

ISSN 1993-0259

# **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ**

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

**Випуск 1 (17)**

**Тернопіль  
Економічна думка  
2007**

*Економічний аналіз*  
**Випуск 1 (17)**  
*2007 рік*

*Рекомендовано до друку  
рішенням Вченої ради ТНЕУ,  
протокол № 11 від 27 червня 2007 р.*

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

*Засновник  
Тернопільський національний економічний  
університет*

*Заснований у 1993 р.*

**Головний редактор**

*Шкарабан С. І., д. е. н., проф.*

**Відповідальний секретар**

*Ярошук О. В., к. е. н., доц.*

**Редакційна колегія:**

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

**У підготовці випуску брали участь:**

*Корецький Б. М., к. е. н., доц.  
Спільник І. В., к. е. н., доц.*

**Літературний редактор**

*Войтович М. Й.*

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу

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

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

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

**ISSN 1993-0259**

© Тернопільський національний економічний  
університет, 2007

© «Економічна думка» ТНЕУ, 2007

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

# ЗМІСТ

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

<i>Степан ШКАРАБАН, Інна ЛАЗАРИШИНА</i> Концептуальні засади історії розвитку економічного аналізу	9
<i>Богдан КОРЕЦЬКИЙ</i> Особливості визначення категоріального апарату аналізу сталого розвитку суб'єктів господарювання в умовах транзитивної економіки	19
<i>Ірина СПІЛЬНИК, Людмила ГАВРИЛЮК-ЄНСЕН</i> Консалтингова діяльність як форма організації аналітичної роботи	28
<b>ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>	
<i>Ярослав ГНАТИК</i> Ринок автотранспортних послуг: специфіка статистичного дослідження та моделювання на сучасному етапі розвитку країни	34
<i>Микола ГОРЛАЧУК, Олексій ГОРЛАЧУК</i> Оцінка маркетингу і ціноутворення на аграрному ринку	37
<i>Галина ГРИНИШИН</i> Загальна оцінка зовнішньоекономічної діяльності Львівської області	42
<i>Ярослав КОСТЕЦЬКИЙ</i> Ефективність господарювання суб'єктів різних форм власності в АПК	44
<i>Інна КУЗНЕЦОВА</i> Методологічні аспекти аналізу попиту на зернові ресурси	47
<i>Тетяна МАМРОШ</i> Вдосконалення процесів управління об'єктами господарювання в суспільному секторі економіки	53
<i>Вадим МАСЛІЙ, Андрій ТАЛЕЙКО</i> Методологічні аспекти інформаційного забезпечення маркетингових досліджень регіонального ринку банківських послуг	57
<i>Мирослава ОПРИСОК</i> Регіональний кластер у контексті структурної перебудови економіки Тернопільської області	62
<i>Володимир ПОСТНІКОВ</i> Державне регулювання якості життя населення	67

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

<b>Володимир БОРСУК</b> До проблеми аналізу ефективності затрат на природоохоронні заходи	<b>70</b>
<b>Надія БУКАЛО</b> Порівняння стану матеріально-технічної бази та забезпеченості науковими кадрами ВНЗ на Україні та Волинській області	<b>73</b>
<b>Данило ВАНЬКОВИЧ, Любомир ВАНЬКОВИЧ</b> Вдосконалення методики оцінки вартості інформації	<b>79</b>
<b>Тетяна ГАРМАТІЙ</b> Аналіз стану та перспективи розвитку страхового ринку України	<b>83</b>
<b>Василь ДЕМ'ЯНИШИН</b> Бюджетна звітність як інформаційна база для аналізу виконання бюджетів	<b>86</b>
<b>Оксана ДЕСЯТНЮК</b> Кабінетний аудит як новий напрям податкового контролю в Україні	<b>91</b>
<b>Інна ДРОЗД</b> Аналіз ринку страхування відповідальності перед третіми особами в Україні	<b>100</b>
<b>Юрій КАСПРУК</b> Вплив податкової та боргової політики на економічне зростання	<b>104</b>
<b>Євген ТКАЧ, Оксана ТКАЧ</b> Облік доходів державного бюджету в органах державного казначейства в Тернопільській області	<b>108</b>
<b>Наталія ХАРХУТ, Дарія БЕРНИЦЬКА</b> Аналіз фінансових ризиків та основні шляхи їх нейтралізації	<b>113</b>

## ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

<b>Тетяна КОСОВА</b> Аналіз і оцінка фінансових інструментів банку як складові ризик-менеджменту	<b>118</b>
<b>Лариса МЕЛЬНИК</b> Банківська діяльність в Україні в умовах транснаціоналізації економіки	<b>122</b>
<b>Станіслав ПРУСЬКИЙ</b> Тенденції та наслідки участі іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі	<b>126</b>
<b>Ярослав ЧАЙКОВСЬКИЙ, Василь КОМАР</b> Аналітична оцінка розвитку кредитних відносин в Україні	<b>131</b>

**Іван ШОСТ, Юлія ЧОРНЕНЬКА**

Статистичний аналіз формування ресурсів банківського іпотечного житлового кредитування в Україні

**136**

---

## **ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ**

**Неля БІЛОРОСЮК, Андрій ТИМКІВ, Тетяна СТЕЧИШИН**

Особливості фінансування та кредитування венчурних підприємств

**140**

---

**Віталій ВЕРЕТЕННИКОВ, Андрей ХИМЧЕНКО, Валентина ХРАПКИНА**

Национальная инновационная система Украины как фактор социально-экономического развития

**146**

---

**Надія ГАРКУША, Тетяна ПОЛЬОВА**

Щодо питання розвитку інвестиційних процесів в Україні

**152**

---

**Наталія ІВАЩУК**

Сутність та класифікація екзотичних опціонів

**157**

---

**Андрій КІТУРА**

Інституційний аналіз інвестицій у венчурний бізнес в Україні

**162**

---

**Петро МИКИТЮК**

Методичні підходи до аналізу ефективності інноваційної діяльності підприємства

**166**

---

**Сергій РИЛЄЄВ**

Деякі аспекти удосконалення методики оцінки ефективності реальних інвестицій

**171**

---

**Ольга СОБКО, Галина ВАСИЛЕВСЬКА**

Моніторинг інноваційних можливостей національних виробництв як засіб забезпечення ефективного функціонування економіки

**175**

---

## **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ**

**Ірина АГЕЄВА, В'ячеслав ЧЕГЛАТОНЄВ**

СТЕР-аналіз як складова частина стратегічного аналізу

**180**

---

**Ірина БЕНЬКО, Віталій БЕНЬКО**

Аналіз динаміки тарифних доходів Тернопільської філії ВАТ «Укртелеком»

**184**

---

**Аркадій БОГАЧ**

Функціонально-вартісний і системний аналіз як основні складові методики аналізу функціонування логістичної системи підприємства

**187**

---

**Ольга ВИТВИЦЬКА, Оксана СЛИВІНСЬКА**

Шляхи підвищення конкурентоспроможності молочної продукції на внутрішньому ринку

**193**

---

<b>Алла ГАВРИЛОВА</b> Параметрична оцінка соціальної складової ефективності управління державними корпоративними правами	<b>198</b>
<b>Галина ДЕРГІЛЬОВА</b> Резерви підвищення ефективності функціонування підприємств громадського харчування	<b>200</b>
<b>Надія ЄФІМЕНКО</b> Реструктуризація виробничої діяльності підприємств як шлях до відновлення машинобудівної галузі	<b>203</b>
<b>Олександра ЗАДОРЖНА</b> Теоретичні аспекти аналізу фінансових результатів підприємств лісового господарства	<b>207</b>
<b>Наталья КАЩЕНА, Ольга ЦУКАНОВА, Наталья ГАРКУША</b> Методика оцінки ефективності расходов в хлебопекарных предприятиях	<b>211</b>
<b>Елена КОТ</b> Методические аспекты оценки эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций	<b>216</b>
<b>Світлана КРАМАРЧУК</b> Шляхи удосконалення методики перспективного аналізу для формування асортименту та обсягів виробництва у консервній промисловості	<b>222</b>
<b>Олена КРУГЛОВА, Олександр ЧЕРНЯК</b> Аналіз структурних перетворень в роздрібній торгівлі України	<b>226</b>
<b>Броніслав КРУГЛЯК, Антоніна ГУМЕНЮК</b> Аналіз стану амортизаційної політики на прикладі промислового підприємства	<b>230</b>
<b>Павло КУЗЬМОВИЧ, Тарас РАПІЦЬКИЙ</b> До питання використання прибутку підприємств	<b>235</b>
<b>Оксана КУЛІНІЧ, Ольга КАРЕЛ</b> Соціальний аспект формування кадрового потенціалу в сфері сучасної торгівлі	<b>240</b>
<b>Оксана МОЦЮК</b> Оцінка кризового стану та шляхи фінансового оздоровлення підприємств	<b>243</b>
<b>Ірина НЕСТЕРЕНКО</b> Методика прогнозування дебіторської заборгованості підприємства	<b>247</b>
<b>Олена НІКІТІНА</b> Товарна політика як елемент стратегії управління споживчим попитом	<b>250</b>
<b>Степан ПОПІНА</b> Економіко-математичний аналіз збуту з урахуванням витрат на рекламу	<b>253</b>
<b>Людмила ПОПОВИЧ</b> Особливості використання інтегрального показника для оцінки рівня економічної стійкості підприємства	<b>255</b>

