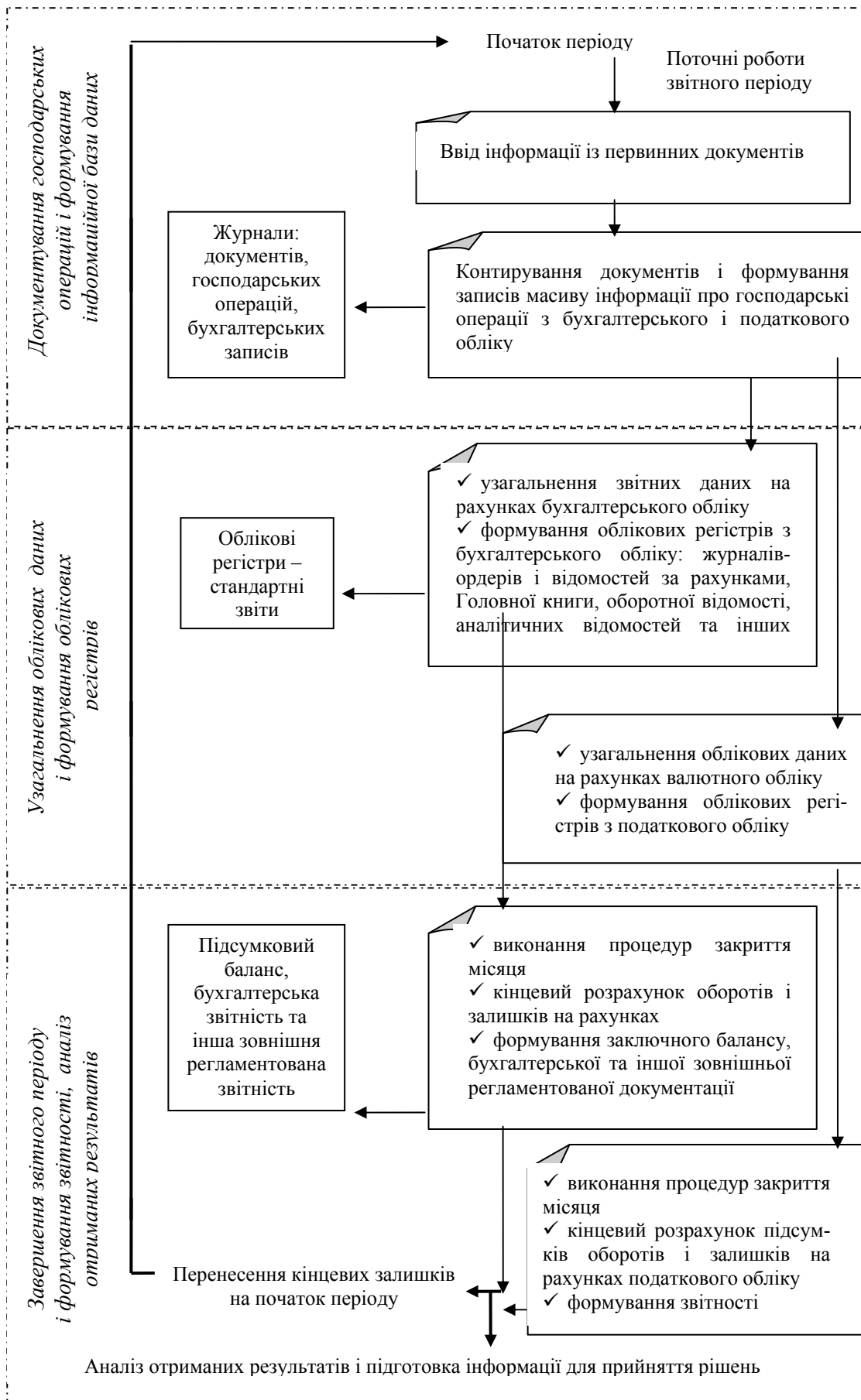


Рис. 1. Концептуальна модель обробки даних обліку в АСБУ

Найбільш поширеними для використання додаткових стандартів є наступні вимоги:

- вимога українського законодавства про представлення фінансової звітності деякими організаціями відповідно до МСФЗ;
- вимога іноземних засновників про представлення фінансової звітності відповідно до стандартів, вказаних засновниками;
- необхідність консолідації звітності з іноземними компаніями (що входять до складу холдингу, концерну, корпорації);
- потреба в достовірній системі фінансового обліку для оцінки фінансового стану підприємства.

Українська система бухгалтерського обліку багато в чому орієнтована на потреби податкового законодавства і не завжди дозволяє об'єктивно відбивати господарські операції в обліку, тому фінансова звітність може бути не зовсім адекватною та об'єктивною.

Розглянемо можливі підходи до постановки фінансового обліку відповідно до стандартів IAS(МСФЗ), як що найчастіше зустрічаються в практиці українських підприємств, і побудуємо концептуальні моделі обробки облікових даних в умовах автоматизації за міжнародними стандартами. Один з напрямів в цій галузі полягає в адаптації створюваної моделі обліку до вже існуючої з точки зору вирішення методологічних, методичних, організаційних і технічних питань при веденні фінансового обліку за декількома стандартами.

Формування звітності відповідно до міжнародних стандартів відноситься до заключного етапу облікового процесу та передбачає перетворення звітності, складеної за українськими стандартами, в звітність, складену по МСФЗ. Теоретично розглядаються три методи підготовки фінансової звітності в додаткових стандартах: метод паралельного обліку; метод трансляції проводок; метод трансформації звітності. Ці три методи розрізняються як трудомісткістю реалізації, так і якістю отриманої звітності.

Найбільш складним з точки зору реалізації є метод паралельного обліку, тільки він здатний забезпечити найвищий рівень відповідності української звітності МСФЗ. Метод трансформації є найменш трудомістким, проте погрішність в оцінці показників фінансової звітності може бути дуже високою. Метод трансляції проводок займає проміжне положення по трудомісткості та якості складання звітності по МСФЗ.

Слід зазначити, що на практиці, частіше зустрічається змішення окремих елементів цих підходів, а технологія формування звітності по МСФЗ припускає комбіноване використання двох або трьох вказаних методів. Автоматизація цих методів можлива при виборі відповідної автоматизованої системи, яка повинна мати необхідні функціональні можливості. Зокрема, виконувати набір функцій, які визначені в її технічних характеристиках та задовольняють потреби користувачів.

На думку автора, усі облікові системи пред'являють підвищені вимоги до функціональності АСБУ, оскільки бухгалтерський облік досить складний інформаційний процес, але якщо необхідно отримати звітність по МСФЗ, то вимоги значно підвищуються. Узагальнена система автоматизації

бухгалтерського обліку і формування звітності по МСФЗ на вітчизняному ринку представлена в табл. 2.

На нашу думку, до основних відмінностей методології ведення бухгалтерського обліку в західних країнах і в Україні можна віднести:

- відмінності у визначенні бухгалтерських термінів;
- відмінності в структурі бухгалтерської звітності;

Таблиця 2

Системи автоматизації бухгалтерського обліку та формування звітності за МСФЗ

Автоматизовані інформаційні	Методологія ведення обліку	Споживач
Багатофункціональні ERP— системи(Enterprise Resource Planning — планування ресурсів підприємства) зарубіжних постачальників(SAP, Oracle, Microsoft, SSA GLOBAL(Ваап))	Західна методологія ведення обліку, що вимагає адаптації до стандартів українського обліку	Багатогалузеві, великі і середні підприємства
Системи зарубіжних постачальників (Platinum, SunSystems, Scala, Exact Globe, Navision та ін.)	Західна методологія ведення обліку частково адаптована до українських стандартів	Середні підприємства
ERP- системи вітчизняних постачальників (1С:Підприємство 8.0, Галактика, Інталев, ERP Моноліт SQL та ін.)	Українська методологія ведення обліку, з функціональною можливістю формувати звітність по МСФЗ	Великі і середні підприємства
Вітчизняні програми(1С:Підприємство, Парус, Інфін, Інфо-бухгалтер)	Українська методологія ведення обліку з необхідністю додавання функції формування звітності по МСФЗ	Малі і середні підприємства

- відмінності в обліку основних засобів, нематеріальних активів, матеріально-виробничих запасів і т. д.;
- використання одностороннього(багатостороннього) запису;
- використання нетто обороту на рахунках;
- відсутність активно-пасивних рахунків;
- використання зворотної кореспонденції рахунків та ін.

Широкі можливості функціонального налаштування надають багатофункціональні ERP - системи та системи зарубіжних постачальників для середніх підприємств, оскільки вони мають добре розвинений блок функціональності для автоматизації обліку по МСФЗ. Адаптація таких систем до українських умов можлива, але з великими витратами.

Основна маса малих і середніх підприємств використовує системи вітчизняних постачальників, в завдання яких входить обов'язкове ведення бухгалтерського та податкового обліку за національними стандартами. Як правило, блок функціональності по автоматизації обліку по МСФЗ в таких системах розвинений слабо, та зазвичай не входить в стандартну комплектацію системи.

Вимоги до функціональності автоматизованої інформаційної системи

формуються в основному під впливом двох груп чинників: використовуваного методу ведення обліку по МСФЗ та особливостей бізнесу та структури компанії.

Таблиця 3

Порівняльні характеристики методів складання звітності за МСФЗ

Складові	<i>Метод паралельного обліку</i>	<i>Метод трансляції проводок(записів)</i>	<i>Метод трансформації</i>
Техноло-гічний процес	1. Введення інформації з первинних документів. 2. Формування записів в облікових регістрах(головних книгах) кожного стандарту. Формування звітності по НСБУ і окремо по МСФЗ	1. Розробка структури Плану рахунків для ведення обліку за міжнародними стандартами. 2. Розробка і налаштування таблиці відповідності синтетичних (аналітичних) розрізів між планами рахунків. 3. Введення інформації з первинних документів по РСБУ. 4. Формування проводок по НСБУ. 5. Трансляція проводок по МСФЗ. 6. Формування додаткових проводок по МСФЗ. Формування звітності по РСБУ і по МСФЗ	1. Формується баланс підприємства по РСБУ. 2. Складається таблиця відповідності статей між російським і міжнародним Планами рахунків. 3. Реєструються проводки, що коригують, в спеціально створеному для цих цілей Плані рахунків. Виконується налаштування звітних форм і формується звітність по МСФЗ на підставі даних балансу по НСБУ і проводок, що коригують
Переваги	1. Одноразовість введення кожного первинного документу. 2. Одночасне формування бухгалтерських записів в облікових регістрах кожного стандарту. 3. Одночасна підтримка декількох планів рахунків, яка дозволяє вести паралельний облік в необмеженій кількості стандартів. 4. Підготовка звітності в різних стандартах щодня, на будь-яку звітну дату і за будь-який період. Висока достовірність облікових даних	1. Невисока вартість впровадження. 2. Невисока достовірність облікових даних	1. Невисокі фінансові і тимчасові витрати. 2. Не вимагає впровадження спеціалізованої бухгалтерської програми(трансформація проводиться зазвичай в електронних таблицях, таких як Excel, Access або Lotus). Не вимагає великого штату кваліфікаційних фахівців в області МСФЗ
Недоліки	1. Висока вартість впровадження. 2. Додаткові витрати на підготовку кваліфікованого персоналу в області МСФЗ. 3. Високі функціональні вимоги до програмного забезпечення. Тривалий період часу для формування звітності, оскільки облікові дані охоплюють багато областей фінансово-господарської діяльності підприємства	1. Розбіжності в обліку в результаті конвертованої валюти 2. Невисока достовірність результатних даних. Невисока міра автоматизації	1. Низька точність даних із-за різних допущень і оціночних суджень. 2. Низький рівень автоматизації. 3. Відсутність можливості отримувати звітність за проміжний період. Формування звітності по МСФЗ можливе тільки після формування звітності по НСБУ

Особливості	1. Початкові дані для усіх стандартів — первинні документи. 2. Налаштування Плану рахунків за російськими і міжнародними стандартами. 3. Роздільний облік в двох головних книгах. Багато валютний облік даних	1. Налаштування для кожного стандарту Плану рахунків, облікових реєстрів і таблиці відповідності рахунків. 2. Введення додаткових операцій по МСФЗ. Проводки по МСФЗ формуються при їх трансляції	1. Налаштування Плану рахунків тільки по НСБУ. 2. Необхідність додаткової інформації для трансформації звітності. 3. Достовірність інформації залежить від професійного судження фахівця в області МСФЗ Звітність по МСФЗ формується за станом на звітну дату
--------------------	--	---	--

Особливості бізнесу та структури компанії пред'являють загальні вимоги до системи незалежно від того, за якими стандартами в ній ведеться облік. Тому далі будуть розглянуті тільки методи ведення обліку по МСФЗ та їх концептуальне представлення в АСБУ. Порівняльні характеристики трьох методів ведення обліку і складання звітності по МСФЗ приведені в табл. 3.

Метод паралельного обліку хоча і складний, але більшою мірою піддається автоматизації, в результаті чого значно знижується трудомісткість робіт по складанню додаткової звітності. Він може застосовуватися на підприємствах будь-якого масштабу, виду діяльності і форми власності. Цей метод обліку використовується на більшості українських підприємств, оскільки вони ведуть два види обліку — бухгалтерський і податковий. Також, слід зазначити, що складання внутрішньої управлінської звітності, яка формується для акціонерів і власників підприємства.

Для методу паралельного обліку характерне те, що початковими даними для усіх облікових стандартів являються первинні документи, включаючи бухгалтерські довідки. Записи в облікових реєстрах формуються одночасно та паралельно, тобто спостерігається рівноправ'я усіх облікових реєстрів і стандартів обліку.

Особливістю автоматизованої системи обліку при паралельному методі є її мультивалютність. Зокрема, для забезпечення можливості ведення обліку в додаткових стандартах, наприклад по МСФЗ, необхідно, щоб програма дозволяла відбивати операцію:

- у валюті регламентованого обліку;
 - у валюті звітності, якщо звітність по МСФЗ формується не в гривнях.
- Наприклад, якщо різним користувачам звітності по МСФЗ потрібно буде представляти звітність в декількох валютах;
- у валюті операції, якщо сума господарської операції представлена в іноземній валюті.

Таким чином, програма повинна мати функціональну можливість, яка дозволяє виконувати розрахунок, перерахунок цих сум відповідно до правил стандартів по історичному або поточному курсу. Якщо програма виконує перерахунок сум тільки на дату операції, то це може привести до спотворення результатів звітності. Також ця функціональна можливість дозволяє оформляти операції, які мають бути відбиті в звітності по МСФЗ, але можуть бути відсутніми в українському обліку, наприклад, поправки на гіперінфляцію.

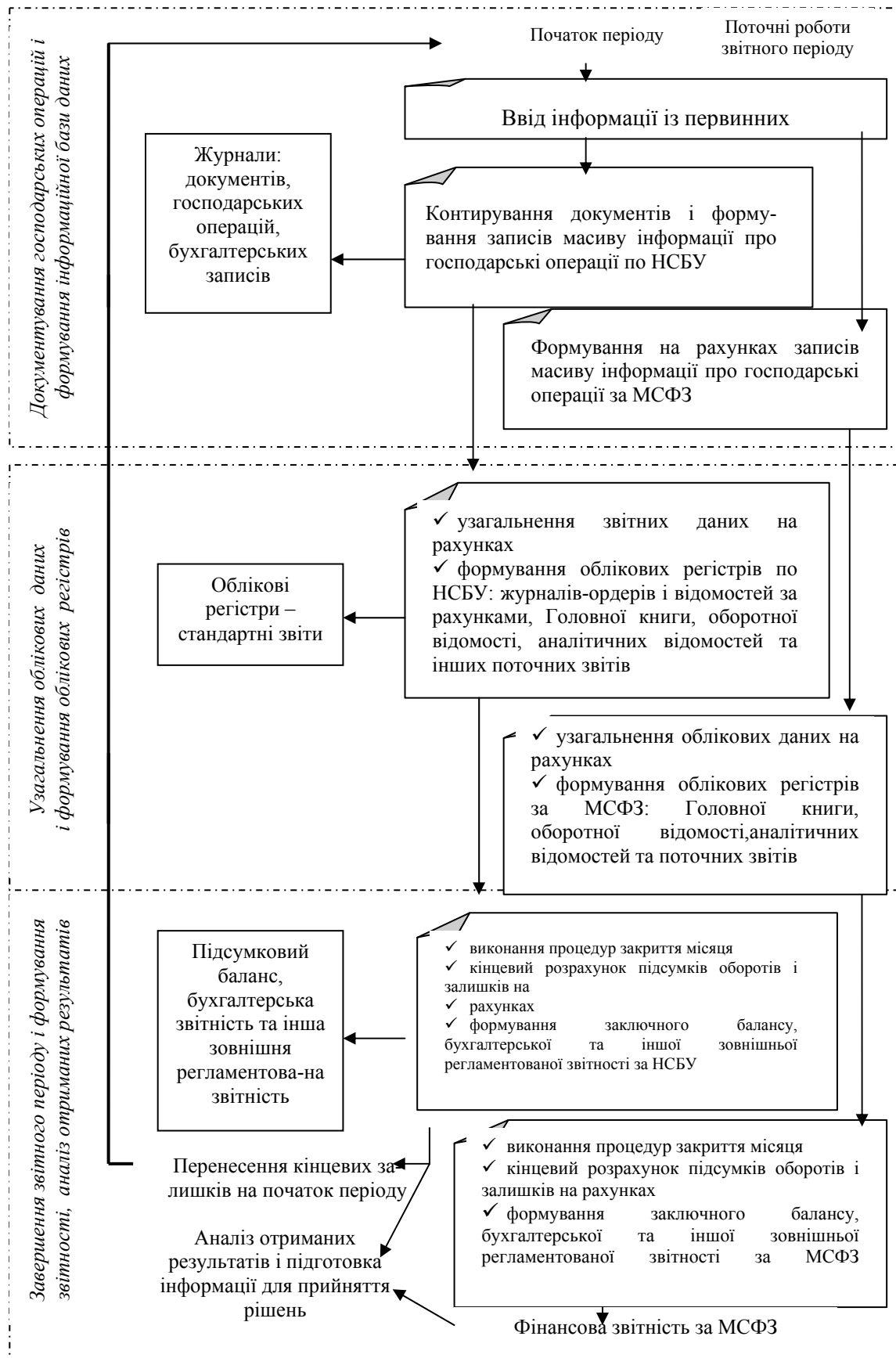


Рис. 2. Концептуальна модель обробки даних за міжнародними стандартами методом паралельного обліку

Основними технічними аспектами ведення паралельного обліку є вибір програмного забезпечення та відповідної комп'ютерної техніки. Вибір

програмного забезпечення повинен враховувати особливості, існуючі в організації системи документообігу, об'єм і характер господарських операцій та ін. Адекватний вибір автоматизованої інформаційної системи дозволяє істотно понизити трудовитрати на ведення обліку, забезпечити надійність і стабільність вибраної системи.

Отже, вибір паралельного методу обліку в умовах автоматизації значно збільшує вимоги до облікових працівників в частині рівня комп'ютерної грамотності та дотримання технології складання й обробки документів. Фахівець також повинен уміти заповнювати звітні форми, аналізувати їх й інтерпретувати.

Попри те, що застосування методу паралельного обліку вимагає додаткових витрат, ведення повного облікового циклу по МСФЗ свідчить про застосування сучасних інформаційних технологій і, отже, підвищенні конкурентоспроможності економічного суб'єкта.

Як було відмічено раніше, автоматизована обробка даних базується на моделі обліку, яка припускає дотримання певної технології оформлення операцій. Використовуючи інформацію, викладену в попередніх таблицях, представимо технологічний процес складання фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ методом паралельного обліку в концептуальній моделі обробки даних в умовах автоматизації у вигляді схеми (рис. 2).

На підставі викладеного можна відмітити, що метод паралельного обліку припускає максимальне зближення облікових даних за українськими і міжнародними стандартами і, як наслідок, гарантує високу достовірність фінансової звітності. Проте він є виправданим, якщо власники підприємства зацікавлені в підвищенні якості облікової інформації та регулярному отриманні фінансової звітності по МСФЗ.

Метод *трансляції проводок(записів)* займає середнє положення по рівню автоматизації процесів складання звітності за міжнародними реєстрами, які складені за національними стандартами. На їх основі по таблицях відповідності програма виконує переклад(трансляцію) записів з одного облікового стандарту в інші облікові стандарти. Перерахунок сум операцій по відповідних валютних курсах також здійснюється в процесі трансляції, в результаті цього виникають відхилення при конвертації валют.

Проблема цього методу полягає в тому, що по МСФО існують операції, що не мають аналогів в національному обліку. У зв'язку з цим необхідне введення додаткових записів, що усувають ці відмінності, оскільки для них немає необхідних початкових даних. Залежно від використання різних механізмів: спеціалізованих документів, бухгалтерських довідок, типових операцій, ручних операцій або їх поєднанням.

Метод трансформації звітності може застосовуватися на малих і середніх підприємствах, де розбіжності між українськими та міжнародними стандартами незначні, що дозволяє отримувати звітність по МСФЗ на основі сформованої звітності по УСБУ. Метод трансформації звітності можна здійснювати двома способами (табл. 4).

Способи трансформації звітності по МСФЗ

Способи трансформації	Характеристика способу
Трансформація звітності	Використання даних звітності по НСБУ. Досягнення відповідності за допомогою проводок, що коригують. Відсутність можливості забезпечити автоматизований розрахунок сум для багатьох проводок (наприклад, коригувань по залишках і оборотах на особових рахунках). Зниження точності отриманих
Трансформація облікових даних	Збір облікових даних (особові рахунки, проводки, нормативно-довідкова інформація та ін.) і аналітичних розшифровок для первинної трансформації. Виконання проводок, що коригують, після трансформації облікових

Усі аналітичні розрахунки по коригуванню даних української звітності оформляються в спеціальних регістрах. Способи формування цих регістрів і порядок розрахунку коригувань при трансформації звітності дуже специфічні для кожного підприємства, тому введення поправок має бути реалізоване індивідуально для кожного економічного суб'єкта.

Технічно поправки реалізуються у вигляді записів, що коригують, в яких в ролі кореспондуючих рахунків виступають статті звітності, а також додаткова довідкова інформація. Сума запису є коригуванням суми, на яку збільшується стаття, вказана по дебету, і зменшується оцінка статті, вказаної по кредиту такого запису.

Кількість і зміст коригувань визначається індивідуально залежно від відповідності або невідповідності правил обліку за різними стандартами для відображення господарських операцій конкретного підприємства.

Якщо в якості валюти звітності, яка отримана в результаті трансформації, вибрана не українська, то потрібно відповідний перерахунок скоректованих показників. Рішення про необхідність того або іншого коригування приймається на основі аналізу господарських операцій, первинних документів, нормативно-довідкової інформації і т. п. Цей процес важко формалізується і, відповідно, погано піддається автоматизації. Проте якщо трансформація звітності реалізується в автоматизованій системі, в якій ведеться бухгалтерський облік за українськими стандартами, то додаткова інформація може бути отримана з первинних документів, записів і довідників. Якщо програма орієнтована виключно на реалізацію функцій трансформації звітності, то в ній може бути передбачений імпорт записів з облікової системи, введення аналітичних відомостей по статтях балансу та інша інформація.

Концептуальна модель обробки даних по МСФЗ методом трансформації звітності в умовах автоматизації розроблена автором і представлена у вигляді схеми на рис. 3

Таким чином, цей метод найменше підлягає автоматизації, оскільки багато коригувань показників звітності виконується експертами виходячи

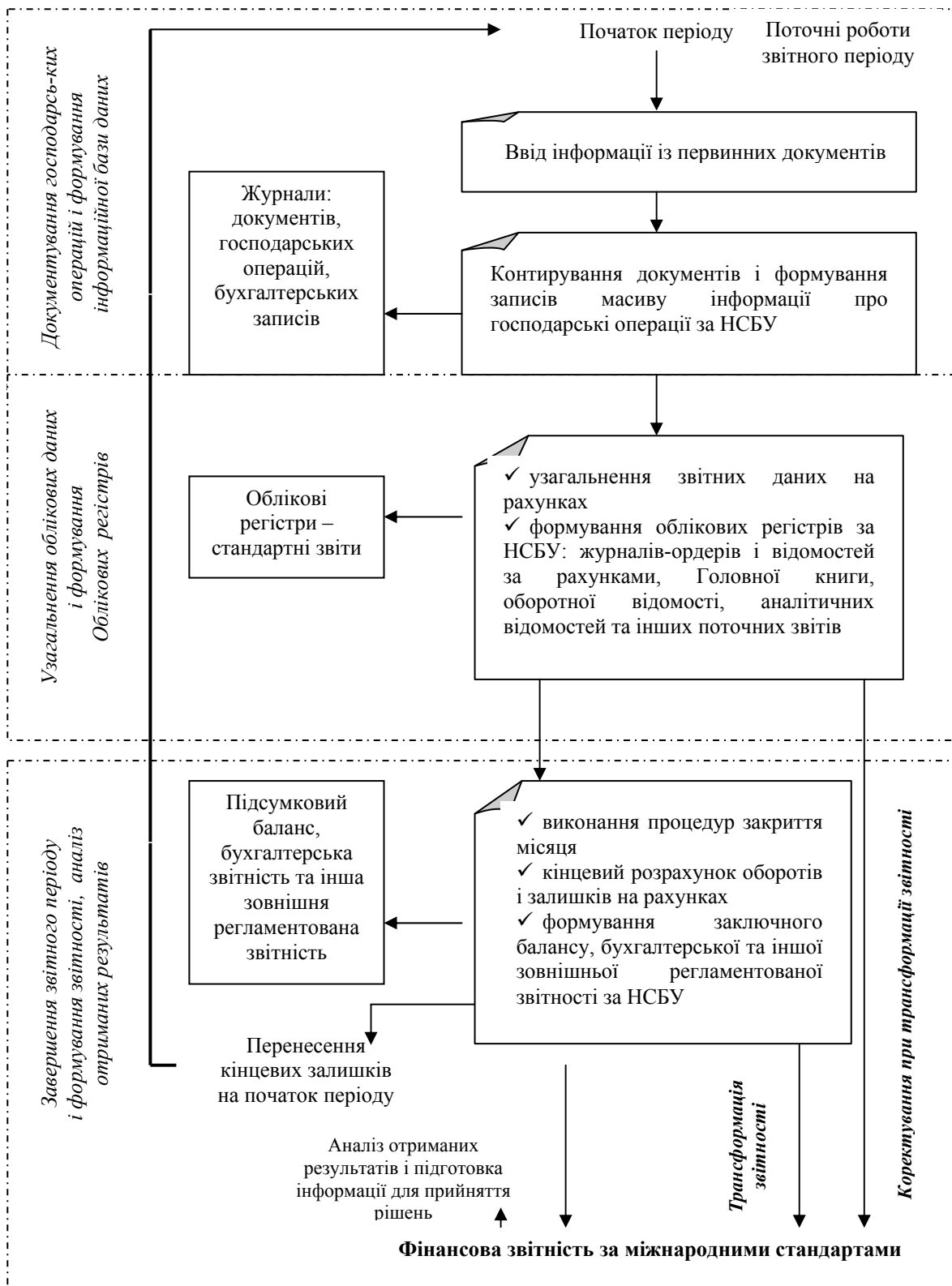


Рис. 3. Концептуальна модель оброблення даних за міжнародним стандартам методом трансформації звітності

з їх професійного судження, що зрештою є причиною помилок і трансформації, має високий інформаційний ризик.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що перспективним напрямом розвитку АСБУ є тенденція переходу від епохи алгоритму до епохи моделі. На

практиці використання алгоритмічна форма представлення інформації не забезпечує необхідної зручності у взаємовідносинах користувача з технічними засобами. Модель визначає — «що потрібно обчислити», а алгоритм — «як потрібно вичислити». І хоча, без обох складових не обійтися, проте моделі відтісняють алгоритм, перетворюючись з пасивних елементів системи(процесу) в активні.

Тому, особлива значущість розроблених автором концептуальних моделей полягає в їх практичній спрямованості. Розроблені моделі можуть бути основою:

— для оптимального вибору малими і середніми підприємствами того або іншого методу складання звітності за міжнародними стандартами відповідно до наявних фінансових можливостей, наявності кваліфікованих кадрів або необхідності їх залучення;

— при моделюванні облікового процесу на підприємстві, у тому числі в цілях подальшої автоматизації обліку і складання звітності по МСФЗ.

На підставі викладеного слід зазначити, що концептуальна модель, показуючи найбільш загальний опис предметної області, базується на технології автоматизованого ведення бухгалтерського обліку, що ретельно пропрацювала. Ця модель може бути адаптована під специфіку облікового процесу будь-якого підприємства, яке складає звітність як за українськими, так і за міжнародними стандартами.

Література:

1. Білуха М. Теоретичні та методологічні принципи електронного обліку господарської діяльності / М. Білуха, Т. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 12. – С. 15–24.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: проблеми визначення / Ф.Ф. Бутинець // Вісник ЖІТІ. – Серія: Економічні науки. – 2001. – № 17. – С. 3–14.
3. Автоматизированные информационные технологии в экономике / М.И. Семенов, И.Т. Трубилин, В. И. Лойко, Т. П. Барановская: Под общ. ред. И. Т Трубилина. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 416 с.
4. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту / С.В. Івахненко. – К.: Знання – Прес, 2003. – 349 с.
5. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета / М.И. Кутер - М.: Финансы и статистика, 2007. — 592 с.
6. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні теоретико-методологічні основи: Наукова доповідь. [Текст] / Н.М.Малюга; Житомирський державний технологічний університет. – Житомир: ДТУ, 2006. – 84с.
7. Мишенин А. И. Теория экономических информационных систем / А. И. Мишенин — М.: Финансы и статистика, 1999. — 240 с.
8. Нидлз Б. и др. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Д. Хандерсон, Колдуэлл: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 496 с.
9. Управленческий учет / Под ред. А. Д. Шеремета. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. - 512 с.
10. Шуремов Е. Л. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита./ Е. Л. Шуремов, Э. А. Умнова, Т. В. Воропаева. — М.: Перспектива, 2005. — 363с.
11. Hendriksen E.S. Accounting Theory (Fifth end.) / E.S. Hendriksen, M.F. Van Breda. – Homewood, Illinois: Irwin, 1992. – 360 p.
12. Nobes C.W. Comparative International Accounting / C.W. Nobes, R.N. Parker, (Eds). – Oxford: Philip Allan, 1985. – 286 p.

1.2. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ ПРОГНОЗНОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК БАЗИ ДЛЯ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Гавриленко Н.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і економічного аналізу

*Первомайський політехнічний інститут Національного університету
кораблебудування імені адмірала Макарова*

Входження України в ВТО створює конкурентні умови діяльності вітчизняних підприємств. Підприємствам необхідний інноваційний шлях розвитку, який сприятиме виробництву конкурентної продукції, що задовольнятиме вимоги ринку. Існує велика кількість методик аналізу інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів. Однак, їх переважна більшість були розроблені західними вченими, не враховують специфіки вітчизняних господарюючих суб'єктів, і вимагають застосування додаткових процедур адаптації перед їх безпосереднім використанням. Це дозволяє зробити висновки про те, що розробка нових і адаптація старих методик на новому матеріалі є актуальними напрямками наукових досліджень.

Актуальність обумовленої проблеми, її науково-практична значущість і, разом з тим, недостатня розробленість у вітчизняних умовах визначили вибір теми дослідження.

В розвиток економічної думки щодо інноваційної діяльності внесли суттєвий вклад зарубіжні автори: Й. Шумпетер, Р. Лукас, Р. Харрод, Д. Кларк. В Україні дослідження у цій сфері проводять Г. Андрощук, Ю. Бажал, В. Борейко, С. Онишко, Т. Печерська, М. Корінько, С. Шумська та інші.

Інновації передбачають не тільки створення чогось нового (новації), а і його одночасну практичну реалізацію. Період від виникнення новації до її перетворення (використання) у нововведення називається життєвим циклом інновації [1, с. 35]. При цьому під новаціями слід розуміти результат наукової, науково-технічної, інтелектуальної діяльності. У зв'язку з цим у світовій практиці вирізняють науково-дослідну та науково-технічну діяльність, спрямовану на одержання та застосування нових знань, а також дослідно-конструкторські розробки. Такою діяльністю займаються академічні інститути, науково-дослідні організації, вищі навчальні заклади, наукові колективи, науково-дослідні підрозділи підприємств, лабораторії [2, с. 182; 3, с. 421].

Для аналізу оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства у закордонній практиці застосовуються наступні показники: чистий дисконтований дохід; внутрішня норма прибутку або коефіцієнт дисконтування; проста норма прибутку; проста норма прибутку на акціонерний капітал; коефіцієнт фінансової автономності проекту; коефіцієнт поточної ліквідності; строк окупності інвестицій, спрямованих на реалізацію інноваційного проекту [4, с. 242]. Аналіз поточної інвестиційної діяльності також має велике значення, оскільки забезпечує контроль за виконанням прийнятих рішень [5, с. 189].

Вивчення економічної літератури дозволило запропонувати наступне визначення тематичного аналізу як групування за значущістю виробничих процесів за обраним напрямком, порівняння документів за змістом, дослідження складу і часової динаміки інформаційних потоків для розрахунку та інтерпретації показників, що характеризують процеси діяльності господарюючого суб'єкта.

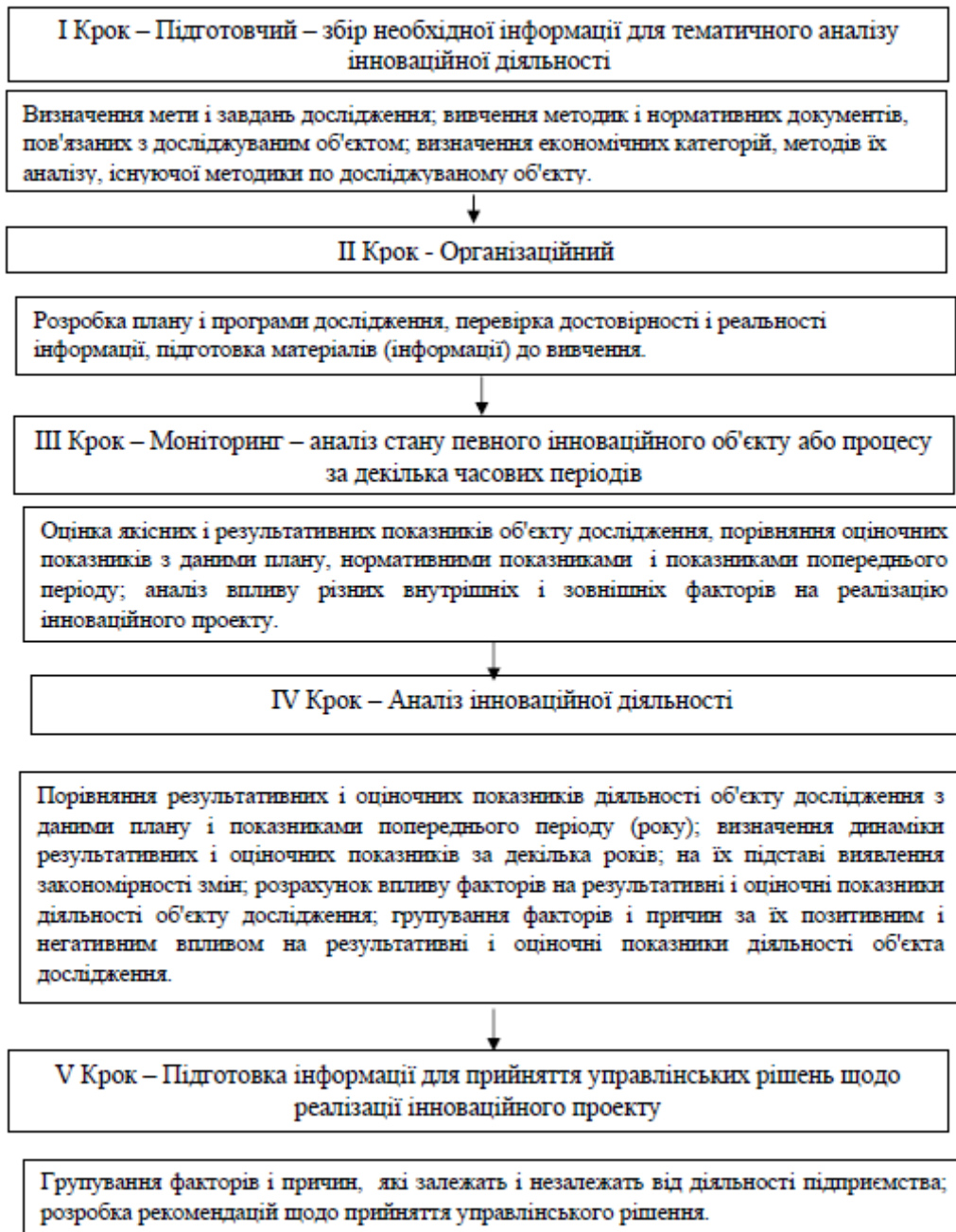


Рис. 1. Алгоритм тематического аналізу інноваційної діяльності підприємства

Після детального дослідження теоретичних основ аналізу інноваційної діяльності, нами було вибудовано кроки тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства (рис. 1), а також визначено завдання даного виду аналізу. Основні завдання тематичного аналізу інноваційної діяльності

підприємства полягають у наступному: аналіз напрямків науково-технічного та інноваційного розвитку вітчизняної економіки з урахуванням реальних умов ринкового споживання і вступу до ВОТ; аналіз інфраструктури інноваційної системи підприємства; аналіз ефективності результатів інтелектуальної діяльності підприємства; аналіз необхідності технологічного переоснащення виробництва підприємства для випуску інноваційної продукції; аналіз інвестиційних розробок, надання інформаційних чи інших послуг з виведення інноваційної продукції на ринок.

Процеси інтеграції тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства та менеджменту утворюють взаємодію двох концепцій управління господарською діяльністю та ділової мобільності підприємства.

Взаємодія менеджменту (як концепції управління) та тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства (як концепції інформаційної підтримки управління) створює можливість активізації ділової активності та зниження ризику прийняття помилкових управлінських рішень.

Тематичний аналіз інноваційної діяльності підприємства є виключно внутрішнім аналізом, який використовує різну інформацію, підпорядкований прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Формування якісної інформації в системі управлінського обліку, що дозволяє проводити тематичний аналіз інноваційної діяльності підприємства можливе при чіткій сегментації його підприємницької діяльності. Сегментація інформації управлінського обліку необхідна для реалізації планово-аналітичної, контрольної-мотиваційної функцій управління підприємствами, які здійснюють інноваційну діяльність. Це пов'язано з тим, що сегмент є основною інформаційною одиницею управлінського обліку, яка виділяється для отримання звітної та прогнозовної інформації. Отже, від того, яким чином буде вирішено питання про сегментацію бізнесу, залежить подальше функціонування всієї системи управлінського обліку, в тому числі і успішність проведення тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства. Виходячи з цього в дослідженні докладно вивчені: сутність сегментів підприємницької діяльності, порядки їх формування та класифікація.

Елементи підприємницької діяльності слід розглядати в двох угрупованнях - інформаційному й організаційному. Інформаційні сегменти відрізняються надзвичайною різноманітністю, їх природа визначається індивідуальними особливостями, стратегією підприємства, галузевою належністю виробництва.

Розподіл підприємницької діяльності на інформаційні сегменти дозволяє організувати процес бюджетування, здійснити контроль за виконанням плану кожним інформаційним сегментом, проаналізувати відхилення, тобто реалізувати планово-аналітичну функцію управління. Друга його функція - контрольної-мотиваційна реалізується з допомогою виділення організаційних сегментів при сегментації підприємства за центрами відповідальності. Таким чином, в будь-якій підприємницькій діяльності сегмент може позиціонуватися, принаймні, за двома ознаками - інформаційною та організаційною, тобто при обтяженні структурної одиниці підприємства витратами або доходами, за які

вона повинна відповідати, розподіливши, таким чином, фінансову відповідальність і створивши механізм мотивації, це може позитивно вплинути на організаційну поведінку менеджерів. Запропоновані підходи сегментації бізнесу спрямовані на максимальне задоволення запитів менеджменту підприємства, забезпечити при цьому мінімальні витрати на збір інформації. Сегментація підприємницької діяльності підприємства необхідна також в зв'язку з різноманітним вимогам, що пред'являються тематичним аналізом інноваційної діяльності підприємства до інформаційної бази, яка ним використовується.