<b>Петро ПОПОВИЧ, Ярослав ПОПОВИЧ</b> Господарський розрахунок структурних підрозділів підприємств – основа для впровадження операційного аналізу	<b>259</b>
<b>Алла РИБІНА</b> Шляхи удосконалення управління накладними витратами підприємства	<b>263</b>
<b>Tatara ROZHENKO</b> The foreign experience – agrosphere chooses the cooperatives to improve the financial situation	<b>267</b>
<b>Алла РОМАНЧУК</b> Аналіз ефективності діяльності підприємств промисловості будівельних матеріалів та їх підрозділів	<b>270</b>
<b>Ольга РУРА</b> Актуальні питання оцінки ефективності імпорتنих операцій	<b>276</b>
<b>Тетяна СЕМЕНОВИЧ</b> Теоретичні підходи до визначення сутності категорій фінансового стану підприємства	<b>280</b>
<b>Павло СПІЛЬНИК</b> Аналіз системи управління підприємством	<b>284</b>
<b>Мирослава СТЕЛЬМАХ, Жанна КРИСЬКО</b> Основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства	<b>287</b>
<b>Микола СТЕЦЬКО, Юрій ВОВК</b> Капіталізація знань в управлінні інтелектуальним капіталом підприємства	<b>293</b>
<b>Світлана ТАРАСЕНКО</b> SWOT-аналіз факторів вартості підприємства	<b>299</b>
<b>Дмитро ХОМА</b> Аналіз ефективності системи внутрішнього аудиту на підприємствах молочної галузі Хмельницької області	<b>303</b>
<b>Анна ШЕЛИХОВА</b> Просроченная дебиторская и кредиторская задолженности: управленческий аспект	<b>307</b>
<b>Наталія ШЕПЕЛЬ</b> Проблеми організації нормування ресурсів в системі аналізу функціонування підприємства	<b>311</b>

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

<b>Микола БЕНЬКО, Валерія СОПКО</b> Сутність та класифікація фінансових результатів діяльності підприємств в бухгалтерському обліку	<b>315</b>
--	------------

<b>Володимир ГЛУХ, Ганна БОРЕЦЬКА</b> Сучасні проблеми та напрями вдосконалення організації фінансового контролю в Україні	<b>318</b>
<b>Олена ЄРЕМЯН</b> Теоретичні підходи до визначення суті управлінського обліку	<b>322</b>
<b>Олександра КІЛЯР</b> Методичні аспекти обліку операцій з давальницькою сировиною	<b>326</b>
<b>Володимира КЛЕВЕЦЬ</b> Роль та місце аналізу в обліковій політиці підприємства	<b>330</b>
<b>Оксана МАЧУЛКА</b> Бухгалтерський облік як інформаційна база системи управління підприємством	<b>332</b>
<b>Наталія ШАЛІМОВА</b> Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансової звітності суб'єктів господарювання	<b>336</b>



**Степан ШКАРАБАН**

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

**Інна ЛАЗАРИШИНА**

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

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІСТОРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

*Ідентифіковано стадії розвитку економічного аналізу. Окреслено ознаки економічного аналізу як науки за філософським трактуванням. Розроблено моделі впливу ранніх та сучасних теорій управління на концептуальні підходи в економічному аналізі.*

*The stages of development of economic analysis are identified. Signs of economic analysis as the science in terms of philosophical interpretation are outlined. The models of influencing of early and modern theories of management are developed on conceptual approaches in an economic analysis.*

### **Ключові слова**

*Історія, економічний аналіз, практика, наука.*

Однією з найважливіших умов існування світового співтовариства й України у XXI столітті є інформаційна економіка. Перехід від пост-індустріальної до інформаційної економіки не є випадковим й обумовлений зростанням обсягів інформації економічного та фінансового характеру в умовах невизначеності і, відповідно, ризиків.

Регулювання й управління значними інформаційними потоками можливе за умови дотримання якісних характеристик корисності економічної інформації та співвідношення «вигоди–витрати–ризиків».

Універсальним інструментом реалізації цих умов є економічний аналіз. Саме завдяки своєчасному застосуванню результатів аналітичних досліджень уможливується прийняття і підтримка управлінських рішень на всіх рів-

нях економіки – від макро- до мікро-, та у рамках будь-яких економічних систем.

Засвоєння та використання потужного методологічного апарату економічного аналізу можливе за умови розуміння його концептуальних засад, історії їх формування та тенденцій розвитку.

Питанням історії розвитку економічного аналізу присвячені дослідження українських та зарубіжних вчених М. Баканова, С. Барнгольц, Ф. Бутинця, О. Кашаєва, В. Ковальова, Л. Лахтіонової, Є. Мниха, М. Чумаченка, А. Шеремета. Однак більшість з них вивчали період становлення економічного аналізу як науки протягом ХХ століття.

Майже відсутні наукові дослідження щодо умов виникнення і становлення аналізу як практики економічних відносин

та взаємозв'язку цих процесів із еволюцією економіки, управління, економічних вчень та бухгалтерського обліку. Хоча такі дослідження видаються нам важливими та актуальними з огляду на причинно-наслідковий характер еволюційних змін у його розвитку та їх вплив на сучасні концептуальні підходи в економічному аналізі.

З урахуванням вищевикладеного у статті поставлені та вирішуються такі завдання:

- виокремити стадії розвитку економічного аналізу;
- охарактеризувати кожну стадію розвитку в розрізі елементів теорії, методології та організації аналізу;
- ідентифікувати ознаки економічного аналізу як науки за філософським трактуванням;
- розробити моделі впливу ранніх та сучасних теорій управління на концептуальні підходи в економічному аналізі.

Економічний аналіз у своєму розвитку пройшов дві стадії – донаукову і стадію, коли він, як системне утворення, став відповідати всім ознакам науки.

Зупинимося детальніше на характерних рисах кожної з вказаних стадій.

Важко визначити чіткі терміни виникнення аналізу. Це пов'язано з тим, що аналіз як логічна операція притаманний homo sapiens з того часу, як людина почала усвідомлювати себе людиною. У процесі пізнання оточуючого середовища і себе самої людина спочатку неусвідомлено здійснювала мисленне розкладання цілого на складові.

За філософським трактуванням [1, с. 18-19] аналіз (грец. analysis – розкладання) у самому загальному значенні – це процес мисленого або фактичного розкладання цілого на складові частини. Він є методом отримання нових знань і разом із синтезом (об'єднанням) є важливим елементом діалектичного методу.

Застосування аналізу у цьому контексті обумовлювалося наявністю об'єктів та предмета аналізу, тобто інформаційного обслуговування потреб людей. З урахуванням досліджень у галузі історії економіки та бухгалтерського обліку виникнення окремих аналітичних операцій можна відносити до бронзового віку (з кінця IV до початку I тисячоліття до н. е.), тобто до етапу розпаду первіснообщинної економічної формації. Саме в цей період відбувалося зародження приватної власності, здійснювався другий великий суспільний розподіл праці (відокремлення ремесла від землеробства), а також відбулося зародження простого товарного виробництва. Ці процеси обумовили необхідність порівняння кількості продуктів праці, виготовлених окремими людьми та групами людей, а також продуктів обміну між ними.