Тематичний аналіз інноваційної діяльності підприємства є основною інформаційною базою управління стратегією і тактикою діяльності підприємства, що реалізує інноваційну діяльність підприємства. Через підготовку інформації для прийняття управлінських рішень (стратегічного і оперативного характеру), здійснюється ефективна реалізація інноваційних проектів. Інформаційне середовище тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства, згідно сегментації бізнес-процесів відображено на рис. 2.

Процеси інтеграції тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства та менеджменту утворюють взаємодію двох концепцій управління господарською діяльністю та ділової мобільності підприємства. Взаємодія менеджменту (як концепції управління) та тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства (як концепції інформаційної підтримки управління) створює можливість активізації ділової активності та зниження ризику прийняття помилкових управлінських рішень.

Тематичний аналіз інноваційної діяльності підприємства є виключно внутрішнім аналізом, який використовує різну інформацію, підпорядкований прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Проведення тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємствами в сучасних умовах можливо лише при створенні системи раціонального потоку інформації. Раціональний розподіл тематичних функцій аналізу між структурними підрозділами підприємств дозволяє згрупувати і систематизувати найбільш цінну інформацію, корисну для прийняття управлінських рішень менеджерами підприємства. При цьому тематичний аналіз інноваційної діяльності підприємства в умовах реалізації програм технічного переозброєння та розвитку набуває особливої значущості. До його виконання мають бути залучені співробітники, як інженерно-технічних, так і фінансово-економічних служб і підрозділів, що дозволить забезпечити відповідну глибину аналізу.

Координуючі функції тематичного аналізу інноваційної діяльності пропонуємо покласти на дирекцію з технічного розвитку, дирекцію з економіки та фінансів і дирекцію з обліку. Дані управлінські служби, які об'єднують інформаційні потоки з боку інших дирекцій, можуть дати комплексну оцінку стану та ефективності використання всіх наявних ресурсів для реалізації інноваційної діяльності підприємства, а також розробити заходи з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому. Координація діяльності вищеназаних дирекцій дозволить провести модернізацію

обладнання та підвищити ефективність наявних у підприємства ресурсів для реалізації інноваційних проектів.

Система інформації та тематичний аналіз інноваційної діяльності підприємства взаємопов'язані. Спочатку тематичний аналіз базується на різноманітній вихідній інформації - сукупних даних, які всебічно характеризують господарську діяльність підприємства і є основою для його проведення. Потім, в результаті проведеного тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства генерується нова інформація, яка використовується в подальшому при плануванні та прийнятті управлінських рішень.

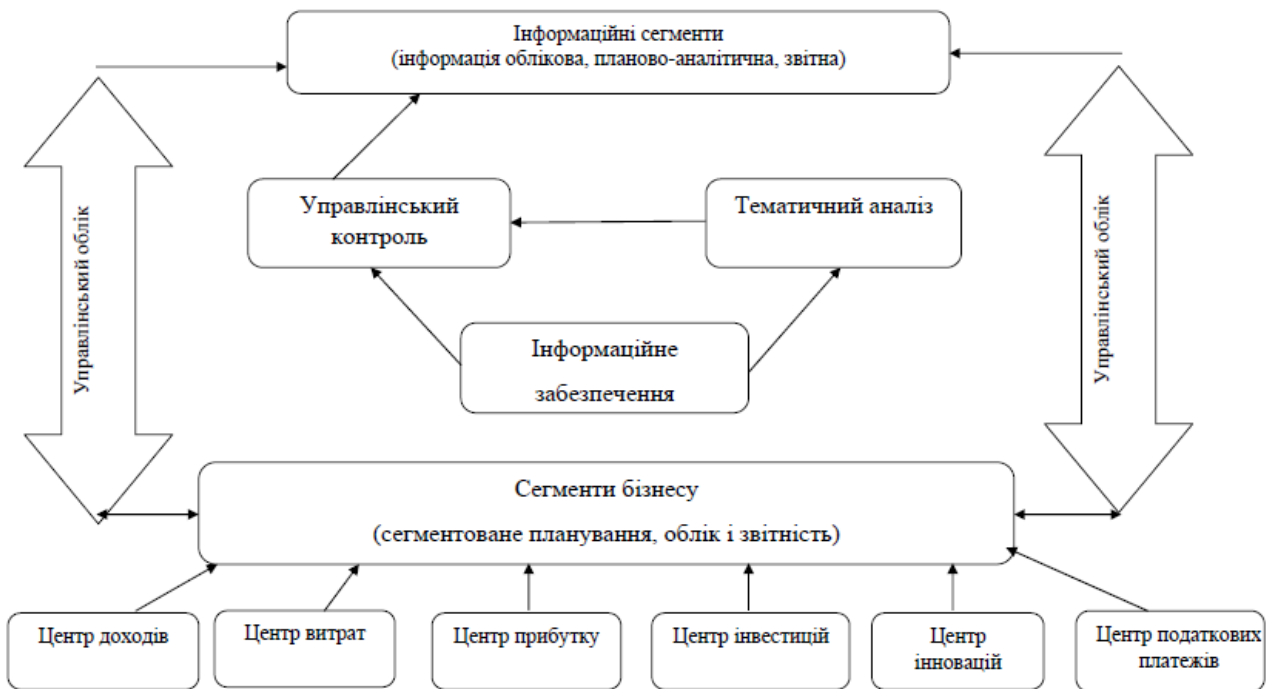


Рис. 2. Модель взаємозв'язку тематичного аналізу з системою управлінського обліку

В інформаційному забезпеченні тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства найважливіша роль належить системі бухгалтерського обліку (фінансовому та управлінському).

Саме бухгалтерський облік в повному обсязі відображає фінансово-господарську діяльність підприємства і її результати. Координація поточної фінансової, інвестиційної та інноваційної діяльності найбільш ефективна при формуванні центрів відповідальності.

Для підприємств, що реалізують інноваційні проекти, пропонуємо виділяти наступні центри відповідальності: центр доходів; центр витрат; центр інвестицій; центр інновацій; центр прибутку; центр податкових платежів та розробити схему взаємодії центрів відповідальності. Кожен центр відповідальності повинен створюватися для досягнення певних цілей. У таблиці 1 представлено запропоновану структуру центрів відповідальності, відділів підприємства і сформовану ними інформацію.

Структура центрів відповідальності, відділів підприємства і інформація, що ними формується

№ п/п	Назва відділу центрів відповідальності	Інформація
1.	Центр доходів	Формування портфелю замовлень на нові інноваційні продукти. Обчислення сум покриття витрат виробництва і продажу інноваційної продукції за її видами і групами, а також роботи окремих виробничих дільниць.
2.	Центр витрат	Групування матеріальних витрат, витрат на заробітну плату виробничих робітників на інноваційні види продукції. Групування загальновиробничих, загальногосподарських витрат і витрат на продаж інноваційної продукції в цілому по підприємству
3.	Центр інвестицій	Групування вкладення капіталу (власного і позикового) в розробку, впровадження та виробництво інноваційної продукції
4.	Центр інновацій	Забезпечення зростання продажу інноваційної продукції, максимізація прибутку за рахунок впровадження нових технологій, рентабельності інвестицій та фінансової стійкості підприємства в результаті впровадження організаційно – управлінських нововведень, підвищення ринкової вартості бізнесу
5.	Центр податкових платежів	Групування податкових платежів
6.	Центр прибутку	Групування доходів і витрат, фінансових результатів за видами діяльності, за групами інноваційної продукції
7.	Відділ контролю	Збір, фіксація інформації про здійснені операції в плановому періоді і передача її відповідному центру відповідальності, відділам з контролю і аналізу. Оперативний, підсумковий і перспективний контроль за виконанням бюджетів центрами відповідальності, виявлення відхилень фактичних і планових даних, а також причин їх виникнення. Формування звіту керівникам (підприємства, структурних підрозділів) для прийняття рішення щодо усунення виявлених змін
8.	Аналітичний відділ	Проведення оперативного, підсумкового і перспективного аналізу ефективності розробки бюджетів, рекомендацій менеджерам (підприємства, структурних підрозділів).
9.	Відділ бюджетування	Розробка взаємопов'язаних планів виробничо-фінансової діяльності підприємства та його структурних підрозділів, виходячи з оперативних, поточних та перспективних напрямків функціонування, контролю за виконанням даних планів, коригування впливу на відхиленні від параметрів їх виконання

Щоб інформація мала наочний характер, нами запропоновані форми звітності необхідні для проведення тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства: «Бюджет інвестицій», «Бюджет інновацій», «Прогнозний звіт про прибутки і збитки», «Прогнозний звіт про рух грошових коштів», «Прогнозний баланс ». Відмінною рисою всіх запропонованих форм звітності є розкриття в них деталізованих показників, що характеризують інноваційну

діяльність підприємства. Така деталізація дозволить проводити якісний аналіз ефективності інноваційної діяльності. Пропоновані форми звітності представляють вхідний рівень інформації, необхідної для перевірки ними тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства. Також для генерування даних тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства слід використовувати спеціальну форму звітності «Звіт про виконання бюджету інновацій».

Звітність по виконанню бюджетів забезпечить отримання достовірної інформації, розкриє можливості стратегічного розвитку і дозволить контролювати і координувати діяльність центрів відповідальності підприємства, проводити економічний аналіз підприємства, що реалізує інноваційну діяльність, тобто аналіз інноваційної діяльності підприємства.

Формування показників в розрізі центрів відповідальності спрямоване на забезпечення ефективного контролю за бізнес-процесами, який в свою чергу дозволить оперативно вносити коригування в зв'язку зі змінами в економічному процесі, які відбулися. Здійснення процесу бюджетування дозволить забезпечити збирання фактичної інформації про реалізацію інноваційної діяльності, контроль за її формуванням у внутрішній звітності і, тим самим буде сприяти проведенню тематичного аналізу інноваційної діяльності підприємства. В кожному центрі відповідальності формується інформація, на підставі якої здійснюється тематичний аналіз інноваційної діяльності підприємства. Ефективне функціонування діяльності підприємства, яке здійснює інноваційну діяльність, пов'язане з виділенням центрів відповідальності, що вимагає розробки індивідуальних методик аналізу інноваційної діяльності підприємства, спрямованих на оцінку ефективності реалізації інноваційного проекту, оцінку чистої поточної вартості проектних грошових потоків на величину економічного ефекту від впровадження інноваційних проектів, аналіз в розрізі центрів відповідальності.

Література:

1. Кантаєва, О. Удосконалення методики аналізу інноваційної діяльності для прийняття управлінських рішень [Текст] / О. Кантаєва, Є. Галушко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №7. – С. 35-46.
2. Ендовицкий, Д. А. Организация контроля и анализа инновационной деятельности хозяйствующего субъекта [Текст] / Д. Ендовицкий, Н. Коменденко. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
3. Крылов, Э. И. Анализ эффективности и инновационной деятельности предприятия [Текст] / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 602 с.
4. Яцков, В. Инновационный путь развития в условиях экономических реформ [Текст] / В. Яцков // Проблемы науки. – № 7. – 2002. – С. 240- 246.
5. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Д. В. Лысенко. – М. : Инфра-М, 2007. – 320 с.

1.3. ПАТОИНСТИТУТЫ, ПАТОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Павлов К.В.,

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики и управления
*НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»,
г. Ижевск, Российская Федерация*

Институционализм как новое направление экономической мысли возник в США в начале XX столетия как одна из форм отображения усилившихся монополитических тенденций в экономике, содействуя разработке и развитию «антитрестовской» политики собственной страны. В определенной мере институционализм противопоставляется неоклассическому направлению экономической теории, исходящей из великого тезиса, сформулированного еще великим А. Смитом о «невидимой руке» рынка, т.е. о совершенстве рыночного хозяйственного механизма и саморегулируемости рыночной экономики. Нося междисциплинарный характер, институционализм наряду с материальными факторами в качестве определяющей силы развития экономики выделяет также правовые, моральные, этнические, духовные и другие факторы, рассматриваемые в историческом аспекте.

В основе категориального аппарата институционалистской концепции лежит понятие «институт», причем к институтам относят самые разнообразные понятия, такие, как собственность, государство, семья, профсоюзы, религия, нравы и т. п. [2]. Таким образом, институт в данной концепции рассматривается в качестве первичного элемента движущей силы общества в экономике и вне ее. Иначе говоря, институционализм в ретроспективном плане – одна из первых экономических теорий, по существу вышедших за пределы исключительно воспроизводственных отношений и где стали учитываться, причем не вне, а внутри этой теории также и иные формы общественных отношений – правовые, социальные, экологические, этнические и пр.

Развитие институтов происходило в течение длительного периода времени, т.е. это был длительный процесс, который включал их создание, отбор и формирование эффективной системы институтов. В последнее время все чаще говорят о выращивании институтов. В значительной мере это определило то обстоятельство, что в рамках институциональной теории за вековой период ее развития сформировалось несколько различных и вполне самостоятельных, целостных концепций. Среди такого рода концепций можно выделить следующие: новая институциональная экономика, неинституциональная экономика, эволюционная экономика и ряд других. Так, в рамках первого из перечисленных научных направлений изучается институциональная структура государства, реальные институты – организации и хозяйственные системы.

Неоинституциональная экономика изучает влияние отношений и прав собственности на развитие социально-экономических систем, осуществляет анализ трансакционных издержек, исследует экономические аспекты заключения разнообразных контрактов [4]. Эволюционная экономика изучает взаимосвязь между технологическими и социально-экономическими

процессами, рассматривает вопросы разработки оптимальной стратегии поведения фирмы.

На наш взгляд, в настоящее время необходимо рассмотреть вопрос о целесообразности формирования еще одного научного направления в рамках институциональной теории - направления, названного нами «патоинституционализм». В рамках этой научной концепции планируется сконцентрировать внимание на изучении патологических процессов в институциональной системе и в самих институтах (которые по аналогии можно назвать патоинститутами). Использование данного названия объясняется тем, что термин «патологический процесс» образован от греческого «патос», что означает болезнь [6]. Учитывая, что в последнее время на разных уровнях общественной иерархии участились всевозможные кризисы, которые весьма болезненно переживаются населением, представляется, что развитие патоинституционализма является весьма актуальным.

Действительно, только за последние десятилетия случился кризис мировой социалистической системы, в том числе кризис советской системы и советской экономики, когда спад производства ВВП составил половину к докризисному уровню (достаточно вспомнить, что кризис советской экономики 80-90-х годов XX века сравнивали по степени разрушения с Великой депрессией 1929-1933 годов). К тому же, здесь и всевозможные кризисы на азиатских рынках, августовский дефолт 1998 г., мировой кризис 2008-2009 годов. К тому же, усилились всевозможные диспропорции, как в мировой экономике, так и в национальной экономике различных стран [9]. Значительно усилилось проявление диспропорциональности и в разных составляющих национальной экономики: на отраслевом и региональном уровнях, а также на уровне отдельных предприятий и фирм.

Очевидно, что усиление кризисов и диспропорций связано также и с институциональным фактором, причем как на уровне отдельных институтов, так и с функционированием институциональной системы в целом. Поэтому одним из важнейших аспектов развития патоинституционализма как нового научного направления должно стать изучение взаимосвязи между усилением кризисных проявлений и диспропорциональности, возникающих в социально-экономических системах на разных уровнях управленческой иерархии, с одной стороны, и институциональным фактором, институциональным направлением, с другой стороны.

Еще одним очень важным аспектом патоинституционализма может стать изучение различных видов и типов патологий в самой институциональной системе, в том числе во всевозможных институтах. В этой связи крайне важной проблемой может стать определение критериев и количественных показателей, на основе которых нормальный институт отличается от патоинститута. Такого рода проблема актуальна и для институциональной системы в целом (т.е. для определения нормальной и патологической институциональной системы в целом). Очевидно также, что патоинституционализм будет связан с другими, уже сложившимися направлениями и концепциями институциональной теории.

Так, один из основоположников институциональной теории Т. Веблен, которого нередко за образ своих мыслей также называли американским Марксом, в вышедшей еще в 1899 г. книге «Теория праздного класса» критиковал паразитический образ жизни занятых только финансовой деятельностью рантье-владельцев особой, абсентеистской формы частной собственности [3]. Этим самым он по – существу противопоставлял эту, если так можно выразиться, праздную часть бизнесменов остальным (нормальным) предпринимателям, реально зарабатывающим свой предпринимательский доход (глубокий анализ негативных аспектов абсентеистской формы собственности можно встретить в научных трудах профессора из Уфы В.К. Нусратуллина [5]). Иначе говоря, по существу у Т. Веблена абсентеистская форма собственности и ее владельцы рассматриваются как некая патология, которая, в отличие от обычных предпринимателей, мешает эффективному развитию экономики, в том числе эффективному развитию научно-технического прогресса.

Справедливость сказанного можно видеть на примере современной российской действительности, когда многие олигархи, сколотившие огромные состояния за коротких срок за счет использования природных ресурсов, по существу являющимися народным достоянием России поэтому им самим не принадлежащими, используют значительную часть полученных доходов не на развитие производства, а на удовлетворение собственных прихотей (в этой связи достаточно вспомнить нефтяного олигарха М. Абрамовича, который потратил около 2,5 млрд. долларов на строительство собственной яхты, причем построена она была не в России, а за рубежом). Тот факт, что многие российские бизнесмены в условиях, когда физический и моральный износ основных фондов во многих отраслях приближается к 100%, значительную часть своих доходов тратят на непроизводительное, непроизводительное потребление и нередко делают это за рубежом, также свидетельствует о ненормальности, патологичности современной российской институциональной системы, в том числе, некоторых государственных структур, являющихся ее важнейшими атрибутами. Это обстоятельство также самым серьезным и самым негативным образом сказывается на социально-экономической эффективности модернизации и вообще эффективности НТП в России. Иначе говоря, абсентеистская форма собственности – один из важнейших тормозов модернизации и технического перевооружения российской экономики.

Следует добавить, что такого рода поведение многих российских бизнесменов отнюдь не уникально – подобным образом ведет себя компрадорская буржуазия во многих странах третьего мира, тем самым, по существу, обогащая развитые страны за счет развивающихся. Но этот факт является лишь слабым утешением, т. к. вывоз за рубеж значительной части доходов, полученных от эксплуатации природных ресурсов страны, грозит национальной безопасности России и противоречит ее национальным интересам.

В этой связи целесообразно привести противоположный пример – Норвегию. В начале XX века Норвегия была одной из самых бедных стран

Европы, а сейчас, спустя сто лет, наоборот, является одной из самых богатых стран с очень высоким уровнем жизни. В значительной степени связано это с эффективным использованием доходов от добычи нефти на шельфе океана, чем данная страна давно уже занимается. Эти доходы идут в государственный фонд, причем значительная их часть в настоящее время не тратится, а остается для использования будущими поколениями. Очевидно, что норвежские государственные структуры, занимающиеся всеми этими проблемами, следует признать, в отличие от их российских аналогов, не только нормальными, но и весьма эффективными. Кстати, этот пример лишней раз подтверждает неверность тезиса о том, что государственная собственность всегда неэффективна. Неэффективной может быть и частная собственность. Многое зависит от системы управления той или иной формой собственности.

В сложившейся негативной ситуации в России следует винить не только неэффективно функционирующую систему государственных структур, занимающихся такого рода вопросами, но и другие коллективные институты-правовые отношения, профсоюзы, производственные корпорации и различные торговые объединения. Лишь их оптимальное взаимодействие заставит существенно скорректировать поведение многих российских бизнесменов, чтобы в значительно большей степени вкладывать свои доходы в развитие отечественной, а не зарубежной экономики. На наш взгляд, вообще, целесообразно значительно изменить стратегию, парадигму развития России в сторону существенного усиления контроля и управления сырьевым сектором и отраслями тяжелой промышленности со стороны государственных структур, оставив традиционные, рыночные принципы хозяйствования лишь в системе малого и среднего бизнеса. Крайне важно это сделать именно сейчас в условиях необходимости модернизации. Все это, кстати, позволит сконцентрировать доходы от сырьевого сектора и направить их часть на процессы модернизации российской экономики.

Такая стратегия развития, которую условно можно назвать «Стратегия ограниченного капитализма» или «Стратегия государственного капитализма», больше отвечает интересам России и особенно защите ее природных ресурсов, чем либерально-монетарная стратегия. Кстати, ретроспективный анализ отечественного опыта осуществления крупных модернизаций экономики свидетельствует о том, что начинались и проводились они, как правило, под жестким контролем со стороны государственных структур, т.е. осуществлялись «сверху», а не «снизу» (т.е. инициатива исходила преимущественно не со стороны предприятий и фирм, а государственных структур). Достаточно в этой связи вспомнить реформы Петра I, Александра II, реформы П.А. Столыпина, коллективизацию и индустриализацию социалистической экономики и пр. Целесообразно также, на наш взгляд, вернуть в хозяйственный механизм России и плановый институт в форме индикативного планирования. Индикативное планирование показало свою эффективность в таких развитых странах, как Франция, Япония, Южная Корея и многих других. Любая относительно развитая экономика обязательно нуждается в том, чтобы в той или иной форме предвидеть возможные варианты своего развития в будущем.

Поэтому невозможно обойтись в этом случае без той или иной формы планирования. Все это повысит также эффективность модернизации в стране.

Разумеется, речь здесь не идет о возвращении к директивно-приказной форме планирования, характерной для социалистической экономики. Это не возможно хотя бы из-за того, что в странах с развитой рыночной экономикой на государственный сектор, функционирование которого основано преимущественно на использовании объектов государственной собственности, в структуре ВВП, как правило, приходится от 15% до 25%. Соответственно, на малый и средний бизнес в структуре ВВП развитых государств обычно приходится от 35% до 55%, а на крупный бизнес – от 30% до 50%. Именно такие пропорции между этими тремя укладами, секторами развитой рыночной экономики – государственным сектором, сектором крупного и сектором малого и среднего бизнеса создают необходимые (но пока еще все же недостаточные) условия для ее высокоэффективного функционирования и развития. Все это является результатом длительного эволюционного развития рыночной экономики.

Если сравнить эти пропорции со структурой, сложившейся между аналогичными укладами в российской экономике, то сразу следует указать на показатели сравнительно небольшого удельного веса, приходящегося на малый и средний бизнес – около 15%. Соответственно, существенно выше в России доля в структуре ВВП, приходящаяся на крупный бизнес. Объяснить эту своего рода российскую патологию (если можно так выразиться) можно следующим образом.

Одной из важнейших причин является то, что Россия – северная страна. По оценкам, около 65-70% территории страны относится к зоне Севера – а это означает повышенные затраты на строительство жилья (в 2-3 раза выше по сравнению с затратами, приходящимися на строительство жилья в средней полосе России), большие издержки на добычу сырья (той же нефти) и т.д. [8]. Минимальная потребительская корзина в Мурманской области где-то в 1,8 раза выше, чем, например, в Удмуртской Республике – регионе Предуралья. Все это существенно усложняет развитие малого и среднего бизнеса в стране, делая его более затратным, менее конкурентоспособным, усложняя так называемые условия и правила входа в бизнес. Именно в этом, на наш взгляд, заключается одна из наиболее важных причин того, что в России уже достаточно давно доля в структуре ВВП, приходящаяся на малый бизнес, не превышает 15%.

Следует отметить, что и в Канаде – стране, территориальная структура которой среди развитых государств в наибольшей степени схожа с российской (в Канаде также около 70% территории относится к зоне Севера), схожие проблемы. Здесь также добыча тонны нефти в северных провинциях Канады (например, в штате Альберта) обходится в 3-4 раза дороже, чем в более комфортных по климатическим условиям регионах страны (кстати, в Канаде, также как и в России, именно в северных регионах находятся большие запасы неосвоенных природных ресурсов) [10].

Кроме фактора «северности» на структуру форм собственности и форм хозяйствования в России значительное влияние по инерции оказывает наследие

социалистической эпохи, когда сплошь и рядом создавались крупные и крупнейшие предприятия. Гигантомания, характерная для того периода, во многом до сих пор проявляет себя в том, что в России по-прежнему более высокие показатели удельного веса в структуре ВВП, приходящиеся на крупный бизнес, чем в среднем это свойственно для развитых стран. Кроме этой причины, не последнюю роль здесь играет также сырьевая направленность российской экономики (напомним, что в добывающей и тяжелой отраслях промышленности, как правило, наиболее эффективны именно крупные предприятия). Все это, а также высокий уровень износа основных фондов существенно снижает конкурентоспособность российской экономики.

Таким образом, учитывая специфические условия осуществления воспроизводственного процесса в России, структура форм собственности и форм хозяйствования в отечественной экономике не должна (да и просто не может, как бы мы этого не хотели) соответствовать средним стандартам, характерным для стран с развитой рыночной экономикой. Разумеется, это вовсе не значит, что не нужно стремиться и в дальнейшем развивать в стране малый и средний бизнес, который, к тому же, является и важным фактором модернизации – наоборот, это, безусловно, нужно делать. Однако не следует «посыпать голову пеплом» в связи с тем, что в российской экономике до сих пор доля, приходящаяся в структуре ВВП на малый и средний бизнес, все еще не достигла уровня 40-50%, как это давно уже имеет место в странах с развитой рыночной экономикой. Кроме этого, следует добавить, что и в этих государствах характерные для них стандарты были достигнуты лишь вследствие длительной эволюции, тогда как российская экономика «работает» на основе рыночных принципов немногим более 20 лет.

Вместе с тем, очевидно, что целевые ориентиры будущей структуры форм собственности и форм хозяйствования в российской экономике должны быть разработаны с учетом ее воспроизводственной специфики, а вовсе не должны ориентироваться только лишь на усредненные показатели, рассчитанные исходя из статистических данных функционирования развитых государств.

Таким образом, институциональный анализ форм собственности и форм хозяйствования в виде трех укладов, трех секторов – государственного сектора, сектора крупного бизнеса и сектора малого и среднего бизнеса показал, что норма и патология в таком важнейшем институте, как собственность, весьма относительны в случае применения этого анализа к процессам, происходящим в российской экономике, т.к. необходимо в этом случае исходить не только из среднестатистических стандартов, характерных для группы развитых стран в целом, но и учитывать специфику условий и факторов, характерных для развития отечественной экономики и существенно влияющих на воспроизводственные процессы в ней.

Можно выделить немало патологий в институциональной среде, открытых еще основоположниками институционализма. Так, тот же Т. Веблен открыл эффект, названный в честь него «эффектом Веблена». Сущность его заключается в том, что для имущего непроизводительного класса могут

существовать особые цены на товары, символизирующие их «престижность», а не истинное проявление закона спроса и предложения. Иначе говоря, «эффект Веблена» характеризует ситуацию, когда снижение цены на товар воспринимается покупателем как ухудшение его качества или утрата его «актуальности» либо «престижности» среди населения и тогда этот товар перестает пользоваться покупательским спросом, а в обратной ситуации, напротив, объем покупок с ростом цены может возрасти.

Особенно часто «эффект Веблена» проявляется в специфических особенностях системы ценообразования на товары роскоши, когда рост цены на них означает рост престижности (поэтому эффект, открытый Т. Вебленом, нередко называют также эффектом сноба). Итак, в данном случае имеет место нарушение действия фундаментального экономического закона (своего рода тоже патология), лежащего в основе функционирования всей рыночной системы хозяйствования – закона спроса и предложения для определенной группы людей (института), т.е. в данном случае группы нуворишей. Более того, нарушение этого закона (т.е. ситуацию, которую также можно назвать патологической) имеет место и в противоположном случае – на так называемые товары бедняков, которые также еще называют товарами Гиффена в честь историка XIX века, изучающего изменения в системе потребления беднейших слоев населения Великобритании XVII и XVIII веков – крестьян, когда случались неурожаи картофеля. Этот вид сельскохозяйственной продукции являлся в тот период важнейшим продуктом питания у беднейших крестьян и, когда были неурожаи картофеля и цены на него из-за этого существенно возрастали, спрос на картофель у этих слоев населения британского общества того времени не падал, как должно было быть в соответствии с действием вышеупомянутого фундаментального закона спроса и предложения, а, наоборот, возрастал. Объяснялось это тем, что в условиях неурожая картофеля доходы британских крестьян, его выращивающих, существенно сокращались, а, значит, сокращалось и потребление сравнительно дорогих и более калорийных продуктов питания (молока, яиц, мяса и пр.) и, соответственно, увеличивалось потребление все того же картофеля как самого дешевого продукта питания.

Другую патологию, связанную с «нечестной» (монополистической) конкуренцией предпринимателей в своих главных научных трудах («Правовые основания капитализма» (впервые эта книга была опубликована в 1924 г.), «Институциональная экономика. Ее место в политической экономии» (1934 г.) и др.) исследовал еще один классик институционализма Джон Коммонс. В своих работах он обосновал необходимость проведения государством реформ в области законодательства, что способствовало демонополизации экономики и нашло реальное практическое применение в 30-е годы XX века в период так называемого «Нового курса» президента США Ф. Рузвельта.

Таким образом, можно видеть, что в рамках институциональной теории уже достаточно давно исследуются различного рода экономические аномалии, патологии (хотя, как правило, называемые иным образом), связанные с нарушениями, отклонениями от обычного, стандартного поведения различных институтов или институциональной системы в целом. Однако происходило это

не часто, время от времени, спорадически. Здесь же нами предлагается сконцентрировать внимание на изучении такого рода институциональных патологиях, что позволит выявить общее и особенное в них, раскрыть закономерности и тенденции их функционирования и, в конце концов, поможет осуществить разработку направлений, форм и методов устранения этих патологий (или хотя бы это будет способствовать уменьшению негативного их воздействия на социально-экономические процессы).

Изучение и анализ подобных патологий в итоге может привести к формированию и развитию нового направления в рамках институциональной теории – направлению, названного нами патоинституционализмом (данное название, возможно, кому-то и не понравится, в связи с чем, может быть предложен какой-то другой вариант – но ясно, что дело не столько в названии, сколько в сути проблемы). Учитывая, что, как уже выше отмечалось, в последнее время участились и стали по своим последствиям все более разрушительными всевозможные кризисы как глобального, так и локального характера, представляется, что развитие патоинституционализма может стать весьма актуальным. Его развитие будет происходить во взаимосвязи не только с другими направлениями институциональной теории, но и с иными экономическими концепциями. Так, представляется, что тесное взаимодействие может произойти между развитием патоинституционализма и экономической режимологией, которую интенсивно развивает в своих научных трудах профессор из Донецка В.И. Ляшенко [7] (например, перспективно, на наш взгляд, введение в научный оборот и в теоретический анализ понятия «паторежим»).

Целесообразно различать, на наш взгляд, патологии в институциональной системе, в институциональной среде и в самих институтах (в этом случае последние можно называть патоинститутами). Так, к патоинститутам можно отнести устаревшие институты, нуждающиеся в замене или обновлении; отжившие институты, приносящие вред и мешающие реализации прогрессивных мероприятий, а также неправильные институты, тормозящие развитие социально-экономических процессов, например, процесс модернизации российского общества. Учитывая, что институт – это совокупность, состоящая из правила или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этих правил, т.е. это сложное понятие и в случае обнаружения в нем какой-то патологии в связи с этим нужно искать, в каком конкретном элементе или элементах этого института данная патология возникла. Целесообразно также осуществить классификацию патоинститутов, например, по сферам действия – патоинституты в социальной, в правовой, в экологической сферах и т.п. Патоинституционализм, таким образом, поможет диагностировать развитие патологий, т.е. болезней в институтах и институциональной среде, а также разработать методы борьбы с ними (т.е. методы их лечения). Кроме этого, его развитие может в будущем способствовать профилактике возникновения патоинститутов.

Кроме патоинститутов, патологии могут возникнуть также в институциональной среде или системе. В этом случае патологии следует искать в механизме взаимосвязи и взаимодействия между элементами данной системы. Однако, важнейшей задачей патоинституционализма в обозримом будущем, на наш взгляд, будет являться задача определения критериев и показателей выделения патологий, причем не только в самой институциональной системе и в институтах, но и в условиях их функционирования и развития. Учитывая также, что в последнее время все чаще говорят о необходимости выращивания различных институтов, представляется, что, для того, чтобы не вырастить патоинститут и нормализовать процесс выращивания эффективных институтов, этому процессу в рамках патоинституционализма также следует уделить самое пристальное внимание. Таким образом, очевидно, что данное направление институциональной теории весьма актуально и в перспективе оно может иметь большое теоретическое и практическое значение для развития всей экономической теории и хозяйственной практики.

Литература:

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под ред. профессора А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005. - 416 с.
2. Институциональные проблемы эффективного государства / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуриева. Донецк: Донецкий нац. технический университет, 2011. -292 с.
3. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2004. - 480 с.
4. Носова О.В. Институциональная теория и ее применение на постсоветском пространстве / В коллективной монографии: Социально-экономическое развитие славянских стран СНГ: сравнительный анализ (Серия: Экономическое славяноведение) / Под научной ред. К.В. Павлова и И.З. Юсупова (параграф 9 главы 12). Ижевск: Изд-во «Митра», 2012. - 837 с.
5. Нусратуллин В.К. Неравновесная экономика. 2-е изд., доп. М.: Компания Спутник+, 2006. - 482 с.
6. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. М.: Магистр, 2009. - 461 с.
7. Ляшенко В.И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию. Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2012. - 370 с.
8. Экономический механизм и особенности инновационной политики на Севере / Под научной ред. В.С. Селина, В.А. Цукермана. Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2012. - 255 с.
9. Павлов К.В. Патологические процессы в эколого-экономической сфере. Германия: Изд-во LAP LAMBERT, 2011. - 438 с.
10. Павлов К.В. Региональные эколого-экономические системы. М.: Магистр, 2009. - 351 с.

2. The theory and practice of management accounting and analysis

2.1. ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Бруханський Р.Ф.

кандидат економічних наук, доцент

Тернопільський національний економічний університет

Обліковою підсистемою, відносно якої майже відсутні законодавчі, нормативні та рекомендаційні матеріали, а її функціонування регулюється в рамках внутрішньо розробленої облікової політики, є управлінський облік. Поява нових інформаційних запитів виступає основною рушійною силою подальшого розвитку й удосконалення системи управлінського обліку на вітчизняних підприємствах з метою забезпечення пріоритетності його ролі як основного інформаційного джерела при прийнятті управлінських рішень.

У сучасних умовах, що характеризуються розвитком і появою нових видів корпоративних утворень, формуванням міжнародних сировинних ринків та ринків капіталу, появою глобальних фінансових механізмів інвестування і кредитування, поступовим формуванням глобальних вартісних ланцюжків, система управлінського обліку потребує адекватної трансформації на основі врахування наслідків цих змін та їх впливу на фактори побудови національних облікових систем. За таких умов побудова і реалізація ефективної стратегії на базі обліково-аналітичного забезпечення стає основним фактором у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств України.

Про необхідність врахування таких змін наголошують дослідники-обліковці, що зумовлює доцільність перегляду традиційних підходів до побудови облікових систем підприємства. Наприклад, С. П. Суворова зазначає, що зміни, які відбуваються в теорії і практиці управлінського обліку, пов'язані з виникненням нових потреб у процесі управління підприємством. На думку багатьох дослідників, в умовах глобалізації та асиміляції економік країн найкращим шляхом виживання підприємств у довгостроковому періоді повинен стати пріоритет потреб найбільш зацікавлених у діяльності підприємства сторін. Так, досвід багатьох міжнаціональних корпорацій показує, наскільки значний вплив можуть чинити на підприємство споживачі, співробітники, постачальники, законодавча влада, громадські рухи та організації [6, с. 6]. Як зазначає Н. І. Чупахіна, особливу актуальність у даний час набувають методики, що сприяють стратегічному управлінню затратами, а однією з основних передумов, що визначає розвиток системи управлінського обліку, є підтримка стратегічного розвитку і планування [8, с. 13–14]. О. А. Мошківська вважає, що стратегічний управлінський облік є еволюційним продовженням розвитку управлінського (тактичного) обліку [4, с. 157], а І. І. Хахонова та Н. Н. Хахонова наголошують, що стратегічний облік не є принципово новим напрямом облікової практики, а більш досконалою моделлю розвитку управлінського обліку, орієнтованою на майбутнє [7, с. 722]. Таким чином, на сьогодні можна констатувати, що розвиток управлінського обліку в

напрямі забезпечення його відповідності потребам стратегічного управління є закономірною тенденцією подальшого розвитку системи інформаційного забезпечення управління, що передбачає необхідність впровадження облікових інновацій для розробки нових методологічних засобів обробки облікових даних. Це ініціює необхідність побудови системи стратегічного управлінського обліку, основним призначенням якої є забезпечення нестандартизованих інформаційних запитів в інформації стратегічного характеру для прийняття відповідних управлінських рішень.

Побудова системи стратегічного управлінського обліку передбачає не лише розвиток і удосконалення його теоретико-методологічних засад, а й повного циклу обробки облікової інформації стратегічного характеру і прийняття на її основі стратегічних управлінських рішень. Розгляд існуючої проблеми в такому контексті передбачає вивчення взаємодії та обґрунтування взаємозв'язків системи стратегічного управлінського обліку із стратегічною аналітичною системою підприємства, розробку моделей прийняття стратегічних управлінських рішень на основі аналізу існуючих інформаційних потреб та можливостей облікової системи, пошук найбільш оптимальних шляхів задоволення таких потреб.

На сьогодні можна виділити декілька основних причин виникнення стратегічного управлінського обліку як окремої галузі наукових знань, що стосується процесів обробки даних про діяльність підприємства та його середовище з метою одержання стратегічної управлінської звітності (рис. 1).



Рис. 1. Причини виникнення стратегічного управлінського обліку

1. Зміна економічних умов функціонування підприємств – першопричина, яка зумовила появу інших, що є похідними від неї. Бухгалтерський облік як функціональна інформаційна система має забезпечувати надання інформації про систему підприємства, зокрема, при її переході з одного гомеостатичного стану в інший. Процес такого переходу із одного стану в інший спричиняється зміною внутрішніх та зовнішніх умов функціонування підприємств.

Сучасні дослідники приділяють значну увагу трансформації теоретико-методологічних основ бухгалтерського обліку та облікової практики в умовах різноманітних економічних змін (глобалізації, постіндустріалізації, інноватизації, інтелектуалізації тощо), зазначаючи про необхідність адекватного удосконалення облікової системи в напрямі її переорієнтації на генерування інформації стратегічного характеру.

Прикладом внутрішніх змін функціонування підприємства є трансформація управлінських підходів до капіталу (активів) підприємства, що пов'язано із зміною пріоритетності ролі різних видів капіталу в діяльності підприємства. Зокрема, в еру постіндустріальної економіки визначальне місце в діяльності підприємства займає інтелектуальний та людський капітал, обліковому відображенню формування і використання якого на підприємстві має бути приділена особлива увага. Зокрема, як зауважує Ю. М. Потаніна, зміна умов ведення бізнесу в постіндустріальній економіці привела як до значної зміни структури капіталу організацій, так і самого змісту економічної категорії «капітал» як об'єкта управління. Разом із зміною сфер функціонування капіталу змінилися вимоги до відображення його змісту як об'єкта обліку та управління. Сучасні принципи бухгалтерського обліку (встановлені допущення і вимоги) не дозволяють адекватно відобразити в процесі обліку та формування звітності всі аспекти облікової категорії «капітал» [5, с. 3]. Інформація про нові види і форми капіталу обов'язково необхідна для ефективного функціонування системи стратегічного менеджменту підприємства, що зумовлює необхідність розробки нових управлінських моделей для управління ним та формування відповідного обліково-аналітичного забезпечення у вигляді системи стратегічного управлінського обліку.

У сучасних економічних умовах важливу роль у діяльності підприємства відіграє його зовнішнє середовище та постійні зміни. Інформацію про них потрібно обробляти і надавати менеджменту для забезпечення адекватної оперативної реакції та коригування існуючої стратегії. Зростання динамічності зовнішнього середовища, що характеризується посиленням конкуренції за лояльність споживачів, інвестиційні та позикові ресурси, визначає необхідність зміни підходів менеджменту до змісту і структури облікової інформаційної бази, що є інформаційним супроводом прийняття управлінських рішень як щодо підприємства загалом, так і окремих стратегічних бізнес-одиниць.

Враховуючи наявний методологічний інструментарій і сучасні підходи, які забезпечують адаптацію облікових інструментів під потреби стратегічного управління, доцільним є впровадження на підприємствах системи стратегічного управлінського обліку як засобу моніторингу та інформування про його зовнішнє середовище. Відповідно однією з основних відмінних особливостей стратегічного управлінського обліку від традиційної концепції управлінського обліку є зосередження основної уваги на факторах зовнішнього середовища, які впливають на стан та результати діяльності підприємства. Можна виділити дві основні групи об'єктів зовнішнього середовища, на які спрямовано предмет стратегічного управлінського обліку підприємств: 1) відносини з покупцями і постачальниками, структурами систем розподілу і продажу; 2) діяльність існуючих та потенційних конкурентів підприємства. Така інформація необхідна менеджменту підприємств для захисту його стратегічних позицій (частки ринку, торговельних марок, брендів, каналів постачання, ринків збуту тощо), покращення конкурентоспроможності, а також для здійснення своєчасного коригування раніше обраної стратегії при виявленні відхилень від намічених

стратегічних цілей чи при діагностуванні неможливості досягнення окремих параметрів обраної стратегії в мінливих умовах зовнішнього середовища.