Такі операції у стародавні часи були найбільш

характерними для єгиптян, вавілонян, греків та римлян.

У Древньому Єгипті факти господарського життя оформлялися трьома особами – одна відмічала на папірусі (древній аналог реєстра обліку) число цінностей, які мали бути відпущені, друга проставляла поряд фактичний відпуск... і, на кінець, третя порівнювала числа і робила відмітки про виявлені відхилення, проводячи поздовжню лінію на перевірених документах [2, с. 28].

Отже, історично першим видом аналізу був оперативний аналіз фактів господарського життя, а прийомом – порівняння кількостей фактичних і запланованих матеріальних цінностей. Аналізовані показники були натуральні, абсолютні. Трудомісткість такого аналізу була порівняно високою у зв'язку із значною кількістю осіб, задіяних у цьому процесі.

Зведення пірамід фараонів у Древньому Єгипті у третьому та другому тисячолітті до нашої ери, як відомо, було пов'язано зі значними обсягами будівельних робіт, різними за характером та технологією. Їх виконання вимагало чіткого планування та аналізу дотримання встановлених завдань. Крім того, як відомо, на будівництві працювали десятки тисяч невольників, селян, майстрів, якими керували погоничі, управляючи різних рівнів. До числа їх завдань відносився аналіз виконання обсягів робіт кожним невольником, розподіл робіт між групами землекопів, каменярів, теслярів та дотримання термінів, якості та обсягів їх виконання.

Уже в той час намітився розподіл обсягів аналітичної інформації залежно від рівня управління. Так більш деталізовану та оперативну аналітичну інформацію отримували наглядачі. З причин віддаленості від місця здійснення господарських операцій фараон та жреці храмів мали інформацію більш узагальненого характеру, яка була не оперативною, а ретроспективною за суттю.

Праобраз аналізу використання робочого часу склався у Месопотамії. Наглядачі, які виконували функції керівників робіт, вели таблиці, в яких відмічалися:

- виконана робота;
- причини неявок робітників [2, с. 32].

Далі таблиць передавався в управління для вивчення і затвердження.

Аналіз окремих фактів та звітів проводився нерегулярно (від 3-х до 15 років) і носив локальний характер. Не слід вважати це недоліком, оскільки періодичність звітності, і, відповідно, аналізу диктувалася потребами власників.

Важливим досягненням у розвитку аналізу на цьому етапі було також використання умовних та середніх величин, що значно збагатило прийом порівняння. Однак аналіз продовжував залишатися дискретним і оперативним.

У стародавній Греції у зв'язку з чіткою спеціалізацією працівників основна увага зосереджувалася

на аналізі виконання завдань кожним з них, чим і пояснюється значний рівень деталізації економічної інформації, звітів про виконані роботи. Характерними рисами аналізу були: оцінка достовірності складених звітів, для чого вони зіставлялися з такими, що складені паралельно на основі первинних документів; чітка періодичність; аналіз як в натуральних, так і в грошових вимірниках; аналіз в основному торговельних операцій.

Текст інструкції економому нома (кінець III століття до н. е.) у стародавній Греції [3, с. 13-14] дозволяє стверджувати, що вже в той час існувало велика кількість об'єктів та напрямків аналізу:

- аналіз дотримання площ посівів відповідно до посівної відомості;
- аналіз використання царської та приватної худоби;
- аналіз дотримання обсягів, якості та термінів постачання відповідно до списків царя;
- аналіз використання верстатів у ткацьких майстернях;
- аналіз дотримання асортименту випуску тканин відповідно до розверстки;
- розробка заходів щодо ліквідації наслідків невиконання завдань щодо асортименту;
- аналіз якості продукції;
- аналіз дотримання норм витрат матеріалів (наприклад, касторового масла та натру для варіння льону);
- аналіз дотримання норм виробітку ткачів;
- аналіз доходів у розрізі поселень та топархій;
- факторний аналіз описового характеру;
- розробка заходів щодо збільшення доходів від пасовиськ з урахуванням чинників впливу;
- аналіз цінової політики ному;
- аналіз складу та стану нерухомого майна (царських будинків і парків).

Відтак аналіз був дуже деталізованим і базувався на різносторонній, надзвичайно розгалуженій інформації господарського обліку.

Практика торгівлі викликала до життя проведення як внутрішнього, так і зовнішнього аналізу публічних (оприлюднюваних) звітів.

Дослідники цього періоду відмічають, що в Афінах казначеї громадських храмів, жреці та жриці, воєначальники, будівельники громадських споруд виставляли свої звіти для публічного огляду, щоб кожний громадянин міг їх перевірити. Звіти записувалися на мармурові або металеві дошки та виставлялися у народному зібранні, в огорожах храмів, вздовж доріг. Для перевірки й аналізу цих звітів призначалися евзіни та логісти. За порушення умов подання звітності фінансові агенти могли бути ув'язнені, у них конфісковувалося майно, бували навіть випадки смертної кари [4, с. 8; 2, с. 36]. Сенат надавав звіт про своє управління народним зборам за допомогою епіграфів і антиграфів [5, с. 36], які контролювалися евти-

мами і логістами.

Аналіз як практична діяльність не потребував у той час спеціальних знань і міг проводитися значним числом користувачів, основною вимогою до яких була грамотність. Аналіз мав утилітарний характер, однак набув ознак зовнішнього.

Ще від свого зародження аналіз використовувався для забезпечення контролю за наявністю, рухом та використанням майна власників. Це було пов'язано з тим, що у звітності переважав принцип підзвітного управління (*stewardship*).

Залізний вік та епоха середньовіччя у становленні аналізу як виду практичної діяльності певною мірою були переломними. У попередні епохи, століття фактично проводився аналіз господарських операцій з метою контролю наявності, руху, використання ресурсів купців, священнослужителів, власників помість переважно у натуральних вимірниках, а звіти формувалися і, відповідно, оцінювалися безпосередньо після закінчення господарських операцій. Рівень систематизації інформаційної бази для аналізу був низьким. Характеризуючи цей період, відомий древньогрецький філософ Аристотель (384 – 322 рр. до н. е.) відмічав, що вільні громадяни виконують управлінсько-контрольні функції [6, с. 15].

У залізному віці спостерігається поступовий перехід до:

- аналізу систематизованих документів;
- аналізу вартісних показників;
- елементів фінансового аналізу у вигляді аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості, а також аналізу сум та термінів сплати податків;
- аналізу в розрізі різних за галузевою приналежністю господарств: сільськогосподарських, промислових, торговельних, кредитних, що було пов'язано з еволюцією форм торгівлі і грошового обігу.

Папірус Зенона дозволяє зробити висновок, що у третьому столітті до н. е. відбувся перехід до аналізу, суттю якого була вже не тільки констатація стану господарств, але й співставлення результатів господарювання шляхом розрахунку господарського ефекту. Підтвердженням цього є той факт, що звітність містила інформацію про доходи та витрати господарств. До III в. до н. е. можна віднести і виникнення ретроспективного за суттю аналізу, оскільки за періодичністю звітність поділялась на місячну, трьохмісячну, річну.

Характерним для епохи Римської імперії було те, що, у зв'язку зі значною віддаленістю окремих її територій, виникла потреба делегування повноважень від імператорів до їх представників – можновладців з питань громадського управління і, в передусім, збору податків. Відтак з'явилася потреба і здійснювався аналіз не тільки на рівні імперії в цілому, але й окремих провінцій, діоцезій,

регіонів як у натуральних, так і вартісних показниках.

В Україні стародавніх часів, яка мала тісні торговельні відносини з багатьма країнами світу, також були започатковані окремі елементи та напрямки аналізу. Так дія в Українському Причорномор'ї у IV столітті до н. е. Декрету про грошовий обіг обумовлювала необхідність проведення економіко-правового аналізу його виконання купцями та продавцями карбованого золота та срібла.

Поява в обліку Римської імперії періодичної звітності перед вищестоящими органами, яку використовували, як правило, для фіскальних цілей, означала формування елементів аналізу на макрорівні. Джерелом аналітичної інформації слугувала інвентарна книга держави під назвою бреваріум (пізніше – книга імперських рахунків), тобто баланс державного господарства, введена імператором Августом. Особливістю цього документа була можливість порівняння кошторисних асигнувань та їх фактичного виконання. Крім того, бреваріум був джерелом інформації щодо суспільного доходу римлян; кількості громадян і союзників, котрі повинні знаходитися на військовій службі; числа класів і провінцій; розміру податків і запасів; коштів і потреб Римської імперії [7, с. 13]. Отже, існувала достатньо деталізована інформаційна база для прийняття рішень на макрорівні, яка ефективно використовувалася протягом приблизно п'яти століть – до 476 р. – дати закінчення правління останнього імператора Римської імперії Ромула Августа. Професор Я. Соколов зазначає, що звітність у Римі містила цінний матеріал, який міг бути використаний для управління господарством [2, с. 39] як на макро-, так і на мезо- та мікрорівнях.

В античні часи одними з найбільших власників земельних угідь були монастирі та храми. Вони мали великі господарства, в яких працювали вільні працівники та невольники багатьох професій. Значний рівень розгалуженості господарства потребував розвинутого обліку та аналізу виконання завдань окремими працівниками.

Період, що настав після занепаду Римської імперії, містить дуже мало інформації щодо обліку і, звичайно аналізу. Це пояснюється тим, що після занепаду Римської імперії Європу заповнили напівдикі племена, народи. Відбулося призупинення розвитку цивілізації, пов'язане з постійними війнами, ворогуванням народів, згоранням торговельних відносин.

На зміну античним часам прийшла епоха середньовіччя. Однак ще довгий час (орієнтовно до 1202 року – часу появи арабських цифр) облік фактів господарського життя вівся наближено, часто в усній формі. Тому й аналіз як практична діяльність за своїм змістом, завданнями, об'єктами надзвичайно відрізнявся від усталеної у XX столітті моделі економічного аналізу на мікрорівні.

Основою його в цілому були інші риси, які зараз здається неможливим ототожнювати з предметом економічного аналізу. Це:

1. Приблизність.
2. Аперіодичність.
3. Недостатність або відсутність документальної основи.
4. Відсутність узагальнень, систематизації.
5. Незначне коло професійних користувачів аналітичної інформації.
6. Відсутність чітко регламентованого періоду, по відношенню до якого проводився аналіз.
7. Непорівнянність даних, слабка інформаційна база аналізу.
8. Одноцільова направленість аналізу – забезпечення контролю.
9. Незначний перелік об'єктів економічного аналізу.
10. Аналіз кількісних показників, як правило, у натуральних вимірниках, відсутність єдиного грошового вимірника.
11. Лінійна передача аналітичної інформації.
12. Не було значної потреби і не здійснювалась професійна підготовка керівників як з питань управління, так і з питань аналізу господарської діяльності. Тобто стан виробничих відносин того часу не мотивував до ефективного управління та детального аналізу.

Це пояснюється тим, що для залізного віку та середньовіччя не характерним було значне число керівників середньої ланки. Власник, як правило, здійснював безпосереднє керівництво своїм майном та працівниками, водночас виконуючи ті ж види робіт, що і його підлегли. Таких організацій було переважаюче число. Тому здійснення управління і, відповідно, аналіз господарської діяльності, не виокремлювались як основна функціональна діяльність працівників. Саме так досягалася економія витрат на управління.

Аналогічною була ситуація й у період феодалізму. Натуральне господарство, кріпацтво не створювали необхідних передумов для ефективного управління, й потреба в аналітичній інформації була мінімальною.

Для цього і попередніх періодів характерною є відсутність логічної взаємоув'язки між загальними та частковими поняттями, що погіршувало відстежування причинно-наслідкових зв'язків, заважало формуванню конструктивних висновків за результатами співставлень і визначенню узагальненого ефекту господарювання.

Об'єктивними причинами того, що аналіз у його примітивному використанні у давні часи базувався на вказаних вище принципах є те, що:

1. Гроші були надто рідким явищем.
2. Психологія облікового працівника неконструктивна, він пише те, що бачить або в житті, або в документі.

3. Прибуток не отримав необхідного визнання.
4. Багато віків у психології людей переважали не кількісні, а якісні уявлення.

Характерною була незіставність показників у зв'язку з переважанням простого товарного виробництва та переважанням концепції наївного та послідовного натуралізму [2, с. 65]. Водночас відсутність єдиного грошового вимірника, використання натуральних показників забезпечувало вищий рівень нейтральності, достовірності економічної інформації.

Крім того, слід відмітити ще одну важливу особливість утилітарного використання економічного аналізу. Він мав чітко виражений статичний характер, тобто порівняння даних, як правило, здійснювалося за окремо взятим фактом господарського життя.

Тільки з введенням у облік принципу накопичування даних, їх реєстрації почала формуватися необхідна інформаційна база для аналізу динаміки фактів господарського життя. При зростанні масштабів господарювання цей історичний для обліку крок дозволив значно посилити аналіз з точки зору його причинно-наслідкової направленості.

У свою чергу, накопичуванню і реєстрації даних сприяло винайдене у 1440 році Іоанном Гуттенбергом книгодрукарство.

Розвиток світової економіки, економічних теорій, бухгалтерського обліку призвели до значних якісних змін у практиці економічного аналізу у XV – XVIII ст.

Закономірним є те, що розвитком підходів, прийомів, напрямків аналізу економіки займалися, головним чином, бухгалтери.

Це означало, що уже в той період постала потреба в економічному житті не тільки констатувати факти, давати їх кількісну оцінку, але й визначати якісні характеристики зареєстрованої облікової інформації. Одними з перших цю потребу відчували у середні віки бухгалтери італійської школи.

Анжело Піетро вважав, що три рахунки: Балансу, Капіталу, Збитків і Прибутків дають уявлення про фінансовий стан фірми. Він також відстоював необхідність порівняння бюджетних асигнувань з фактичними витратами. Вентурі будував ряди динаміки показників господарської діяльності підприємства за десять років, а Флорі вважав облік засобом, що розкриває економічне становище фірми [2, с. 78].

Опосередкований внесок в аналіз, зроблений у 1494 році відомим Трактатом про рахунки та записи Луки Пачолі, полягав у формуванні сучасних для економічного аналізу категорій і понять: вигод і витрати, достовірності, капіталу та інших. Також, як відмічав І. Максимов [7, с. 15], у Трактаті Лука Пачолі здійснив аналіз господарських оборотів.

Існування протягом історично тривалого періоду римської католицької церкви з раціонально побудованою системою управління обумовило появу в надрах цієї релігійної організації високоерудованих священнослужителів, які змогли узагальнити досвід практики ведення обліку та формування різноманітних звітів, що накопичувався протягом багатьох століть. Результатом їх узагальнень, у першу чергу, стало формування балансу у формі, придатній для використання не тільки інститутом церкви, але й іншими організаціями, незалежно від місцезнаходження власника. З'явилася можливість аналізу не тільки окремих господарських явищ, процесів, але й порівняння стану коштів та джерел коштів організацій в цілому. Тобто значно зріс рівень систематизації та узагальнень аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень та контролю за станом фінансів.

Принципово важливою для розвитку практики економічного аналізу була книга монаха дона Анжело Піетра з Генуї, надрукована у 1586 році [4, с. 291].

У ній вперше в історії розглядаються:

- фактори господарського життя;
- п'ять умов-чинників: час, цінність, якість, кількість, ціна;
- аналітичні процедури;
- аналітичні таблиці;
- порівняння різних за змістом понять – доходи та витрати;
- аналіз причин.

Ще однією особливістю книги є те, що у ній запропоновано інструкцію щодо складання річної звітності. Отже, вже у XVI столітті існувала потреба у розкритті економічної інформації не тільки у вигляді балансу, але й більш деталізованої. Тобто культура економічної думки та аналітичної практики була достатньо високою. Це, по суті, була перша спроба систематизації аналізу господарської діяльності. Тому ми не погоджуємося з думкою В. Ковальова про те, що появу систематизованого економічного аналізу як складової бухгалтерського обліку слід пов'язувати з іменем Жака Саварі (1622–1690 рр.), який ввів поняття систематизованого та аналітичного обліку [8, с. 49]. Це відбулося на століття раніше і повинно бути пов'язане з іменем Анжело Піетра.