Одержання менеджментом поглибленої облікової інформації про зовнішнє середовище, тенденції його розвитку і місце, яке посідає в ньому підприємство (стратегічна бізнес-одиниця), має визначальну роль у процесі формулювання та реалізації стратегії. Ефективне використання такої інформації дозволяє ідентифікувати можливі загрози і шанси, які підприємство має враховувати при постановці стратегічних цілей та обранні стратегічних ініціатив, за допомогою яких вони мають бути досягнуті.

Таким чином, на сьогодні можна говорити про суттєві зміни параметрів господарської діяльності підприємств в умовах функціонування їх внутрішнього та зовнішнього середовищ. У результаті цього формується нова господарська реальність, інформація про яку не надається повною мірою користувачам. Відповідно виникає явище «облікових інформаційних прогалин». Такі ситуації виникають внаслідок того, що нова господарська реальність не може бути відображена за допомогою традиційних засобів фінансового та управлінського обліку. На думку М. А. Вахрушіної, М. І. Сидорової та Л. І. Борисова, для адаптації до такої нової економічної діяльності необхідним є формування наукової концепції стратегічного управлінського обліку [1, с. 17]. Відповідно зміни, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства, підвищення їх динаміки висувають перед бухгалтерським обліком нові вимоги, піднімають рівень адаптивності облікової системи та є основною передумовою виникнення стратегічного управлінського обліку. Для відображення нової господарської реальності, яка формується в ході появи таких змін, мають бути застосовані нові облікові методи та техніки – інструменти стратегічного управлінського обліку, які дозволяють створити новий інформаційний зріз господарської діяльності підприємства та його середовища, що має стратегічну спрямованість.

2. Розробка концепції стратегічного менеджменту як підходу до формування сутності стратегії підприємств та її реалізації, що виявляється в постійній оцінці й управлінні діяльністю компанії, оцінці галузі, в якій вона працює, оцінці цілей і стратегії існуючих та потенційних конкурентів на основі здійснення регулярного перегляду обраних стратегій та аналізу їх реалізації, зумовлює необхідність побудови відповідної інформаційної бази для реалізації вищезазначених дій. Оскільки основним джерелом інформації про підприємство є облікова система, то функція забезпечення стратегічного менеджменту належною інформацією була за традицією перекладена на бухгалтерів, що й зумовило появу нових підходів до формування облікової інформації стратегічного характеру, які на сьогодні можуть бути об'єднані в систему стратегічного управлінського обліку.

Стратегічний управлінський облік виявився зручною технологією, що дозволяє зосередитися на стратегічних перспективах. Він забезпечує інформацією менеджерів про ринкові перспективи існуючих продуктів, про цикл довговічності продукту і про портфелі продуктів. Крім того, інформація охоплює не тільки одне підприємство холдингу, а й дозволяє порівнювати її з

конкурентами, дозволяючи виявляти конкурентні переваги. Відповідно стратегічний управлінський облік можна розглядати як облікову інформаційну систему, що підтримує стратегічний менеджмент [9, с. 46–47]. Саме тому, на думку С. П. Суворової, в рамках системи управлінського обліку необхідним є формування спеціального інформаційно-управлінського контуру підприємств – підсистеми стратегічного управлінського обліку [6, с. 6].

Ще один доказ формування системи стратегічного управлінського обліку як засобу інформаційного супроводу стратегічного менеджменту наводять дослідники, що вивчають періодизацію розвитку облікової системи. Так, вивчаючи еволюцію розвитку управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах України, І. М. Гончаренко виділяє етап інтеграції (стратегічний), який розпочався з 1991 р. і триває дотепер [2, с. 248–249]. На думку автора, цей етап характеризується переорієнтацією управлінського обліку на запити стратегічного менеджменту в умовах глобалізації економіки і відповідних змін у технологіях і системах управління. Підприємство має здійснювати стратегічний підхід до процесу управління, щоб у такий спосіб досягти стратегічної цілі. Пріоритетним має бути облік фактичних витрат виробництва, а не облік витрат за нормами.

За підходом Т. Ю. Янчук, третій етап еволюції управлінського обліку розпочався у середині 1970-х рр. і триває до сьогодні. Виокремлення цього етапу зумовлено переорієнтацією управлінського обліку на запити стратегічного управління в умовах глобалізації економіки і відповідних змін у технологіях і системах управління. Методологія управлінського обліку формується і затверджується Міжнародною федерацією бухгалтерів, яка визначила головну ціль управлінського обліку: інформаційне забезпечення компаній у досягненні своїх стратегічних цілей [10, с. 285].

На сьогодні значна кількість вчених визначає одним із найбільш важливих етапів розвитку управлінського обліку його переорієнтацію та розширення в напрямі супроводу стратегії підприємства, що підтверджено резолюціями міжнародних бухгалтерських професійних організацій (наприклад, СІМА (Інститут присяжних бухгалтерів з управлінського обліку)). А представники Федерації сертифікованих публічних бухгалтерів Австралії (СРАА) [12] називають стратегічний управлінський облік основною компонентою загальної кваліфікації сучасного професійного бухгалтера.

Поява концепції стратегічного менеджменту у 70-х рр. ХХ ст. як одного зі шляхів виживання підприємства в динамічних умовах глобального бізнес-середовища та засобу розробки ефективних економічних рішень, що забезпечують зростання конкурентоспроможності на ринку і фінансову стійкість, одночасно зумовило появу проблеми збору, обробки і представлення менеджменту необхідної інформації для прийняття стратегічних управлінських рішень, вирішення якої забезпечили розробка і впровадження на підприємствах системи стратегічного управлінського обліку.

3. Розробка нових систем управління витратами, які були орієнтовані на побудову та реалізацію стратегії, стала передумовою для розробки нових інструментів і технік управлінського обліку, які б забезпечували інформаційний

супровід їх практичної реалізації. Оскільки традиційні інструменти управлінського обліку не призначені для потреб стратегічного менеджменту, поступово сформовано набір нових інструментів і технік, які в подальшому були об'єднані в єдину систему стратегічного управлінського обліку.

Подібні системи управління витратами були об'єднані загальною назвою «Стратегічний менеджмент витрат» (Strategic cost management), що принципово відрізняється від існуючих традиційних підходів управління витратами і передбачає регулярне виявлення та аналіз факторів, що впливають на зниження витрат і сприяють максимізації вартості підприємства. Загалом застосування стратегічного менеджменту витрат на підприємстві орієнтоване не лише на зниження витрат, а й на створення стратегічних конкурентних переваг. Як зауважує В. А. Залевський, стратегічний менеджмент витрат зумовив необхідність розгляду механізму функціонування єдиної обліково-аналітичної системи на основі комунікаційної взаємодії її складових у процесі забезпечення необхідною інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень [3, с. 13]. Відповідно систему стратегічного управлінського обліку слід розглядати як відповіді бухгалтерів на появу нових стратегічних механізмів управління витратами, наприклад, таргет-костингу, які дозволяють пов'язати облікові техніки із визначеними на підприємстві стратегічними орієнтирами.

Прикладом ситуації, коли розробка нових систем управління витратами сприяє появі нових інструментів і технік стратегічного управлінського обліку, є створення і оприлюднення М. Портером у книзі «Конкурентна перевага» (1985 р.) концепції ланцюжків вартості, яка дозволила диференціювати витрати підприємства в розрізі окремих видів діяльності і виявити джерела конкурентних переваг на кожному з них. У результаті дослідники у сфері обліку запропонували ряд варіантів обліково-аналітичного супроводу практичної реалізації концепції ланцюжків вартості, найбільш відомим з яких є підхід Дж. Шанка та В. Говіндараджана.

У сучасних умовах за виокремлення стратегічного управлінського обліку в повноцінний напрям розвитку управлінського обліку зі своїм предметом і методологічним інструментарієм значна кількість сучасних дослідників у сфері управлінського обліку (А. Бхімані, М. Бромвіч, К. Друрі, В. О. Маняєва, К. Сіммондз, С. П. Суворова, К. Уорд та ін.) констатує зміну його змістовного наповнення, трансформацію його фундаментальних засад і переорієнтацію цілей впровадження на підприємстві.

Так, Л. В. Юрьєва зазначає, що істотно доповнюючи і збагачуючи управлінський облік, стратегічний облік виводить його на якісно новий етап, більш високий ступінь розвитку [9, с. 53]. Британські дослідники Х. Шах, А. Малік та М. Малік [11] називають стратегічний управлінський облік месією управлінського обліку. Таку позицію автори обґрунтовують тим, що стратегічний управлінський облік вирішує всі критичні зауваження, які були висунуті проти традиційної концепції управлінського обліку, та дозволяє сфокусуватись на перспективній і ретроспективній фінансовій і нефінансовій інформації про товарні ринки та конкурентів, структуру витрат, стратегічні ініціативи, а також інші характеристики зовнішнього середовища підприємства.

Подібної позиції дотримується С. П. Суворова, яка висловлює думку, що в останні роки сформувалось зовсім нове бачення управлінського обліку, яке полягає в тому, що в сучасних умовах управлінський облік не існує на підприємстві сам собою, а призначений насамперед для того, щоб сприяти розробці і впровадженню ділової стратегії [6, с. 296]. Водночас слід зауважити, що, на відміну від більшості дослідників, які вказують на зміну (розширення, збагачення) предметно-змістовних характеристик управлінського обліку в результаті розвитку стратегічного управлінського обліку, С. П. Суворова акцентує увагу на тому, що весь управлінський облік став орієнтований на забезпечення потреб стратегічного управління. На нашу думку, така абсолютизація ролі стратегічного управлінського обліку є доволі перебільшеною, оскільки в значній кількості підприємств поки навіть не впроваджена комплексна система стратегічного менеджменту, а в кращому випадку застосовуються окремі стратегічні інструменти (управління витратами, методи стратегічного управлінського обліку тощо) або взагалі відсутні.

На сьогодні можна констатувати факт розширення меж управлінського обліку за рахунок розвитку його стратегічної компоненти, що дозволило сформувати нову модель облікового інформаційного забезпечення управління підприємством, яка є більш адаптивною до мінливих умов зовнішнього середовища підприємства і зростаючих запитів менеджменту. Одержувана облікова інформація стратегічного характеру має задовольняти специфічні умови прийняття стратегічних управлінських рішень, оскільки такі умови перебувають у стані перманентних змін, властивих зовнішньому середовищу підприємства або окремій стратегічній бізнес-одиниці.

Література:

1. Вахрушина М. А. Стратегический управленческий учет: Полный курс МВА / М. А. Вахрушина, М. И. Сидорова, Л. И. Борисов. – М. : Рид Групп, 2011. – 192 с.
2. Гончаренко І. М. Становлення управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах України / І. М. Гончаренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. – № 58. – С. 243–249.
3. Залевский В. А. Управленческий учет и анализ формирования целевой себестоимости для целей стратегического менеджмента / В. А. Залевский // Управленческий учет. – 2009. – № 1. – С. 3–13.
4. Мошковська О. А. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку / О. А. Мошковська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12 (138). – С. 151–159.
5. Потанина Ю. М. Стратегический управленческий учет и управление капиталом организации : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Ю. М. Потанина. – М., 2011. – 26 с.
6. Суворова С. П. Формирование стратегического управленческого учета на промышленных предприятиях: теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / С. П. Суворова. – Орел, 2007. – 319 с.
7. Хахонова И. И. Система стратегического учета: формирование и развитие / И. И. Хахонова, Н. Н. Хахонова // Фундаментальные исследования. Экономические науки. – 2013. – № 6, ч. 3. – С. 720–724.

8. Чупахина Н. И. Методология управленческого учета в агрохолдингах : автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Н. И. Чупахина. – М., 2010. – 47 с.
9. Юрьева Л. В. Методологическая основа стратегического управленческого учета в холдинговых структурах / Л. В. Юрьева // Вестник УГТУ–УПИ. – 2009. – № 6. – С. 46–54.
10. Янчук Т. Ю. Впровадження управлінського обліку та еволюція його розвитку / Т. Ю. Янчук // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 285–287.
11. Shah H. Strategic management accounting – a messiah for management accounting? / Haider Shah, Ali Malik, Muhammad Malik // Australian Journal of Business and Management Research. – 2011. – Vol. 1, No 4. – P. 1–7.
12. Strategic management accounting [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cpaaustralia.com.au/cpa-program/professional-level/structure-and-requirements/strategic-management-accounting>.

2.2. ФИНАНСОВЫЙ АУТСОРСИНГ – В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ УЧЕТА, АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Омельченко Л.С.

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой

Лактионова О.Е.

кандидат экономических наук, доцент

ГВУЗ Приазовский государственный технический университет, Мариуполь

В условиях глобализации и интернализации производственной и хозяйственной деятельности субъекты хозяйствования функционируют в жестких условиях конкурентной среды. Стремительное развитие новых технологий, растущая диверсификация бизнеса, усложнение бизнес - процессов и другие факторы побуждают компании разрабатывать новые стратегии и искать более эффективные решения для повышения своей конкурентоспособности и эффективности деятельности, в т.ч. в области учета, анализа и управления финансами.

К современному инструментарию управления в теории и в мировой практике относят финансовый аутсорсинг (далее F&A), в т.ч. международный, сущности которого посвящены немногочисленные работы отечественных и зарубежных авторов [1,2,3]. На международном уровне финансовые корпорации, бан-ки, страховые и инвестиционные компании, промышленные предприятия в настоящее время рассматривают аутсорсинг в сфере бизнес – процессов как один из существующих конкурентообразующих факторов. Важность применения аутсорсинга в современных международных компаниях объясняется тем, что он позволяет с максимальной эффективностью использовать сильные стороны участников международных экономических отношений, добиваться конкурентных преимуществ за счет возможностей каждой из сторон выполнять те функции, в которых она наиболее успешна, получать более дешевое обслуживание непрофильных направлений деятельности и, в то же время обеспечивать высокое качество производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, высококвалифицированное

обслуживание профильных направлений. При этом компании, использующие финансовый аутсорсинг получают дополнительную экономию не только от увеличения объема своей деятельности, но и от снижения внутренних издержек. За счет профессионализма и квалификации и специалистов аутсорсера (поставщика услуг) заказчик получает высокое качество выполненных финансовых услуг. Высвобожденные собственные трудовые и финансовые ресурсы заказчик может направить на решение своих стратегических задач.

Как показала практика мирового рынка аутсорсинга, компании развитых стран не тратят время и финансовые ресурсы на непрофильные функции, а передают их на аутсорсинг исполнителям внутри своей страны, в оффшор или в неаашор. Под неаашором понимается государство-поставщик из ближнего зарубежья по отношению к стране-заказчику. Несмотря на большое количество публикаций по теме аутсорсинга, они не дают общего видения ситуаций относительно аутсорсинга финансовых услуг, в т.ч. финансового аутсорсинга (от англ. financial outsourcing) на мировом рынке.

На сегодня актуальными являются проблемы обобщения и систематизации полученных ранее результатов, выявление ключевых тенденций развития финансового аутсорсинга, формулирование положительных и отрицательных последствий, как для участников мирового, так и отечественных рынков финансового аутсорсинга. По мнению авторов, финансовый аутсорсинг необходимо рассматривать как научное направление теории финансов, развитие которой имеет практическое значение, является определяющим фактором повышения эффективности национальных экономик и решением одной из центральных проблем социально-экономического развития стран. При этом, актуальным является проблема организации процессов, как по предоставлению, так и по использованию услуг F&A отечественных и зарубежных субъектов предпринимательской деятельности, выступающих в роли заказчиков и в роли исполнителей услуг. Возникла необходимость в выявлении потенциала организаций-аутсорсеров, их места, и роли исполнителей услуг F&A на мировом рынке. Так же существует необходимость в выработке рекомендаций для расширения присутствия отечественных организаций на мировом рынке аутсорсинга финансовых услуг, в т.ч. F&A. Одной из проблем, которая возникла при решении этих задач, является отсутствие методологии исследования развития F&A. Для определения тенденций развития аутсорсинга, подтверждения его значимости в управлении и для выявления структуры направлений и отраслей услуг аутсорсинга, в т.ч. и аутсорсинга финансовых услуг и услуг F&A, была исследована динамика количества аутсорсинг-контрактов, затрат на них и другие показатели компаний по трем экономическим регионам (Америка, ЕМЕА, АТР)¹. Результаты исследований представлены в таблицах (табл.1 и табл.2) и на рис.1, рис.2, рис.3. В табл. 1 представлена динамика аутсорсинг-

¹ Америка – Северная Америка и Южная Америка; ЕМЕА – аббревиатура, обозначающая регион, включающий в себя Европу, Ближний Восток и Африку; АТР – Азиатско-Тихоокеанский регион.

контрактов и затрат по рассматриваемым регионам в исследовании были приняты к учету аутсорсинг-контракты с годовыми затратами (ACV) $\geq 5M$ \$(миллионов дол. США). Из табл. 1. видно, что количество контрактов (К) и затраты (З) на них увеличиваются.

Динамика изменения активности компаний Америки, ЕМЕА, АТР по количеству заключенных аутсорсинг-контрактов (К) за период 2005-2014 гг. представлена на рис.1.

Несмотря на то, что компании Америки первыми освоили операции по передаче бизнес-процессов на международные аутсорсинг-контракты, компании ЕМЕА, начиная с 2007-2008 гг. стали развивать это направление более динамично.

Количество аутсорсинг-контрактов, заключенных компаниями ЕМЕА в 2014 г. (К=588 шт.) и за весь период 2007 -2014 гг. также превышает количество аутсорсинг-контрактов компаний Америки (К=484.).

Таблица 1

Динамика аутсорсинг-контрактов (К) и затрат (З²) компаний Америки, ЕМЕА, АТР (источник: The Global ISG Outsourcing Index 2014г.)

Годы	К (Америка, ЕМЕА, АТР) шт.	К (Америка) шт.	К (ЕМЕА) шт.	К (АТР) шт.	З (Америка, ЕМЕА, АТР) \$B	З (Америка) \$B	З (ЕМЕА), \$B	З (АТР) \$B
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2005	701	304	325	72	19,1	8,1	9,5	1,6
2006	727	320	313	94	17,0	8,1	7,2	1,7
2007	714	306	314	94	18,3	7,4	8,4	2,5
2008	894	376	406	112	20,9	6,7	11,9	2,4
2009	1063	432	488	143	21,9	8,5	10,6	2,8
2010	1077	453	473	151	22,9	9,0	11,5	2,4
2011	1278	522	602	154	23,7	8,2	13,3	2,2
2012	1183	500	522	161	23,6	8,9	11,3	3,4
2013	1175	448	595	132	19,9	6,7	11,2	2,0
2014	1218	484	588	146	23,1	8,2	11,9	3,0

Годовой объем затрат (ACV) в 2014 г. компаний региона ЕМЕА на аутсорсинг составили 11,9\$B, что превышает годовой объем затрат компаний региона Америки, равный 8,2 \$B и годовой объем затрат компаний региона АТР, равный 3,0\$B.

Непрерывный рост годовых затрат на международные аутсорсинг-контракты (рис.2) показывает, что даже в период мировых экономических кризисов не происходило значительного уменьшения затрат на аутсорсинг-контракты компаний. Исследования показали, что именно использование аутсорсинга, в т.ч. международного позволяет компаниям оставаться конкурентоспособными и благополучно пережить мировые кризисы за счет снижения затрат и сдерживания роста цен. Наиболее динамичны в использовании аутсорсинга являются компании-заказчики экономического региона ЕМЕА. Непрерывный рост затрат на международные аутсорсинг-контракты наблюдается и у компаний региона АТР.

² Затраты на аутсорсинг-контракты представлены в \$B (billion дол. США)

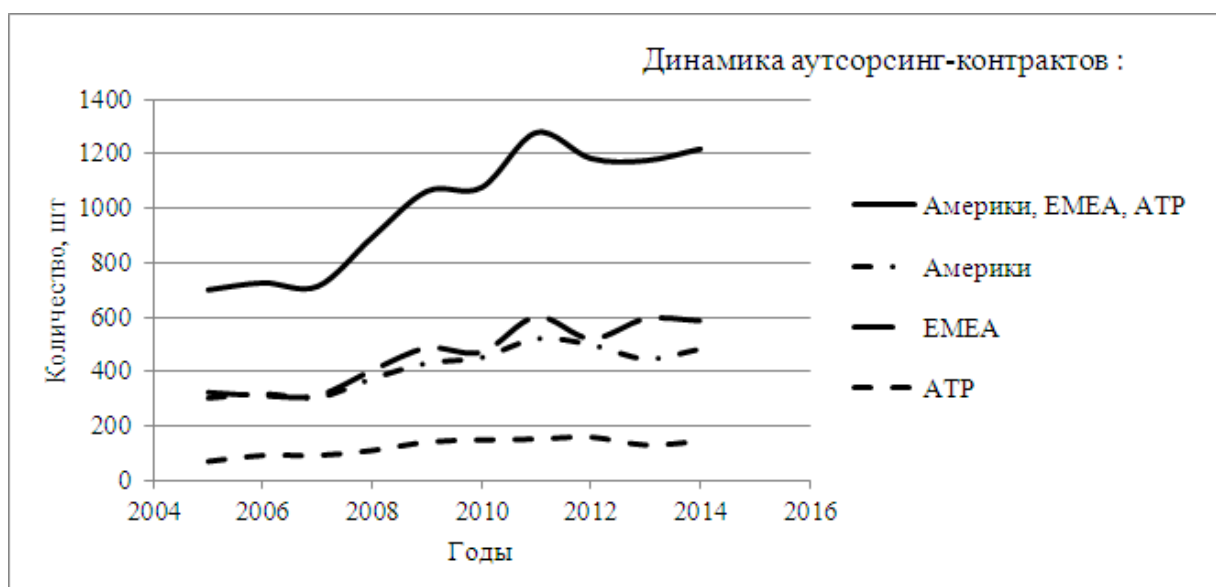


Рис. 1. Динамика аутсорсинг-контрактов компаний Америки, ЕМЕА, АТР, 2005-2014 гг., шт. (источник: The Global ISG Outsourcing Index 2014 г.)

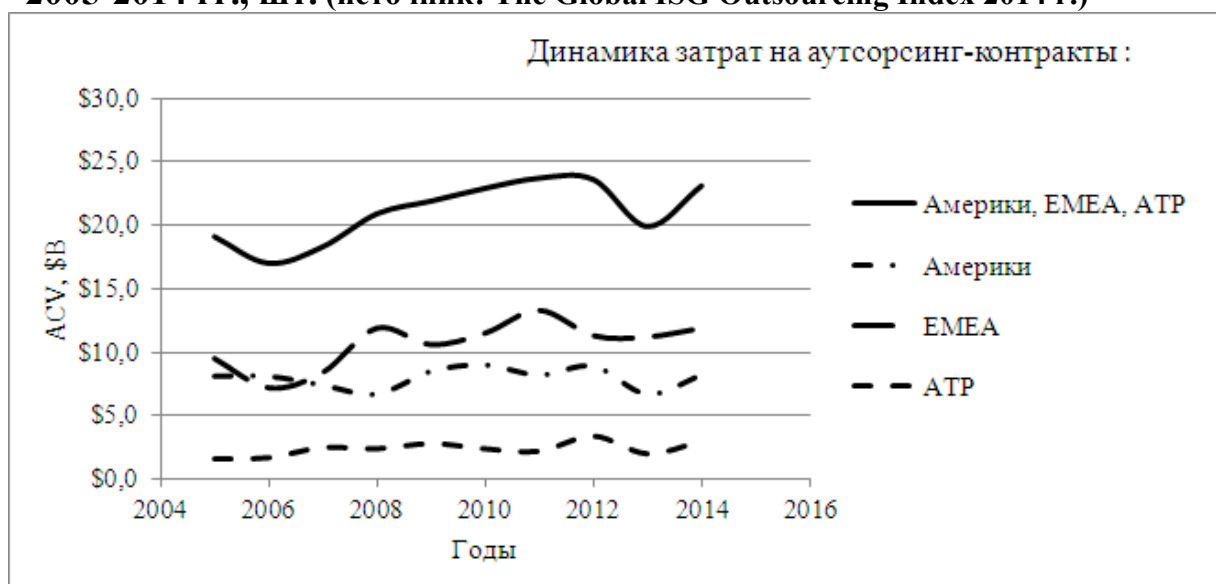


Рис. 2. Динамика (АСУ) годовых затрат на аутсорсинг-контракты компаний Америки, ЕМЕА, АТР, 2005 - 2014 г. (источник: The Global ISG Out-sourcing Index 2014г.).

Наиболее активными компаниями региона ЕМЕА являются компании Великобритании, Германии и Франции. Так, на компании Великобритании и Ирландии приходилось 4,2 \$B, на компании Германии, Австрии и Швейцарии – 2,2 \$B, Франции – 1,6 \$B, Африки и Среднего Востока – 0,4\$B затрат на международные аутсорсинг-контракты в 2014 г. Что касается стран АТР, то наибольшую сумму затрат на аутсорсинг-контракты осуществили компании стран Австралии и Новой Зеландии – 0,93 \$B, компании Индии и Южной Азии – 0,73 \$B. Набирает обороты Китай, у которого затраты на международные аутсорсинг-контракты в 2014 г. составили 0,37 \$B. Анализ развития затрат на аутсорсинг-контракты на мировом рынке, показывает, что на международные аутсорсинговые схемы в странах-исполнителях влияют следующие факторы: наличие дешевой рабочей силы, качество услуг, доступность

квалифицированной рабочей силы и возможность повышения дальнейшей ее квалификации, благоприятные трудовое законодательство и законодательная база, эффективная организации труда, защита интеллектуальной собственности и сохранение коммерческой тайны и др. Такие условия создают в странах-исполнителях аутсорсинговых услуг – Индии, Китае, а также в европейских странах – Молдове, Польше, Чехии, Словакии, Румынии. Исследование структуры направлений аутсорсинг-контрактов компаний трех экономических регионов (Америки, ЕМЕА, АТР) показало, что в нее входят следующие области: реструктуризация, международная организация торговли, аутсорсинг бизнес-процессов (ВТО), а также новые области исследований (табл. 2). Среднегодовые темпы роста продаж услуг F&A составляют 8-10%, начиная с 2006 г. В табл. 2 учитывались аутсорсинг-контракты с годовым объемом затрат (ACV) \geq 5 млн.дол. США

Таблица 2

Динамика показателей аутсорсинг-контрактов по направлениям и экономическим регионам (источник: The Global ISG Outsourcing Index 2014г.)

Направления и регионы	4Q14 ACV (\$B)	4Q Y/Y Изменение, %	4Q Q/Q Изменение, %	Q14 ACV(\$B)	Y/Y Изменение, %	2014 шт.	Y/Y Изменение, %
Мировой рынок	5,8	27%	25%	23,1	16%	1218	4%
Новые исследования	3,1	1%	5%	14,0	16%	810	1%
Реструктуризация	2,7	77%	58%	9,1	16%	408	9%
Мега-проекты	1,6	354%	46%	6,2	53%	33	22%
ИТО	4,1	13%	19%	17,3	19%	880	3%
ВРО	1,7	80%	41%	5,8	8%	338	-7%
Америка	2,1	43%	8%	8,2	22%	484	8%
ЕМЕА	3,1	19%	34%	11,9	7%	588	-1%
АТР	0,66	21%	49%	3,0	45%	146	11%

Обозначение: 4Q14 – четвертый квартал 2014 г.; Y/Y отношение величины затрат ACV 2014 г. к ACV 2013 г.

Затраты на аутсорсинг-контракты компаний Америки в 4 квартале 2014 г. составляли – 2,1 \$B, компаний ЕМЕА – 3,1 \$B. Что касается АТР, то затраты на аутсорсинг-контракты в 4 квартале составляли 0,66 \$B. Рост затрат по отношению к 4 кварталу 2013 г. составил 49%. Это свидетельствует о том, что компании-исполнители услуг аутсорсинга региона АТР претендуют в будущем на большую долю этого рынка и правительство этих стран оказывает этому всевозможную поддержку. Самым растущим сегментом услуг аутсорсинга являются услуги по выполнению различных бизнес-процессов (ВРО). К этому направлению на мировом рынке относят и аутсорсинг финансовых услуг. Наибольший объем затрат на аутсорсинг-контракты был направлен на решение проблем управления бизнес - процессами (ВТО), в т.ч. и на исполнение услуг F&A (2,0\$B) и осуществление компаниями стран ЕМЕА (7,1 \$B). Структура затрат на международные аутсорсинг-контракты по отраслям компаний Америки, ЕМЕА 2014 г. (рис.3). Исследование развития аутсорсинга выявило, что начиная с 80-х гг. прошлого века, руководство компаний Америки, в

основном США, для снижения затрат на производство продукции или оказания услуг для обеспечения дополнительных конкурентных преимуществ, переводили часть внутренних функций в организации поставщика (провайдера) услуг, специализирующихся на этих функциях.

По услугам F&A передавались расчеты по заработной плате, начисления на нее, отдельные процессы бухгалтерского и налогового учета, управление дебиторской и кредиторской задолженностями, финансовая аналитика и другие задачи по управлению финансами.

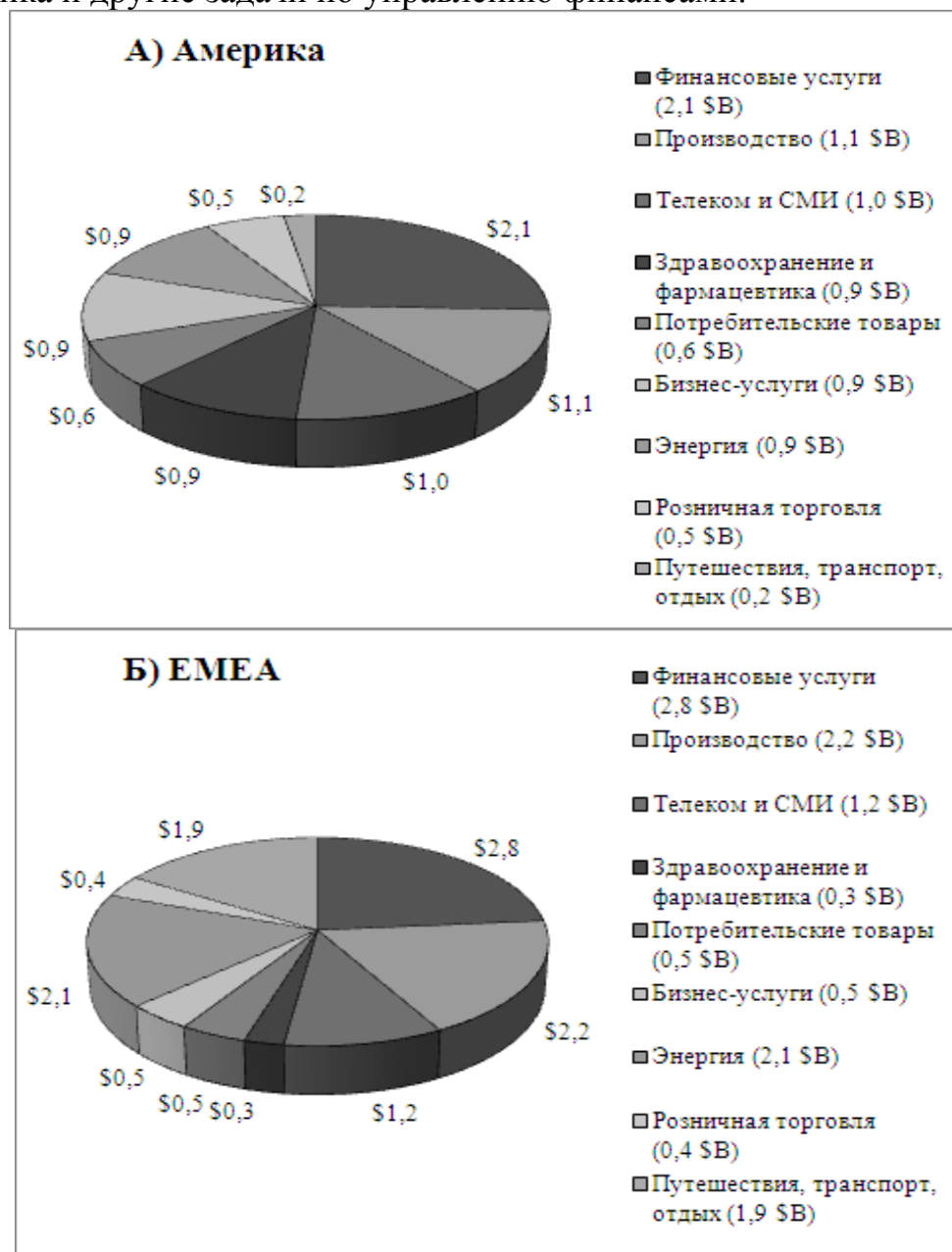


Рис. 3. Структура затрат на международные аутсорсинг-контракты по отраслям компаний Америки и ЕМЕА, 2014 г., \$B (billion дол. США). (источник: The Global ISG Outsourcing Index 2014г.)

На рис. 3. показана структура затрат на международные аутсорсинг-контракты по отраслям экономического региона Америки. В структуре затрат на международные аутсорсинг-контракты в экономическом регионе Америки

наибольший удельный вес занимают финансовые услуги (25,6%).

Наибольший удельный вес затрат приходится на аутсорсинг-контракты по оказанию финансовых услуг (24,6%). В экономическом регионе АТР международные аутсорсинг-контракты составили 17,9%, уступая направлениям, связанных с энергией (24,5%) и с производством (19,8%). Динамично развивающейся отраслью в международной практике аутсорсинга в настоящее время является отрасль по оказанию финансовых услуг.

Оказание финансовых услуг с использованием инструмента аутсорсинга по затратам на аутсорсинг-контракты находится во всех трех экономических регионах на лидирующих местах. Затраты на аутсорсинг-контракты компаний Америки в отрасли аутсорсинга финансовых услуг составляют – 2,1 \$B, компаний ЕМЕА – 2,8 \$B и занимают первое место в структуре. Что касается АТР, то эти услуги являются еще не такими распространенными (0,66 \$B).

Таблица 3

Отдельные операции бизнес-процесса «F&A», переданные или подлежащие передаче в международной практике на финансовый аутсорсинг [4]

Функции	Успешно переведенные на аутсорсинг, %	Предназначенные к передаче в будущем, %
Управление финансовыми рисками	3	18
Расчет ЗП сотрудников	27	26
Налоги и налоговое планирование	21	27
Поддержка программного обеспечения финансовой системы	16	27
Общий бухгалтерский и финансовый учет	13	24
Обработка командировочных и накладных расходов	12	31
Бюджет и прогнозирование	1	11
Дебиторская задолженность и инкассо	12	20
Кредиторская задолженность и управление поставщиками	9	21
Другие функции финансовой службы	7	32
Подготовка и анализ управленческого отчета	6	17
Казначейские операции и управление наличными средствами	4	11

Международная консалтинговая группа KPMG в 2013 г. проводила исследования мирового рынка финансового аутсорсинга. Респондентами были бо-лее 1300 компаний Северной Америки и Европы. Результаты исследования представлены в табл. 4.

Рынок финансового аутсорсинга (F&A) в 2013 году [5]

Вид аутсорсинга / показатели	Малый бизнес	Средний бизнес	Крупный бизнес
Планируют начать F&A «Аналитика»	11%	6%	9%
Планируют начать F&A «Финансы и учет»	4%	13%	7%
Планируют увеличить F&A «Аналитика»	-	21%	43%
Планируют увеличить F&A «Финансы и учет»	-	19%	18%
Доля F&A в аутсорсинговых услугах в 2013	3%		
Рост рынка F&A в 2013 году	7,8%		
Среднегодовой прогноз роста рынка F&A до 2017 года	7,6% в год (самый активный рост, второе место HR-аутсорсинг 6,2% в год)		

Вывод. Показана динамика и тенденции услуг F&A в международной практике, что сообщает о стремлении сократить издержки на финансовые бизнес-процессы. В малом и среднем бизнесе на аутсорсинг передаются обычно функции учета и управления финансами. В крупных компаниях наблюдаются тенденции передачи финансовых функций по управлению стоимостью бизнеса, взаимодействию с инвесторами и долгосрочному финансовому прогнозированию. F&A в международной практике рассматривается как современная методология финансового управления, обеспечивающая повышение эффективности и конкурентоспособности субъектов хозяйствования, суть которой адаптация финансового управления к условиям рынка, при использовании всех имеющихся возможностей внешней среды.

Литература:

1. Омельченко Л.С., Наумов С.А., Лактионова О.Е. Финансовый аутсорсинг как инструмент управления финансами предприятий МСБ. ж. Аудит и финансовый анализ. г. Москва. №4,2014.С.383-388.
2. Regulatory Effects and Strategic Global Staffing Profiles: Beyond Cost Concerns in Evaluating Offshore Location Attractiveness, Stan Malos, Published online: 25 April 2009, Springer Science + Business Media, LLC 2009.p 115.
3. The National Association of Software and Services Companies (NASSCOM) (India). IT-BPO Sector in India: Strategic Review 2010 - <http://www.nasscom.in/-Nasscom/templates/NormalPage.aspx?id=58662>.Дата обращения: 09.07.2013.
4. Ioan I. ANDONE, Vasile-Daniel W. PAVALOAIA Al. I. Cuza University of Iasi, Faculty of Economics and Business Administration Outsourcing the Business Services Informatica Economica vol. 14, no. 1/2010, p.160-170
5. Финансовый аутсорсинг на западе.[Электронный ресурс]URL:http://finex.msk.ru/articles/article_post/article_cfo_outsourcing_abroad (Дата обращения 04.01.2015г.

3. Organization and accounting improvement in the economy

3.1. ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ БАНКІВ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ЦІЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Морозюк В.М.

аспірант

Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ)

Серед проблеми забезпечення ефективного функціонування та стабільного розвитку вітчизняної банківської системи сьогодні все більше уваги акцентують на розвитку корпоративного управління. Застосування різного набору інструментів у практичній реалізації корпоративного управління обумовлює постійну, безперервну роботу над удосконаленням існуючої практики і створення принципово нових механізмів корпоративного управління в банках, що дає можливість характеризувати корпоративне управління як напрям, який активно розвивається.

Банківська система є основним структурним елементом економічної системи будь-якої країни. Банки здійснюють фінансування підприємств, надають фінансові послуги широкому прошарку населення та забезпечують доступ до платіжних систем. Важливість ефективного корпоративного управління в банках пояснюється тим, що банки мають структуру і діяльність, які вимагають високого рівня відповідальності та прозорості. Крім цього, банки як учасники корпоративних відносин можуть одночасно виступати емітентами, інвесторами, керівництвом, посередниками, а також виконувати інші функції, що здійснюють вплив на корпоративне управління інших суб'єктів господарювання (наприклад, проведення консультацій з питань приватизації та корпоративного управління). Відповідно роль банків у формуванні корпоративних відносин і вдосконаленні корпоративного управління – широкомасштабна.

Поняття «корпоративне управління» досить давно та широко використовується, однак на сьогодні єдиного визначення корпоративного управління ні у вітчизняній, ні в закордонній літературі немає. У широкому розумінні корпоративне управління розглядають як систему за допомогою якої спрямовують та контролюють діяльність банку.

Загалом економічну сутність поняття «корпоративне управління» розкривають наступні ключові елементи: «система органів управління та їх взаємодія», «комплекс управлінських дій», «система взаємовідносин між учасниками», «захист прав акціонерів», «комбінація законодавства, регулювання, добровільної практики приватного сектора», «сукупність юридичних та соціально-поведінкових норм», «відокремлення власності від контролю», «забезпечення максимально можливого прибутку».

Таким чином, під **корпоративним управлінням** (*corporate governance*) слід розуміти систему організаційно-правових, економічних і фінансових взаємовідносин усіх зацікавлених у діяльності банку суб'єктів, що відповідає

певним принципам та встановлює форми, структури, способи їх взаємодії, з метою забезпечення максимально можливого прибутку в межах норм чинного законодавства [3, с. 6-10].

Відповідно до Принципів корпоративного управління, *система корпоративного управління повинна забезпечувати своєчасне й точне розкриття інформації з усіх найважливіших питань, що стосуються банку, включаючи його фінансовий стан, продуктивність, власність та управління банком, з метою надання можливості користувачам приймати поінформовані рішення* [6; 8].

Наявність своєчасної, достовірної та вичерпної інформації про діяльність банку є важливою умовою для здійснення акціонерами та потенційними інвесторами об'єктивної оцінки фінансово-економічного стану банку та для прийняття ними поінформованих рішень щодо придбання або відчуження цінних паперів, а також голосування на загальних зборах акціонерів. По-друге, розкриття інформації про банківську діяльність є необхідною передумовою довіри до банку з боку інвесторів та сприяє залученню капіталу. По-третє, розкриття інформації має велике значення для підвищення ефективності діяльності самого банку, оскільки повна та достовірна інформація надає можливість керівництву об'єктивно оцінити досягнення банку та розробити стратегію його подальшого розвитку.

Отже, прозоре та належне розкриття інформації про діяльність банку є невід'ємною умовою ефективного корпоративного управління. Формування такого роду інформації базується на наступних *інституціональних чинниках* (рис. 1) [8]:

1. Інформація, що розкривається банком, є суттєвою та повною.
 - 1.1. До суттєвої інформації, яку банк регулярно розкриває, належать, зокрема, відомості про:
 - а) мету, цілі та стратегію банку;
 - б) результати фінансової та операційної діяльності;
 - в) структуру власності та контролю над банком, а також структуру групи товариств, до якої входить банк, та відносин всередині групи;
 - г) прийняття рішення про вчинення правочинів із заінтересованістю;
 - д) осіб, які надають банку консультаційні та інші послуги, що може призвести до конфлікту інтересів;
 - е) посадових осіб органів управління, розмір їх винагороди, володіння акціями товариства;
 - ж) істотні фактори ризику, що впливають на діяльність банку;
 - з) дотримання банком Принципів корпоративного управління;
 - и) питання, пов'язані з працівниками та іншими заінтересованими особами.
 - 1.2. Крім регулярної інформації банк негайно розкриває особливу інформацію про суттєві події та зміни, які можуть впливати на стан банку, вартість його цінних паперів та (або) розмір доходу за ними.

2. Інформація, що розкривається банком, є достовірною, тобто такою, що сприяє чіткому та повному уявленню про дійсний фінансовий стан банку та результати його діяльності.

3. Банк забезпечує своєчасність розкриття інформації.

4. Банк забезпечує рівний доступ до інформації, що розкривається, включаючи її обсяг, зміст, форму та час надання.

5. Банк використовує зручні для користувачів засоби поширення інформації, які забезпечують рівний, своєчасний та непов'язаний зі значними витратами доступ до інформації.

6. Банк має чітко визначену інформаційну політику, спрямовану на розкриття інформації шляхом її донесення до відома всіх заінтересованих в отриманні інформації осіб в обсязі, необхідному для прийняття зважених рішень, інформаційну політику банку доцільне визначати з врахуванням потреб банку у захисті конфіденційної інформації та комерційної таємниці.



Рис. 1. Інституціональні фактори формування інформації для цілей корпоративного управління

Доступу до регулярної, надійної і порівнянної звітної інформації, окрім акціонерів, потребують потенційні інвестори, працівники банку, клієнти банку, кредитори, НБУ, держава, громадськість тощо. Але ця інформація не повинна ставити під загрозу економічну безпеку банку, тому багато країн застосовують так звану «концепцію істотності інформації».

Під «істотною інформацією» розуміють інформацію, включену у звіт, що охоплює теми й показники, які відображають вплив банку на економіку, навколишнє середовище й соціум, або можуть вплинути на оцінки й рішення зацікавлених сторін. Тобто, істотною вважається інформація, ненадання чи викривлення якої може здійснювати вплив на рішення її користувачів. На підставі вищевикладеного в таблиці 1 представлена характеристика «істотної інформації» [3, с. 78-79].

Характеристика «істотної інформації»

ВИД ІНФОРМАЦІЇ	СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ
<i>Фінансова звітність</i>	фінансові звіти, що показують фінансові результати діяльності й фінансовий стан банку (баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів і примітки до фінансових звітів);
<i>Дивідендна політика</i>	порядок визначення частини прибутку, що направляється на виплату дивідендів, умови виплати дивідендів, їхній мінімальний розмір за акціями різних категорій (типів), критерії, якими керується наглядова рада при прийнятті рішень про виплату дивідендів, визначенні розміру дивідендів, порядок виплати дивідендів (у тому числі строки, місце й форма їхньої виплати);
<i>Винагороди</i>	про винагороду членів наглядової ради та виконавчих органів;
<i>Про структуру власності</i>	інформація про великих акціонерів і інші особи, які контролюють або можуть контролювати банк, включаючи інформацію про спеціальні права голосу, угоди між акціонерами щодо володіння контрольними або великими пакетами акцій, значних перехресних володіннях акціями й взаємними гарантіями;
<i>Про структуру управління</i>	інформація про членів органів управління, їхній досвід і кваліфікацію, а також можливість виникнення в них конфліктів інтересів, про їх винагороду;
<i>Про діяльність банку</i>	про політику у сфері ділової етики, навколишнього середовища й інших зобов'язань у контурі публічної політики, для оцінки взаємин між банком і громадою і т.д.; про прогнозовані суттєві чинники ризику; про реєстраторів; про реструктуризацію; про участь банку в корпоративних конфліктах.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин, які передбачають інтеграційні процеси вітчизняних банків зі світовим співтовариством, особливої актуальності набуває процес формування обліково-аналітичної інформації, придатної для прийняття ефективних та якісних управлінських рішень як на короткий період, так і в довгостроковій перспективі. Відбувається зміна поглядів на склад і структуру фінансової звітності, яка донедавна розглядалася як головне джерело інформації.

Банк як фінансово-кредитна установа акумулює грошові кошти та інші нагромадження (золоті запаси, цінні папери тощо), надає кредити, здійснює грошові розрахунки, здійснює інші послуги за фінансовими операціями, що приносять йому прибуток. Втім, дуже важливу роль відіграє і нефінансова сторона банківської діяльності. Мова йде про операції із залучення нематеріальних активів, рівень і спосіб соціальної захищеності та розвитку працівників, вплив діяльності на екологію, благодійні та меценатські заходи.

Зокрема, яскравим прикладом недостатності фінансових показників є розкриття інформації про нематеріальні активи, які чимдалі становлять все більший відсоток ринкової вартості компанії. Наприклад, якби американська транснаціональна корпорація Apple, яка проектує та виробляє побутову електроніку, програмне забезпечення і комерційні сервери, захотіла ліквідуватися, то її ринкова вартість оцінювалася б у понад 700 млрд. доларів.

89 відсотків із них становлять нематеріальні активи, які у фінансовій звітності, навіть складеній за Міжнародними стандартами фінансової звітності (*МСФЗ, International Financial Reporting Standards - IFRS*), не відображаються. За такої звітності інвестори не можуть реально оцінити, наскільки стійкі компанії до різних ризиків, які перспективи їхнього розвитку тощо.

Отже, для складання думки про перспективи розвитку конкретної банківської установи необхідна додаткова інформація про тенденції розвитку її зовнішнього і внутрішнього середовища. Ще більш широкий круг інформації потрібен для обґрунтування інвестиційних рішень, розгляду фінансових альтернатив та інших ключових питань фінансового характеру. Тому якість корпоративної звітності безпосередньо залежить від повноти і якості інформації, характеристики якої визначаються її корисністю для задоволення потреб всіх груп зацікавлених користувачів. Для цього необхідна різнопланова інформація, оскільки кожна група користувачів переслідує свої корпоративні інтереси, і дані потреби значно зростають. У зв'язку з цим виникає питання щодо посилення контрольних і аналітичних можливостей облікової інформації бухгалтерської звітності для задоволення потреб системи управління. Тому перед управлінською інформаційною базою банків постає питання щодо нових вимог, які виходять за межі фінансових звітів.

Традиційно, **фінансова звітність** містить стислу інформацію про фінансовий стан банку та результати його діяльності за звітний період. **Нефінансова звітність** – це інструмент соціально відповідального бізнесу (*СВБ, Corporate Social Responsibility - CSR*), який надає інформацію про вплив банку на суспільство, економіку та навколишнє середовище, описуючи діяльність банку у відповідному суспільному контексті.

Як зазначають експерти Спільноти СВБ Володимир Воробей та Ірина Журовська, зазвичай фінансова та нефінансова звітність оприлюднюються окремо, суттєво різняться за форматом і виконують різні цілі. Фінансова звітність має чітко визначену мету – інформування акціонерів, кредиторів, інвесторів та регуляторів; нефінансова звітність – інформування ширшого кола зацікавлених сторін, зокрема працівників, громадських організацій, органів влади, експертів [2].

Перші нефінансові звіти з'явилися на початку 80-х років, коли фонди соціальних інвестицій у Великобританії і США почали відслідковувати соціальні аспекти діяльності компаній та загалом етику бізнесу. Розвиток нефінансової звітності у світі віддзеркалює поширення та розвиток концепції соціальної відповідальності бізнесу і пов'язаний зі знаковими подіями у цій сфері. Наприклад, після екологічної катастрофи в водах Аляски, викликаній аварією на супертанкері Exxon Valdez у 1989 році, Коаліція за екологічно відповідальні економіки (*CERES – Coalition for Environmentally Responsible Economies*) розробила Принципи CERES/Valdez, які фактично стали набором інструкцій для звітування з екологічних питань. У 1990-х до нефінансового звітування почало залучатись все більше компаній, і вже у 1997 році CERES за підтримки Програми ООН з навколишнього середовища (*UNEP*) заснували Глобальну ініціативу зі звітності (*Global Reporting Initiative - GRI*) для розробки

посібника зі звітування щодо економічної, екологічної та соціальної діяльності організацій, заклавши підвалини одній з найпопулярніших у світі систем нефінансового звітування. У 1998 році був створений стандарт SustainAbility 8000 «Соціальна відповідальність» (SA 8000), який визначає норми відповідальності компанії в сфері умов праці. А в 1999 році британським Інститутом соціальної і етичної звітності розроблено стандарт «Account Ability 1000» (AA 1000), який орієнтований на оцінку результатів діяльності товариств з етичних позицій та пропонує комплекс показників і процедур проведення соціального аудиту.

Введення нових правил бухгалтерського та управлінського обліку, впровадження інновативних рішень у СББ та жорсткіші вимоги бізнес-партнерів один до одного в результаті зумовили появу в 1990-х роках такого поняття, як «звіт про соціальну відповідальність бізнесу». Саме це десятиліття через поширення практики економічно-екологічно-соціального звітування компанія SustainAbility назвала «Десятиліттям відкритості».

В більшості країн формування корпоративної звітності закріплена на законодавчому рівні. Так, у Бельгії, Великобританії, Голландії, Данії, Канаді, Нідерландах, Німеччині, Норвегії, Фінляндії, Франції, Швеції компанії зобов'язані щорічно оприлюднювати звіти з розкриттям інформації про діяльність компанії в економічній, екологічній і соціальній сферах. У Росії існує національний Регістр корпоративних нефінансових звітів.

В Україні підготовка нефінансових звітів є добровільною, а тому в ній зацікавлені, як правило, лише ті банки, для яких це є частиною корпоративної культури. У науковій літературі зустрічаються різні назви звітів, а саме: соціальний звіт, нефінансовий звіт, звіт про прогрес, корпоративний соціальний звіт, корпоративний звіт в галузі сталого розвитку.

Нефінансова звітність в Україні знаходиться на етапі активного розвитку і має значний незадіяний потенціал, зважаючи на невисокий відсоток кількості вітчизняних банків, які звітують. Розвиток української мережі Глобального договору ООН надав поштовх нефінансовому звітуванню в Україні і відіграє ключову роль у залученні більшої кількості банків до цього процесу.

В Україні сформувалась група банків-лідерів нефінансового звітування, які значною мірою визначають напрямок його розвитку, виконуючи роль першопрохідців. ПАТ «Комерційний банк «Надра» з травня 2006 року є членом Глобального договору ООН та першим серед українських банків опублікував нефінансовий звіт згідно з вимогами GRI, відзвітувавшись за 2007 та 2008 роки. Проте, за результатами проведеного аналізу, можемо стверджувати, що найбільш соціально-відповідальний банк в Україні, на даному етапі розвитку нефінансового звітування, – це ПАТ «Платинум Банк», який нещодавно представив свій черговий звіт про сталий розвиток. У даному звіті представлено різні ініціативи та проекти банку як для клієнтів, так і для співробітників. Описано досягнення та плани подальшого розвитку. Простий і доступний стиль подання інформації допомагає краще зрозуміти внутрішню корпоративну культуру, цінності, якими живуть співробітники банку. Консультантом при підготовці звіту про сталий розвиток виступив «Центр

розвитку КСВ» в Україні. Даний звіт складений з використанням елементів нового керівництва стандарту *GRI G4* у форматі «відповідь-питання».

Процеси, що відбуваються у суспільстві та мають вплив на ведення бізнесу, обумовлюють необхідність трансформації звітності, яка буде об'єднувати фінансові і нефінансові звіти в єдину модель та структурувати стратегічні завдання банку, орієнтуватися на підвищення якості взаємодії із зацікавленими сторонами. Такою моделлю звітності виступає **інтегрована звітність** (*Integrated Reporting – IR*).

На сьогодні існує ряд підходів до змісту, складу і структури інтегрованої звітності, які обумовлені історичними етапами її становлення і розвитку. Відсутній єдиний погляд, що враховував би досвід МСФЗ, тим самим забезпечивши цілісну модель, яка б не просто поєднувала фінансові та нефінансові показники, а забезпечувала їх тісний взаємозв'язок та взаємозалежність.

Проблемам формування інтегрованої звітності та окремим її складовим і показникам присвятили свої праці вітчизняні і зарубіжні дослідники: О. Будько, В. Воробей, І. Журовська, І. Кальницька, Р. Костирко, О. Лаговська, Н. Ложніков, К. Лоханова, О. Осадча, Т. Сікорська, М. Сидорова, І. Сорокіна, Т. Шихоманська та ін.

У той же час проблеми формування інтегрованої звітності, визначення її складу, структури, методології формування залишаються актуальними і такими, що потребують подальшого дослідження та вивчення сучасної моделі звітності, яка б надавала можливість отримувати необхідну інформацію про ключові показники та здійснювати оцінку бізнесу.

Перші інтегровані звіти з'явилися всередині 2000-х років. На Міжнародному конкурсі «Corporate Register» в 2007 році була оголошена номінація «Кращий інтегрований звіт». У 2010 році був прийнятий стандарт ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», який є керівництвом щодо принципів, які лежать в основі соціальної відповідальності, основної тематики і проблем соціальної відповідальності, а також способів інтеграції соціально відповідальної поведінки в стратегії, практики і процеси діяльності організації.

Питання інтегрованої звітності активно обговорювалися на конференції Глобальної ініціативи зі звітності, яка відбулася у 2010 році в Амстердамі. У цьому ж році Глобальна ініціатива зі звітності і Проект «Звітність для сталого розвитку» під егідою принца Уельського всі напрацювання в сфері формування інтегрованої звітності передали створеному Міжнародному комітету з інтегрованої звітності (*International Integrated Reporting Committee - IIRC*), який зосередилася на розробці Міжнародного стандарту з інтегрованої звітності. В липні 2012 року були представлені попередні тези Міжнародного стандарту з інтегрованої звітності, у вересні 2012 р. – проект прототипу. А вже у грудні 2013 р. був опублікований **Міжнародний Стандарт з інтегрованої звітності**, у якому об'єднано інформацію щодо фінансів, суспільного нагляду, навколишнього середовища і соціальних аспектів у єдиний інтегрований формат [5].

Проект «Звітність для сталого розвитку» під патронажем принца Уельського (*The Prince's Accounting for Sustainability Project, A4S*) нещодавно опублікував чотири посібники для фінансистів з інтеграції деяких питань сталого розвитку в бізнес-процеси. Роботу над документами здійснювала група фінансових директорів найбільших європейських компаній зі своїми командами в рамках Мережі «Chief Financial Officer Leadership Network» у складі самого проекту A4S. Кожна публікація базується на тематичних дослідженнях та досвіді практичного застосування підходів і методів членів мережі (табл. 2).

Таблиця 2

Чотири нових посібники від Проекту принца Уельського

ПУБЛІКАЦІЇ	КОРОТКИЙ ОПИС
<p>CAPEX: Практичний посібник для інтеграції факторів сталого розвитку в оцінку капітальних інвестицій.</p>	<p>Як компанії можуть використовувати параметри сталого розвитку (соціальні аспекти, екологічний вплив тощо) в процесах оцінки капітальних інвестицій. В посібнику описується, як традиційні фінансові рішення щодо повернення інвестицій можуть бути розширені завдяки нефінансовим факторам. В публікації наводяться конкретні приклади, як такий підхід може привести до більш ефективних і життєздатних інвестиційних рішень.</p>
<p>Enhancing investor engagement: Посібник присвячений відносинам з інвесторами та посиленню їх ролі.</p>	<p>Посібник містить всеосяжні принципи комунікації з інвесторами та демонструє як позитивний, так і негативний досвід членів Мережі фінансових директорів. В публікації описані ідеї, які можна швидко і легко реалізувати. Наприклад, включення питань сталого розвитку в «інвесторські» презентації.</p>
<p>Managing future uncertainty: Інтеграція ризиків, пов'язаних з макро-тенденціями сталого розвитку (таких як зміна клімату, нестача води, зростання чисельності населення), в бізнес-модель.</p>	<p>Посібник розкриває, чому важливо адаптувати традиційний процес управління ризиками до цих тенденцій, і наводяться приклади того, як подолати деякі невизначеності, пов'язані з їх впливом на бізнес.</p>
<p>Natural and social capital accounting: Облік природного і соціального капіталу.</p>	<p>Посібник допомагає поглибити розуміння зростаючої ролі природного і соціального обліку капіталу. Видання пояснює значення ключових термінів, переваги розширення системи звітності і центральну роль фінансового відділу зі збору, аналізу та звітності цього нового типу інформації. Крім того, описуються складнощі, з якими можна зіткнутися при «перетворенні» індикаторів соціального та економічного впливу в цілком конкретні цифри.</p>

Члени мережі «Chief Financial Officer Leadership» планують і надалі розробляти і публікувати документи з впровадження сталого розвитку. У 2015 році мережа запускає нові проекти по розробці додаткових посібників та інструкцій, у тому числі комплексної управлінської звітності та впровадження принципів сталого розвитку в процеси бюджетування і прогнозування.

Більше 140 компаній і інвесторів в цілому світі провели апробацію Міжнародного стандарту з інтегрованої звітності. Результати апробації говорять самі за себе: 95% учасників вважають, що інтегрована звітність дає більш чітке уявлення про бізнес-модель, 93% - що вона допомагає подолати відособленість, 95% вважають, що інтегрована звітність допомагає директорам більш правильно визначати ключові показники ефективності, що вимагають підвищеної уваги з їх боку, а 93% вважають, що в результаті підвищується якість збору інформації.

Відповідно до Міжнародного стандарту з інтегрованої звітності [5]:

Інтегрована звітність - це процес, в результаті якого банк надає інформацію у вигляді періодичного інтегрованого звіту про створення ним цінностей протягом звітного періоду.

Інтегрований звіт - коротка інформація про те, як стратегія, корпоративне управління, діяльність банку і перспективи його розвитку, в контексті зовнішнього середовища, ведуть до створення цінностей в короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періоді.

Інтегрований звіт демонструє зв'язки між стратегією банку, фінансовими діями та соціальним, економічним і природним оточенням. Посилюючи ці зв'язки, інтегрована звітність надає можливість менеджерам приймати рішення щодо стійкого розвитку, а інвесторам і зацікавленим сторонам краще зрозуміти діяльність банку. Як і будь-який інший інструмент управління інтегрована звітність має свої переваги та недоліки (рис. 2) [4; 7; 10].



Рис. 2. Переваги і недоліки інтегрованої звітності

Принципи підготовки звітності

ПРИНЦИПИ ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ЗВІТУ:	
Взаємодія із зацікавленими сторонами	Банківська організація, що готує звіт, повинна визначити сторони, зацікавлені в її діяльності, і пояснити в звіті, яким чином їхні очікування і інтереси були враховані при підготовці звіту.
Контекст сталого розвитку	Звіт повинен представляти результати діяльності банку в широкому контексті сталого розвитку.
Суттєвість	Звіт повинен охоплювати аспекти, які: - відображають істотний економічний, екологічний та соціальний вплив банку; або - істотно впливають на оцінку й рішення зацікавлених сторін.
Повнота	Надання інформації відповідно до заявлених меж і часових контурів звіту повинні бути достатні для того, щоб відобразити істотний вплив на економіку, навколишнє середовище і суспільство й дати зацікавленим сторонам можливість оцінити результати діяльності банку за звітний період.
ПРИНЦИПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЗВІТУ:	
Збалансованість	Звіт повинен відображати позитивні і негативні результати банківської діяльності, для того, щоб зробити можливою обґрунтовану оцінку загальної результативності.
Порівнянність	Інформація для звітності повинна бути вибрана, зібрана і включена у звіт одноманітно, та повинна бути представлена таким чином, щоб дозволити зацікавленим сторонам аналізувати зміни в результативності банківської організації і дати можливість аналізу в порівнянні з іншими організаціями.
Точність	Інформація, представлена у звіті, повинна бути досить точною і детальною для того, щоб зацікавлені сторони могли оцінити результати діяльності банку, який підготував звіт.
Своєчасність	Звітність здійснюється періодично і своєчасно, що дозволяє зацікавленим сторонам ефективно інтегрувати інформацію зі звітності в процес прийняття управлінських рішень.
Ясність	Інформація повинна публікуватися у зрозумілій і доступній для сприйняття зацікавленими сторонами формі.
Надійність	Інформація та процеси, використані при підготовці звіту, повинні бути зібрані, документовані, складені, проаналізовані і розкриті таким чином, який допускає вивчення і забезпечує якість та істотність інформації.

Отже, перевагами інтегрованої звітності є можливість кращого узгодження даних звітів з потребами інвестора, доступність більш точних даних нефінансового характеру, вищий рівень довіри у відносинах із зацікавленими сторонами, краще управління ризиками, краще визначення можливостей, покращення іміджу банку. В той же час є і недоліки при формуванні інтегрованої звітності: відсутність форм надання звітності, необхідність наявності спеціалістів високого рівня для складання інтегрованої звітності, трудомісткий і витратний процес переходу від звичайного виду звітності до інтегрованої, складність оцінки нефінансових активів.

Джерелом підходу до складання інтегрованої звітності на сьогодні можна вважати *Посібник зі звітності у сфері сталого розвитку (Посібник GRI)*,

розроблений Глобальною ініціативою зі звітності (*Global Reporting Initiative - GRI*). Посібник GRI – це документ, що передбачає детально розроблений підхід до формування звітності, яка відображає економічну, екологічну і соціальну результативність. При цьому виділення трьох окремих аспектів є умовним – при підготовці звіту вони повинні розглядатися у взаємозв'язку.

Слід вказати, що цей Посібник не є кодексом або набором принципів поведінки, інструкцією по розробці внутрішньої системи управління чи методологією підготовки звітності, а лише допомагає банкам у складанні збалансованої картини їх економічної, екологічної і соціальної результативності, сприяє підготовці співставних звітів та оцінці результативності банків у сфері сталого розвитку.

На сьогодні використовується Посібник у версії GRI 4, згідно з яким при підготовці звітності у сфері сталого розвитку використовуються наступні принципи (табл. 3) [9]:

- Принципи визначення змісту звітності описують процедуру, яка застосовується для визначення того, яким має бути зміст звіту банківської організації, враховуючи її діяльність, вплив, а також основні очікування та інтереси її зацікавлених сторін;

- Принципи забезпечення якості звітності використовуються для забезпечення якості інформації, що розкривається у звіті в галузі сталого розвитку, і її належному висвітленні. Якісна інформація - необхідна умова того, щоб зацікавлені сторони могли коректно і обґрунтовано оцінювати діяльність банку та вживати відповідних заходів.

На основі вищевказаних принципів та інституціональних чинників формування інформації пропонується розглянути наступну структуру інтегрованого звіту, який дозволить забезпечити ефективне корпоративне управління у вітчизняних банках (рис.3):

1. **Розділ 1. Звернення осіб, що наділені управлінськими функціями.**

Даний розділ містить звернення осіб, що наділені управлінськими функціями до зацікавлених сторін, наприклад звернення голови правління банку.

2. **Розділ 2. Інформація про банк.** У розділі розкривається місія банківської організації, її основні завдання, ключові показники ефективності та стратегічний напрям розвитку. Наводяться основні дані, такі як кількість працівників, прибуток банку, число країн, в яких працює банківська організація. Розкривається інформація про конкурентоспроможність банку, нагороди, знаки якості.

3. **Розділ 3. Корпоративне управління.** Наводиться організаційна структура банку, інформація про акціонерів та членів Правління банку, про їхні винагороди. Вказується ступінь дотримання банком Принципів корпоративного управління. Наводиться звіт про корпоративне управління.

4. **Розділ 4. Взаємодія зі стейкхолдерами.** Наводиться інформацію про взаємодію банку зі стейкхолдерами (співробітниками, акціонерами, місцевими громадами, клієнтами, органами державної влади та органами контролю, партнерами та конкурентами). Тобто, у даному розділі необхідно визначити

сторони, зацікавлені в діяльності банку, і пояснити в звіті, яким чином їхні очікування та інтереси були враховані при підготовці звіту.

5. **Розділ 5. Взаємодія з клієнтами.** Даний розділ містить інформацію про продукти банку та його нові пропозиції, а також розкривається інформація про розвиток відносин із клієнтами та якість обслуговування.

6. **Розділ 6. Взаємодія зі співробітниками.** Наводиться інформація про працівників банку (наприклад, кількість працюючих з повною зайнятістю та частковою; вік працюючих, стать тощо), про програми розвитку для персоналу, соціальну захищеність. Розкривається питання винагороди та стимулів.

7. **Розділ 7. Фінансова звітність.** У розділі розкривається інформація про фінансові звіти, що показують фінансові результати діяльності й фінансовий стан банку (баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів і примітки до фінансових звітів).

8. **Розділ 8. Нефінансова звітність.** У даному розділі повинна міститись інформація про відповідність показників діяльності банку вимогам G4 GRI та принципам Глобального Договору ООН.

9. **Розділ 9. Ризики і можливості.** У звітності відображаються основні можливості та ризики, характерні для діяльності банку.

10. **Розділ 10. Аудиторський висновок.** У даному розділі має бути представлено посилання на зовнішній аудиторський висновок та інформація про внутрішній аудит звітності у разі, якщо він проводився. Якщо зовнішній аудит звітності загалом не проводився, але вказані в ньому дані входили в іншу звітність банку, які проходили верифікацію, то необхідно уточнити, які це дані, і надати посилання на аудиторський висновок по них.

11. **Терміни і скорочення.**

12. **Додатки.**

Важливим є те, що вся інформація, яка подається в інтегрованому звіті, має носити взаємозв'язаний характер, тобто - йдеться не про простий набір розрізнених показників, які взагалі і зараз формуються вітчизняними банками, а про цілісне й узгоджене подання інформації про стратегію банку, його залежність від використовуваних ресурсів, взаємовідносини зі стейкхолдерами, про фінансові дії, та соціальне, економічне і природне оточення, з описом можливостей, загроз і ризиків, що можуть вплинути на його стійкий розвиток.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження було встановлено і обґрунтовано, що найбільш суттєвим чинником інституціонального характеру, який здійснює формування інформації для цілей корпоративного управління вітчизняних банків, постає звітність банку.

Відповідні вивчення дозволили, з одного боку, поглибити теоретичні засади обліку, з іншого, визначити цільові орієнтири в роботі облікових підрозділів з практичної точки зору для підвищення рівня відповідності облікової системи зростаючому набору інформаційних вимог усіх зацікавлених користувачів.

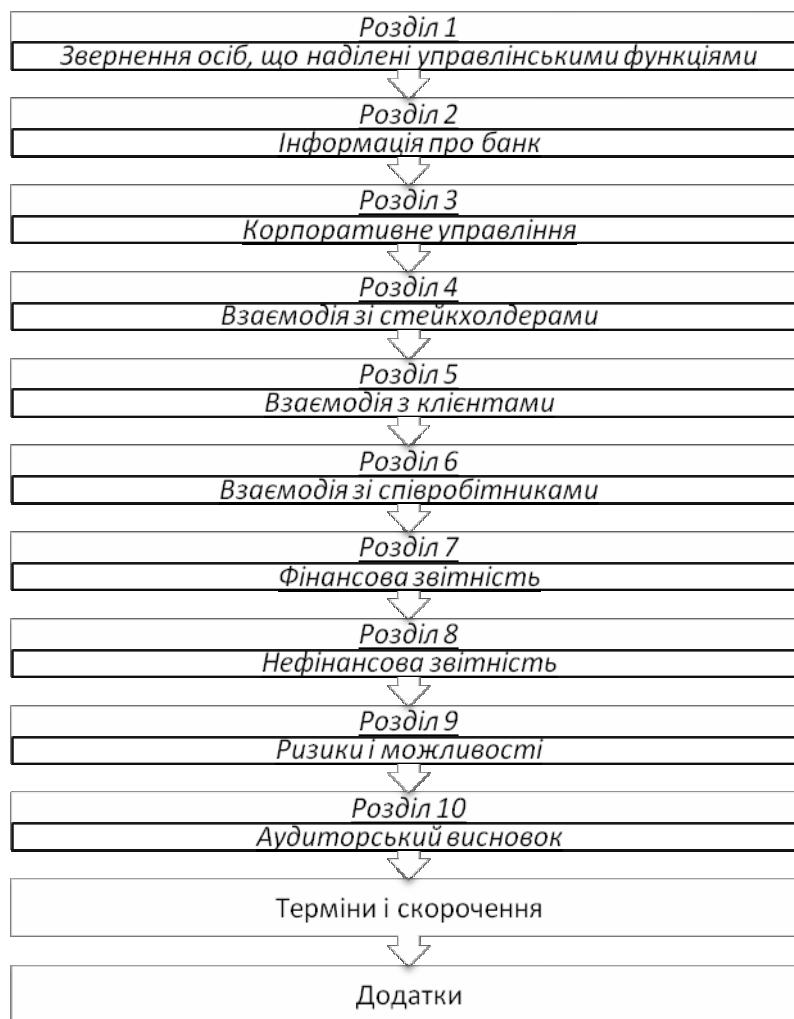


Рис. 3. Структура інтегрованого звіту вітчизняних банків

Поряд з аналізом звітності було наведено рекомендації щодо структури інтегрованого звіту вітчизняних банків, який являється інформативним інструментом для усіх зацікавлених сторін та інструментом для ефективного корпоративного управління.

Маємо надію, що інтегрована звітність знайде підтримку у більшості вітчизняних банків і стане звичним явищем, адже саме інтегрована звітність буде ефективним інструментом внутрішньої та зовнішньої політики банківської діяльності, що стане основою для розробки та реалізації стратегічних проектів бізнесу та сприятиме підвищенню ефективного розвитку банку, банківської системи та країни в цілому.

Література:

1. Бudyко О.В. Розвиток та необхідність складання інтегрованої звітності. [Електронний ресурс]. // Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/283.pdf
2. В. Воробей, І. Журовська. Нефінансова звітність: Інструмент соціально-відповідального бізнесу [Електронний ресурс]. // Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/Nefinansova_zvitnist.pdf
3. Гудзь О.Є. Корпоративне управління: навчальний посібник. – К.: Державний університет телекомунікацій, 2014. – 123 с.
4. Костирко Р.О. Перспективи міжнародної інтегрованої звітності / Р.О. Костирко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в

- Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2014. - № 794. - С. 181-187. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2014_794_27.pdf
5. Международный стандарт интегрированной отчетности [Електронний ресурс]. // Режим доступу: http://ir.org.ru/attachments/article/108/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf
 6. Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління (збірник кодексів та принципів) [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://www.kstil.com.ua/files/documents/CG.pdf>
 7. На один шаг ближе к интегрированной отчетности. Новый подход в 21 веке [Електронний ресурс]. // Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/ir-discussion-paper-2011_single-rus.pdf
 8. Принципи корпоративного управління [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/law/18922>
 9. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4 [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/Pages/resource-library.aspx?resSearchMode=resSearchModeText&resLangText=Russian>
 10. Сікорська Т.С., Осадча О.О. Інтеграція нефінансових показників у звітність субєкта господарської діяльності [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-nefinansovih-pokaznikov-u-zvitnist-sub-ekta-gospodarskoyi-diyalnosti>

3.2. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ТА ДИНАМІКИ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ЇЇ СЕКТОРАХ, ЇХ ОЦІНКА

Огданський К.М.

кандидат економічних наук, доцент

*Дніпропетровський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України*

Актуальність статті. На початку 80-х років ХХ століття в силу проявів принципово нових викликів глобальній та національній безпеці людство було вимушено відшукувати нові стратегії розвитку. Вищезазначені обставини стали генератором прийняття міжнародною громадськістю на конференції ООН по природному середовищу і розвитку у 1992 році концепції сталого розвитку (sustainable development). Згідно прийнятих на ній рішень розвиток будь-якого суспільства можна ідентифікувати зі сталим, якщо він «...дозволяє задовольнити потреби нинішніх поколінь, не завдаючи шкоди можливостям, залишеним у спадок майбутнім поколінням для задоволення їх власних потреб» [1, с.50]. Серед основних чинників, які мають забезпечити сталий розвиток, виділяються такі як економічний, соціальний та екологічний. Економічна специфіка реалізації «сталого розвитку» пов'язана з ресурсозбереженням, соціальна – зі спрямованістю на збереження стабільності соціальних систем через забезпечення справедливого розподілу благ, а екологічна – з підтриманням здатностей до самовідновлення. Увесь конгломерат питань сталого розвитку є надзвичайно актуальним для України в силу домінування в її економіці ресурсомістких галузей з застарілими технічними засобами й технологіями, які гальмують суспільну динаміку. Оскільки зняття і предмети

праці приводяться в дію робочою силою надзвичайно важливими є результати використання живої праці, залученою у виробничі процеси суб'єктами господарювання.

Постановка проблеми. Проте національне поле запровадження політики зростання продуктивності праці в рамках концепції сталого розвитку не підтверджує утвердження сформованих теоретичних уявлень емпіричним досвідом. У цьому контексті сучасні реалії щодо змін рівня продуктивності праці свідчать про те, що в нашій країні так і не створено механізму надання йому керованої динаміки. Більш того, згідно вживання в Україні поняття «сталій розвиток» для позначення неухильного зростання соціально-економічних показників фактів формування і реалізації стратегії зростання продуктивності праці не підтверджують навіть довгострокові прогнози. Так, за розрахунками вчених ДУ ІЕП НАН України зміни показника ВВП на особу населення впритул до 2050 р. будуть настільки незначними, що за Україною збережуться низькі місця у світових рейтингах [2, с.128-130].

Виділення невирішених питань проблеми. Такі реалії й перспектива вимагають постійного пошуку шляхів створення умов і розробки інструментальних засобів забезпечення зростання продуктивності праці. В контексті цієї вимоги є потреба підкреслити таку немаловажну обставину як залучення національної наукової спільноти до вирішення проблеми підвищення продуктивності живої праці. Україні не припало рухатися у фарватері наукових розробок з цієї проблеми і вона реально була й залишається на вістрі здобутків наукової думки. Питаннями продуктивності займалися такі провідні українські вчені як М.Соколик (порівняльний аналіз продуктивності праці) [3]; Л. Лісогор (перспективи підвищення продуктивності праці) [4]; В. Горкавий (аналіз тенденцій і факторів продуктивності праці) [5]; Т. Олійник (аналіз динаміки продуктивності праці) [6]; М. Семикіна (вимір продуктивності праці) [7].

Постановка завдання. Тим не менше, не дивлячись на наявність спектру наукових розробок, емпіричні реалії не підтверджують рішення всіх питань проблеми, пов'язаних з теоретичним і методологічним забезпеченням зростання продуктивності праці в рамках концепції сталого розвитку. До того ж, за результатами узагальнення нової реальності виокремлюється позиція, за якою на основі сформованого поняттєвого і інструментального апарату унеможлиблюється пояснення сучасного рівня й динаміки продуктивності праці.

Не дивлячись на досить тривале використання в практиці цієї термінологічної одиниці, з переходом у систему координат соціалізованої ринкової економіки подальша орієнтація на метрологічні поняття минулої доби відриває аналітику і побудовані на ній прогнози від реалій суспільно-цивілізаційного просування і не дозволяє розглядати явище використання ресурсів праці системно, що і привносить в інтерпретацію результатів задіяння у виробничі процеси робочої сили певну невизначеність. Керуючись приведеним застереженням, потрібно вести пошук відповіді на питання про те, до яких категорій слід запобігти в аналітиці продуктивності праці, щоби дійсно

пояснити, які вихідні параметри співвідношення мають прийматися до уваги при співставленні чисельника і знаменника в її формулі опису.

Окрім проголошеного, розроблені і запропоновані до використання методики діагностики продуктивності праці базуються на концепції статичності. Між тим системне утворення, яким є використання живої праці, має свій початок і кінець, розвивається в межах певного простору і часу. Доводиться констатувати, що зазвичай саме цей, по суті визначальний методологічний аспект залишається поза увагою досліджень. В зв'язку з тим, що слід рахуватися з приведеним застереженням постає об'єктивна необхідність у розробці нових концептуальних засад інформаційно-інструментального забезпечення й регулювання продуктивності праці на основі динамічного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно складений підхід в аналітичній роботі по встановленню ефективності використання ресурсів виробництва характеризується переважно об'ємною оцінкою результату їх кількісного залучення. Щодо ефективності використання ресурсів живої праці, то таким показником визнано частку результату виробництва, створеного одним працівником. Виходить, що складність дослідження якісного показника результату використання ресурсів праці полягає не в розрахунках, а у встановленні об'єктивних вимірників результату виробництва і затрат ресурсів праці тобто у відтворенні реального взаємозв'язку між ними.

Не викличе заперечень ствердження відносно того, що визначення обсягів виробництва за натурально-речовим складом є найбільшим об'єктивним. Але вести пошук прийнятних узагальнюючих натуральних одиниць виміру обсягів виробництва досить проблематично в силу широкої номенклатури випуску продукції. В рамках існуючих підходів об'єктивне визначення результату виробництва пов'язується з вартісною оцінкою й, зокрема, валовим внутрішнім продуктом.

Щодо затрат ресурсів праці, то тут постає ряд питань. Перш за все, результат виробництва не обумовлюється виключно ресурсами живої праці. І дійсно в виробничому результаті синтезується вся сукупність використаних ресурсів з досить різним терміном їх існування чи то функціонування. Ми маємо на увазі в теоретично-абстрактному контексті досить тривалий термін перебування працівників на виробництві, але порівняно менший відносно основних засобів виробництва і більший відносно обмеженого виробничим циклом часу існування у вихідному стані матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів.

Водночас кожен з виробничих ресурсів володіє своєю власною специфікою. До того ж, якщо врахувати переорієнтацію соціальної політики з пасивної на активну, то слідує необхідність обов'язкового виділення ресурсу живої праці із різних за своїм масштабом і характером умов виробництва в розряд особливо важливих чинників забезпечення динамічного поступу.

З позицій вимог сьогодення облік затрат живої праці можливий на основі даних про чисельність працівників, що задіяні у процеси продукування товарів

і послуг. У цьому контексті у якості природного масштабу залучення у виробництво маси живої праці прийнято чисельність працюючих або зайнятих. Проте кожен робітник у відповідності з трудовим законодавством має різну тривалість і ступінь виробничої активності, а також відмінний ступінь свободи в здійсненні виробничої мобільності. Мається на увазі різна тривалість робочого дня, робочого періоду, тривалість щорічних відпусток, а також відпусток у зв'язку з навчанням, виконанням громадських, державних і військових обов'язків, що призводить навіть при рівній чисельності промислово-виробничого персоналу по суб'єктам господарювання до різного часу перебування на робочому місці. Окрім цього, працюючі на будь-якому підприємстві диференціюються за якісними здатностями до праці, сформованими за результатами знань, стажу роботи, набутого досвіду, професійної майстерності тощо.