Описуючи цей період, Р. Ентоні та Дж. Рис [9, с. 18] відзначають, що у XV столітті від відділень банку Медічі вимагалось надавати річні бухгалтерські баланси головній посадовій особі у Флоренції. А в 1631 році з Голландії у Плімут, Массачусетс, був направлений бухгалтер для аналізу зростаючої заборгованості колонії. Ця інформація є ще одним підтвердженням того, що, поряд з бухгалтерським обліком, у цей період потреба в аналізі обумовлювалася самою практикою госпо-

дарювання.

Підсумовуючи вищевикладене, слід вважати, що економічний аналіз від часу свого виникнення до періоду домонополістичного та монополістичного капіталізму набув багатьох рис:

- відбувся перехід від аналізу окремих господарських фактів та явищ до аналізу господарської діяльності, тобто спостерігалось розширення меж предмету аналітичного дослідження;
- постійно збільшувалось число об'єктів аналізу;
- аналіз від стихійного, несистематичного поступово трансформувался у аналіз господарських явищ, процесів, ресурсів, продуктів, діяльності із заданою (регламентованою) періодичністю проведення;
- зростав рівень аналітичних узагальнень;
- поява та розвиток письма стали основою документальної обґрунтованості аналізу;
- створення балансу дозволило значно посилити інформаційну базу аналізу, уніфікувати категорійну базу аналізу фінансового стану;
- значно зросла порівнянність даних аналізу у зв'язку з використанням у господарському житті стародавніх народів, крім натуральних, ще й вартісних показників;
- основним завданням аналізу був контроль у зв'язку з необхідністю постійного нагляду за невідьниками, селянами, ремісниками, провінціями та іншими;
- переважала децентралізована форма організації аналізу у примітивному вигляді;
- було введено у практику термін «фактор» та унаочнено його зміст;
- значним кроком у розвитку практики обліку та аналізу було логічне співставлення не однакових за змістом та формою показників, таких, як доходи й витрати;
- аналіз проводився як по об'єктах, доступних огляду, так і територіально віддалених;
- характерною для досліджуваних століть була жорстка регламентація достовірності економічної інформації шляхом застосування суворих покарань до порушників цього принципу.

Після цього настала епоха застою, оскільки соціальні, політичні та економічні зміни здійснювалися повільно. Вона тривала до промислових революцій (середина XVIII століття) і стала наслідком:

- змін у філософському світогляді;
- ослаблення впливу католицької церкви;
- зміщення пріоритетів ділової активності в сторону торгівлі;
- міграцією робочої сили по країнах Європи;
- поступовим переміщенням виробництва з маєтків, феодалних володінь у міста та містечка.

Тобто існуючі інформаційні потоки у вигляді

відпрацьованих та застосовуваних десятиліттями форм та напрямків звітування приходили в занепад, інтенсивність їх використання зменшувалась у зв'язку з занепадом сільського господарства. Тому й потреба в аналізі була незначною і реалізувалась у елементарному прийомі порівняння натуральних і вартісних показників з метою контролю.

Найбільш динамічний розвиток економічного аналізу притаманний періоду домонополістичного та монополістичного капіталізму.

Розподіл власності та управління призвів до того, що управлінську функцію виконували не власники (акціонери), а спеціально наймані працівники. Управляючі, в силу професійних інтересів, для обслуговування своїх адміністративних потреб вимагали ведення бухгалтерського обліку також окремими найманими працівниками – бухгалтерами. У зв'язку з вищевикладеним спостерігається поява важливої закономірності – функції обліку та аналізу стали основними для окремої категорії найманих працівників, а не додатковими зобов'язаннями поряд з основною виконуваною роботою. Ще однією характерною особливістю цього періоду, порівняно з сучасністю, було те, що аналіз здійснювався, як правило, індивідуально. Продуктом колективної праці він став лише у XX столітті, що пов'язано з:

- значним збільшенням числа об'єктів аналізу;
- розширенням завдань економічного аналізу та понятійних меж його предмета;
- зростанням функціональної якості економічного аналізу;
- ускладненням його інформаційної бази (у першу чергу – бухгалтерського обліку).

Це першочергово обумовлювалося змінами у виробничих відносинах у зв'язку з промисловими революціями, що почалися у середині XVIII століття. Поява заводів і фабрик замість ремісничих майстерень, значне зростання числа працюючих, необхідність управління ними стали причинами більш структурованої системи управління підприємствами. З'явилися три рівні управління: нижчий, середній та вищий, для кожного з яких вибудовувався відповідний обсяг обліково-аналітичної інформації.

Саме в цей час завершилась донаукова стадія розвитку економічного аналізу та були закладені основи його еволюції як науки.

Обумовлено це тим, що практика управління в умовах промислової революції вимагала не тільки застосування напрацьованих з питань обліку, аналізу та контролю, але й теоретичного їх осмислення. У свою чергу така ситуація стала наслідком виокремлення управління як окремої функції у виробничих відносинах.

Ідентифікація цього періоду як такого, що пов'язаний зі становленням науки «Економічний

аналіз», обумовлена формуванням та розвитком основних умов, які виокремлюють його як науку.

Згідно з філософськими трактуваннями, наука – це сфера дослідницької діяльності, що направлена на створення (виробництво) нових знань про природу, суспільство та мислення, яка включає всі умови та моменти цього виробництва:

- вчених з їх знаннями та здібностями, кваліфікацією і досвідом, із розподілом та кооперацією наукової праці;
- наукові установи;
- методи науково-дослідної роботи;
- понятійний та категоріальний апарат;
- систему наукової інформації;
- інші чинники [1, с. 281].

Зупинимось детальніше на характеристиці кожної умови стосовно ідентифікації економічного аналізу як науки.

Всі попередні епохи, суспільно-економічні формації обумовили появу і постійне удосконалення понятійного та категоріального апарату економічного аналізу як першого й одного з найважливіших елементів наукової діяльності.

Лише в XIX – XX століттях відбувся якісний «стрибок» у розвитку економічного аналізу у зв'язку з появою досліджень вчених М. Грушевського, М. Туган-Барановського, А. Рудановського, І. Шера, Г. Бруна, Ф. Єзерського, П. Крижановського, А. Попова, І. Максимова, П. Герстнера, І. Аксакова, Н. Вейцмана, А. Аксененка, М. Баканова, І. Каракоза, Є. Мниха, М. Чумаченка, В. Самборського, С. Шкарабана та ін-

ших, які прямо чи опосередковано займалися проблемами аналізу господарської діяльності.

Науково-дослідні роботи щодо економічного аналізу проводяться в університетах, структурних підрозділах НАН України.

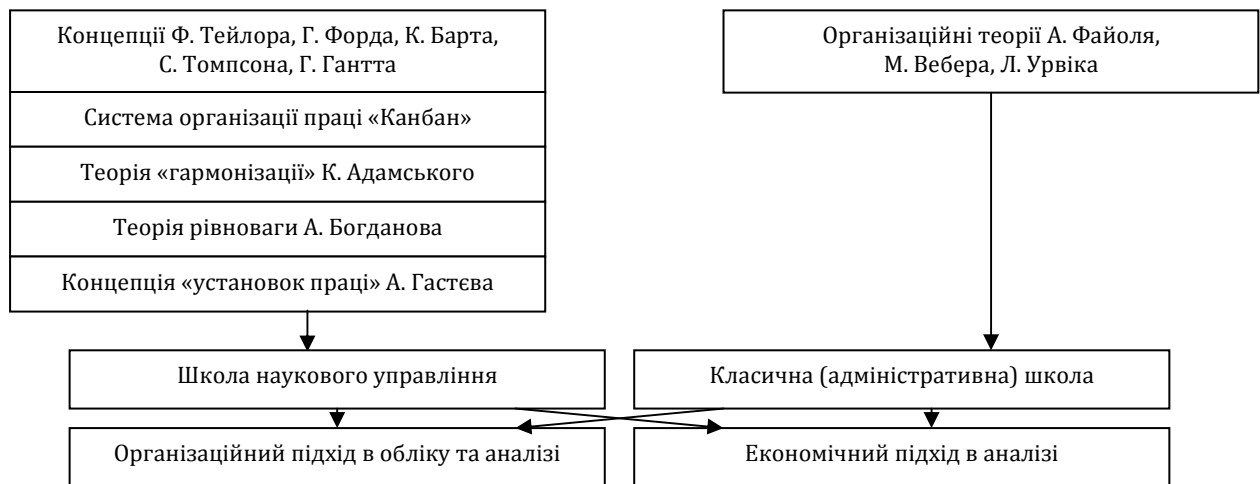
Постійно удосконалюється та ускладнюється методологія наукових досліджень стосовно економічного аналізу з урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, зростання рівня невизначеності економічної інформації, різноманітних ризиків, застосування економіко-математичних методів.

Налагоджується система наукової інформації стосовно результатів досліджень у галузі економічного аналізу у вигляді видання збірників наукових праць, проведення міжнародних та національних науково-практичних конференцій, видання монографій.

Відтак склалась система умов, які дозволяють ідентифікувати на сучасному етапі економічний аналіз як науку.

Однак ідентифікація економічного аналізу як науки буде неповною, якщо не розглянути, який вплив і взаємозв'язок з його розвитком мали і продовжують мати наукові підходи до управління. Це тим більш важливо, так як аналіз є підсистемою загальної системи управління, яка інформаційно та методологічно взаємопов'язана з ним.

Розглянемо, які саме теоретико-методологічні підходи сформувалися в економічному аналізі внаслідок впливу шкіл управління (рис. 1 та рис. 2).



**Рис. 1. Модель впливу ранніх теорій управління на концептуальні підходи в економічному аналізі**

Як видно з рис. 1, історично обумовленими підходами, що формували джерела науки «економічного аналізу» були: школа наукового управління та класична (адміністративна) школа, які різносторонньо описували закономірності управління виробничими процесами, організацією виробництва та праці в умовах експлуатації най-

маних працівників.

Науково-технічна революція, подальше вдосконалення трудових відносин, застосування економіко-математичних методів для формалізованого опису процесів, явищ, операцій, пов'язаних із управлінням, мали наслідком появу багатьох нових теорій, концепцій, моделей, доктрин, які уза-

гальною зображено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, сучасний етап розвитку теорії управління пов'язаний із існуванням: школи психології та людських стосунків; школи наук про поведінку; школи науки управління. Використання теоретичних надбань кожної з цих шкіл зумовило виокремлення: біхевіористичного, соціологічного, системного, ситуаційного та процесного наукових підходів в економічному аналізі як інформаційній підсистемі системи управління.

Остання (за часом створення) школа науки управління, як видно з рис. 2., узагальнює економічний, організаційний, соціологічний та біхевіористичний підходи у три багатофункціональні та інформаційно більш досконалі підходи: ситуаційний, системний та процесний. Вони, у свою чергу, вимагають зміщення пріоритетів в сторону підвищення ефективності інформа-

ційного забезпечення через дотримання якісних характеристик корисності економічної інформації та реалізації відповідних форм організації економічного аналізу.

Існуючі тенденції в управлінні, вплив неінституціоналізму зумовлюють необхідність урахування як важливого концептуального підходу в економічному аналізі – нормативного. Опрацювання значних масивів аналітичної інформації стосовно фінансового стану підприємств, динаміки його фінансових результатів та інших актуалізованих показників обумовило розробку нормативних значень аналізованих показників та їх позитивної динаміки. Отже, поряд з вищеперерахованими концептуальними підходами слід враховувати вплив на розвиток теорії та методології економічного аналізу нормативного.

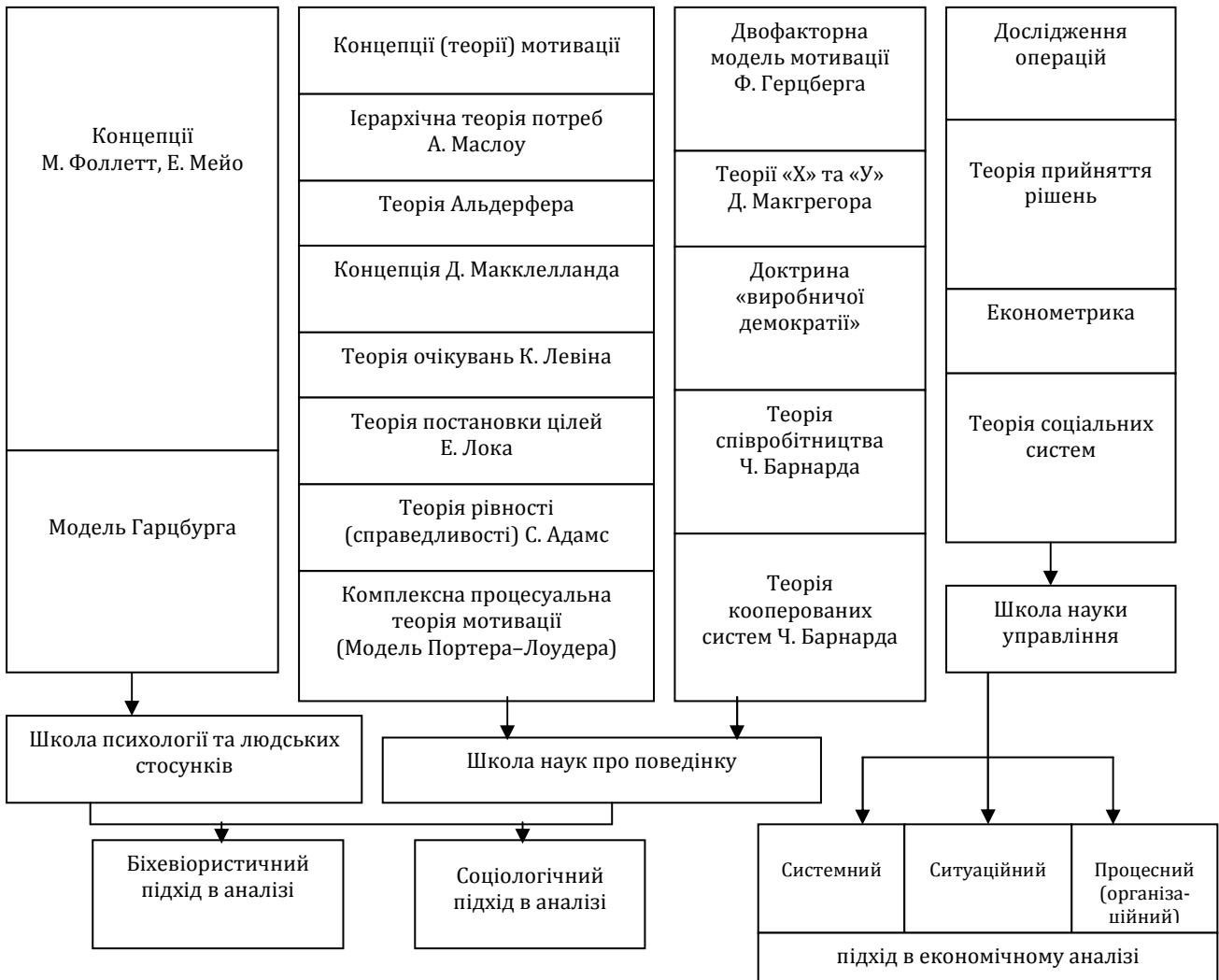


Рис. 2. Модель впливу сучасних теорій управління на концептуальні підходи в економічному аналізі

Особливістю ХХ століття стосовно розвитку економічного аналізу є також поява не тільки професійних економістів-аналітиків та фінансових

аналітиків, але й:  
 – зростання рівня аналітичної роботи на рівні регіонів, міністерств та відомств, неурядових



- організацій;
- уніфікація та глобальна гармонізація методик та показників економічного аналізу, поряд з такими ж процесами в обліку та аудиті;
- регламентація методик економічного аналізу;
- виникнення професійних організацій, які об'єднують носіїв функції економічного аналізу.

Наприклад, у США до них належать Інститут дипломованих фінансових аналітиків, Інститут фінансових керівників (*Financial Executives Institute*), Федерація фінансових аналітиків (*Financial analysts Federation*), Асоціація фахівців ринку цінних паперів (*Securities Industry association*); у Росії – Інститут економічного аналізу; в Україні – Українське товариство фінансових аналітиків.