Беззаперечним є факт того, що за сучасної організації обліку використання робочого часу і обсягів продукування продукції різного рівня готовності робітниками з відмінним рівнем кваліфікації оцінка сукупності фізичного числа осіб-носіїв дійсних ознак робочої сили можлива лише в агрегатному вигляді за таким кількісним показником як зайнятість. Але щодо цього показника є застереження, за яким при діагностиці зайнятості в контексті реалізації принципу соціальної відповідальності треба бути досить виваженими, оскільки в різних ситуаціях щодо купівлі-продажу послуг робочої сили суттєво відмінними постають прагнення до активності, зайнятості та ініціативи. В умовах ринку зайняте населення поділяється на осіб, які працюють за наймом, тобто з укладенням трудового договору, і таких, що здійснюють трудову діяльність самостійно на базі організації та ведення господарської діяльності в її різних організаційно-правових формах. Зорієнтованість в затратах живої праці на найманих працівників методологічно набагато ближче до істини, оскільки недоврахування неявок робітників на підприємство з приводу ряду причин обумовлюються реалізацією конституційних прав робітника. Розбіжність у абсолютних і відносних показниках продуктивності праці зайнятих і найманих працівників у порівнянному вимірі результату виробництва наведені у табл. 1.

Згідно розрахунків продуктивність праці зайнятих впродовж 1990-2012 рр. у порівнянних цінах національної валюти 2012 р. набула тенденції до зменшення. Якщо у 1990 р. кожен зайнятий в національній економіці продукував товарної маси на 79979,2 грн, то у 2012 р. на 10760,4 грн менше. При переході до обрахування результату виробництва у доларовому еквіваленті ситуація змінюється на краще. Якщо у 1990 р. продуктивність зайнятого в економіці країни складала 7958,6 дол США, то у 2012 р. 8637,0 дол США. При цьому треба констатувати і інше. В період з 1990 по 2012 рр. суттєво знизилася питома вага зайнятих у чисельності працездатного населення. Якщо у 1990 р. частка зайнятих до кількості населення у віці 15-70 років перевищувала 92,0 %, то на початок 2013 р. зменшилася на 32,3 в. п. При переведенні цих відносних показників в абсолютні рецесія кількості зайнятих у виокремлений період перевищила 5 млн осіб.

Таблиця 1

Динаміка продуктивності праці в Україні в 1990 – 2012 рр.

Показники	Рік													
	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовий внутрішній продукт (ВВП), у фактичних цінах*	167,1	170,1	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	544,1	720,7	948,1	913,3	1083	1302,1	1408,9
ВВП, у порівнянних цінах 2012 р.. млрд. грн	2033,0	878,3	959,6	1010,4	1106,0	1240,1	1275	1368,2	1476,0	1506,5	1282,8	1336	1404,8	1408,9
Середній офіційний курс національної грошової одиниці до дол. США	0,826	5,440	5,3721	5,3266	5,3327	5,3192	5,125	5,05	5,05	5,2672	7,7912	7,936	7,9676	7,991
ВВП, млрд. дол.США	202,3	31,3	38,0	42,4	50,1	64,9	86,1	107,8	142,7	180,0	117,2	136,4	163,4	175,8
Кількість зайнятих, млн. осіб	25,4	20,2	20,0	20,1	20,2	20,3	20,7	20,7	20,9	21,0	20,2	20,3	20,3	20,4
Кількість найманих працівників, тис. осіб	24666	16044	15279	14794	14324	14041	14005	14069	14002	13939	12949	12564	12094	12181
Продуктивність праці найманого працівника, тис дол. США на особу	8,2	2,0	2,5	2,9	3,5	4,6	6,1	7,7	10,2	12,9	9,1	10,9	13,5	14,4
Продуктивність праці найманого працівника, тис грн. на особу у порівнянних цінах	82,4	54,7	62,8	68,3	77,2	88,3	91,0	97,2	105,4	108,1	99,1	106,3	116,2	115,7
Продуктивність праці зайнятих, тис дол. США на особу	8,0	1,6	1,9	2,1	2,5	3,2	4,2	5,2	6,8	8,6	5,8	6,7	8,0	8,6
Продуктивність праці зайнятих, тис грн. на особу у порівнянних цінах	80,0	43,5	48,0	50,3	54,9	61,1	61,6	66,0	70,6	71,8	63,5	65,9	69,1	69,2

Складено і розраховано автором за даними [8]

Але навіть така сприятлива для встановлення показника продуктивності праці зайнятих зміна їх чисельності не змогла відтворитися на динаміці показника ефективності використання живої праці в силу більш сильного впливу зменшення результату виробництва. Результат виробничої діяльності впродовж 1990-2012 рр. зменшився на 31,0 в. п. тоді як чисельність зайнятих на 20 в. п. [8].

Водночас задовольнитися цими констатаціями щодо продуктивності праці зайнятих було б необачно із-за специфіки їх структурування. Проблема полягає у тому, що розмір залучених ресурсів при вимірі через зайнятість, значно завищується в силу віднесення до таких працівників тих, хто працював хоча б одну годину або мав формально робоче місце чи то працював безкоштовно на власному підприємстві або в окремих громадян. За місцем прикладення праці зайнятих розрізняють найманих працівників або тих із

зайнятих, які за місцем роботи уклали трудовий договір на постійній або тимчасовій основі. Рецесія кількості найманих працівників в національній економіці за даними табл.1 в період з 1990 по 2012 рр. досягла майже 50,0 в.п., що в декілька разів перевищувало рівень зменшення кількості зайнятих.

Згідно розрахунків продуктивність праці найманого працівника перевищувала у 1990 р. рівень у 82421,1 грн на особу або у доларовому відтворенні біля 8201,6 дол США на особу. В результаті трансформаційних перетворень і формування нових власників і власності продуктивність праці найманого працівника в гривневому розрахунку зросла на 40,3 %, а в доларовому – на 76,0 %. Така розбіжність у динаміці показників пояснюється не завжди обґрунтованими змінами курсу національної валютної одиниці по відношенню до дол. США.

На наш погляд, більш прийнятною постає динаміка продуктивності праці найманого працівника при зорієнтованості на розрахунки у національній валюті. Ця констатація може бути правильно оціненою тоді, коли динаміка продуктивності праці найманого працівника буде розглянута в достатньо обширному просторі і часових рамках. Справа у тому, що загальнонаціональний результат використання ресурсів праці являє собою інтегративний процес.

Продуктивність праці найманих працівників по країні загалом формується як середньозважена величина з результатів використання живої праці в секторах національної економіки, якими є промисловість, будівництво, сільське господарство та сфера послуг. Впродовж 1990-2012 рр. у таких секторах економіки як промисловість, сільське господарство та сфера послуг мало місце зростання продуктивності праці найманих працівників. Відносно будівництва, то в ньому цей показник використання живої праці зменшувався. Якщо конкретизувати ці висновки, то в промисловості продуктивність праці найманих працівників зросла впродовж 1990-2012 рр. на 37,0 %, в сільському господарстві – на 51,2 %, в сфері послуг – на 80,2 %, а в будівництві зменшилася на 39,3 в. п.

Така, здавалось би загалом позитивна ситуація, між тим вимагає концентрації уваги не на змінах абсолютних значень показників продуктивності праці найманих працівників по окремим секторам економіки, а на чинниках чи то причинах, які сприяли їм та на їх співвідношеннях з загальнонаціональним результатом щодо використання живої праці. Приведене застереження є досить важливим в методологічному, в теоретичному, а, в певній частині, і в практичному відношенні. Із нього слідує, що відштовхуючись лише від показників «виходу», можна отримати дещо урізані, а то і хибні уявлення про них як результат управлінської діяльності, оскільки при цьому з поля зору випадають умови їх формування.

Так, зростання продуктивності праці найманих працівників промисловості впродовж 1990-2012 рр. на 137,0 % обумовлювалося рецесією валової доданої вартості (ВДВ) на 46,6 в.п. при зменшенні чисельності найманих працівників на 61,0 в.п. Подібні зміни на тому ж відрізку історичного часу були характерними і для сільського господарства, в якому при зменшення

продукування ВДВ на 77,6 в.п. контингент найманих працівників зменшився на 85,2 в.п. У секторі сфери послуг взагалі зміни у ланцюгу «ВДВ – кількість найманих працівників» з точки зору сприяння превалювання чисельника над знаменником складових формули продуктивності праці були порівняно з приведеними більш очевидними. Ми маємо на увазі зростання обсягів продукування ВДВ сферою послуг в період з 1990 р. по 2012 р. на 131,6 % при зменшенні кількості найманих працівників на 27,0 в.п. в зв'язку з переструктуруванням економіки та проведенням оптимізаційних заходів в соціальній сфері.

Встановлення реальних чинників впливу на позитивну динаміку продуктивності праці найманих працівників по окремим секторам економіки дозволяє стверджувати, що задіяний у аналітико-управлінські процеси оціночний механізм використання ресурсів праці, а слід і прогнозування потреби у них надає спотворену послугу практиці економічного виміру ресурсовикористання.

Відомо, що динаміка продуктивності праці найманих працівників загалом знаходиться в тісній залежності від злагодженості, а то і синхронності змін по окремим секторам економіки в контексті результативності використання ресурсів праці. Це положення, до речі, всі вчені визнають, але мало хто з них реалізує в практичних дослідженнях. Йдеться про акценти, які очевидні, в силу чого сприймаються незначними за впливом і майже ігноруються в аналітичних процесах. Попри власну специфічність і неповторність секторів економіки вони взаємодіють між собою, накладаються один на одного, формуючи системно цілісне поняття продуктивності праці. Всі ці нюанси щодо утвердження інтегрального значення продуктивності праці найманих працівників відтворюються у відносному показникові підпорядкування змін секторної результативності живої праці, яким є співвідношення між ними.

Проведені нами розрахунки щодо показників співвідношення продуктивності праці найманих працівників по окремим секторам економіки з її загальнонаціональним значенням узагальнені у табл. 2.

Таблиця 2

Співвідношення секторальної продуктивності праці найманих працівників з середньою по національній економіці

Сектори економіки	Рік												
	1990	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість	1,13	1,10	1,12	1,10	1,03	1,12	1,17	1,18	1,17	1,09	1,13	1,09	1,11
Сільське господарство	1,20	0,84	0,85	0,89	0,94	0,91	0,81	0,84	0,97	1,04	1,20	1,43	1,30
Будівництво	1,85	0,84	0,80	0,80	0,87	0,77	0,77	0,79	0,58	0,55	0,76	0,83	0,80
Сфера послуг	0,73	1,01	1,00	0,99	1,01	0,98	0,97	0,96	0,97	0,99	0,95	0,94	0,94

Складено і розраховано автором за даними [8]

З даних табл. 2 слідує, що тільки у промисловості продуктивність праці найманих працівників в абсолютному вимірі перевищувала практично на всьому часовому проміжку 1990-2012 рр. її значення по національній економіці загалом. Щодо сільського господарства, то продуктивність праці найманих працівників у ньому перевищувала подібний загальнонаціональний показник

тільки у 1990 р. та у 2009-2012 рр. У галузях будівельної індустрії має місце чітка рецесія продуктивності праці найманих працівників, про що засвідчує втрата з 2000 р. їх переваг по відношенню до національних здобутків. Досить тривожним симптомом сприймається факт порівняно нижчої продуктивності праці найманих працівників сфери послуг за виключенням 2001-2002 рр. і 2004 р. Характер сумніву пояснюється протиспрямованістю змін питомої ваги сектору сфери послуг у загальному продукуванні ВДВ і продуктивності праці найманих працівників в комплексі її галузей.

Виокремлені досить складні структурні перетворення в секторальних результатах використання ресурсів живої праці, в принципі дозволяють стверджувати про сектор промисловості як драйвер підтримання динаміки продуктивності праці в національній економіці. Проте цей логічний висновок не підтверджений кількісним визначенням міри подібного впливу. До того ж, і нижчі за абсолютним значенням показники продуктивності праці найманих працівників в інших секторах економіки могли мати прирости, які могли чинити теж позитивний тиск на динаміку продуктивності праці в національній економіці. Для визначень саме такого порядку необхідно не лише співставити абсолютні значення показників продуктивності праці найманих працівників в секторах економіки з інтегральним по країні в цілому, а й встановити реальну міру впливу того чи іншого показника на системний в цілому. В контексті генерування чи то гальмування секторальним результатом використання ресурсів живої праці зростання інтегрального показника продуктивності праці найманих працівників достатньо було встановлення їх тренду тобто тенденції розвитку.

У спробі визначення останнього ми враховували емпірику періоду (1994-2012 рр.) зростання ланцюгових темпів росту й виходили з припущення, що зміни показників продуктивності праці найманих працівників, підпорядковуються лінійному зв'язку і описуються рівняннями регресії виду:

для національної економіки

$$\bar{y}(t)_{ne} = 97,887 + 0,576t \quad (1)$$

для промисловості

$$\bar{y}(t)_{пром} = 98,598 + 0,5261t \quad (2)$$

для сільського господарства

$$\bar{y}(t)_{сг} = 93,922 + 1,262t \quad (3)$$

для будівельної індустрії

$$\bar{y}(t)_{бюд} = 86,888 + 1,428t \quad (4)$$

для сфери послуг

$$\bar{y}(t)_{сн} = 101,054 + 0,283t \quad (5)$$

Якщо керуватися значенням коефіцієнта регресії при t в рівняннях (1) і (2), то в промисловості щорічний приріст продуктивності праці у виокремлений період складав 0,526 в.п., що було на 0,05 в.п. менше ніж в національній економіці загалом. Не дивлячись на порівняно низькі абсолютні показники продуктивності праці найманих працівників в сільському господарстві, коефіцієнт регресії в рівнянні (3) засвідчує про їх щорічний приріст на рівні

1,262 в.п., що у 2,4 рази перевищувало прирости продуктивності праці найманих працівників у промисловості і у 2,2 рази в національній економіці загалом. Але потрібно констатувати і інше. Динаміка ланцюгових темпів росту продуктивності праці найманих працівників в сільському господарстві впродовж 1994-2012 рр. набула стохастичного, ймовірнісного, нестійкого і навіть стрибкоподібного характеру. Для сільського господарства множина станів і траєкторій зі змінами продуктивності праці найманих працівників в сільському господарстві в принципі віднаходить пояснення в залежності урожайності від природних умов. Це підтверджує і офіційна статистика [8].

При зверненні до статистичних критеріїв щодо оцінки формули (4) приходимо до висновку про найпомітніший приріст продуктивності праці найманих працівників в будівництві у 1994-2012 рр. Згідно коефіцієнту регресії слідує факт щорічного приросту продуктивності праці найманих працівників в будівництві на рівні 1,428 в.п., що у 2,7 рази перевищувало прирости продуктивності праці найманих працівників у промисловості, у 2,5 рази в національній економіці загалом та у 1,1 рази у сільському господарстві. Але, якщо зміни продуктивності праці найманих працівників в будівництві і впливали на продуктивність праці найманих працівників в національній економіці загалом, то незначним чином в силу надзвичайно низького їх абсолютного рівня й питомої ваги галузі в продукуванні ВДВ.

Є всі підстави, орієнтуючись на питому вагу ВДВ, передбачити більш-менш значний вплив змін рівня продуктивності праці найманих працівників у сфері послуг на продуктивність праці найманих працівників в національній економіці загалом. Проте, якщо залучити дані щодо коефіцієнта регресії в рівнянні (5), то очікувані ілюзії не виправдаються.

Ми вважаємо, що потрібно усвідомлювати методологічну значимість наведених констатацій. Уже акцентувалася увага на значимості промисловості і її контингенту працівників у формуванні не тільки власного рівня ефективності використання живої праці, а й продуктивності праці національної економіки загалом. Підтвердити апріорно складені позиції через більш повну ідентифікацію секторного впливу на показники національної економіки може вихід на якусь конкретну, взаємопов'язану, а не відокремлену кількісну міру.

У першому наближенні таку аналітичну операцію можна здійснити на підставі інструментарію середньої зваженої. Але така оцінка вимагає обґрунтованого встановлення вагових характеристик. Розуміючи реалії допущення при виборі тої чи іншої вагової характеристики певної помилки при розрахунках, нами було прийнято рішення про використання у якості таких питомої ваги секторів національної економіки в продукуванні ВДВ і чисельності найманих працівників.

За умови зорієнтованості на питому вагу секторів національної економіки в продукуванні ВДВ ситуація з впливом на зростання ефективності використання живої праці в країні звелася до наступного: промисловість - 30,7%, сільське господарство - 21,9%, будівельний сектор - 8,6% і сфера послуг - 38,8%. При використанні у якості вагової характеристики питомої ваги найманих працівників сектори національної економіки за силою впливу на

загальну продуктивність праці розташувалися наступним чином: сфера послуг – 42,7 %, промисловість – 28,6 %, сільське господарство – 17,5 % і будівництво – 11,2 %.

Треба констатувати, що проведене моделювання впливу секторної продуктивності праці найманих працівників на узагальнюючий аналогічний показник національної економіки не тільки підтвердило виокремлене на попередніх етапах аналізу, а й суттєво поглибило значення промисловості як джерела підтримання і зростання ефективності використання живої праці в нашій країні.

Справа у тому, що позиція, відповідно до якої сфері послуг формально надано превалюючого впливу на формування продуктивності праці найманих працівників країни, складена для індустріальної фази суспільного розвитку при дещо штучно створених умовах. Зокрема, впродовж 1990-2012 рр. в зв'язку з переструктуруванням господарського комплексу і призупиненням діяльності значної кількості суб'єктів господарювання проходив неорганізований перетік робочої сили до сфери послуг. Галузі цієї сфери були і залишилися зорієнтованими на використання ручної праці. Дотримуючись в подальшому логіки можливостей і характеру розвитку, можна стверджувати, що сфера послуг у виокремлений період нарощувала свій продуктивний потенціал виключно екстенсивним шляхом. На противагу сфері послуг сектор промисловості демонстрував і демонструє результати використання автоматизованої і механізованої живої праці, в яких закладені перспективи їх змін в силу функціонування у його складі галузей інноваційного спрямування.

Саме, виходячи з цих методологічних позицій, в подальшому ми зупинилися на детальній діагностиці механізму формування продуктивності праці у промисловості. Коли йдеться про способи розрахунку продуктивності праці, то не слід випускати факту того, що обсяг продукції у вартісному вимірі залежить як від кількості виробленої продукції, так і від рівня цін на неї. До принципових моментів щодо задіяння інструментальних можливостей визначення впливу цін і кількості продукції товарної маси відноситься охоплення дослідженням періоду з економічним зростанням. Таким періодом в Україні вчені визнають час, започаткований з 2000 р. [9, с.176]. Розрахунки проведені для промисловості, які власне визначають міру задоволення потреб населення і суб'єктів господарювання в різного роду продукції узагальнені у табл. 3.

Згідно даних табл. 3 можна висувати факт того, що в період з 2000 р. по 2012 р. фізичні обсяги промислової продукції в узагальнених умовно-натуральних одиницях зменшилися на 65,8 в.п. Для виключення заперечень на кшталт проходження процесів доведення обсягів виробництва до рівня збалансованого зі зменшенням маси потреб в силу рецесії чисельності населення нами було проведено дослідження змін у продукуванні товарного наповнення в умовно-натуральних одиницях в різних галузях промислового сектору.

Таблиця 3

Динаміка індексів промислової продукції, відтворюючих зміни фізичного обсягу і цін у 2000-2012 рр.

Показники	рік												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I. Індекси обсягу промислової продукції, % до попереднього року													
Індекс обсягу продукції промисловості	113,2	114,2	107	115,8	112,5	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2	107,6	98,2
Індекс цін виробників промислової продукції	120,8	108,7	103,0	107,6	120,5	116,7	109,6	119,5	135,5	106,5	120,9	119,0	103,7
Індекс фізичного обсягу промислової продукції	93,7	105,1	103,9	107,6	93,4	88,3	96,9	90,0	70,0	73,3	92,0	90,4	94,7
II. Індекси обсягу промислової продукції, % до 2000 р.													
Індекс обсягу продукції промисловості	100,0	114,2	122,2	141,5	159,2	164,1	174,3	187,5	177,8	138,9	154,4	166,1	163,2
Індекс цін виробників промислової продукції	100,0	108,7	112,0	120,5	145,2	169,4	185,7	221,9	300,6	320,2	387,1	460,7	477,7
Індекс фізичного обсягу промислової продукції	100,0	105,1	109,2	117,5	109,7	96,9	93,9	84,5	59,2	43,4	39,9	36,1	34,2

Складено і розраховано автором за даними [8]

Згідно доступних офіційних статистичних даних галузі добувної промисловості за питомої вагою виробництва продукції у загальних промислових обсягах за станом на кінець 2012 р. перевищували 13,2 %. При цьому у 2000 р. ця частка складала 22,3 %. Можна припустити, що весь інший обсяг промислового виробництва забезпечував комплекс обробних галузей і, зокрема, металургія, машинобудування та харчова промисловість. У контексті цієї констатації нами було досліджено результати функціонування промислових комплексів і подекуди, формуючих їх і інших галузей, з виділенням обсягів виробництва в умовно-натуральних одиницях по добувній і обробній промисловості.

За результатами розрахунків добувна промисловість в період з 2000 р. по 2012 р. зменшила обсяги виробництва в умовно-натуральному вимірі на 85,2 в.п., а обробна – на 65,6 в.п. При цьому ціни на продукцію добувної промисловості зросли в виокремлений період у 8,3 рази, а обробної – у 4,6 рази. Приведені дані щодо внеску окремих комплексів промисловості в насичення національного ринку товарною масою засвідчує про відрив цін від політики забезпечення потреб суб'єктів економіки в конкретних видах продукції. Більш того, ціна не постала інструментом збалансованості виробництва з суспільними потребами. Виокремлена цінова деструкція як компенсатор зниження випуску

продукції в умовно-натуральному вимірі мала місце і в розрізі домінуючих в обробній промисловості галузей. За нашими розрахунками продукція металургійного виробництва в умовно-натуральному вимірі впродовж 2000-2012 рр. зменшилася на 78,1 в.п. при зростанні цін у 5,4 рази, хімічної та нафтохімічної промисловості - на 59,0 в.п. при зростанні цін у 4,5 рази, харчової промисловості – на 37,4 в.п. при зростанні цін у 3,4 рази.

Природно, що з врахуванням приведених перипетій при задіянні умовно-натурального виміру обсягу виробництва, дістає прояв негативна динаміка продуктивності праці найманих працівників у промисловості впродовж 2000-2012 рр. Якщо результати розрахунку продуктивності праці за вартісним і умовно-натуральним виміром обсягу виробництва порівняти, то виявиться у повній мірі та «пружина», яка у одному випадку надає, а в іншому гальмує суспільний розвиток. При вартісній оцінці результату використання найманої праці продуктивність праці завищується у 4 рази порівняно з відтворенням обсягу виробництва в умовно-натуральних одиницях в промисловому сегменті. Проте саме у рамках теоретичної конструкції продуктивності праці за вартісним результатом господарювання реалізуються суспільні економічні відносини, тобто формується логічний зв'язок між виробництвом певних благ та їх споживанням.

Осягнути ці розрахунки можна лише з урахуванням змісту реформаційних заходів і тих інсинуацій, які пройшли у їх ракурсі. Перш за все, в Україні в процесі формування ринкових відносин, зміцнилася теза про те, що ринкова економіка потребує і реалізує свій потенціал через свободу ціноутворення. Якщо подати висловлене у більш простій інтерпретації, то ціни в умовах формування ринкової економіки України повинні бути за механізмом ціноутворення вільними. За такого сприйняття позитивів ринкової економіки підприємці стали практично байдужими до реальної величини витрат на одиницю продукції і обсягів її виробництва. Такий перебіг процесів становлення ринкових відносин робить ринок занадто обтяжливим для суспільства із-за перманентного цінового зростання. Ціна починає орієнтуватися на вищий рівень попиту і робить неминучим спад виробництва. Тріумфально-нищівна підтримка владою політики вільного ціноутворення продовжується. Якщо не встановиться ринковий контроль за цінами через конкуренцію і державне обмеження за рентабельністю буде мати місце виробнича рецесія в натуральному вимірі.

Висновки з проведеного дослідження. Репрезентовані результати дослідження є важливими не лише для теорії, а й для практики забезпечення зростання продуктивності праці в силу виокремлення інформаційного різноманіття щодо встановлення її рівня та тенденцій змін під впливом секторних пертурбацій з використанням живої праці. Є всі підстави вважати, що саме введення в практику аналітичної роботи показника співвідношення продуктивності праці найманих працівників у ланці «сектор-національна економіка», змістовно розроблене до рівня якісної характеристики, надасть можливість конкретизувати і поглибити уявлення про сектори економіки як джерельну базу підтримання і зростання продуктивності праці найманих

працівників загалом. Контури того, що пов'язуємо з реаліями умовно-натурального виміру обсягу виробництва, мають збігатися з межами теоретичного уявлення про продуктивність праці. Ми привертаємо увагу до цього аспекту виміру продуктивності праці насамперед через те, що підхід до встановлення результату виробництва має як суто економічний, так і політичний характер в контексті піднесення та знецінення трансформаційних перетворень. Спотворення інформації щодо обсягів виробництва відкриває можливості включення до сфери планування та аналізу використання найманої праці таких категорій як ілюзії, які викривляють результативність економічних процесів. Парадокс культивування політики забезпечення економічного зростання на базі цінової динаміки призводить до хибного порозуміння перспектив зайнятості та переоцінки значення засобів праці у задоволенні потреб населення. Більш того, посилюється тенденція до послаблення активності працівників у виробничих процесах, нівелювання значення освіти, досвіду та креативу в ресурсозбереженні, а також віднаходить пояснення зростання у структурі доходів частки соціальних трансфертів.

У контексті наведених реалій цілком логічно при оцінці вектора змін продуктивності праці через фізичні обсяги виробництва достатньо встановлювати лише факт того, що ситуація у тому чи іншому році порівняно з 1990 р. поліпшилася чи погіршилася, а динаміка натурального випуску доповнить подібну аналітику.

Література:

1. Наше общее будущее. Доклад международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКСОР) [Текст] / Под. ред. С.А.Евстеева, Р.А.Перелета; Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [Текст] / За ред. В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз. НАН України; Фенікс, 2003. – 1008 с.
3. Соколик М.П. Продуктивність та оплата праці за паритетом купівельної спроможності в Україні та інших країнах: порівняльний аналіз [Текст] / М.П. Соколик // Економіка і прогнозування. – 2011. - № 1. – С.85-103.
4. Лісогор Л.С. Продуктивність праці в Україні: проблеми та перспективи підвищення [Текст] / Л.С. Лісогор // Демографія та соціальна економіка. – 2010. - № 2(14). – С. 131-138.
5. Горкавий В. К. Аналіз тенденцій і факторів продуктивності праці [Текст] / В.К. Горкавий // Статистика України. - 2007. - № 2. - С. 44-49.
6. Олійник Т. І. До проблеми індексного аналізу динаміки продуктивності праці в господарстві [Текст] / Т.І. Олійник // Статистика України. - 2006. - № 1. - С. 15-19.
7. Семикіна М. В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання [Текст] / М.В. Семикіна [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/70.pdf.
8. Державна служба статистики України [сайт]: статистична інформація. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
9. Моделі ендогенного зростання економіки України [Текст] / За ред. М.І. Скрипниченко. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 576 с.

4. Economic analysis and financial management in a market economy

4.1. WYKORZYSTANIE ANALIZY WSKAŹNIKOWEJ DO OCENY EFEKTYWNOŚCI GOSPODAROWANIA GRUPY KAPITAŁOWEJ TVN S.A.

Barczak A.

Dr., Adiunkt

Katedra Analizy Systemowej i Finansów

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie (Szczecin, Poland)

Abstract: *The activity of each entity should be subjected to periodic analysis, which allows to determine the effectiveness of current activities and to further determine the direction of economic policy of the company. The paper presents an analysis of the effectiveness of the management of TVN S.A. in the years 2007-2008, which will allow for the evaluation of activities compared with the previous period. Method was used to evaluate the ratio analysis. Due to the nature of the industry, led a parallel analysis of the Group of Cyfrowy Polsat S.A. As research material used annual reports of the surveyed companies for the years 2011-2014.*

Keywords: *ratio analysis, evaluation of effectiveness.*

Wstęp

Szczególna rola w gospodarce rynkowej przypada przedsiębiorstwu, którego działalność i jej ocena w wyrazie finansowym jest głównym przedmiotem wielu opracowań. Firmy zbudowane są z aktywów materialnych, ale też niematerialnych, procesów oraz systemu mierników, które służą do rejestrowania sukcesu. Ważne jest, aby dostrzegać, jakie relacje łączą aktywa z procesami, które procesy wiążą się z wynikami i jak mają się osiągać w przedsiębiorstwie mierniki do wyników rynkowych [6, s. 2].

Działalność każdego podmiotu gospodarującego wymaga okresowej analizy. Analiza ta powinna pozwolić z jednej strony na ustalenie, czy dotychczasowa działalność dała zamierzone efekty (analiza *ex post*), z drugiej zaś na określenie kierunków i sposobów doskonalenia dalszej działalności (analiza *ex ante*). Treścią analizy finansowej są wielkości ekonomiczne w wyrażeniu pieniężnym, w tym stan majątkowo – kapitałowy, wyniki finansowe oraz ogólna sytuacja finansowa przedsiębiorstwa [1, s. 7].

W związku z powyższym, w pracy przedstawiono analizę działalności Grupy TVN S.A. w latach 2011-2014. Do oceny efektywności gospodarowania wykorzystano metodę analizy wskaźnikowej. Okres wybrany do badania pozwoli na ocenę dotychczasowej działalności i porównanie jej efektywności z ostatnim okresem rachunkowym. Ze względu na specyfikę branży, w celu porównania otrzymanych wyników, wartości wskaźników wyznaczono również dla Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.

Jako materiał badawczy wykorzystano Raporty Roczne Grupy Kapitałowej TVN S.A. za lata finansowe zakończone 31 grudnia 2011-2014 oraz Skonsolidowane Raporty Roczne Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za ten sam okres.

Charakterystyka badanej jednostki

Grupa TVN S.A.³ to zintegrowana, prywatna grupa medialna w Polsce, która powstała w 1995 roku. Jej formą prawną była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. W roku 2004, spółkę przekształcono w spółkę akcyjną. TVN S.A. działa w ramach kilku segmentów biznesowych. Do trzech głównych zalicza się nadawanie i produkcję telewizyjną, płatną cyfrową telewizję satelitarną oraz telewizję online.

Tabela 1

Skład Grupy TVN S.A.

Jednostka	Kraj założenia	Udział % - stan na 31 grudnia 2014	Procent głosów na walnym zgromadzeniu – stan na 31 grudnia 2014
TVN S.A.....	Polska	n/a	n/a
Jednostki zależne			
El – Trade Sp. z o. o.....	Polska	100	100
NTL - Radomsko Sp. z o. o.....	Polska	100	100
Starka Sp z o.o.....	Polska	100	51
Thema Film Sp. z o. o.....	Polska	100	100
Tivien Sp. z o. o.....	Polska	100	100
TVN DTH Holding S.a.r.l ⁴	Luksemburg	100	-
TVN Finance Corporation II AB.....	Szwecja	100	100
TVN Finance Corporation III AB.....	Szwecja	100	100
TVN Holding S. A. Polska.....	Polska	100	100
TVN Media Sp. z o.o.....	Polska	100	100
TVN Online Investments Holding B. V.	Holandia	100	100
Veedo Sp. z o.o. ⁵	Polska	100	-
Wspólne przedsięwzięcia			
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o....	Polska	50	50
Jednostki stowarzyszone – posiadane pośrednio			
ITI Neovision Group ⁶	Polska	32	32
Grupa Onet Holding ⁷	Polska	25	25

Źródło: Raport roczny Grupy Kapitałowej TVN S.A. za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2014, s. 58.

Analizowana spółka nadaje dziesięć należących do niej kanałów telewizyjnych, jest właścicielem Grupy Onet.pl, jak również serwisów: Zumi.pl, Sympatia.pl, blog.onet.pl, plejada.pl. W 2007 roku Spółka zakupiła Mango Media (nadaje program telesprzedazowy Telezakupy Mango 24). TVN S.A. jest także

³ Opracowanie w oparciu o Raport Roczny Grupy Kapitałowej TVN S.A. za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2014r.

⁴ Założona 30 czerwca 2014 r.

⁵ Założona 11 września 2014 r., operator rozrywkowego portalu wideo Veedo.pl.

⁶ Do 2 czerwca 2014 r. Canal+ Cyfrowy Group, w skład ITI Neovision Group wchodzi ITI Neovision S.A. (do 12 lipca 2013 r. ITI Neovision Sp. z o.o.), jej jednostki zależne (Cyfrowy Dom Sp. z o.o., Neovision UK Ltd.) i wspólne przedsięwzięcie (MGM Chanel Poland Ltd).

⁷ W skład Grupy Onet Holding wchodzi: Onet Holding Sp. z o.o. (do 2 kwietnia 2013 r. Vidalia Investments Sp. z o.o.), jej jednostki zależne (Grupa Onet.pl S.A., DreamLab Onet.pl Sp. z o.o., OnetM Sp. z o.o., OnetMarketing Sp. z o.o., GoBrands Sp. z o.o., Skapiec.pl Sp. z o.o., Opineo Sp. z o.o.), wspólne przedsięwzięcie (Media Impact Polska Sp. z o.o.) i jednostka stowarzyszona (Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.).

właścicielem platformy cyfrowej 'n'. Szczegółowy skład Grupy TVN przedstawia tabela 1.

Grupa Cyfrowy Polsat powstała w roku 1996. Świadczy usługi medialne i telekomunikacyjne w takich obszarach, jak: usługi płatnej telewizji cyfrowej (26 własnych kanałów telewizyjnych, dostęp do ponad 140 kanałów polskojęzycznych, usług PPV, VOD, Domowej Wypożyczalni Filmowej, TV online, catch-up TV oraz Multiroom, internetowy serwis IPLA świadczący usługi video online), mobilne usługi telekomunikacyjne (m.in. usługi głosowe oraz transmisji danych), szerokopasmowy mobilny Internet, nadawanie i produkcja telewizyjna poprzez Telewizję Polsat, usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim, obejmujące m.in. usługi interconnect, roaming krajowy i międzynarodowy, współdzielenie zasobów sieciowych, czy dzierżawę infrastruktury telekomunikacyjnej [5, s. 8].

Metodyka

Wskaźniki wybrane do przeprowadzenia oceny efektywności gospodarowania Grupy TVN S.A. zostały przedstawione w tabeli 2. Do analizy wykorzystania potencjału przedsiębiorstwa wykorzystywane są wskaźniki aktywności gospodarczej, które pozwalają na ocenę intensywności wykorzystania majątku przedsiębiorstwa.

Tabela 2

Wskaźniki wybrane do analizy

Produktywność majątku całkowitego	$P_{Mc} = \frac{Pn}{Mc}$
Produktywność majątku trwałego	$P_{Mt} = \frac{Pn}{Mt}$
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	$Wz_{zo} = \frac{Ko}{Kc}$
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	$Wz_{kw} = \frac{Ko}{Kw}$
Wskaźnik samofinansowania	$Ws = \frac{Kw}{Ko}$
Wskaźnik bieżącej płynności	$Wb = \frac{Mo}{Z_B}$
Wskaźnik gotówkowej płynności	$Wg = \frac{\acute{S}p}{Z_B}$
Marża zysku operacyjnego (rentowność operacyjna)	$M_{zo} = \frac{Zo}{Pn} \cdot 100\%$
Marża zysku brutto (rentowność brutto)	$M_{zb} = \frac{Zb}{Pn} \cdot 100\%$
Marża zysku netto (rentowność netto)	$M_{zn} = \frac{Zn}{Pn} \cdot 100\%$
Rentowność aktywów – stopa zwrotu z aktywów (Return on Total Assets)	$ROA = \frac{Zn}{Mc} \cdot 100\%$
Rentowność kapitałów własnych – stopa zwrotu kapitałów własnych (Return on Equity)	$ROE = \frac{Zn}{Kw} \cdot 100\%$

gdzie:

Pn - przychody netto, Pc - przychody całkowite, Mc - majątek całkowity, Mt - majątek trwały, Mo - majątek obrotowy, Ko - kapitał obcy, Kc - kapitał całkowity, Kw - kapitał własny, $\acute{S}p$ - środki pieniężne, Zo - zysk operacyjny, Zb - zysk brutto, Zn - zysk netto, Z_B - zobowiązania bieżące.

Źródło: Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy, Difin, Warszawa 2001, s. 94 - 106.*

Z tej grupy, w pracy wykorzystano produktywność majątku całkowitego oraz produktywność majątku trwałego.

Równie istotne są wskaźniki zadłużenia przedsiębiorstwa. Poziom kapitałów obcych powinien być utrzymywany na poziomie nie zagrażającym niezależności finansowej firmy. Do najistotniejszych wskaźników z tej grupy zalicza się: wskaźnik zadłużenia ogólnego, wskaźnik zadłużenia kapitału własnego oraz wskaźnik samofinansowania. Nie istnieją żadne standardowe wielkości wskaźników zadłużenia przedsiębiorstwa, które byłyby obowiązujące dla podmiotów gospodarczych. Jest jednak sprawą oczywistą, że wysoki udział kapitałów własnych w strukturze pasywów świadczy o niskim ryzyku finansowym i stabilności gospodarczej przedsiębiorstwa [2, s. 98]. Równie ważna, jak stabilność zadłużenia, jest płynność finansowa. W związku z tym, przeprowadzono analizę płynności bieżącej i płynności gotówkowej.

Przestrzeganie przez jednostki gospodarcze zasady racjonalnego gospodarowania wymaga systematycznych analiz osiąganego wyniku finansowego, czyli przeprowadzania analizy rentowności [3, s.175]. Jednym z efektów analizy wyniku finansowego przedsiębiorstwa są wskaźniki rentowności prowadzonych działań. Zalicza się do nich rentowność operacyjną, brutto, netto, rentowność aktywów oraz kapitałów własnych.

Wyniki badań

Przed przystąpieniem do przeprowadzenia analizy wskaźnikowej, warto wskazać podstawowe wielkości ekonomiczne, charakteryzujące Grupę TVN S.A. W badanym okresie poziom przychodów netto stopniowo spadał. W roku 2011 wynosiły one 1 718 163 tys. zł, a na koniec analizowanego okresu – 1 369 730 tys. zł. Poziom majątku całkowitego w całym analizowanym okresie ulegał wahaniom. Najniższy poziom zanotowano w roku 2012 – 4 966 287 tys. zł, a najwyższy w roku kolejnym – 5 895 299 tys. zł. Poziom majątku trwałego wzrastał w latach 2011-2013, a w roku 2014 odnotowano jego spadek o 5 860 tys. zł. Podobnie kształtował się poziom majątku obrotowego, który w roku 2014 spadł o 33 208 tys. zł. W latach 2011-2013 poziom kapitałów obcych stopniowo spadał, jednak w roku 2014 odnotowano wzrost tej wielkości o 29 285 tys. zł w stosunku do roku poprzedniego. Należy zaznaczyć, że w badanym okresie Grupa TVN S.A. odnotowała stratę brutto na działalności: w roku 2011 – 137 858 tys. zł i w roku 2013 – 238 166 tys. zł. Powyższe wielkości wykorzystano do zbudowania wskaźników przedstawionych w tabeli 3.

Ze względu na trudności z interpretacją otrzymanych wartości, wynikające ze specyfiki badanej branży, w celu porównania, w tabeli 4 przedstawiono otrzymane wartości wskaźników dla Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. W tej jednostce w całym badanym okresie odnotowano stopniowy wzrost przychodów netto z poziomu 2 365 925 tys. zł w roku 2011 do 7 409 900 tys. zł na koniec analizowanego okresu. Podobne zależności dotyczą wielkości majątku całkowitego – wzrost z 5 348 548 tys. zł w roku 2011 do 27 381 200 tys. zł w roku 2014, majątku trwałego – wzrost z 4 278 148 tys. zł w roku 2011 do 23 398 600 tys. zł w roku 2014 i majątku obrotowego – wzrost z 1 070 400 tys. zł w roku 2011 do 3 982 600 tys. zł w roku 2014.

Tabela 3

**Wartości wskaźników wybranych do analizy w latach 2011-2014 dla Grupy
TVN S.A.**

Wskaźnik	2011	2012	2013	2014
Produktywność majątku całkowitego	0,34	0,32	0,24	0,23
Produktywność majątku trwałego	0,75	0,54	0,26	0,26
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	0,82	0,73	0,50	0,51
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	4,54	3,65	1,99	2,02
Wskaźnik samofinansowania	0,22	0,27	0,50	0,49
Wskaźnik bieżącej płynności	2,97	5,01	1,40	0,74
Wskaźnik gotówkowej płynności	1,30	0,77	0,24	0,12
Marża zysku operacyjnego (rentowność operacyjna)	29,25%	23,62%	25,08%	29,98%
Marża zysku brutto (rentowność brutto)	-8,02%	16,90%	-17,14%	7,85%
Marża zysku netto (rentowność netto)	-18,47%	29,68%	-12,18%	8,18%
Rentowność aktywów – stopa zwrotu z aktywów (Return on Total Assets)	-6,21%	9,47%	-2,87%	1,91%
Rentowność kapitałów własnych – stopa zwrotu kapitałów własnych (Return on Equity)	-34,37%	34,60%	-5,71%	3,87%

Źródło: opracowanie własne.