Ключовою в економічному аналізі залишається традиційна концепція «раціонального прийняття рішень», яка зумовлює необхідність використання аналітичної інформації із заданими якісними характеристиками корисності.

Отже, для забезпечення логіки наукових досліджень, можливих тенденцій розвитку економічного аналізу як науки необхідно обов'язково враховувати потреби теорії та практики управління. Таким підходом досягається значне зростання рівня системності в удосконаленні теорії та практики економічного аналізу.

Як свідчать проведені дослідження, розвиток і становлення сучасної теорії, методології та практики економічного аналізу відбувається не сам по собі, а у тісному взаємозв'язку з розвитком шкіл управління і повинен враховуватись при встановленні тенденцій еволюції науки «економічного аналізу».

На основі викладеного наукового підходу щодо вивчення історії та тенденцій розвитку економічного аналізу можна зробити такі висновки:

- основою дослідження виникнення, становлення економічного аналізу є історичний підхід;
- поштовхом до виникнення аналізу в практиці господарських відносин були розподіл праці, диференціація робочих функцій та поява фактів господарського життя;
- основними напрямками удосконалення аналізу як практики господарського життя в доіндустріальний період були: поступове зростання числа об'єктів аналізу; регламентація достовірності результатів аналізу; розширення інформаційної бази аналізу; забезпе-

чення порівнянності даних; перехід до логічного співставлення неоднакових за змістом і формою показників; проведення аналізу на рівні окремих господарств територій (васальних володінь) та держав (імперій) в цілому;

- промислові революції в ряді країн Європи та США, починаючи з другої половини XVIII століття, обумовили відповідні зміни в практиці аналізу;
- теорії та практика бухгалтерського обліку та управління здійснюють безпосередній вплив на теорію і практику економічного аналізу;
- становлення національної школи економічного аналізу на засадах ринкових відносин почалося у дев'яностих роках XX століття;
- в кінці XX – на початку XXI століття в Україні, відповідно до теорії вартості, спостерігається розширення, поглиблення і взаємодії особистих (індивідуальних), колективних та суспільних економічних інтересів, що пов'язано із зростанням потреби в якісному різноплановому економічному аналізі;
- поведінка попиту на продукт економічного аналізу базується на законі спадного попиту та враховує ефект заміщення, рівень доходності зацікавлених сторін, ступінь капіталізації ринків та інші чинники;
- враховуючи тенденції основних структурних характеристик світової економіки у XXI столітті економічний аналіз буде відігравати більш значущу роль як інструмент забезпечення рівноваги між зростаючими зовнішніми і внутрішніми інформаційними потоками та потребами зацікавлених сторін як елемент системності;
- згідно з пріоритетними стратегіями розвитку України необхідно здійснити подальшу гармонізацію законодавства України та Євросоюзу; розробити та запровадити відповідні науково-обґрунтовані методики економічного аналізу на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Розвиток теорії, методології та практики економічного аналізу є неможливим без чіткого структурування існуючих та очікуваних тенденцій.

У свою чергу їх виокремлення потребує вивчення та осмислення багатьох надбань, здійснених людством протягом більш ніж чотирьох тисячоліть в галузі економічного аналізу як практики господарської діяльності та науки.

## Література

1. *Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. – 6-е изд., перероб. и доп. – М.: Политиздат, 1991. – 560 с.*
2. *Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.*
3. *Лозинский А. И. К истории развития бухгалтерского (балансового) учета: опыт (схема) исследования / Под ред. Н. А. Лобачева и П. К. Топилина. – Саратов: 1939. – 107 с.*
4. *Бауэр О. О. Мемуары къ истории бухгалтерии и памятники священной старины. Москва, 1911. – 339 с.*
5. *Бутинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2-х частинах: Навчальний посібник для студентів*

- вищих навчальних закладів спец. 7.050106 «Облік і аудит» / 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – Ч. 1. – 512 с.
6. Ядгаров Я. С. История экономических учений: Учебник для вузов. 3-е издание. – М.: ИНФРА – М, 1999. – 320 с.
  7. Максимов И. Г. Счетоводство. Краткий исторический очерк развития счетоводства и его значение в торгово-промышленных и сельскохозяйственных предприятиях. – СПб.: Изд. книжного склада «Коммерческая литература», 1906. – 80 с.
  8. Ковалев В. В., Волкова О. М. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ Грищенко Е. М., 2000. – 424 с.
  9. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: Пер. с англ. /Под ред. и с предисл. А. М. Петрачкова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 560 с.

**Богдан КОРЕЦЬКИЙ**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри комерційної діяльності,  
Тернопільський комерційний інститут

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ АНАЛІЗУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Досліджено процеси трансформації таких категорій як «стійкість», «розвиток», «функціонування», «динамічна рівновага», «управління», «життєздатність» та зроблена спроба адаптувати їх до потреб аналізу діяльності підприємств в транзитивній економіці. Встановлено види менеджменту та основні чинники, які формують економічну стійкість суб'єктів господарювання в цих умовах.*

*Processes of transformation of such categories as «firmness», «development», «functioning», «dynamic equilibrium», «management», «viability» are probed, and an attempt to adapt them to the requirements of analysis of activity of enterprises in a transitive economy is done. The types of management and basic factors which form economic firmness of enterprises are set.*

### **Ключові слова**

*Соціально-економічні системи, стійкість, життєздатність розвитку, динамічна рівновага, управління.*

При переході до ринкової системи господарювання, коли підприємства активно взаємодіють із зовнішнім середовищем, спостерігається збільшення інформації про зовнішнє середовище і виникає необхідність правильно її оцінювати і адекватно реагувати на його зміну. Складність полягає в тому, що соціально-економічні системи (СЕС) функціонують в умовах невизначеності. Тому при розробці управлінських рішень з метою досягнення максимальної ефективності їх функціонування необхідно враховувати всю сукупність їх властивостей, параметрів, станів і послідовність рухів у часі.

З позицій управління ідеальним результатом можна рахувати таке функціонування керованого об'єкта, при якому досягнення поставленої мети відбувалося б практично без управлінських дій, що можливо тільки в режимі самоорганізації. Об'єктивною перешкодою на шляху до такого ідеального результату є випадання системи з

робочого стану, як самоорганізуючої системи, і внаслідок чого починає діяти закон зростання ентропії (підвищення рівня неврегульованості керованого об'єкта). Всі реальні управлінські рішення пов'язані з виявленням причин і чинників неврегульованості та усунення їх засобами управління.

Проблеми управління життєздатністю суб'єктів господарювання завжди були в полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Значний вклад у розв'язання цієї проблеми внесли Ф. Берталанді, Ван Дж. Гіг, А. Вернадський, В. Родіонова, С. Раєвський, М. Морішім, А. Мамзін, А. Томпсон, Дж. Формой, М. Федотова, М. Шляйферт, Є. Якушева. Разом з тим чіткий механізм дії основних чинників на рівень стійкості розвитку підприємства та прив'язка видів менеджменту, які би забезпечували реальне управління цим процесом, в науковій літературі відсутні.

© Богдан Корецький, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 12.03.2007 р.

Виходячи з цього, сформулюємо основні положення функціонування СЕС, які необхідно урахувати в процесі управління:

- будь-яка соціально-економічна система функціонує в часі, взаємодіючи із зовнішнім середовищем, і в кожний момент часу може знаходитися в одному з можливих станів;
- на вхід системи надходять вхідні сигнали, система здатна видавати сигнали виходів;
- усередині системи формуються внутрішні параметри за рахунок перетікання перехідних процесів, що приводять до адаптації вхідних і виходів параметрів системи та збурюючих чинників;
- система після пристосовування здатна забезпечувати деякий стійкий стан з рівноважними траєкторіями зміни кількісних характеристик;
- ефективним вважається таке управління системою, при якому досягається мінімальний розрив між її допустимими та фактичними характеристиками за умови мінімізації витрат на забезпечення такого стійкого стану.

Для визначення методологічних основ управління рівновагою і розвитком систем, необхідно, перш за все, визначитися з поняттями, що характеризують функціонування системних об'єктів: рівновага, динамічна рівновага, економічна стійкість і поняттями, що характеризують розвиток систем.