Poziom kapitałów obcych spadał w latach 2011-2013, ale w roku 2014 odnotowano ich wzrost o 15 564 583 tys. zł, co było spowodowane koniecznością poczynienia inwestycji. W badanym okresie poziom zysku brutto ulegał pewnym wahaniom, ale nie odnotowano jego spadku poniżej zera.

Tabela 4

**Wartości wskaźników wybranych do analizy w latach 2011-2014 dla Grupy
Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.**

Wskaźnik	2011	2012	2013	2014
Produktywność majątku całkowitego	0,44	0,50	0,51	0,27
Produktywność majątku trwałego	0,55	0,62	0,65	0,32
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	0,65	0,56	0,47	0,67
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	1,82	2,25	1,89	3,00
Wskaźnik samofinansowania	0,55	0,44	0,53	0,33
Wskaźnik bieżącej płynności	1,11	1,02	1,25	0,96
Wskaźnik gotówkowej płynności	0,29	0,25	0,35	0,42
Marża zysku operacyjnego (rentowność operacyjna)	23,68%	28,41%	27,14%	19,47%
Marża zysku brutto (rentowność brutto)	8,12%	25,04%	20,37%	4,24%
Marża zysku netto (rentowność netto)	6,77%	21,54%	18,05%	3,95%
Rentowność aktywów – stopa zwrotu z aktywów (Return on Total Assets)	3,00%	10,76%	9,26%	1,07%
Rentowność kapitałów własnych – stopa zwrotu kapitałów własnych (Return on Equity)	8,45%	24,24%	17,51%	3,20%

Źródło: opracowanie własne.

Analiza produktywności majątku zaangażowanego w Grupie TVN wskazuje na to, iż podejmowane inwestycje nie generują spodziewanych dochodów. Wielkości majątku całkowitego i trwałego ulegają ciągłym wahaniom. W porównaniu do Grupy Cyfrowego Polsatu, wartości te wypadają zdecydowanie gorzej. Jedynie w roku 2011

Grupa TVN wypracowała wyższy wskaźnik produktywności majątku trwałego niż konkurent.

W badanym okresie Grupa TVN miała dosyć wysoki poziom zadłużenia. Ponad połowa kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwie miała pokrycie w kapitale obcym, a co z tego wynika – wysoki wskaźnik zadłużenia kapitału własnego oraz niski stopień samofinansowania. Najwyższy poziom wskaźnika zadłużenia ogólnego zanotowano w roku 2011. Blisko 82% całości kapitałów zaangażowanych w przedsiębiorstwie miało pokrycie w kapitale obcym. Także Grupa Polsat w analizowanym okresie miała stosunkowo wysoki poziom zadłużenia. Jednakże, tylko w roku 2014 przewyższył on zadłużenie Grupy TVN. Oba przedsiębiorstwa powinny starać się pozyskać kapitał własny co pozwoli na wzrost samofinansowania i poprawę bezpieczeństwa finansowego, a za tym – wzmocnienie niezależności finansowej.

W badanym okresie, płynność bieżąca ulegała pewnym wahaniom. Biorąc pod uwagę przyjęte ogólnie „bezpieczne” poziomy tego wskaźnika, można przyjąć, iż w analizowanym przedziale czasowym żadna jednostka nie osiągnęła wartości mieszczącej się w przyjętym przedziale (1,5-2). W latach 2011-2012 preferowane wartości zostały znacznie przekroczone. Może to świadczyć o nadmiernie konserwatywnej polityce zarządu Grupy, nieefektywnym wykorzystywaniu majątku obrotowego, bądź zaangażowaniu środków w przedsięwzięciach, które nie generują spodziewanych dochodów. W przedsiębiorstwie konkurencyjnym wartości tego wskaźnika kształtują się na znacznie niższym poziomie, nie mieszczącym się w przedziale wartości „bezpiecznej”. W jednym i w drugim przedsiębiorstwie w roku 2014 wartość wskaźnika spadła poniżej jedności co oznacza, że wystąpiło zjawisko ujemnego kapitału pracującego. Oznacza to, że niektóre elementy majątku trwałego finansowano opierając się na krótkoterminowych kapitałach obcych. Utrzymywanie takiej sytuacji w dłuższym okresie może spowodować utratę wypłacalności zwłaszcza wtedy, kiedy jednostka nie ma do dyspozycji elastycznego majątku, bądź nie ma możliwości zwiększenia szybkości jego krążenia. Wskaźnik płynności gotówkowej z roku na rok spadają. W roku 2013 wskaźnik ten osiągnął wartość najbardziej zbliżoną do zalecanego, bezpiecznego poziomu gotówki w przedsiębiorstwie (0,2). W Grupie Polsat, wartości wskaźników zbliżone do wartości optymalnej osiągnięto w latach 2011-2012, natomiast w dalszym okresie zaczęły one wzrastać.

Nie wszystkie wskaźniki rentowności dla TVN S.A. przyjęły wartości dodatnie. Wynika to z tego, że nie we wszystkich badanych kategoriach wyniku finansowego przedsiębiorstwo osiągnęło zysk. Najwyższa stopa wzrostu kapitału własnego w grupie TVN wystąpiła w roku 2012 i wyniosła 34,60%. Należy jednak zaznaczyć, że stopa ta była ujemna w roku 2011 – (-34,37%) i w roku 2013 – (-5,71%). W Grupie Polsat stopa zwrotu kształtowała się na niższym poziomie, ale w całym badanym okresie była dodatnia. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku stopy zwrotu z aktywów, marży zysku brutto i marży zysku netto. Jest to jednoznaczne z nadwyżką kosztów nad dochodami związanymi z podejmowaniem określonej działalności. Analiza rentowności wskazuje więc na znacznie większą rentowność Grupy Kapitałowej Polsat.

Wnioski

Dokonując analizy działalności jakiegokolwiek grupy medialnej należy mieć na uwadze specyfikę prowadzonej działalności. Wyniki operacyjne prywatnych grup medialnych bardzo dużym stopniu zależą od wpływów z reklam. Popyt na reklamy uzależniony jest od globalnych i regionalnych warunków ekonomicznych. Spowolnienie w polskiej gospodarce skutkuje redukcją globalnych i regionalnych budżetów reklamowych – obniżeniem aktywności gospodarczej reklamodawców. Dalszym efektem pogarszania się wyniku operacyjnego jest obniżenie jakości nadawanych programów (np. brak środków na zakup nowości filmowych), a za tym spadek oglądalności i mniejszy udział w rynku. Powoduje on odpływ potencjalnych reklamodawców i sponsorów wywierając wpływ na sytuację finansową grupy medialnej, jej wyniki operacyjne i przepływy pieniędzy.

Przeprowadzona analiza wskaźnikowa wskazuje, że nawet w branży, która jest w znacznym stopniu zdominowana przez badane przedsiębiorstwo, wyniki jego działalności nie są dostatecznie dobre. W celu lepszego zobrazowania sytuacji dokonano porównania z drugą co do wielkości firmą, prowadzącą bardzo zbliżoną działalność. Analiza produktywności majątku przedsiębiorstwa wypadła znacznie gorzej na tle konkurencji. Nieco inaczej sytuacja wygląda w przypadku analizy zadłużenia. Wysokie wartości wskaźników zadłużenia mogą wynikać z tego, że poziom zadłużenia w przedsiębiorstwach tej gałęzi zawsze jest dosyć wysoki. Wskaźniki płynności w obu przedsiębiorstwach odbiegają od wartości ogólnie przyjętych za właściwe, ale można to wytłumaczyć specyfiką prowadzonej działalności. Badane podmioty nie mają zbyt szerokiej możliwości angażowania gotówki w procesy gospodarcze takie jak: zapasy surowców, materiałów, produktów bądź wyrobów gotowych.

Reasumując można stwierdzić, że Grupa TVN S.A. w miarę efektywnie gospodaruje posiadanymi zasobami. Jeżeli polityka gospodarcza grupy nie ulegnie zmianie, efektywność powinna stopniowo rosnąć, a tym samym ryzyko upadku Grupy jest niewielkie.

Literatura:

1. Bednarski L., Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 2007.
2. Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., Analiza ekonomiczno-finansowa firmy, Difin, Warszawa 2001.
3. Nowak E., Analiza sprawozdań finansowych, PWE, Warszawa 2008.
4. Raporty roczne Grupy Kapitałowej TVN S.A. za lata finansowe zakończone 31 grudnia w latach 2011-2014.
5. Skonsolidowane Raporty Roczne Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za lata obrotowe zakończone 31 grudnia w latach 2011-2014.
6. Waśniewski T., Skoczylas W., Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2004.

4.2. СИСТЕМА ПРОЦЕДУР АНАЛІЗУ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Волков Д.П.

кандидат економічних наук, доцент

Бондаренко Т.Ю.

кандидат економічних наук, доцент

Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Мінливість конкурентного середовища та посилення ризиків невизначеності в Україні та світі в цілому загострили проблеми, пов'язані зі збутовою діяльністю підприємств різних видів економічної діяльності. Це у свою чергу зумовило посилення актуалізації доцільності проведення наукових досліджень, спрямованих на пошук нових, оптимальних (з огляду на зазначену ситуацію) підходів до аналізу і оцінки збутової діяльності та її потенційно сильних та слабких сторін на машинобудівних підприємствах.

Збутова діяльність – це процес, спрямований на досягнення підприємством своєї основної мети на ринку товарів (робіт, послуг). Реалізація продукції є пріоритетним показником обсягу діяльності суб'єкта господарювання, що відображає ступінь ефективності збутової діяльності. В процесі реалізації готової продукції завершується кругообіг засобів, авансованих у виробничий процес (Гроші→Товар→Гроші). Окрім того, слід зауважити, що процес реалізації продукції є необхідним висхідним етапом для відновлення виробничого процесу. Затримка в реалізації продукції свідчить про невідповідність вироблюваної продукції запитам та вимогам ринку.

Структурне реформування суспільно-економічних відносин змінює роль збутової діяльності в системі управління підприємством.

Зміну вектору розвитку на платоспроможний попит реалізують ринково орієнтовані служби збуту, тобто збутова діяльність, спрямована на потреби ринку. Ринкове середовище зміщує підприємницькі акценти, а разом з тим і витрати товаровиробників з проблем суто виробничого-технічного характеру на проблеми збутової діяльності. Таку закономірність сформулював П. Драккер, на його думку «збут є одним з основних центрів витрат. І знаходиться він в зруйнованому становищі. Однією з причин такого стану виступає принцип розподілу витрат на весь економічний процес. Ще однією причиною являється те, що ці витрати приховані, тобто показуються в зведеному вигляді, як витрати при здійсненні важливої економічної діяльності» [1, с. 137].

В таких умовах збутову діяльність машинобудівних підприємств потрібно розглядати як економічну систему, ефективність якої залежить від характеру взаємодії з діловими партнерами, конкурентами, посередниками та органами державного управління [2, с. 149].

У сучасних дослідженнях та розробках поняття збутової діяльності трактується як у широкому, так і вузькому значеннях [3, с. 9]. Під збутовою діяльністю у вузькому значенні розуміється реалізація товару, тобто операція

укладання угоди купівлі-продажу і передачі прав власності на реалізований товар. Збутова діяльність у широкому значенні – це всі операції від моменту виходу товару за межі підприємства і пересування його каналами товароруху до кінцевого споживача. Таким чином, обидва підходи відображають ступінь охоплення збутовою діяльністю відтворювального процесу, а саме – розподілу та обміну [2, с. 149].

Проблеми збутової діяльності суб'єктів господарювання розглядали на теоретичному і методологічному рівнях, зокрема такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Р. Акофф, Д. Болт, В. Бурцев, А. Дейян, М. Дороніна, Ю. Красовський, В. Пилипенко, В. Радаєв, А. Троядек. Однак деякі теоретичні та науково-практичні аспекти формування системи процедур аналізу збутової діяльності машинобудівних підприємств розроблені недостатньо.

Отже, для вироблення єдиної методики аналізу збутової діяльності машинобудівних підприємств, необхідно визначитися зі змістовним наповненням поняття «збутова діяльність».

В контексті дослідження категорійного апарату поняття «збутова діяльність» заслуговує на увагу визначення, надане французькими економістами А. Дейян та А. Троядек. На їхню думку, «збутова діяльність представляє собою ланцюг, що пов'язує підприємство-виробника зі споживачем через проміжні ланки: посередників, ініціаторів купівлі» [4, с. 63].

Таку функціональну обмеженість долає Д. Болт, який визначає збутову діяльність як «персоніфікований, безпосередній і двосторонній процес здійснення контактів і впевнення з метою досягнення окремих результатів, і перш за все, збільшення продажів продукції на визначеному сегменті ринкового середовища» [4, с. 64]. При цьому ключовим завданням збутової діяльності Д. Болт вважає прибуткову реалізацію продукції підприємства, а основними функціями – вивчення попиту, завантаження виробничих потужностей і просування товарів на ринок. Така позиція Д. Болта відносно збуту побудована на основі теорії граничної корисності збутової політики підприємства. Тобто усі засоби збуту спрямовані на збільшення обсягів продажів, а приріст продажів, в свою чергу, визнається доцільним лише за умови забезпечення необхідного рівня прибутковості [5].

Вітчизняні науковці також по-різному підходять до трактування збутової діяльності. Так, Т.І. Лук'янець стверджує, що: «...під збутовою діяльністю необхідно розуміти процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку» [6, с. 65]. В свою чергу, С.І. Косенков під збутом має на увазі «...упаковку продукції, супроводження, управління збутом, зберігання на складі готової продукції, складське господарство для готової продукції, транспортування продукції до складу споживача, транспортне господарство для перевезення готової продукції» [7, с. 17].

Найбільш повно систематизовано і узагальнено підходи до збутової діяльності, її економічну сутність та вплив на процеси відтворення на підприємстві представлено в роботі В.М. Пурлика [8, с. 19].

Характеристика основних концепцій збутової діяльності

Поняття	Об'єкт спостереження	Процес поведінки об'єкту, за яким ведеться спостереження	Результат процесу
Збутова діяльність – 1	Збутова діяльність виступає кінцевим етапом господарської діяльності товаровиробника, що уможливує реалізацію його економічного інтересу	Організація здійснення цієї стадії господарської діяльності	Задоволення економічного інтересу товаровиробника
Збутова діяльність – 2	Готова продукція	Процес постачання споживачу	Доведення товарів до місць зберігання і збуту
Збутова діяльність – 3	Промисловий капітал в формі товарної вартості	Зміна форм вартості товару	Отримання грошової форми вартості промислового капіталу
Збутова діяльність – 4	Товар як елемент матеріального потоку	Товарорух у вигляді матеріального потоку	Доставка товару споживачу
Збутова діяльність – 5	Господарські зв'язки відносно збуту	Організація господарських зв'язків	Задоволення потреб кінцевих споживачів

Але при такій різноплановості поглядів на поняття «збутова діяльність» слід виділити такі її основні характерні риси:

- збутова діяльність в структурі основної операційної діяльності та системі створення товару та його вартості є одним із джерел отримання конкурентних переваг як прямого (у межах власної організації), так і непрямого (в організації господарських зв'язків та ділових відносин із партнерами) ефектів [2, с. 149];

- збутова діяльність спрямована на логічне завершення маркетингової й виробничої діяльності підприємства, одночасно знаходить, формує та реалізує не тільки конкретні економічні результати його діяльності, а й конкретні потреби конкретних споживачів [2, с. 149]. Оскільки це одна з важливих підприємницьких функцій підприємства, вона не тільки втілює його корпоративну місію, а й відповідною мірою визначає його;

- збутова діяльність у певному сенсі продовжує виробничі процеси, оскільки не просто зберігає витрачені ресурси, а створює додаткову споживчу вартість і вартість товару, цим самим збільшуючи його загальну цінність;

- зміст збутової діяльності характеризується динамізмом, оскільки ця риса - характерна ознака ринку [2, с. 150].

Враховуючи розрізненість поглядів щодо поняття «збут», можемо надати таке його визначення: збутова діяльність є системою відносин і заходів, які визначають діяльність підприємства з реалізації продукції та забезпечують збут продукції, товарообмін, контроль за товарорухом та регулювання цих процесів шляхом застосування ринкових важелів та елементів з метою задоволення потреб споживачів та отримання підприємницького прибутку.

В реальних умовах господарювання існує велика кількість показників, що дають можливість оцінити стан та тенденції розвитку збутової діяльності

машинобудівного підприємства. Для підвищення оперативності аналізу, необхідно виділяти кілька параметрів, які б повною мірою відображали кожен з напрямів збутової діяльності.

Оцінка та аналіз збутової діяльності машинобудівних підприємств в більшості наукових досліджень розглядається з позиції процесу реалізації, який характеризує рух товару від виробника до споживача. На нашу думку, такий підхід не відповідає вимогам управління господарюючим суб'єктом в ринкових умовах, оскільки не відображає ступінь ефективності усіх функціональних компонентів збутової діяльності машинобудівних підприємств.

В табл. 2 представлені показники, які використовуються для аналізу збутової діяльності вченими-економістами.

Слід звернути увагу на комплекс статистичних показників, запропонованих в праці автора [9, с. 9], що характеризують екстенсивний та інтенсивний розвиток збутової діяльності промислового підприємства, але слід не погодитись з автором, щодо доцільності їх застосування в практичній діяльності машинобудівних підприємств через недостатню об'єктивність та врахування усіх можливих чинників, що впливають на показники збуту машинобудівного підприємства.

Таблиця 2

Показники аналізу збутової діяльності

№ з/п	Показник	Мошенський С.З.	Чумаченко М.Г.	Шеремет А.Д.	Мних Є.В.	Петрова В.І.	Шадріна Г.В.	Тарасенко Н.В.
1	Коефіцієнт виконання договірних зобов'язань		+	+	+	+	+	+
2	Коефіцієнт напруженості поставок	+			+			+
3	Комплексний показник якості поставок	+			+			

Отже, необхідно розробити таку методику аналізу, яка б відповідала вимогам стратегічного управління на ПрАТ «КЗГО» та ПАТ «Констар».

Ситуація, що склалася зумовлює необхідність аналізу збутової діяльності на машинобудівних підприємствах, методичні підходи щодо якого нами буде запропоновано в подальшому. Алгоритм аналізу і оцінки збутової діяльності машинобудівних підприємств представлений на рис. 1.

Ключовими критеріями, що покладені в основу запропонованої методики виступають такі характеристики як - активність та ефективність.

Враховуючи напрацьований досвід та наукові доробки вчених-економістів [10, с. 328; 11, с. 261; 12, с. 111] запропонована методика аналізу збутової діяльності структурована показниками, які комплексно характеризуватимуть якісні та кількісні сторони збуту машинобудівних підприємств.



Рис. 1. Етапи аналізу і оцінки збутової діяльності машинобудівного підприємства

Основними напрямками аналізу активності збутової діяльності машинобудівних підприємств є оцінка таких показників:

- оцінка динаміки та структури обсягів реалізованої продукції протягом певних періодів за каналами реалізації;
- аналіз коефіцієнту виконання договірних зобов'язань перед покупцями та його характеристика;
- аналіз коефіцієнту напруженості поставок;
- оцінка збутового потенціалу машинобудівного підприємства.

Оцінка динаміки та структури реалізованої продукції за певні проміжки часу є висхідним етапом аналізу збутової діяльності, що дає можливість отримати деталізовану інформацію про темпи зростання або зниження загального обороту підприємства. Дослідження та аналіз збуту за каналами реалізації дозволяє виявити певні недоліки в організації роботи служби маркетингу машинобудівних підприємств в пошуку нових покупців високотехнологічної продукції. Отримана в результаті такого аналізу інформація виступає базою для подальших досліджень при фінансовій оцінці результатів діяльності машинобудівного підприємства.

Аналіз коефіцієнту виконання договірних зобов'язань надає можливість комплексної оцінки двох процесів на підприємстві – виробництва, як безпосереднього джерела отримання готової продукції, а також збуту – ланки, призначенням якої є розподіл отриманого нового продукту. Зазначений показник розраховується за формулою:

$$K_B = \frac{Q_n - Q_n}{Q_n} * 100\% \quad (1)$$

де K_B – коефіцієнт виконання договірних зобов'язань;

Q_n – планований обсяг поставки за укладеними договорами, тис. грн.;

Q_n – обсяг недопоставки за договорами, тис. грн.

Наступним індикативним показником, що характеризує активність збутової діяльності, виступає коефіцієнт напруженості збутової діяльності, що демонструє рівень відповідності виконання договірних зобов'язань до виробничої програми машинобудівного підприємства. Розраховується вказаний коефіцієнт за формулою:

$$K_{\text{напр.}} = \frac{Q_{\text{пост.}}}{N} \quad (2)$$

де $K_{\text{напр.}}$ – коефіцієнт напруженості збутової діяльності;

$Q_{\text{пост.}}$, $Q_{\text{пост.}}^{\text{ф}}$ – обсяг продукції для укладення договорів і фактичні поставки продукції за договорами, тис. грн.;

N – виробнича потужність підприємства, тис. грн.

Ефективність збутової діяльності розглядається як відношення додаткового прибутку, отриманого в результаті проведення маркетингових заходів, до витрат на ці заходи.

Для цілей аналізу збутової діяльності необхідно розглядати результативність збутових заходів як якісну величину, а не кількісну.

Результативність розглядається з двох точок зору:

- можливість досягнення тих самих результатів за умов зниження витрат на збутову діяльність;

- можливість досягнення більшого результату за незмінного рівня витрат [13, с. 45].

В більшості випадків ефективність збутової діяльності розглядається з позицій її прибутковості. Прибуток може бути отриманий за рахунок підвищення ціни, але при цьому при збільшенні ринкової частки машинобудівного підприємства або окремого виду продукції можливе зростання обсягу реалізації, а ринкова позиція може бути втрачена за рахунок завищених цін.

Таким чином, для розрахунку показника ефективності збутової діяльності доцільне врахування значущості позиціонування в ринковому середовищі машинобудівного підприємства. Показник ефективності матиме наступний вигляд [13, с. 47]:

$$E_{\text{збут. діяльн.}} = \frac{P}{S} * R \quad (3)$$

де $E_{\text{збут. діяльн.}}$ – ефективність збутової діяльності;

P – валовий прибуток (загальний або за окремим видом продукції);

S – собівартість продукції (загальна або за окремим видом продукції);

R – питома вага на ринку підприємства або окремого виду продукції.

Наступним показником, що комплексно характеризує збутову діяльність, виступає коефіцієнт ефективності від виконання зобов'язань перед покупцями, що вказує на рівень стійкості обраної збутової політики та стан фінансово-розрахункової дисципліни машинобудівних підприємств [14, с. 27]:

$$K_{\text{ефект.}} = 1 - \frac{C_{\text{fine}}}{S} \quad (4)$$

де $K_{\text{ефект.}}$ - коефіцієнт ефективності від виконання зобов'язань перед покупцями;

C_{fine} – витрати на виплату штрафів, пені та неустойок за несвоєчасну поставку товарів;

S – собівартість продукції.

Ключовою позицією в концепції проведення аналізу збутової діяльності машинобудівних підприємств є оцінка збутового потенціалу. В умовах динамічних ринкових перетворень для отримання конкурентних переваг на ринках машинобудівної продукції, підприємства повинні бути забезпечені інформацією щодо ефективності функціонування збутової служби та можливостей її покращення за результатами проведеного аналізу.

Запропонована модель оцінки збутового потенціалу машинобудівних підприємств ПрАТ «КЗГО» та ПАТ «Констар» розроблена з урахуванням життєвого циклу продукту та експертних оцінок підсистем збутової діяльності, на основі наукових доробок, викладених в працях [15, с. 319].

Заключним етапом аналізу збутової діяльності машинобудівних підприємств є оцінка їх збутового потенціалу з урахуванням ступеню розвитку конкурентоздатності ПрАТ «КЗГО» та ПАТ «Констар» та стадії формування ринкового середовища.

Оцінюючи загальні тенденції ПрАТ «КЗГО» на ринку машинобудівної продукції, можна стверджувати, що ринок продукції підприємства знаходиться в фазі прискореного зростання, а ПАТ «Констар», в свою чергу, виступає з продукцією на ринках, які знаходяться на стадії стабілізації після довготривалої кризи. Відповідно до цих принципів побудовано порівняльну матрицю оцінки збутового потенціалу обох підприємств із зазначенням значущості елементів кожної підсистеми збутового потенціалу та рівня їх використання [15, с. 322]. Максимальне значення оцінки збутового потенціалу становить 100 балів. Критерії оцінки використання елементів підсистем такі:

0 – не використовується;

0,5 – використовується частково;

0,75 – використовується повністю, але не досягається максимальна ефективність;

1 – максимально ефективно використовується.

За допомогою представленої матриці можна реально оцінити функціональні сторони збутової діяльності, а також запропонувати та застосувати низку заходів щодо комплексного покращення усіх відстаючих ланок системи збуту.

**Порівняльна матриця оцінки збутового потенціалу
ПрАТ «КЗГО» та ПАТ «Констар»**

Елементи системи збутового потенціалу	Стадія життєвого циклу цільового ринку				
	Формування	Прискорене зростання ПрАТ «КЗГО»	Уповільнене зростання	Стабілізація ПАТ «Констар»	Спад
Система забезпечення збутової діяльності					
Підсистема інформаційного забезпечення	25	$10 \cdot 1 = 10$	5	$5 \cdot 0,75 = 3,75$	5
Підсистема кадрового забезпечення	15	$15 \cdot 1 = 15$	5	$5 \cdot 1 = 5$	5
Підсистема товарного забезпечення	5	$15 \cdot 0,5 = 7,5$	10	$5 \cdot 1 = 5$	5
Система управління збутовою діяльністю					
Підсистема програмування	15	$15 \cdot 0,5 = 7,5$	10	$5 \cdot 1 = 5$	5
Підсистема організації	5	$15 \cdot 0,75 = 11,25$	10	$10 \cdot 0,75 = 7,5$	10
Підсистема контролю та координації	5	$10 \cdot 1 = 10$	15	$15 \cdot 1 = 15$	15
Система підтримки збутової діяльності					
Підсистема маркетингових комунікацій опосередкованого впливу	20	$10 \cdot 0,75 = 7,5$	15	$15 \cdot 0,5 = 7,5$	15
Підсистема маркетингових комунікацій безпосереднього впливу	5	$5 \cdot 1 = 5$	15	$20 \cdot 0,5 = 10$	20
Підсистема сервісної підтримки	5	$5 \cdot 1 = 5$	15	$20 \cdot 0,5 = 10$	20
ВСЬОГО	-	78,75	-	58,75	-

Загальна оцінка потенціалу ПрАТ «КЗГО» становить 78,75 балів, а ПАТ «Констар» - 58,75 балів. Порівняльний аналіз отриманих результатів свідчить про значно більший збутовий потенціал на ПрАТ «КЗГО» в умовах стрімкого зростання ринку вироблюваної продукції, а керівництву ПАТ «Констар», в свою чергу, слід звернути увагу на недоліки у використанні елементів зазначених підсистем.

Враховуючи тісний зв'язок між запропонованими показниками, вважаємо за доцільне проводити аналіз їх динаміки з позицій системного підходу, основними принципами якого є комплексність, безперервність, цілеспрямованість. Безумовно, аналіз активності та ефективності і оцінка збутового потенціалу, а також збутової діяльності є невід'ємною частиною комплексної методики аналітичного дослідження основної операційної діяльності, що доповнюють оцінку процесів заготівлі та виробничої діяльності.

Отже, запропонована методика аналізу збутової діяльності

машинобудівних підприємств дозволяє отримати інформацію щодо поточного стану одного з основних господарських процесів – реалізації продукції, а також виявити основні «вузькі місця» в організації збутової політики суб'єктів господарювання.

Література:

1. Драккер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты / П.Ф. Драккер / Пер. с англ. М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 189 с.
2. Гоголь Г.П. Сутність збутової діяльності машинобудівних підприємств / Г.П. Гоголь, А.В. Колодійчук, А.Ю. Яремко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 148-152.
3. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, таблицах, рисунках: учеб. пособие / П.С. Завьялов. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 496 с.
4. Болт Г.Д. Практическое руководство по управлению сбытом / Г.Д. Болт. - М.: Экономика. – 1991. – 271 с.
5. Керимов В.Э Организация управленческого учета коммерческо-сбытовой деятельности [Электронный ресурс] / В.Э. Керимов, Р.А. Сухов, П.В. Селиванов, Д.В. Крапива, А.А. Епифанов // Аудит и финансовый анализ. – 2003. - №3. - Режим доступа до журн.: http://auditfin.com/fin/2003/3/fin_2003_03_rus_02_05_Kerimov/fin_2003_03_rus_02_05_Kerimov.asp.
6. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій: навч.-метод. посібн. / Т.І. Лук'янець. – К.: Вид-во КНЕУ, 2002. – 272 с.
7. Косенков С.І. Маркетингові дослідження: навч. посібн. / С.І. Косенков. – К.: Вид. дім «Скарби», 2004. – 464 с.
8. Пурлик В.М. Логистика торгово-посреднической деятельности / В.М. Пурлик. - М.: Высшая школа, 1995. - 202 с.
9. Майбогіна Н.В. Організація і методика аналізу збутової діяльності промислового підприємства: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.В. Майбогіна. – Київ, 2007. – 16 с.
10. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник: Вид. 2-ге перероб. та доп. / Є.В. Мних. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
11. Мошенський С.З. Економічний аналіз: [підручник для студентів економічної спеціальності вищих навчальних закладів] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник; за ред. д.е.н. проф. Ф.Ф. Бутинця. – [2-ге вид., доп. і перероб.] – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
12. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз. Навчальний посібник. – 4-те видання, стереотипне / Н.В. Тарасенко. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2006. – 344 с.
13. Огородникова В.Н. Особенности расчета эффективности сбытовой деятельности предприятий / В.Н. Огородникова, Т.Н. Рыжикова // Справочник экономиста. – 2003. - №2. – С. 43-47.
14. Берестов В.Л. Анализ и оценка маркетинговой деятельности промышленного предприятия / В.Л. Берестов, С.А. Афонина // Проблемы современной экономики. – 2009. – №1 (25). – С. 61-66.
15. Балабанова Л.В. Маркетинговий аудит системи збуту. Навчальний посібник / Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 224 с.

4.3. ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Кондратенко Н.О.

доктор экономических наук, доцент

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова*

Современный этап развития отечественной экономики характеризуется высокой динамичностью структурных изменений и растущей неоднородностью экономического пространства. Одним из базовых сегментов отечественной экономики является промышленный комплекс Украины.

Современные промышленные предприятия сталкиваются с огромным количеством проблем, которые в агрегированном виде соотносятся с двумя группами: группой угроз от воздействия внешнего окружения и группой проблем, обусловленных несоответствиями во внутренней среде. Управление финансовыми ресурсами стало важнейшей сферой деятельности любого субъекта рыночного хозяйства, особенно предприятий промышленного комплекса.

Проблемы, связанные с управлением финансами рассматривались в работах таких ведущих ученых-экономистов как Балабанова И.Т. [1], Бланка И.А. [2], Гриневой В.Н.[3], Джерелейко С.Д. [4], Ковалева В.В. [5], Шеремет А.Д. [6], Швеца В.Г. [7] и др.

Однако ряд проблем, связанных с технологией управления финансовыми ресурсами предприятий промышленного комплекса нашей страны не получил широкого освещения в теории, и не был решен на практике и требует глубокого изучения и осмысления.

Целью работы является обобщения современного опыта использования технологий управления финансовыми ресурсами предприятий промышленного комплекса Украины.

Одной из основных проблем для эффективной работы предприятий промышленного комплекса сегодня является проблемы формирования, анализа и планирования финансовых ресурсов, осуществление текущего и оперативного контроля за их поступлением и расходованием.

Рассмотрим процесс управления формированием финансовых ресурсов промышленного предприятия. Модель процесса уп

равления формированием финансовых ресурсов представлена на рис. 1. Эффективное управление финансовыми ресурсами осуществляется в пределах финансового механизма. Под финансовым механизмом предприятия понимают систему управления финансовыми отношениями предприятия через финансовые рычаги с помощью финансовых методов. Традиционно в структуру финансового механизма включают пять взаимосвязанных элементов: финансовые методы, рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение [6].

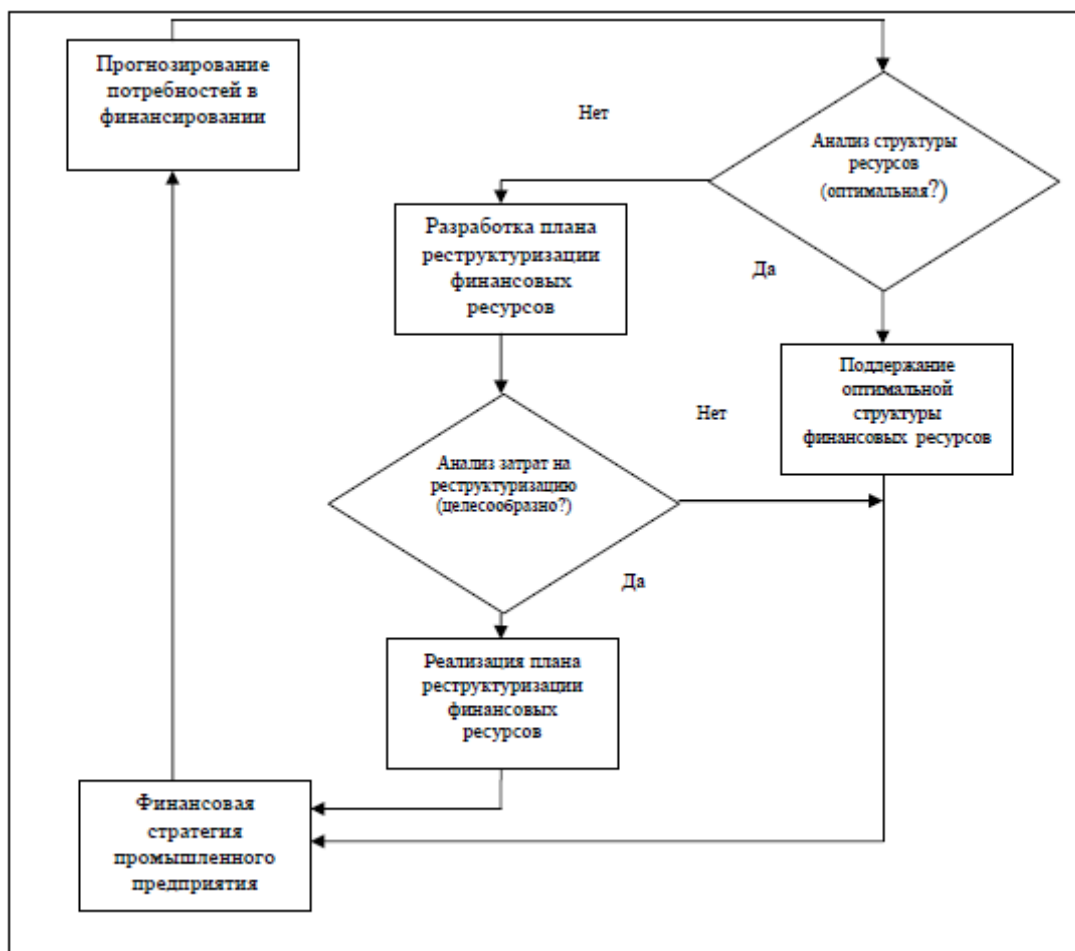


Рис. 1. Модель процесса управления формированием финансовых ресурсов

Под технологией управления финансовыми ресурсами, по мнению автора, следует понимать совокупность приемов, способов и порядка (последовательности, регламента) выполнения процесса управления финансами в целом и составляющих его функций.

Обобщенная система управления финансовыми ресурсами промышленного предприятия представлена на рис. 2.

Бюджетирование		
Текущее бюджетирование		Капитальное бюджетирование
Финансовая диагностика	Бизнес-процессы промышленного предприятия	CVP – анализ
Финансовый учет		Управленческий учет

Рис. 2. Обобщенная система управления финансовыми ресурсами промышленного предприятия

В данной системе управления финансовыми ресурсами финансовый и управленческий учет снабжают данными все последующие функциональные блоки.

Финансовый учет дает некоторое агрегированное описание состояние предприятия. Финансовый учет предназначен, прежде всего, для внешних

участников (акционеров, кредиторов, поставщиков) и обобщает итоги деятельности предприятия.

На основе данных, поставляемых системой финансового учета, производится финансовая диагностика предприятия. Задача финансовой диагностики - вовремя информировать менеджмент предприятия о тех негативных изменениях, которые произошли на предприятии за последний период времени.

Управленческий учет предназначен для создания оперативной системы принятия решения менеджментом предприятия и обычно является конфиденциальным. Идеальной схемой управленческого учета на предприятии является создание внутренних стандартов учета и компьютеризация процесса учета с помощью современного программного обеспечения в составе внутренней сети предприятия.

Система управленческого учета строится не сама по себе, а главным образом для решения задач оперативного анализа и управления на предприятии. Название «CVP-анализ», от английского термина «Cost-Volume-Profit анализ», т.е. совместный анализ издержек, объемов реализации и прибыли.

Бюджетирование в свою очередь подразделяется на краткосрочное, или текущее, которое охватывает период до года, и капитальное, которое часто называют инвестиционным.

В рамках текущего бюджетирования рассматривается задача оценки и планирования всех, входящих и выходящих, денежных потоков, как результат деятельности промышленного предприятия в краткосрочном периоде времени - месяц, квартал, год. При этом каждый из указанных промежутков разбивается на менее продолжительные периоды. Основная цель такого планирования состоит в том, чтобы оценить нехватку финансовых ресурсов и предусмотреть пути дополнительного финансирования.

Капитальное бюджетирование имеет дело с планированием инвестиций предприятия в основные и оборотные средства, с тем, чтобы оценить отдачу от этих инвестиций в долгосрочной перспективе, т.е. в течение нескольких лет. Каждое задание капитального бюджетирования оформляется в виде отдельного инвестиционного проекта, для которого строится прогноз денежных потоков. Вывод в отношении целесообразности инвестиций делается на основе сопоставления объема инвестиций и прогнозных денежных потоков, с учетом стоимости капитала, который планируется привлечь использованного для финансирования инвестиций.

Анализируя подходы отечественных и зарубежных авторов к понятию бюджетирования, данный процесс можно определить как метод распределения ресурсов, охарактеризованных в количественной форме, для достижения целей, также представленных количественно. Бюджетирование также можно определить как процесс принятия решений, через который предприятие оценивает целесообразность притока и оттока активов.

Бюджетирование означает принятие управленческих решений, связанных с будущими событиями, на основе систематической обработки данных. Его

основная цель на современном промышленном предприятии состоит в повышении эффективности работы предприятия посредством:

- целевой ориентации и координации всех событий на предприятии;
- выявления рисков и снижения их уровня;
- повышения гибкости, приспособляемости к изменениям.

Функции бюджета состоят в следующем:

1. Планирование операций, обеспечивающих достижение целей предприятия. При этом основные плановые решения обычно вырабатываются в процессе подготовки программ, и сам процесс разработки бюджета является уточнением этих планов.

2. Координация различных видов деятельности предприятия (производственной, финансовой, маркетинговой, сбытовой и пр.) и отдельных структурных подразделений. Согласование интересов отдельных работников и групп с экономическими интересами в целом по субъекту. Это означает, что в процессе разработки бюджета координируются отдельные виды деятельности таким образом, чтобы все подразделения хозяйствующего субъекта работали согласованно, воплощая его цели.

Для построения эффективной системы управления финансовыми ресурсами предприятия целесообразно соблюдать следующие требования:

1. Существование причинно-следственных связей между элементами системы.

2. Динамичность, способность к изменению качественного состояния.

3. Владение параметром, который дает возможность изменения протекания процесса.

Управлению финансовыми ресурсами промышленного предприятия основывается на следующих принципах:

- согласованность сроков финансовых операций;
- платежеспособности;
- рентабельности инвестирования;
- сбалансированности риска;
- учет потребностей рынка;
- максимизация рентабельности.

У промышленных предприятий сегодня существует огромная потребность в достоверной информации, которая бы позволяла бы фиксировать все хозяйственные операции и определять результаты его финансовой деятельности. Информацию, необходимую предприятию для эффективного управления финансовыми ресурсами подразделяют на внешнюю и внутреннюю (табл. 1).

О роли современных информационных технологий в построении эффективной системы управления финансовыми ресурсами промышленного предприятия в настоящее время говорят и пишут много. Причем часто приходится сталкиваться с мнением, что интегрированная информационная система предприятия с распределенной структурой обязательно должна соответствовать современному уровню развития информационных технологий: утверждается, что только благодаря использованию новейших программных

средств можно совершенствовать систему управления промышленным предприятием.

Экономически развитые страны имеют большой опыт создания и развития информационных технологий для промышленных предприятий. Интегрированная система имеет центральную базу данных и снабжает сотрудников любой необходимой информацией, где бы она ни находилась.

Таблица 1

Информационная потребность предприятия при управлении финансовыми ресурсами

Вид информации	Субъект, от которого поступает информация	Пример информационной потребности предприятия
Внешняя	Органы государственной власти	Учетная ставка НБУ, сроки подачи финансовой отчетности о результатах деятельности, изменения относительно форм финансовой отчетности др.
	Банковские учреждения, другие кредитные учреждения	Возможность получения кредита, изменения относительно ставки и условий кредитования
	Предприятия-партнеры (поставщики, покупатели, заказчики и др.)	Финансовое состояние и возможность отвечать по собственным обязательствам, финансовые результаты и юридическая информация, информация о собраниях акционеров и др.
	Предприятия-конкуренты	Финансовое состояние, финансовые результаты и др.
	Другие учреждения и организации	Информация об изменениях в хозяйственной деятельности, в том числе финансовой, юридическая информация
Внутренняя	Владельцы предприятия и управленческий персонал	Приказы, распоряжения, информация об управленческих решениях
	Менеджеры предприятия	Информация о финансовых и управленческих решениях
	Руководители центров ответственности и работники предприятия	Информация об обеспеченности финансовыми ресурсами и результатах деятельности подразделений предприятия
	Структурные единицы	Результаты финансовой деятельности, уровень расходов, платежеспособность, кредитоспособность и др.

При управлении финансовыми ресурсами предприятий промышленного комплекса используются разнообразные методы, к которым можно отнести: прогнозирование и планирование, налогообложение и самофинансирование, кредитование и систему расчетов, систему финансовых санкций, операционный анализ, систему амортизационных отчислений, систему стимулирования, трастовые операции, факторинг, лизинг и прочие.

В рамках управления финансовыми ресурсами украинские предприятия все чаще приходят к осознанию необходимости построения процесса управления рисками. Такая ситуация приобретает особую

актуальность для предприятий промышленного сектора, где, в отличие от предприятий финансового сектора, нет четко установленных регуляторов и требований в части управления рисками.

Данные факты свидетельствуют о недостаточно высоком статусе риск-менеджмента в Украине. Рыночная система предоставляет предприятиям не только значительные возможности, но и создает сложности для компаний, в частности рост неопределенности внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на деятельность компаний.

Система управления финансовыми рисками на промышленном предприятии предполагает деление рисков на три группы:

- допустимый риск: ситуация, при которой имеется угроза полной потери прибыли от реализации планируемого проекта;
- критический риск: в данном случае возможна потеря не только прибыли, но и выручки и, как следствие, покрытие убытков за счет средств предприятия;
- катастрофический риск: ситуация, при которой возможно банкротство предприятия.

С целью минимизации выявленных финансовых рисков промышленные предприятия применяют различные стратегии, в состав которых входят избежание рисков, контроль и предупреждение, передача, а также сохранение риска.

Избежание риска является наиболее простой стратегией и предполагает уклонение промышленного предприятия от принятия управленческого решения, связанного с финансовым риском. Тем не менее, следует учитывать, что избежание риска зачастую означает отказ от возможной прибыли.

Политика контроля и предупреждения финансовых рисков означает удержание риска предприятием при условии активного воздействия на него, направленного на снижение вероятности наступления рискового события либо снижения потенциального ущерба от наступления рискового события.

Передача финансовых рисков предполагает полную или частичную передачу рисков третьим лицам в случаях, когда воздействие со стороны компании невозможно или экономически не оправдано, при этом уровень риска превышает допустимый для промышленного предприятия уровень.

Следует отметить, что различные инструменты снижения риска имеют как преимущества, так и определенные недостатки, в связи с этим промышленные предприятия, как правило, используют разнообразные комбинации антирисковых инструментов.

В Украине отдельные элементы управления финансами присутствовали на разных этапах экономического развития, но в полном смысле этого понятия финансовый менеджмент не был реализован. Разработка универсальных правил и процедур для принятия решений в области управления финансами предприятий позволила интерпретировать финансовый менеджмент как совокупность общих стандартизированных финансовых правил, процедур и технологий.

На современном этапе развития рыночных отношений задачи по управлению финансами предприятий, функционирующих в условиях нестабильного социально-экономического состояния, приводят к необходимости использования системного подхода. Стоит задача выделения ключевых, системообразующих факторов финансовой политики. Ими могут выступать такие интегральные параметры, как ликвидность, финансовая устойчивость предприятия и др.

Для эффективного функционирования системы управления финансовыми ресурсами предприятий промышленного комплекса Украины, необходимо учитывать основные приоритеты управления:

1. Принятие управленческих решений должно быть целесообразным, своевременным.

2. При формировании прогнозов, касающихся управления финансовыми ресурсами, должны учитываться отраслевые факторы и все факторы внешнего воздействия на предприятие.

3. Необходимо принимать эффективные управленческие решения, заранее оценивая их эффективность, формировать критерии их эффективности.

4. При принятии управленческих решений необходимо учитывать конъюнктуру рынка и уровень риска.

7. Все принимаемые управленческие решения, касающиеся финансовых ресурсов, должны обеспечивать платежеспособное состояние предприятия и обеспечивать как минимум - среднеотраслевую рентабельность.

Литература:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб.е пособие / И.Т. Балабанов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 528 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. - М.: Омега-Л; ООО «Эльга», 2010. - 768 с.
3. Гринева В.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. / В.М. Гринева, В.О. Коюда. - К.: Знання-Прес, 2004. - 423 с.
4. Джерелейко С.Д. Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств / С.Д. Джерелейко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. - 2009. - №1. - С.156-160.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 512 с.
6. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учеб. пособие / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 479 с.
7. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського учета (2004): Учебник. 2-ге вид., перероб. и доп. К.: Знання, 2006. — 447 с. - [Электронный ресурс] - Режим доступа. URL: <http://library.if.ua/books/46.html>

4.4. ОЦІНКА РІВНЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Лактіонова О.А.

к.е.н., доцент

Донецький національний університет (м. Вінниця)

Фінансова діяльність суб'єктів господарювання, що безпосередньо пов'язана із залученням фінансового капіталу від інвесторів та кредиторів, супроводжується суттєвими трансакційними витратами. Їх існування вносить корективи у прийняття рішень про об'єм фінансування, вибір постачальників капіталу, об'єми інвестицій. Впливаючи на ефективність фінансової і інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, трансакційні витрати визначають екстерналії опосередкованого впливу на ступінь фінансового розвитку країни, його ліквідність та об'єми операцій.

Трансакційні витрати фінансової діяльності займають суттєву частку загальних трансакційних витрат суб'єктів господарювання, та є головною компонентою трансакційних витрат корпорації. За оцінкою експертів тільки неявні витрати агентського конфлікту між акціонерами і менеджментом компаній становлять від 1 до 3,7% ринкової вартості корпорацій [1]. Витрати ж контролю над менеджментом корпорацій з боку акціонерів, що виявляються у складанні додаткової аудиторської і бухгалтерської звітності для зменшення проблем інформаційної асиметрії, в американських компаніях склали від 0,1 до 0,68% від об'ємів продаж [2].

Вимірювання трансакційних витрат в силу їх імпліцитності є складним, але дуже актуальним завданням в сфері корпоративних фінансів. Додаткові проблеми завдають і нерозвиненість фінансового ринку, суттєві витрати входу на нього, його низька ліквідність, що визначають ускладненість ринкової оцінки вартості корпорацій і, отже, визначення через виокремлення у ринкової вартості результату впливу імпліцитної складової трансакційних витрат фінансової діяльності.

Не дивлячись на доволі тривалу історію досліджень якісних характеристик трансакційних витрат, проблеми їх оцінки отримали належну увагу тільки протягом останнього десятиріччя. Автори застосовують, як методи ймовірностної оцінки зниження ринкової вартості акцій внаслідок агентських витрат [3], так різного роду структурні моделі, які через побудову системи рівнянь описують прийняття рішень в інвестиційної і фінансової діяльності компаній із врахуванням проблем агентського конфлікту або інформаційної асиметрії [4,5]. Доволі поширеним зараз є також підхід, що засновується на непрямої оцінці трансакційних витрат відповідно до характерних показників-індикаторів. Серед таких індикаторів слід назвати коефіцієнт співвідношення операційних витрат, в які входять управлінські витрати, до об'єму продаж, показник об'ємів продаж до активів суб'єкта господарювання [6,7].

Трансакційні витрати – це найбільш широке визначення витрат суб'єктів господарювання, які пов'язані за висловом Ерроу К. із підтримкою життєзабезпечення економічних систем або їх експлуатацією [8]. Більш

конкретно їх визначення дає Норт Д. як витрати оцінки корисних властивостей об'єкту обміну та витрати забезпечення прав і примусу до їх дотримання, які виникають через цінність інформації та асиметричність її розподілу [9, с. 222]. Шастітко О. визначає трансакційні витрати як витрати ресурсів (грошей, часу, праці тощо) для планування, адаптації та контролю за виконанням взятих зобов'язань у процесі відчуження та привласнення прав власності і свобод, прийнятих у суспільстві [10]. Оскільки проблеми агентського конфлікту та інформаційної асиметрії є взаємопов'язаними, відповідні витрати часто розглядаються в рамках одного виду. Разом із тим, конфлікт економічних агентів, не можна вважати єдиною причиною виникнення трансакційних витрат. Останні породжуються в значній мірі неповнотою інформації або обмеженою раціональністю контрагентів і визначаються рівнем інформаційної забезпеченості агентів, їх досвідом, розміром організації, галузевою належністю і т.д. Отже більш доречним є відокремлення агентських витрат та витрат інформаційної асиметрії.

Відповідно до видів агентських конфліктів (між акціонерами і менеджментом, акціонерами (власниками) і компанією, крупними і невеликими акціонерами), агентські витрати поділяють на: агентські витрати боргу і агентські витрати власного капіталу. Останні ж внаслідок конфлікту між крупними та невеликими акціонерами будуть ділитися на відповідні витрати з боку менеджерів та з боку акціонерів-мажоритаріїв.

Агентські витрати боргового фінансування виникають внаслідок наявності ризиків між принципалами - власниками фінансових ресурсів (кредиторами) і агентами, що забезпечують ефективне їх використання (власниками суб'єкта господарювання): ризику неадекватно великих виплат власниками капіталу, ризику залучення нових позикових ресурсів з пріоритетом погашення або забезпечення вище, ніж по попереднім позиками; ризику заміщення активів в частині реалізації більш ризикованих інвестиційних проектів, ніж ті, під які залучалися ресурси; ризику недостатнього інвестування в дохідні проекти в разі високої частки боргового фінансування, знижує стимули власників до ефективного ведення бізнесу; ризику придбання інших компаній, що приводить до різкого зростання частки позикових фінансових ресурсів у структурі капіталу суб'єкта господарювання. витрат. В якості індикаторів рівня агентських витрат боргу застосуємо такі: перспективи зростання бізнесу суб'єктів господарювання; можливості кредиторів конвертації боргових зобов'язань в інструменти власності; величина левериджу суб'єкта господарювання; спроможність до заставного забезпечення боргових зобов'язань; розмір і вік компанії; кредитоспроможність; строковість і ліквідність активів; податковий та неподатковий щити, концентрація власності іншими блокхолдерами, частка інституційних інвесторів у власному капіталі; кількість власників; дивідендні виплати та ін.

Так, перспективи зростання бізнесу і частка короткострокового капіталу разом визначають ризик недостатнього інвестування. Зростаючі компанії містять у своїй вартості істотний реальний опціон, що належить акціонерам і визначається ефективністю прийнятих і реалізованих в подальшому ділових

рішень, а не вже реалізувалися в існуючих активах. Опціонна природа даної частини вартості бізнесу суб'єкта господарювання визначає моральний ризик, якому піддаються кредитори. У той же час, короткостроковість зобов'язань забезпечує зниження ймовірності реалізації зазначеного опціону всупереч інтересам кредитора. Отже, індикатором ризику недостатнього інвестування є такий:

$$AC_1 = Tb \cdot \frac{LA}{A},$$

де Tb – коефіцієнт Тобіна;

LA – довгострокові активи;

A – активи суб'єкта господарювання.

В свою чергу, потенціал заміщення активів як один з індикаторів агентських витрат боргу визначається на основі:

$$AC_2 = Tb \cdot \frac{ND}{D},$$

де ND – величина боргу, що неможна конвертувати у інструменти власності;

D – боргові зобов'язання.

Наступним індикатором є розмір компанії - великі компанії складніше піддаються моніторингу з боку кредиторів в частині контролю зазначених ризиків заміщення активів і ризику недоінвестування в основні засоби, що визначає і розмір агентських витрат:

$$AC_3 = \log(A).$$

Індикаторами рівня трансакційних витрат також є показники кредитоспроможності (AC_4): коефіцієнт покриття відсотків прибутком; коефіцієнт покриття боргу; коефіцієнт покриття кредитів, що погашаються в поточному періоді.

До таких індикаторів слід додати і показник строковості активів – взаємозв'язок із агентськими витратами виходить із передумови підтримання суб'єктом господарювання балансу між строковістю активів і фінансового капіталу:

$$AC_5 = \frac{CA}{2OE} + \frac{NA}{2Am}$$

CA – поточні активи;

OE – операційні витрати;

NA – необоротні активи;

Am – амортизаційні витрати накопичені.

Додатковим до цього індикаторі є також показник абсолютної ліквідності (частки грошових коштів в загальній величині активів) - AC_6 , разом із тим, взаємозв'язок із трансакційними витратами тут неоднозначний – висока частка грошових коштів може свідчити про зростання ризиків недоінвестування та заміщення активів, а також дій, що порушують інтереси кредиторів - виплати високих доходів власникам або їх експропріації із застосуванням інших інструментів задоволення приватних інтересів принципала.

Необхідно враховувати також і потенціал не боргового податкового щита,

який дає можливість зниження податкових зобов'язань як альтернатива застосування позикових ресурсів. Чи вище такий щит, тим вище агентські витрати:

$$AC_7 = \frac{(OR - FR)Tax}{A}$$

де OR – операційні витрати;

FR – фінансові витрати;

Tax – ставка податку на прибуток.

Спираючись на особливості структури власності крупних компаній та організацію їх діяльності, треба відзначити ще один індикатор агентських витрат - зростання безповоротної фінансової допомоги (дружнього кредитування), яка має місце переважно в холдингових структурах. Дана форма руху капіталу є особливо приваблива в періоди фінансових криз або зниження ліквідності банківської системи, що дозволяє залучити капітал на більш вигідних умовах. Разом з тим, згідно з дослідженнями використання даної форми фінансування в країнах з ринками, найчастіше вона має безпосередній зв'язок з тунелінгом [11]: реалізація «дружнього» кредитування, ініціювання мажоритарієм всередині бізнес-групи на рівні окремої компанії дозволяє сформуванню потенціал до подальшої експропріації фінансових ресурсів:

$$AC_8 = \frac{OR - OK}{A}$$

де OR – інша дебіторська заборгованість;

OK – інша кредиторська заборгованість.

Від'ємне значення цього показника переважно свідчить про використання кредитної підтримки з боку інших підприємств, Позитивне про наявність ознак тунелінгу.

До зростання трансакційних витрат компанії також веде конфлікт інтересів мажоритарних і міноритарних акціонерів, що є типом в умовах структури власності та її концентрації, що склалася в Україні. Основним ризиком у відносинах між мажоритарними та міноритаріями при цьому виступає ризик реалізації приватних інтересів перших, що знижує ринкову вартість і грошові потоки міноритарних власників. У цих відносинах мажоритарії, володіючи можливостями значного контролю, виступають агентами щодо використання вкладеного капіталу принципалами - міноритаріями. Індикаторами агентських витрат фінансування за рахунок власних фінансових ресурсів тим вище для компанії в цьому аспекті є такі показники діяльності суб'єкта господарювання: потенціал тунелінга мажоритарним власником, ступінь концентрації власності іншими блокхолдерами, частка блокхолдерів та кількість акціонерів, рівень вільного грошового потоку, частота зовнішнього контролю, величина боргового податкового щита.

Тунелінг є одним з інструментів експропріації ресурсів та придбання приватних вигод. При цьому під тунелінгом розуміється трансферт доходів або вигод із компанії, що контролюється мажоритарієм в меншій мірі виходячи з його частки у власному капіталі (що знаходиться внизу піраміди

взаємопов'язаних суб'єктів господарювання), в компанію з більшою часткою його вкладень (що знаходиться нагорі піраміди) [11]. В даному випадку позики стають одним із джерел фінансування операцій по виведенню капіталу або їх «обкопування», значно підвищуючи агентські ризики кредиторів. Основним індикатором, що сигналізує про потенціал тунелінга служить показник розриву між правом власності (на грошові потоки) і правом контролю мажоритарія.

$$ACM_1 = \frac{KK}{KCF}$$

KK – частка власності мажоритарія у капіталі суб'єкта господарювання, %;

KCF - показник концентрації власності у найбільшого власника (права власності на грошові потоки) - частка у власності мажоритарія по всьому ланцюгу власності.

Ознакою появи такої можливості також є також приналежність до холдингової структури; величина левериджу, розмір компанії, належність суб'єкта господарювання до пірамідальної або холдингової структури.

Індикатор ступеня концентрації власності іншими блокхолдерами (крім найбільшого) визначається за допомогою показника:

$$ACM_2 = \ln \left(\sum_{i=2}^{10} d_i^2 \right)$$

d_i – частка власності блокхолдера i (від 2-го до 10-го), не враховуючи основного.

Чим нижче його значення, тим нижчими будуть агентські витрати суб'єкта господарювання внаслідок конфлікту інтересів між крупними і невеликими власниками.

Концентрацію власності i , відповідно, агентські витрати, знижує також збільшення частки володіння акціями блокхолдерами (ACM_3) та загальна кількість акціонерів (ACM_4).

Наступним показником є рівень вільного грошового потоку, що є джерелом формування грошових резервів, які є передумовою використання їх у приватних інтересах, як менеджерів, так великих власників, що збільшують тим самим агентські витрати власного фінансування:

$$ACM_5 = \frac{FCF}{A}$$

де FCF – вільний грошовий потік.

Агентські витрати також залежать від частоти та якості зовнішнього контролю з боку кредиторів. Ознакою останнього є строковість заборгованості – чим меншим є термін кредитів, тим частіше здійснюється контроль:

$$ACM_6 = \frac{CD}{D}$$

де CD – короткострокові кредити банків.

При цьому необхідно враховувати і наявність афілійованості з банком - наявність прямого або опосередкованого істотної участі у статутному капіталі банку або банку в капіталі суб'єкта господарювання. У разі наявності такого контролю банк не здатен ефективно знизити агентський ризик, що

стимулюється великим власником.

Нижче величина боргового податкового щита - такого роду можливість зниження податкових зобов'язань знижує привабливість використання власних фінансових ресурсів і залежність від останніх:

$$ACM_t = \frac{FC \cdot Tax}{EBIT}.$$

Відносно агентських витрат даних фактор виконує коригувальну роль в частині зростання неявних витрат власного фінансування.

Макроекономічними умовами зниження потенціалу до туннелінга є: рівень захисту прав кредиторів в країні, міноритарних акціонерів та ефективність примусового стягнення заборгованості.

Агентський конфлікт між власниками та менеджерами виникає у суб'єктів господарювання із іншою структурою власності, ніж у попередньому випадку. В цієї ситуації агентами є менеджери. Потенціал нераціонального використання менеджерами вільних грошових потоків підвищується в разі значних вільних грошових потоках при низьких перспективи зростання бізнесу суб'єкта господарювання. Реінвестування вільних грошових потоків знижує можливості кредитного ринку або ринку акцій здійснювати моніторинг діяльності менеджерів. Крім того, за наявності перспектив зростання, зростає ймовірність інвестування менеджментом фінансових ресурсів у реалізацію ефективних проектів.

Про розмір агентських витрат власного капіталу також може свідчить ефективність використання активів суб'єкта господарювання. Зростання агентських витрат можливе наслідок: реалізації неефективних проектів; неефективних дій, що призводять до зниження доходів; придбанні непродуктивних активів. Оцінюється на основі співвідношення операційних витрат суб'єкта господарювання (OC) і виручки від реалізації (R):

$$ACC_s = \frac{OC}{R}.$$

Ознакою розміру агентських витрат є і показник ефективності діяльності менеджерів – чим він нижче, тим вище агентські витрати:

$$ACC_s = \frac{R}{A}.$$

Іншими індикаторами витрат внаслідок конфлікту інтересів менеджменту і акціонерів є: низький леверидж, низьке зростання доходності, висока величина поглинань суб'єктом господарювання, чим вище частка власності інституційного інвестора.

Не менш значущою для величини трансакційних витрат суб'єкта господарювання є і проблема інформаційної асиметрії. Сигналами про високий рівень таких витрат може бути рівень інформаційної прозорості суб'єкта господарювання, що визначається його приналежністю до одного з основних національних фондових індексів, розміром суб'єкта господарювання, наявністю кредитного рейтингу. Збільшення інформаційної асиметрії також як правило відбувається у випадку високих перспектив зростання суб'єкта господарювання (зважаючи на складність достовірної оцінки опціону вартості бізнесу при його

успішному розвитку), низькому рівні левериджу, незначним періодом існування бізнесу, в разі відсутності кредитування банком-нерезидентом, здатного здійснити більш неупереджену оцінку фінансового стану і кредитоспроможності суб'єкта господарювання. І, навпаки, протилежними сигналами про рівень витрат інформаційної асиметрії будуть свідчити такі: практика залучення зовнішнього аудитора для аудиту фінансової звітності; розкриття інформації про членів ради директорів і членах виконавчих органів товариства; оперативність розкриття інформації у формі щоквартального звіту; розкриття інформації про діяльність товариства на Інтернет-сайті.

Потужними факторами, що визначають середу формування трансакційних витрат є якість інституційного середовища. Агентські конфлікти та інформаційна асиметрія в значній мірі провокується вадами існуючих механізмів захисту прав кредиторів, міноритарних інвесторів, поширення інформації на фінансових ринках, неефективністю примусового стягнення заборгованості, відсутністю дієвого механізму відповідальності самих фінансових посередників і інституційних інвесторів за порушення своїх контрактних зобов'язань. Подолання цих інституційних провалів в світлі їх надзвичайного впливу на вирішення питань відновлення довіри та відповідно достатнього фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання на основі застосування ринків боргового і дольового капіталу, є вкрай важливим завданням сьогодення.

Література:

1. Measuring Agency Costs over the Business Cycle [Електронний ресурс] / Ramona Westermann. - September 10, 2013. - Режим доступу: http://www.ramonawestermann.de/sites/default/files/JobMarketPaper_Westermann.pdf
2. A.R.C. Morgan. Sarbanes-Oxley implementation costs. [Електронний ресурс]. - 2005. - Режим доступу: http://www.auditnet.org/articles/Sarbanes-Oxley_Implementation_Costs.pdf
3. Habib M. A. Firm value and managerial incentives: A stochastic frontier approach/ Habib, M. A. and A. Ljungqvist // Journal of Business. - 2005. - vol. 78. P. 2053–2094.
4. Morellec E. Corporate Governance and Capital Structure Dynamics/ Morellec E., B. Nikolov, N. Schurhoff// Journal of Finance. - 2012. - vol. 67. - pp. 801–847.
5. Arnold M. Growth options, macroeconomic conditions, and the cross-section of credit risk/ Arnold M., A. F. Wagner and R. Westermann// Journal of Financial Economics. 2015. - vol. 107. P. 350–385.
6. Ang J. Agency Costs and Ownership Structure/ Ang J., Cole R. and Wuh Lin J// The Journal of Finance. - 2000. - № 1. pp. 8, 10.
7. Empirical Evidence on Ownership Structure, Management Control and Agency Costs. [Електронний ресурс] / Gogineni S., Linn S., Yadav P. - Режим доступу: <http://www.scienzeaziendali.unibo.it/it/risorse/files/gogineni-linn-yadav-4-16-2013>
8. Arrow K. Rationality of Self and Others in an Economic System/ Arrow Kenneth J// The Journal of Business, University of Chicago Press. - 1986. - vol. 59(4). P. S385-99.
9. Тарасенко, О.В. Конфлікти у корпоративному управлінні та трансакційні витрати [Текст] / О.В. Тарасенко // Научные труды ДонТУ, Серия: экономическая.- 2006. - Выпуск 103-2. - С. 221 – 226.
10. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория [Текст] / А.Е. Шаститко. - М.: ТЕИС, 2010. - 828 с.

11. Propping and tunneling [Электронный ресурс] / Journal of Comparative Economics, Elsevier, vol. 31(4), pages 732-750 – Режим доступа к статье: <http://baselinescenario.files.wordpress.com/2010/11/propping-and-tunnelling-feb-11-2003.pdf> - Название с экрана.

4.5. IMPROVING FIRMS' FINANCIAL MANAGEMENT THROUGH TAX PLANNING

Saksonova S.

Doctor of Economics, Associate professor

Verina N.

PhD. student

University of Latvia (Riga, Latvia)

Introduction

This paper considers the role of tax planning in the overall financial management of a firm and shows how it can be incorporated into financial management, potentially enhancing firm value. Questions related to tax planning acquired new relevance after the economic crisis in 2008 for a variety of reasons ranging from political backlash against corporations perceived to be engaging in unethical minimization of taxes to the regulatory issues regarding the treatment of deferred tax assets in the banking sector.

There is a wide variety of literature on the effect of tax considerations on different firm characteristics and actions, such as capital structure, policies on the distribution of profits, compensation policies, risk management and organisational forms (see e.g. Graham (2003) for a detailed review). The starting point for establishing the link between tax planning and firm value is the famous Modigliani and Miller theorem (Modigliani and Miller, 1958; Modigliani and Miller, 1963), showing that, under certain assumptions, decisions on corporate financing structure have no effect on the value of the firm. Modigliani and Miller's result relied on the following key assumptions: (i) lack of corporate or personal taxation, (ii) lack of transaction costs, (iii) symmetric information, (iv) the existence of complete contracts, and (v) the existence of complete markets.

Clearly the assumptions required were quite restrictive and the literature on the impact of taxes on firm decisions focused on relaxing this assumption and studying the effects on firm decisions and value.

Most recently the literature has tended to focus on the aspects of tax planning that are related to tax avoidance or tax minimization whether legal or illegal. For example, Desai and Dharmapala (2006) show that managers' incentives are a significant determinant of tax avoidance activity. Graham and Tucker (2006) focus on tax sheltering and find that it has significant effects on firm use of debt, which is a tax advantaged financing mechanism due to interest payments deducted from income before taxes in most jurisdictions. Minnick and Noga (2010) argue that tax management, by minimizing the effective tax rate, benefits shareholders and enhances firm value.

However, survey evidence suggests that tax planning in Latvia is not especially popular among entrepreneurs. The authors surveyed firm owners to find out the

attitudes of the entrepreneurs to tax planning, experience of its application and usefulness in routine operations. Out of 207 respondents only slightly more than a half (105 or 51 percent) was able to define tax planning. Only 35.7 percent of respondents confirmed that they use tax planning or its elements in business operations.

The results of the survey also suggested that many managers and accountants see tax planning as limited to the creation of firm's budget. Finally, only 11 respondents (5 percent of the sample) admitted to utilizing cross-border dimensions of tax planning. This suggests that the scope for greater education about and utilization of tax planning is large.

This paper focuses on how taxation issues can be incorporated in financial management. The definition of tax planning adopted in this paper therefore follows Babanin (2006). Tax planning is a set of managerial processes, directed towards correct and timely calculation and payment of taxes and improving operational efficiency. This paper shows how tax planning may affect firm cash flows, and reviews various indicators and considerations that firms need to be aware of in the process of tax planning.

The remainder of the paper is structured as follows. Section 1 shows how tax planning can be implemented in individual firms as part of the overall financial management process. Section 2 reviews an applied example that shows various financial indicators that can be used in tax planning. Section 3 focuses on cross-border dimensions of tax planning. Finally, the paper offers some conclusions and recommendations for firms.

1. The Need for and Implementation of Tax Planning in Individual Firms

The most natural link between tax planning and an increase of firm value is the impact on firm's cash flows. Higher cash flows should help raise the value of the company. This impact arises both from the fact that effective tax planning increases company's cash flow due to lower effective tax rate, as well as minimizing the costs of tax planning, which can include uncertainty, opportunity and transaction costs and implicit taxes (Scholes et. al.2009) as well as risks of consumer backlash. Hanlon and Slemrod (2009), for example, theorize that the latter might be the reason for stock prices typically declining on the news that a company has been „tax aggressive” – engaged in actively minimizing its effective tax rate.

The specific need for tax planning approaches is usually determined by three factors. First, the higher the tax burden for the specific company as measured, for example, by the effective tax rate – the greater the need for tax planning measures. Taxes are an inevitable part of firm expenses, thus, limiting free financial recourses which could be used for the development of the firm.

Second, complicated tax codes, which are prone to unpredictable changes and unintended consequences, often prompt tax planning actions, including, for example, in response to tax amnesties. Third, changes in the external environment such as the actions of competitors, or regulators may also require tax planning.

Hongceng et. al. (2009) argue that tax planning considerations can apply in at least three stages of any firm operations:

- in the stage of enterprise financing, choosing the mode and channel of financing;
- in the investment stage of enterprise, in particular, in selecting among different investment projects and modes of corporate organisation,
- in the production and management stage of enterprise, planning of income and allocating costs;

Practical experience shows that for manufacturing companies it is more profitable to establish production units in countries where they are able to attain the lowest production related costs (labour and other production costs – electricity, water, etc). For trading companies it is beneficial to choose a location according to corporate income tax and value added tax rates, for business with significant immaterial assets – depending on amortization possibilities of intellectual property and tax regime. For large corporations a more important factor for choosing jurisdiction will be the tax regime related to dividends and capital gain payoffs/receipts, interest (Krecere, 2010).

The effects of some degree of tax planning are easy to infer by comparing effective tax rates of different companies. Typically, lower effective tax rates can be achieved by locating operations so that large proportions of taxable income were derived from locations with low tax rates (Karayan et al., 2002). More sophisticated indicators of the effectiveness of tax planning are available as well, and rely on the difference between value of assets for e.g. stock market purposes (book value) and the value of assets or profits for tax purposes.

The goal of tax planning therefore is always to decrease company's effective tax rate (tax burden). The reduction of the tax burden testifies to the efficiency of tax planning. Therefore, when creating a strategy for tax planning, it is necessary to evaluate what types of taxes comprise the most of the tax burden and how that can impact the costs of investments and business operations.

2. An Applied Example of Calculating Tax Planning Indicators

Various indicators of tax burden can occasionally reveal threshold and nonlinear effects arising from the tax code.

As an example, consider the case of a firm selling products with total annual net sales of x , operating with the VAT rate of τ percent. Assume furthermore, that the value added of the firm, which includes gross profits and salaries of the employees is β percent of the turnover. Let the share of salaries in total value added be equal to l , the tax rate that the *employer* has to pay for the employees (typically this will include social security contributions) be equal to α , and the corporate income tax rate be equal to δ . For simplicity we will abstract from overhead (both fixed and variable) costs of the company and the taxes that the employees have to pay.

The overall tax burden of the firm can be calculated by summing up the contributions for labour taxes, VAT payments and corporate income tax. Labour taxes are typically imposed as a percentage of salary and, in the example above can be calculated as: $LT = \alpha l \beta x$. VAT contributions would amount to: $VT = \tau \beta x$. Finally, corporate income tax would be imposed on firm profits, which would be the difference between gross profits equal to $(1-l)\beta x$ and labour and VAT taxes, in other words, corporate income taxes would amount to $CT = \delta(1-l - \alpha l - \tau)\beta x$, provided that

taxable profits are greater than 0. The overall tax burden can therefore be computed as:

$$TB = \frac{LT + VT + CT}{Turnover} = \frac{(\alpha l + \tau + \delta(1 - l - \alpha l - \tau))\beta x}{x} \quad (1)$$

Clearly, this indicator is increasing in the share of value added β , suggesting that the tax burden is higher on firms with higher value added. One can now consider some of the typical parameter values for the case of Latvia.

Table 1

Tax Parameter Values

Parameter Name	Value
Value added tax rate (τ)	0.21
Labor taxes for the employer (α)	0.2409
Corporate income tax rate (δ)	0.15

Source: Authors' assumptions

Furthermore, one can assume that the share of salaries (labour share in value added), is equal to one half. Consider now the cases of two firms one with relatively low share of value added $\beta = 0.3$ (**Case 1**), and another one with high share of value added $\beta = 0.6$ (**Case 2**).

There are a variety of indicators, summarized in Table 2, that that can be used in the process of tax planning and assess the expenditure on taxes relative to profits or turnover. Simple algebra and arithmetic yields the following the results.

Table 2

Indicators of the Efficiency of Tax Planning

Coefficient	Formula	Case 1	Case 2
Total taxation efficiency coefficient	Net profit / Total tax expense. $(1 - l - \alpha l - \tau) / (\alpha l + \tau + \delta(1 - l - \alpha l - \tau))$	0.48	0.48
Gross sales amount tax capacity	Total tax expense/ Gross sales amount $(\alpha l + \tau + \delta(1 - l - \alpha l - \tau))\beta$	0.11	0.21
Income tax taxation coefficient	Turnover tax (VAT, excise) expenses / Income from sales of goods or services $\tau\beta$	0.063	0.126
Expense tax taxation coefficient	Tax expense related to expenses (in the example, only wages) / Total expenses $\alpha l / (l + \alpha l)$	0.19	0.19
Profit tax taxation coefficient	Tax expense related to profit / Profit δ	0.15	0.15

Source: (Khotinskaya, 2002; authors' calculations)

Note how some of these indicators depend on the share of value added in company's turnover e.g. coefficients that relate taxes to turnover (because most taxes are levied on value added), and total tax expenditure and some do not e.g. coefficients that relate the tax burden to profits. Note also that these calculations are sensitive to assumptions on the share of wages in value added. For high enough labour share specifically $l > (1 - \tau) / (1 + \alpha)$ or larger than 0.63 with parameter values in Table 1, taxes levied on labour are high enough that business activity becomes unprofitable.

The above examples are highly stylized and do not reflect the vast complexity of the tax code that leaves considerable effects on businesses. For example, they ignore fixed and variables costs of the firm, in particular depreciation allowances, which substantially affect firm taxation. They also ignore considerations of the cost

of capital (e.g. tax deductibility of interest in some jurisdictions). Nevertheless the examples show how different tax planning indicators can be sensitive to different parameters of the tax code and firm operations. While managers will typically take the tax code parameters as a given, at least in the near-term (with active lobbying efforts possible in the medium-term), they can seek to vary other parameters such as labour share, jurisdiction, etc.

Table 3

How necessary is tax planning?

Tax Burden	Level of Tax Planning	Necessity for Tax Planning
10-15%	<ul style="list-style-type: none"> – accounting, document management, – a professional bookkeeper – external tax adviser services 	The minimal necessity for planning, non-repeated actions
20-40%	<ul style="list-style-type: none"> – tax planning is an integral part of finance management and control; typically, large and long-term transactions schemes special planning and preparation – necessity of specially trained personnel subordinated to finance managers – the use of specialized tax advisers services 	Tax planning is necessary, regular measures
45-60%	<ul style="list-style-type: none"> – tax planning is a major element of the commercial activity and strategic planning – necessity of specially trained personnel, strong cooperation between all divisions, control from the top management – permanent external tax advisers, lawyers, etc. 	Tax planning is very important and necessary, daily measures
above 60%	All of the above and potentially a change of a field of activity or/and jurisdiction	

Source: (Ketners, 2008)

The need for tax planning as well as its usefulness is determined by the amount of tax burden within the company. Depending on the level of tax burden various tax planning activities can be recommended as shown in Table 3.

3. Cross-Border Dimensions of Tax Planning

Taxes can decrease cash flows of multi-national corporations (MNCs) and therefore affect their value, just as they affect the value of smaller firms. Therefore, multinational corporations actively take advantages of countries' different tax systems and adopt measures to reduce effective tax rates. The motivation for MNCs is to achieve maximum net income or the minimum taxes. When all corporations are engaged in the same kind of behaviour, it becomes especially important to engage in tax planning to maintain competitiveness.

In principle, in the absence of externalities and monopoly, social welfare is maximized when each firm in an economy maximizes its total market value (Jensen, 2001) so active tax planning need not be socially suboptimal. In practice, however, such behaviour is likely to have considerable externalities and is therefore actively discouraged by regulators and the political system.

Caiying (2009) summarizes the main methods for international tax planning as follows: (i) choosing tax residence in low tax countries, (ii) choosing the most tax

efficient mode of incorporating foreign operations, (iii) optimizing transfer pricing mechanisms, (iv) taking full advantage of international tax conventions, and (v) deferring taxes. All of these methods have been well covered by the literature. More recently a combination of several of the above strategies — taking advantage of international tax treaties and transfer pricing has gained a lot of attention.

Zucman (2014) describes the scheme as follows: a company named “X” domiciled in high tax country such as the United States, e.g. and IT or a pharmaceutical company, can create a subsidiary incorporated in Ireland named “X Holdings”, which has a low corporate income tax rate, and for Irish tax purposes a resident of Bermuda, which has a zero corporate tax rate. Company “X” can then sell the intellectual property to “X Holdings” at a price, which is usually low, although occasionally the judgement may be difficult to make, because there may no market prices for such intellectual property. “X Holdings” then proceeds to create an Irish subsidiary “X Ireland” granting it the license to use the intellectual property, which the subsidiary then licenses all over the world. Hence the profits of company X end up being taxable in a country with lower corporate income taxes. It is possible to reduce the taxes still further by adding a layer of transactions where “X Ireland” would make royalty payments to a shell company in the Netherlands, which would further remit them to “X Holdings”, but this time they would be taxable at Bermuda’s zero corporate income tax rate. This then is the example of sophisticated cross border tax planning that multinational corporations increasingly engage in.

Such strategies, of course, generate losses for governments with relatively high tax rates. The issue has recently been the focus of much regulatory attention, for example, the OECD is currently engaged in the project “Base Erosion and Profit Shifting” studying tax planning strategies that shift profits to low tax locations, where there is little or no economic activity taking place. The aim of the project is to equip governments with domestic and international instruments needed to address this challenge (OECD, 2015). Thus, tax codes and treaties may soon change to make the application of the above described scheme impossible, and tax planning will need to adjust.

Conclusions

This paper explored tax planning as an integral part of financial management in a firm. On at least a local level, tax planning may be optimal not only for the firm, but also for the society as a whole. The firms that pays taxes makes an adequate contribution to society, while taking advantage of credits and exemptions that may be provided in the tax code, to save money and potentially act in ways generating positive externalities, for example, investing in environmentally friendly technology.

In practice tax planning can be implemented by carefully analyzing the tax implications of every action of the firm at different stages of business operations. Depending on the level of effective tax rate (tax burden), resources could be devoted to minimizing the tax burden further. Such calculations may be quite involved due to the complexity of the tax code and related issues.

Tax expenditure still remains an inevitable part of the firm expenses, thus, limiting free financial recourses which could be used for its potential further

development and growth. Effective tax planning measures of decreasing tax burden leads to increase in cash flows, which is an indicator of effective operations and leads to growth in the value of the company in the future.

Growing financial and trade linkages between economies as well as well-intentioned and reasonable policies (e.g. treaties on avoidance of double taxation, protection of investments, etc.) have led to a global patchwork of regulations and rules enabling sophisticated multinational corporations to engage in considerable arbitrage and minimize their tax liabilities. This is, arguably, less socially optimal than tax planning in context of an individual country.

In Latvia, however, tax planning for smaller companies is likely to remain local for obvious reasons of firm size. Most business owners and finance professionals still need education on the integral role of tax planning in the overall financial management of a firm. The government, in turn, can play its part by keeping the tax code reasonably simple and minimizing the burden of compliance for firms. The interaction between government's actions and the prevalence and modes of tax planning in emerging economies remains an important area of future research.

References:

1. Babanin, V. A., [Бабанин, В.А.], (2006). Организация налогового планирования. / Финансовый менеджмент, - №1.
2. Desai, M. A., and Dharmapala D., (2006). „Corporate tax avoidance and high-powered incentives”, *Journal of Financial Economics*, 79 (1), pp. 145 – 179.
3. Graham, J. R., (2003). Taxes and Corporate Finance: a Review, *Review of Financial Studies* 16 (2003), pp. 1074 – 1128
4. Graham, J. R., and Tucker A. L., (2006). Tax shelters and corporate debt policy. *Journal of Financial Economics* 81 (3), pp. 563 – 594.
5. Jensen, M. C., (2001). Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. *Journal of applied corporate finance*, 14(3), 8-21.
6. Caiying, T., (2009). Motivations and Ways for Multi-National Corporation's Tax Planning. *International Journal of Business and Management*. 4 (9), 203-205.
7. Hanlon, M., Slemrod, J. (2009). „What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement.”, *Journal of Public Economics*, 93 (1-2), pp. 126 – 141.
8. Hongceng Cao, Xiaohui Xu, Guojie Ao, (2009). Study on the Tax Planning of Enterprise Income Tax. *International Journal of Business and Management*. Vol.4, No.5, 36-40.
9. Karayan, J.E., Swenson, C.W., (2007). Strategic business tax planning. New Jersey: Wiley, John & Sons, 457 p.,
10. Ketners K., (2008) Nodokļu optimizācijas principi. Rīga, Merkurij LAT.
11. Khontinskaya G. I., [Хотинская, Г.И.], (2002). Налоговый менеджмент и его эффективность. *Финансовый менеджмент*, №2, с.35-50.
12. Krecere, Z., (2010). Nodokļu sistēma un investīciju klimats Latvijā. *Latvijas Ekonomists*. No 3, 16.-19.lpp.
13. Minnick, K., and Noga, T., (2010). „Do corporate governance characteristics influence tax management?”, *Journal of Corporate Finance* 16 (5), pp. 703 - 718
14. Modigliani, F., and Miller, M.H., (1958). „The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment”, *American Economic Review*, 48, pp. 261-297
15. Modigliani, F., and Miller, M.H., (1963). „Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction (in Communications)”, *American Economic Review*, 53, pp. 433-443
16. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), (2015), “About BEPS”, Available online at: <http://www.oecd.org/tax/beps-about.htm> Accessed March 22, 2015

17. Scholes, M., Wolfson, M., Erickson, M., Maydew, E., and Shevlin, T., (2009). „Taxes a Business Strategy: A Planning Approach”, Pearson, Upper Saddle River, NJ.
18. Zucman, G., (2014). “Taxing Across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits”, *Journal of Economic Perspectives*, 28(4), pp. 121 – 148.

5. The methodology and the organization of the control and audit of business entities. The practice of ISA

5.1. МЕТОДИКА ПЛАНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В БАНКАХ УКРАЇНИ ЗА РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИМ ПІДХОДОМ

Долінська О.М.

аспірантка

Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ)

В умовах конкуренції, злиття банків та впливу політичних і економічних явищ роль внутрішнього аудиту постійно зростає, оскільки від його якості залежить ефективність та безперервність діяльності банку. Питаннями визначення сутності планування внутрішнього аудиту і оцінки ризиків як складової даного процесу займались вітчизняні науковці, зокрема: Белоусова І.М., Кочинев Ю.Ю., Петренко С.М., Письменна М.С., Ступак А.С., Шухман М.Е. Розгляду потребують питання, що стосуються організації та методики планування згідно ризик-орієнтованого підходу внутрішнього аудиту банку. Планування орієнтоване на ризиках буде запорукою ефективному та якісному здійсненню перевірки. Процес планування стає основою для майбутньої перевірки, визначає цілі та розробляє шляхи для їх досягнення. Визначені ризики дадуть змогу сформуванню завдання внутрішнього аудиту покликани для виявлення їх причинно-наслідкових зв'язків.

Організація та порядок роботи підрозділу внутрішнього аудиту встановлюються централізовано материнським банком для своїх дочірніх компаній [2]. Відповідальність за складання плану несе керівник служби внутрішнього аудиту. Планування має відповідати напрямам діяльності, меті та завданням банку.

Планування службою внутрішнього аудиту регулюється вітчизняним Стандартом № 5 «Планування і виконання аудиторської перевірки» [7], який описує документування планування, оцінку отриманої інформації, визначення обсягу витрат на проведення аудиту та надання рекомендацій і контроль за їх дотриманням. Планування передбачає визначення ризиків і оцінку системи внутрішнього контролю при визначенні напрямів та об'єктів для формування плану перевірки. Такі основи і складають ризик-орієнтований підхід. На міжнародному рівні дане питання регулюється Міжнародними стандартами професійної практики внутрішнього аудиту [4] 2200 «Планування завдання» та 2201 «Фактори, що необхідно враховувати при плануванні», які передбачають визначення завдань, мети, обсягів, термінів, ресурсів та ризиків, пов'язаних з об'єктами перевірки. На основі проаналізованих нормативно-правових актів у банках розробляється Положення про службу внутрішнього аудиту, яке також складає основу для планування внутрішнього аудиту.

Як стверджує Письменна М. С. «планування ставить за мету формування цілісної картини реалізації функції аудиту в цілому та підвищення ефективності кожного аудиторського дослідження зокрема» [6, с. 81].

Внутрішній аудит характеризується переходом від підтверджуючого до моделі, яка орієнтована на оцінку ризиків. Процес планування у представлених моделях також відрізняється (табл. 1). Саме ризик-орієнтована модель планування внутрішнього аудиту функціонує в банках на сьогоднішній день.

Згідно Глосарію Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту [4] ризик – це можливість настання події, що матиме вплив на досягнення поставлених цілей. Ризик оцінюється виходячи з його впливу та ймовірності.

Кочинєв Ю.Ю. стверджує, що «величина ризику може бути оцінена кількісно (в долях одиниці або відсотках) або якісно, виходячи з градацій (низький ризик, середній ризик, високий ризик)» [3, с. 20].

Белоусова І.М., Макаренко С.П. зазначають, що «розмір оцінки ризику може не тільки виражатися у відсотках, коефіцієнтах, абсолютному числовому значенні, а й визначатися аудитором усно: «низький», «середній», «високий», що часто застосовується на практиці» [1, с. 44].

Таблиця 1

Еволюція планування до ризик-орієнтованої моделі внутрішнього аудиту банку*

Модель Етап	<i>Планування підтверджуючого внутрішнього аудиту</i>	<i>Планування внутрішнього аудиту за системно-орієнтованим підходом</i>	<i>Планування внутрішнього аудиту за ризик-орієнтованим підходом</i>
Етап 1	Вибір структурного підрозділу, визначення напрямів та об'єктів перевірки, ознайомлення із документами, збір інформації про підрозділ. Визначення обсягу робіт, мети та завдань	Вибір структурного підрозділу, визначення напрямів та об'єктів перевірки, ознайомлення із документами, збір інформації про підрозділ. Визначення обсягу робіт, мети та завдань	Вибір структурного підрозділу, визначення напрямів та об'єктів перевірки, ознайомлення із документами, збір інформації про підрозділ. Визначення обсягу робіт, мети та завдань
Етап 2	Складання плану та робочої програми внутрішнього аудиту	Вивчення надійності системи обліку і внутрішнього контролю.	Вивчення надійності системи обліку і внутрішнього контролю.
Етап 3		Складання плану та робочої програми внутрішнього аудиту	Оцінка рівня ризиків.
Етап 4			Складання плану та робочої програми внутрішнього аудиту

* Складено автором

На думку Петренко С.М. [5, с. 289], правильно ідентифікувати ризики за такими характеристиками: «високий», «середній», «низький», а також похідні від них – «максимальний», «нижче середнього», «мінімальний» тощо.

Шухман М.Е. зауважує, що «суть ризик-орієнтованого підходу полягає в тому, що планування робіт по внутрішньому аудиту організується в заздалегідь певних областях суттєвого ризику» [9].

Планування підтверджуючого внутрішнього аудиту відбувалось визначенням структурного підрозділу та його об'єктів перевірки, ознайомлення та збір інформації, виокремлення обсягів роботи, мети та завдань. Завершальним етапом була розробка плану та програми перевірки. Ця модель складалась з двох етапів планування. У плануванні внутрішнього аудиту за системно-орієнтованим підходом додалось вивчення надійності системи обліку і внутрішнього контролю, що й склало назву даного підходу. Дана модель складалась з трьох етапів планування. Визначення об'єктів майбутніх перевірок з обов'язковим врахуванням факторів ризиків, які притаманні певному виду діяльності – це ризик-орієнтований підхід у плануванні внутрішнього аудиту банку. Дана модель ефективно функціонує сьогодні та складається з чотирьох етапів планування.

Ми визначаємо, що внутрішній аудит банку за ризик-орієнтованим підходом – це перевірка, яка базується на виявленні ризиків, визначені оцінки рівня ймовірного впливу виявлених порушень, недоліків, проблемних питань з урахуванням їх причин та вагомості на рівень ризиків, яка дасть змогу проаналізувати і забезпечити керівництву банку впевненість про їх керованість. Згідно з визначення розглянутого вище, можна стверджувати, що планування внутрішнього аудиту за ризик-орієнтованим підходом – це процес організації та підготовки до здійснення внутрішнього аудиту, який формує план перевірки ризикових об'єктів, які потребують оперативного реагування.

Організація планування розпочинається з підбору фахівців, які спеціалізуються в питаннях, що будуть підлягати перевірці. Для ефективного здійснення наступних аудитів можуть бити рекомендовані навчання чи підвищення кваліфікації внутрішніх аудиторів. Необхідність даних рекомендацій обґрунтовується виникненням певних труднощів попередніми перевірками та основним завданням є запобігання цього в подальшому.

Планування внутрішнього аудиту забезпечує:

- підбір кваліфікованих фахівців для здійснення аудиторських заходів, які формуватимуть робочу групу аудиту;
- оцінку ресурсного забезпечення, яким буде супроводжуватись перевірка;
- збір інформації про підрозділ, що підлягає перевірці та інформації про конкретні об'єкти;
- визначення витрат та планування кошторису на проведення аудиту;
- дослідження можливих втрат і ризиків, які можуть виникнути на конкретному напрямку діяльності;
- сформулювати думку вищого керівництва на всі аспекти перевірки;

- визначення часових рамок, які необхідно встановити робочій групі для ефективного здійснення внутрішнього аудиту;
- прогнозування форс-мажорних обставин;
- розробку та затвердження загального плану і програми внутрішнього аудиту.

Зазвичай під плануванням розуміють розробку плану та програми перевірки. Ці два документи складаються та надсилаються підрозділам, в яких буде здійснюватись перевірка. Планування ж складає цілий процес. Тому, ми вважаємо, дану думку хибною, так як процес не може складатись з наведених документів, які передують перевірці.

Ми виділяємо наступні види процесу планування:

- 1) стратегічне планування внутрішнього аудиту;
- 2) річне планування внутрішнього аудиту;
- 3) планування конкретної перевірки.

На кожному із запропонованих видів процесу планування керівник внутрішнього аудиту затверджує документи: стратегічний план, загальний план та програму внутрішнього аудиту.

1) Стратегічне планування характеризується розробкою стратегічного плану служби внутрішнього аудиту на декілька років в перед. Може містити інформацію про шляхи розвитку та покращення своїх функцій.

Ступак А.С. визначає, що в ефективності діяльності служби внутрішнього аудиту банку в першу чергу повинні бути зацікавлені самі власники банку, оскільки вони отримують інформацію про оцінку діяльності не лише підрозділів банку, а і його керівництва. Тому власники банку повинні бути впевнені в належній та якісній роботі служби внутрішнього аудиту банку. Це дає їм можливість вжити відповідних заходів щодо усунення недоліків в роботі даної служби [8, с. 276].

2) Річне планування стосується розробки керівником служби внутрішнього аудиту загального плану на рік з метою контролю за додержанням рекомендацій та пропозицій, що надавались аудиторамі. Складається план проведення перевірок на поточний рік та має наступну структуру:

- перелік конкретних підрозділів;
- виокремлення в них конкретних ризик-орієнтованих напрямів та об'єктів;
- призначення внутрішніх аудиторів;
- забезпечення розпорядженнями керівництва та нормативними актами при розробці кількості перевірок на рік;
- період, за який буде здійснюватись перевірка та терміни проведення.

Для визначення пріоритетів аудиту при річному плануванні керівник відділу внутрішнього аудиту обов'язково повинен враховувати не лише наявність ризиків, а й ступінь можливого негативного впливу на діяльність банку. Перевага надається здійсненню аудитів, ступінь ризику в яких вищий. А саме враховується: найслабкіші сторони результатів попередніх аудитів

(скільки виявлено помилок, їх суттєвість); неефективність внутрішнього контролю; суттєвість статей чи сум; стурбованість керівництва щодо показників діяльності, зміни у операційних системах чи персоналі.

Планування здійснюється на основі досвіду проведення попередніх внутрішніх аудитів. Загальний план складається та підписується керівником служби аудиту, затверджується Правлінням (Радою директорів) банку та погоджується Спостережною радою банку (Радою банку).

Річний план містить інформацію про навантаження на конкретного аудитора за рік. Згідно Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту 1110 «Організаційна незалежність» радою затверджується документ, який має називатись «ризик-орієнтований річний аудиторський план» [4].

З метою забезпечення якості внутрішнього аудиту, кожного року повинні розроблятися заходи для вдосконалення його проведення. Перед складанням річного загального плану переглядаються, удосконалюється перелік об'єктів перевірки та визначається рівень їх ризику, що потребують першочергової перевірки. В ньому зазначається напрям об'єктів, тобто узагальнена назва та інформація, яка може містити велику кількість об'єктів, що підпорядковуються саме даному напрямку. Обов'язково визначається структурний підрозділ, який підлягатиме перевірці у зв'язку з виконанням функцій, що стосується даного об'єкта. На основі досвіду внутрішніх аудиторів щодо попередніх перевірок та нормативно-правових актів, дотримання яких необхідно буде перевірити, можна скласти умовний перелік типових питань на які будуть направлені зусилля аудитора під час перевірки. Також питання можуть будуватися за допомогою суб'єктивного аспекту, на теоретичних знаннях аудитора як окремого напрямку так і конкретного об'єкта. Даний перелік питань може доповнюватись у зв'язку з новими виявленими порушеннями, які раніше не виявлялися, або на них не акцентувалась увага, а на основі певного явища, процесу або форс-мажору були виявлені. Таким чином аудитор може запропонувати керівникові внутрішнього аудиту внести питання до загального переліку. За форс-мажорними обставинами також можуть переглядатись процедури аудиту. Також можливе введення позапланових перевірок протягом року. Згідно вищезазначеного перелік об'єктів внутрішнього аудиту складається на кожен рік.

3) Планування конкретної перевірки. Джерелами інформації для внутрішніх аудиторів може слугувати бухгалтерська, статистична інформація, внутрішня документація, висновки зовнішніх аудиторів та ін. Процес планування конкретної перевірки характеризується розробкою програми перевірки.

Даний документ будуються за допомогою ризик-орієнтованого підходу. Визначені ризики допоможуть виявити об'єкти, що потребуються оперативного реагування та сформувані аудиторські процедури.

Отже, стратегічне планування це перспектива розвитку для самої служби внутрішнього аудиту. А ось при плануванні аудиторської перевірки складаються документи: загальний план та програма. Схематично розробку

даних документів при плануванні аудиторської перевірки можна зобразити включаючи обов'язкові структурні елементи (рис. 1).



Рис. 1. Планування аудиторської перевірки за ризик-орієнтованим підходом *

* Складено автором

Обов'язковою умовою планування аудиту є складання програми проведення аудиторської перевірки. Програма аудиту – це детальний перелік аудиторських завдань. Аудиторська програма містить перелік об'єктів (підоб'єктів) аудиту та перелік питань за його напрямками, терміни та період, що перевіряється та виконавців завдання.

При розробці програми аудитором вивчається інформація про підрозділ, здійснюється запит керівництву структурного підрозділу, погоджуються організаційні питання з забезпечення внутрішнім аудиторам у підрозділі робочого місця, допусків до програмних комплексів.

В даному виді планування формується остаточний варіант робочої групи, яка може відрізнятись від тієї, що була затверджена у річному загальному плані, можливі зміни в термінах проведення. На законодавчому рівні формування групи регулюється Стандартом N 1 «Керівництво службою внутрішнього аудиту» [7]. Для перегляду робочої групи може слугувати представлені лікарняні листи, відпустки за власний рахунок, форс-мажорні обставини, тощо. Затверджується план перевірки керівництвом.

Між службою внутрішнього аудиту та підрозділом, що підлягає перевірці складаються взаємовідносини. Схематично їх зображено на рис. 2.

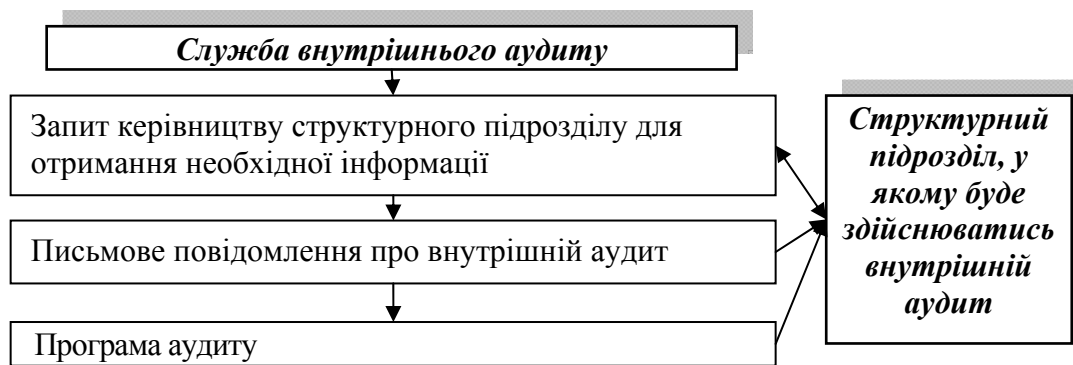


Рис. 2 Взаємовідносини у плануванні аудиторської перевірки*

* Складено автором

Під час планування аудиторської перевірки можуть здійснюватись попередні запити керівництву структурного підрозділу для отримання необхідної інформації про об'єкти, які допоможуть аудиторіві спланувати свої дії. Служба внутрішнього аудиту надсилає письмове повідомлення про здійснення аудиту, а також програму перевірки для ознайомлення структурним підрозділом. Тим самим забезпечує надання своєчасної інформації та документації про об'єкт в ході перевірки.

Для удосконалення процесу планування внутрішнім аудиторам необхідно створити електронну базу, в якій систематизувати рекомендації, розроблені заходи та типові порушення, щоб при наступному плануванні з ефективністю здійснити контроль за їх дотриманням.

Література:

1. Белоусова І.М., Макаренко С.П. Сутність та складові аудиторського ризику, методичні підходи до його розрахунку // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки = Journal Zhytomyr State Technological university : наук. журн. / Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир: Вид-во ЖДТУ. № 3 (53). – Ч. 2. – 2010 с. 43-45
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III, Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 5-6, ст.30, із змінами, внесеними згідно із Законами N 406-VII (406-18) від 04.07.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Кочинев Ю.Ю. Оценка аудиторского риска: основы теории / Ю.Ю. Кочинев // Аудит и финансовый анализ. – № 1. – 2009. – С. 15-28.
4. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iia.org.ua/ua/wp-content/uploads/2013/08/IPPF-2013-Ukrainian.pdf>.
5. Петренко С.М. Оценка риска как составляющая процедуры планирования аудита / С.М. Петренко // Научно-технический сборник. – № 87. – 2008 – С. 284–290
6. Письменна М. С. Внутрішній аудит в банківській системі [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Письменна Марія Сергіївна ; Одес. держ. екон. ун-т. - Одеса, 2011. - 265, [4] арк.
7. Постанова Правління Національного банку України № 358 від 20.07.1999 року «Про затвердження Методичних вказівок щодо застосування стандартів внутрішнього аудиту в банках України», із змінами, внесеними згідно з Постановою Національного банку № 50 (v0050500-03) від 12.02.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0358500-99>.

8. Ступак А.С. Створення ефективної системи внутрішнього банківського контролю за рахунок діяльності служби внутрішнього аудиту / А.С. Ступак // Південноукраїнський правничий часопис. – 2010. – № 1. – С. 274-277
9. Шухман М.Е. Сутність ризик-орієнтованого підходу до планування завдань із внутрішнього аудиту // *Perspektywy rozwoju nauki. Zbiór raportów naukowych.* (28.11.2012 - 30.11.2012) - Gdańsk: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2012. – с. 45-49.

5.2. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ: ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ

Неживенко А.П.

кандидат економічних наук

директор консалтингової фірми ПП «ДЕСО»

Світові процеси глобалізації, їх вплив на загальні тенденції розвитку національної економіки України, стрімкий розвиток науки, інтеграція української науки та освіти у світовій та європейській науково-освітній простір, впровадження у діяльність вищих навчальних закладів новітніх інформаційних технологій, посилення конкуренції на ринку надання освітніх послуг вимагають інноваційного розвитку освіти, кардинальних змін, спрямованих на підвищення її якості і конкурентоспроможності.

Механізми ліцензування та акредитації спеціальностей, програм, самого навчального закладу, а також контроль за дотриманням ліцензійних умов надання освітніх послуг і правил впровадження освітньої діяльності навчальним закладом є основними критеріями регулювання якості освітньої діяльності. Зазначені критерії здатні забезпечити як внутрішню, так і зовнішню оцінку на національному та міжнародному рівнях, зберігаючи при цьому повагу до автономії вищого навчального закладу, його академічних свобод. Щодо контролю за дотриманням ліцензійних умов надання освітніх послуг відповідно до своїх повноважень на підставі норм чинного законодавства постійно здійснюється Міністерством освіти і науки України. Але нині у розвитку системи освіти відбуваються значні зміни, на законодавчому рівні запропоновано нововведення, які мають змістити акценти в освіті на контроль за її якістю з наданням прозорості й об'єктивності. Таке реформування відбувається в межах Болонського процесу, при цьому важливим є зміни до законодавчої бази [1], яка має унеможливити директивне втручання в діяльність освітніх організацій і сформувати легітимний простір їх функціонування через систему відповідних норм і правил.

Об'єктивна необхідність удосконалювання процесів управління, у свою чергу, супроводжується переглядом ролі інструментів підготовки інформаційного забезпечення зазначеного процесу. Як закордонні, так і вітчизняні вчені вважають, що одним з найважливіших інструментів вирішення подібних проблем може бути сучасний внутрішній аудит, здатний на базі високого професіоналізму та набору прийомів і методів, властивих виключно йому, не тільки перевіряти та оцінювати ту або іншу проблемну ситуацію, але й визначати тенденції її майбутнього розвитку, а також – генерувати відповідні

управлінські рекомендації. Однак, внутрішній аудит у цьому випадку повинен виступати не структурним органом, що тільки констатує, контролює та підтверджує факти, які вже звершилися (історичну інформацію), але й функцією, що різнобічно досліджує, консультує, діяльність якої є орієнтованою на майбутнє.

Внаслідок змін, що відбуваються в системі освіти, виникла вагома необхідність в запровадженні служби внутрішнього аудиту у вищих навчальних закладах, що сприятиме вдосконаленню якості діяльності закладів та забезпеченню їх конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

Для повного розуміння поняття «внутрішній освітній аудит», перш за все необхідно визначити походження терміну «аудит».

Появу терміну «аудит» відносять до X-XI ст. для позначення процедур контролю (від латин. *audio* – чути, слухає; відповідно *auditor* – той, хто слухає, або той, кого слухають). В давньому Римі аудиторі – люди, що перевіряють слова того, хто оголошує постанови влади. В середні віки в Європі грамотні й пісенні люди зустрічались досить рідко, й тому аудитором називали службовця, який мав вислуховувати звіти посадових осіб. В ті часи люди щиро вважали, що усна форма звіту навіть краще письмової оскільки будь-який документ можна підробити, а сказати неправду, коли на тебе дивляться суворі очі начальника-аудитора, неможливо чи значно складніше. У семінаріях аудитор – учень, призначений учителем перевіряти, як вивчили урок його товариші. Але «аудитор» може вживатися і як «прокурор». Офіційна реєстрація перших професійних аудиторів відбулася в 1853 р. у Великобританії, в зв'язку з розвитком підприємництва. Аудит – це «... фінансовий аналіз, бухгалтерський контроль, ревізія фінансово-господарської діяльності підприємств, установ і організацій, що проводяться незалежними кваліфікованими у цих сферах (фахівцями. Головні вимоги до нього – бездоганна чесність, незалежність, професійна підготовка та використання сучасних контрольно-оцінних засобів і процедур» [5, с. 21].

Дещо інша, осучаснена дефініція цього поняття наводиться у електронній вільній енциклопедії: «Аудит – це незалежна перевірка з метою висловлення думки про достовірність. Слово «аудит» застосовується у світовій практиці для позначення перевірки. Під «аудитом» розуміють усяку виконувану незалежним експертом перевірку якого-небудь явища чи діяльності – тут розрізняють операційний, технічний, екологічний та інші різновиди аудиту. Окремі види аудиту близькі за значенням до сертифікації» [2].

Історія виникнення і розвитку аудиту в Україні вимірюється понад 20-ма роками, що принесли багато здобутків, успіхів і розчарувань. Офіційне визнання обов'язкового аудиту відбулося у 1993 р., через два роки після проголошення незалежності України, у зв'язку з прийняттям Закону України «Про аудиторську діяльність». З тих пір кожен рік додавав щось нового до теорії та практики аудиту і збільшував престижність аудиторської професії у суспільстві. Підприємці, банкіри, інвестори, державні службовці вже добре знають, що таке аудит, і широко користуються його послугами.

Отже, розвиток аудиту в Україні можна поділити на три етапи:

- перший – 1987-1992 рр. – створення перших аудиторських структур;
- другий – 1993-1998 рр. – формування нормативно-правової бази аудиту в Україні;
- третій – 1999 р. – дотепер – діяльність аудиту на новій нормативно-правовій базі та посилення монопольного становища представників провідних іноземних аудиторських послуг в Україні.

Поняття «освітній аудит» в Швейцарії, Іспанії, Великобританії, Італії, Голландії трактується в термінах інструментального аудиту; Данії, Фінляндії, Норвегії – в термінах аудиту якості; Німеччині – в термінах системної акредитації [8, с. 97].

В Україні поняття «освітній аудит» в державно-управлінській та освітянській практиці майже не вживане. Навіть такі сучасні вітчизняні видання як «Державне управління та державна служба: словник-довідник» [3], «Енциклопедія освіти» [4] не містять трактування цього поняття у контексті застосування в освітній галузі, тому впевнено можна зробити висновок, що «освітній аудит» – новітнє поняття у вітчизняних (державно-управлінська, педагогічна) наукових галузях. В Україні освітній аудит є складовою частиною система менеджменту якості освіти (СМЯ) вищого навчального закладу.

Історія становлення аудиту доводить, що аудит – інституційна категорія. З одного боку – інститут аудиту наділено функціями, які забезпечують його реалізацію, – вони трансформувалися з «наглядових» функцій на етапі становлення аудиту в минулі часи до «управлінських» на сучасному етапі суспільно-економічного розвитку. У той же час, поява нових функцій аудиту не заперечує існування тих функцій, що виникли у минулому в тому або іншому вигляді.

Внутрішній аудит у вищих навчальних закладах — це діяльність по наданню незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, направлених на вдосконалення якості освітньої діяльності, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності вищих навчальних закладів.

Основні завдання, які виконують внутрішні аудитори, відповідно до існуючої практики, можливо класифікувати, як:

– завдання з аудиту, основна мета яких провести об'єктивний аналіз аудиторських доказів та незалежну оцінку всіх існуючих систем для надання керівництву вищого навчального закладу розумної впевненості у адекватності та ефективності діяльності;

– консультаційні послуги, основна мета яких – надання порад, рекомендацій та інших послуг структурним підрозділам щодо вдосконалення існуючих систем та процесів у ВНЗ, виключаючи прийняття внутрішніми аудиторами управлінських рішень.

Завдання з аудиту, насамперед, складаються з безпосередніх аудиторських перевірок, класифікацію яких представлено у табл. 1.

Під головним завданням внутрішніх аудиторів звичайно розуміють забезпечення задоволення потреб органів управління у частині надання контрольної інформації з різних питань, що їх цікавлять. Під загальною ж функцією внутрішніх аудиторів розуміють:

Класифікація видів внутрішнього аудиту

Вид аудиту	Зміст
Операційний аудит	Аудит операційної діяльності господарюючого суб'єкта наприклад, якості організації навчального процесу, інформатизації навчального процесу, самостійної роботи студентів, відповідність навчально-методичної бази закладу, своєчасності розрахунків з освітніх послуг, Спрямований на підвищення ефективності діяльності ВНЗ, зростання його конкурентоздатності.
Аудит на відповідність (compliance audit)	Перевірка дотримання ВНЗ вимог нормативної правової бази, у тому числі внутрішньої (політик, процедур, регламентів, стандартів, ліцензійних умов тощо).
Фінансовий аудит	Аудит роботи бухгалтерії та здійснення контрольних процедур щодо правильності складання фінансової, управлінської (бухгалтерської) звітності. Спрямований на підвищення ефективності обліково-контрольної системи та, відповідно, на забезпечення достовірності звітності.
Аудит прийняття управлінських рішень	Включає процедури аудиторського контролю діяльності посадових осіб (суб'єктів управління) на предмет доцільності (раціональності, розумності, обґрунтованості, корисності) її результатів (ухвалених управлінських рішень).
Аудит інформаційних технологій	Перевірка безпеки (захищеності) інформаційних систем господарюючого суб'єкта, їхньої раціональності та ефективності використання.
Аудит в області охорони навколишнього середовища	Передбачає перевірку виконання господарюючим суб'єктом нормативів із захисту навколишнього середовища від шкідливих впливів.
Функціональний аудит систем управління	Є необхідним для оцінки продуктивності та ефективності у будь-якому функціональному розрізі. До нього, наприклад, відносяться аудиторські перевірки будь-яких операцій, проведених підрозділом (посадовою особою) відповідно до його функцій. Якість виконання функцій (наприклад, функцій планування та здійснення освітніх послуг) при проведенні функціонального внутрішнього аудиту оцінюється у взаємозв'язку та взаємодії таких функцій.
Організаційно-технологічний аудит систем управління	Являє собою проведені органом внутрішнього аудиту контрольні заходи щодо різноманітних ланок управління на предмет їх організаційної та (або) технологічної доцільності (раціональності).
Аудит видів діяльності	Припускає об'єктивний розгляд і всебічний аналіз певних видів діяльності з метою виявлення можливостей поліпшення господарської діяльності.

– оцінку адекватності систем контролю, тобто здійснення перевірок (контролю) ланок управління, надання обґрунтованих пропозицій з усунення виявлених недоліків і рекомендацій з підвищення ефективності управління;

– оцінку ефективності діяльності, тобто здійснення експертних оцінок різних сторін функціонування підприємства та надання обґрунтованих пропозицій з їх вдосконалення.

Інший напрямок розвитку внутрішнього аудиту полягає у розширенні аудиту областей, які у колишні роки були поза зоною уваги: менеджмент та, особливо, відповідний стиль управління, питання стратегії, включаючи розширення освітянських послуг, розслідування випадків корупції, шахрайств та інших порушень законодавства, а також така нова область як внутрішній аудит якості підготовки фахівця.

Сучасний вищий навчальний заклад - це механізм, який складається з підрозділів з багатогранною мережею взаємозв'язків. Успішна робота цього механізму залежить від того, яким чином оптимізовані ці зв'язки, на скільки синхронно і гармонійно працюють кожна його складова. Робота освітнього закладу має ту специфіку, що вихідним продуктом діяльності є в тій чи іншій мірі сформована особистість, фахівець, який повинен бути спроможним самостійно адаптуватись до сучасних умов і вимог відповідної сфери діяльності.

Запровадження освітнього аудиту дозволяє вищому навчальному закладу в реалізації та розкритті власного освітнього потенціалу, а саме:

- продемонструвати прихильність якості освітніх послуг і підготовки фахівців;
- отримати незалежну оцінку якості освітніх програм і підготовки фахівців;
- отримати рекомендації щодо вдосконалення освітніх програм;
- публічно заявити про високий рівень якості підготовки фахівців;
- підвищити конкурентоспроможність на ринку освітніх послуг;
- завоювати і зміцнити свої позиції на міжнародному ринку освітніх послуг;
- забезпечити і поліпшити працевлаштування випускників.

Внутрішній аудит, як функція контролю, дозволяє вчасно виявити і усунути ті умови та чинники, які перешкоджають ефективному розвитку вищого навчального закладу, досягненню поставленої мети. За допомогою спеціальних прийомів служба внутрішнього аудиту оцінює існуючий стан систем та процесів, розробляє рекомендації щодо удосконалення діяльності окремих підрозділів та вищого навчального закладу в цілому.

Отримана у ході перевірок інформація носить оперативний характер (що найбільш корисно для прийняття управлінських рішень), вона є більш достовірною, деталізованою через те, що проводиться з ініціативи (за дорученням) керівників, тож більшою мірою задовольняє потреби щодо інформації належної якості.

Внутрішній аудит у вищих навчальних закладах має бути спрямований:

- на підвищення ефективності управлінської праці шляхом створення якісної, комплексної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень;
- на підвищення ефективності діяльності структурних підрозділів вищого навчального закладу шляхом переходу з методу контролю постфактум (тобто, з констатації негативних результатів) до випереджального контролю шляхом системного аналізу їхньої діяльності;

– на прогноз можливих негативних явищ і результатів, прийняття своєчасних рішень.

Підвищенню ефективності діяльності вищого навчального закладу сприяє також виявлення резервів поліпшення стану справ, визначення "вузьких місць", що негативно впливають на результати діяльності, та причин їхнього виникнення.

На підставі проведеної перевірки внутрішні аудитори представляють звіт, що містить рекомендації з усунення типових помилок управління, зі впровадження сучасних методик управління діяльністю. У результаті оцінювання структури управління, а також їх відповідності стратегіям та моделям управління, складаються рекомендації зі змін у структурах та процедурах прийняття рішень, які варто здійснити для підвищення якості надання освітніх послуг у вищому навчальному закладі.

Отже, освітній аудит – систематична і аргументована діяльність з виміру якості умов, процесів перетворення (розвитку) умов і результатів спільної освітньої діяльності суб'єктів системи освіти з метою оцінки міри їх відповідності атестаційним і акредитаційним вимогам і вимогам освітніх стандартів і (або) вмісту освітніх програм. Це різновид експертизи, що здійснюється в рамках бюджетної або підприємницької діяльності групою експертів (аудиторів), що є аналітичним дослідженням причин виникнення актуальних проблем, які знижують якість освіти. За його результатом замовник отримує мотивований висновок (експертний висновок), який використовується при ухваленні рішень, направлених на вирішення виявлених проблем шляхом корекції умов.

Метою внутрішнього аудиту у вищій школі є вироблення практичних рекомендацій науково-педагогічним працівникам і керівництву вищого навчального закладу щодо рішення виявлених проблем, стримуючих підвищення якості спільної освітньої діяльності суб'єктів системи освіти або досягнення стабільно високих показників якості освіти.

Завданнями освітнього аудиту є:

- визначення міри відповідності ресурсів, динаміки процесів їх перетворення і кінцевих результатів спільній діяльності суб'єктів освітньої організації ліцензійним і акредитаційним вимогам, вимогам освітніх програм на основі єдиної системи критеріїв, показників і методик їх виміру системи оцінки якості освіти;

- виявлення за допомогою проблемно-орієнтованого аналізу протиріч, проблем і причин неузгодження поточного стану і запланованих результатів якості спільної освітньої діяльності суб'єктів системи освіти;

- вироблення рекомендацій по оперативній корекції умов і процесів освітньої діяльності з метою здобуття вищих результатів, відповідних цільовим орієнтирам освітньої організації протягом навчального року і на кожному етапі реалізації освітньої програми.

Освітній аудит може включати декілька типів перевірки:

- внутрішній аудит – систематична, така, що регулярно проводиться внутрішніми експертами (аудиторами) проміжна самоперевірка стану умов,

динаміки їх розвитку і результатів діяльності освітньої організації протягом навчального року;

- зовнішній аудит – експертиза (перевірка) якості освітньої діяльності, яка здійснюється зовнішніми експертами;

- ініціативний аудит – експертиза якості, яка здійснюється добровільно за замовленням освітньої організації незалежним експертом (аудитором) або групою експертів (аудиторів) на основі укладеного договору в слушний для організації час з використанням заздалегідь обумовлених видів, часу і форм експертизи при дотриманні умов повної конфіденційності отриманих результатів.

Один з елементів внутрішнього освітнього аудиту – створення звіту про проведення аудиту і заповнення модуля збору даних про навчальний заклад. Звіт складається раз на п'ять років, і це пов'язано з тим, що проводиться раз на п'ять років процедурою державної акредитації. Зовнішній освітній аудит здійснюється не самим навчальним закладом, а сторонніми організаціями.

Залежно від предмету освітнього аудиту можна виділити різні його види:

- аудит умов (всіх або деяких);
- аудит процесів перетворення умов;
- аудит підрозділу;
- аудит освітньої програми;
- аудит системи оцінки якості освіти;
- аудит системи менеджменту якості (системний аудит), тощо.

Об'єктами внутрішнього аудиту у вищому навчальному закладі можуть бути: зміст освіти, освітні програми, технології навчання, управління освітнім процесом, використання наукових основ у системі управління персоналом, наукова діяльність ВНЗ, ефективність освітньої діяльності відокремлених підрозділів вищих навчальних закладів та інше [7, с. 48].

Принциповим питанням у процесі організації відділу внутрішнього аудиту є формування оптимального складу штату. Говорячи про структуру та чисельність служби внутрішнього аудиту, слід зазначити, що не існує зразка правильної організації служби. У кожному конкретному випадку структура та чисельність служби внутрішнього аудиту визначаються індивідуально виходячи з кількості підрозділів, витрат часу на аудит кожного з них. У свою чергу, витрати часу розраховуються з урахуванням багатьох факторів, у тому числі, складності та повноти аудиторської програми та кваліфікації аудиторів.

Кваліфікаційні вимоги до співробітників відділу внутрішнього аудиту мають бути закріплені у відповідному внутрішньому стандарті. У будь-якому разі, внутрішній аудитор повинен володіти знаннями трьох напрямів управлінських та суміжних галузей знань:

- професійно знати аудиторську справу, принципи, підходи і процедури аудиту;

- добре знати принципи управління, у тому числі корпоративного управління;

- мати спеціальні знання у одній з таких областей: економіка, менеджмент, фінанси, право, інформаційні технології, облік, логістика, педагогіка,

соціологія.

За результатами внутрішнього аудиту розробляється комплекс заходів, спрямованих на усунення виявлених у цій системі недоліків, відкривається можливість максимально об'єктивно здійснювати атестацію членів управлінської команди – за кінцевими підсумками роботи підприємства у цілому та по зонах відповідальності кожного керівника. У цьому випадку з'являється аргументована основа для відсторонення працівників, які не відповідають сучасним вимогам щодо рівня кваліфікації та професіоналізму, не володіють відповідними діловими якостями, для своєчасної заміни їх на завчасно підготовлених та відібраних у резерв службового росту фахівців, що володіють високим інтелектуальним і творчим потенціалом.

Література:

1. Закон України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 року № 1556-VII [Електроний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/> - Загл. с екрана.
2. Дорош Н.І. Деякі аспекти управління якістю аудиту / Н.І. Дорош // Вісник податкової служби України. – 2012. –№ 30. – С.48-52.
3. Державне управління та державна служба : Словник-довідник / Уклад. О. Ю. Оболенський. — К. : КНЕУ, 2005. — 480 с.
4. Енциклопедія освіти /Акад. пед. наук України ; гол. ред. В. Г. Кремень. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
5. Каменська Т. О. Внутрішній аудит. Сучасний погляд : [моногр.] / Каменська Т. О. – К. : ДП “Інформ.-аналіт. агентство”, 2010. – 499 с.
6. Кулаковська Л.П.. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Л. П Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.
7. Рубин Ю.В. «Развитие системы внешнего образовательного аудита и его особенности в организации e-learning»// Высшее образование в России . –2011. – № 9. – С. 45-51.
8. Рубин Ю. В. Современное образование: качество, стандарт, инструмент: монография / Ю. Б. Рубин. – 2-е изд. – М. : Маркет ДС, 2009. – 336 с.

Problems of accounting, analysis and audit: the institutional dimension

Collective monograph

Passed for printing 25.06.2015. Appearance 26.06.2015.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 14,5. Circulation 300 copies. Order 15.

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014

For permission to use material from this text, please contact the publisher at:

Verlag SWG imex GmbH
Bärenschanzstr, 75
Nürnberg, Deutschland,
Telefon: +380688517552
E-Mail: swgimexgmbh@gmail.com

ISBN 978-3-00-048437-7