Грань між процесами функціонування і розвитку не завжди виразна, нерідко ці процеси переходять один в інший. Зокрема такі переходи особливо характерні для самоорганізованих систем. Дослідниками відзначено, що розмежування категорій «функціонування» і «розвиток» взагалі є однією з найскладніших філософсько-методологічних проблем» [1, с. 14].

У даний час загально визнано, що будь-яка система в природі прагне стану найбільш ймовірності – динамічної рівноваги, яка є результатом процесів, що відбуваються всередині самої системи або наслідком реакції елементів системи на постійні зовнішні дії. Процес зміни в часі параметрів системи, що відбувається під час переходу її з одного рівноважного стану в інший, названий перехідним процесом [5, с. 107].

В подальшому викладі під терміном «управління» будемо розуміти «управління соціально-економічними системами», до яких відноситься первинний господарюючий суб'єкт — підприємство. Особливість системного підходу до управління підприємством полягає в тому, що в допустимих межах система управління об'єктом досліджується як єдиний організм з урахуванням внутрішніх зв'язків між окремими елементами і зовнішніх зв'язків з іншими системами й об'єктами.

Розвиток системи пов'язаний із зростанням ва-

ріантів вибору та зменшенням ймовірності появи небажаних. Може бути прийнято безліч рішень при різних циклах управління. Ефективність управління підвищується із зменшенням циклу управління [7, с. 94].

Визначення понять «розвиток» і «стійкий розвиток» викликає багато суперечок. На Всесвітній конференції ООН «Оточуюче середовище та розвиток», яка проходила в Ріо-де-Жанейро (Бразилія) 3—14 липня 1992 року, в поняття «стійкого розвитку» вкладався наступний зміст – «це розвиток, при якому зберігаються умови для задоволення суспільних потреб як нинішнього, так і майбутніх поколінь» [3, с. 2–11]. Таке визначення носить загальний характер і має досить багато супротивників. Так філософи виходять з того, що стійкий розвиток — це логічний нонсенс, оскільки сам розвиток суть вияву нестійкості.

Сама ідея стійкого розвитку соціумів, що обговорювалася; на конференції в Ріо-де-Жанейро, не є новою, вона відображає традиційну установку гармонійних відносин між суспільством і природою, висловлену в працях визнаних учених: В. Вернадського, К. Ціолковського, В. Коптюга і інших дослідників ноосфери. Ноосфера розглядається як модель стійкого функціонування і розвитку біосфери, яка включає суспільство як найважливіший еволюційний чинник. Мета стійкого розвитку суспільства — поліпшення якості життя людей, під яким необхідно розуміти здорове та тривале життя, гарантований суспільством стандарт освіти, політична свобода, гарантія прав людини, захист від насильства. Засобом досягнення соціальних цілей суспільства при дотриманні екологічних обмежень є розвиток економіки.

Для систем, що розвиваються, характерні, з одного боку, стійкість структури, з іншого — втрата стійкості, руйнування однієї структури та створення іншої стійкої структури. Час перебування систем, що розвиваються, в стійких станах різний. Накопичення еволюційних змін станів усередині циклу приводить в певний момент до стрибкоподібної зміни стану та переходу його на новий якісний рівень.

Суть поняття стійкості стосовно діяльності підприємства обговорювалися на конференції ООН з торгівлі та розвитку в Женеві 13 березня 1995 р. В доповіді секретаріату ЮНКТАД стійка економічна система – це така система, яка відкрито прагне збереження всього обмеженого капіталу, відновлює окремі елементи інших видів природного капіталу і (або) використовує добавки до штучного капіталу для заміни ресурсів іншого виду природного капіталу, що виснажуються [9, с. 114]. Згідно даного підходу, жодна економічна система, включаючи систему розвинутих країн, не є в даний час стійкою у повній мірі.

Різниця між зростанням і розвитком в самому

загальному вигляді полягає в тому, що в процесі «зростання» відбуваються, перш за все, кількісні зміни, а в процесі «розвитку» — якісні. Частіше всього розвиток розглядається як сукупна зміна у взаємозв'язку кількісних, якісних і структурних змін в системі.

Ще в кінці 50-х рр. XX-го століття австралійським вченим біологом Ф. Берталанфі була відзначена така відмінна риса відкритих систем, як «стан рухомої рівноваги», в якій структура відкритої системи «залишається постійною, але на протиположній звичайній рівновазі ця постійність зберігається в процесі постійного обміну і руху формуючої її речовини» [1, с. 41].

Наприклад, у певний період часу потужність підприємства при різних поєднаннях елементів виробництва залишається постійною. Тривала рівновага системи забезпечується дією на неї чинників, які викликають на середньому рівні протилежні дії. Наприклад, збереження на заданому рівні запасів матеріалів, необхідних для забезпечення безперебійного виробничого процесу, при систематичному витрачанні та поповненні. Таким чином, рівновага — це такий стан системи, при якому сума діючих на неї зовнішніх і внутрішніх параметрів рівна нулю. Рівноважний стан може бути статичним і динамічним, тобто змінюється в часі.

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

Динамічна рівновага внутрішнього середовища досягається за рахунок мобілізації внутрішніх систем самоорганізації (саморегуляції) як реакція на несприятливі зовнішні дії. Самоорганізація системи виявляється як здатність на підставі оцінки дії зовнішнього середовища, шляхом послідовних змін своїх властивостей, переходу до деякого стійкого стану, при якому дії зовнішнього середовища опиняться в допустимих межах.

Із системних позицій СЕС функціонує ефективно, якщо складність росте швидше за число зв'язків усередині системи. Накопичення потенційних зв'язків, які не використовуються із тих або інших причин, — загроза виживанню системи, свідченням нездатності її механізмів самоорганізації справитися з рухом своєї власної матеріальної основи. Порушення саморегуляції приводить до втрати відносної постійності внутрішнього середовища і у ній процесів, що в ньому відбуваються і, отже, до можливого розпаду всієї системи. Недостатність саморегулювання може бути відшкодована зовнішніми управлінськими діями, спрямованими

на введення системи в режим самоорганізації і саморегулювання, що відповідає умовам динамічної рівноваги.

Підтримка динамічної рівноваги — це форма руху системи, при якій вона прагне стану адекватного умовам, які створюються зовнішнім і внутрішнім середовищами. Проте перехід системи з одного стану в інший, як наслідок зміни умов середовища, внаслідок інерційності складних систем, відбувається з деяким позитивним або негативним лагом. Таким чином, динамічну рівновагу можна визначити як постійні коливання системи щодо деякого центру рівноваги, координати якої змінюються в часі і просторі. Стан динамічної рівноваги можна назвати стійким станом системи. Здатність системи повертатися в деякий сталий стан або режим після порушення останнього під впливом внутрішніх і зовнішніх параметрів, тобто нечутливість до деяких неминучих сторонніх збурень названа стабільністю або стійкістю [7, с. 108]. Ван Дж. Пігом така здатність системи названа її живучістю (життєздатністю) [2].

На наш погляд, економічна стійкість — це такий стан підприємства, при якому характеризуючі його соціально-економічні параметри зберігають рівновагу та знаходяться в заданих межах при дії внутрішнього та зовнішнього середовища.

Для уточнення поняття стійкості необхідне встановлення параметрів (показників) системи, по збереженню значень яких оцінюється розмір допустимих відхилень (збурень) параметрів і методів їх вимірювання. Чим більша стійкість системи, тим можливий більший розрив між допустимими та фактичними значеннями параметрів системи. Основним змістом теорії стійкості є аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на поведінку систем з метою ухвалення управлінських рішень. Таким чином, в основі управління економічною стійкістю є управління рівновагою і розвитком СЕС.

У складних системах, звичайно, виділяються специфічні контури управління, які можуть бути замкнутими та носити характер зворотного зв'язку: фактичне значення регульованого параметра порівнюється із значенням параметра, що вимагається програмою управління; наявність відхилення від програми служить підставою для формування коригуючих сигналів — управляючої інформації. Застосування принципу зворотного зв'язку дозволяє уникнути грубих помилок, якщо засоби управління функціонують справно. Тільки в організованій відкритій системі є можливість використання зворотних зв'язків для зниження рівня неорганізованості, оскільки саме відкрита система, активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, при певних умовах може досягти стану рухомої рівноваги з середовищем, в якому структура системи або найважливіші структурні характеристики залишаються відносно постійними, тоді як система здійснює безперервний обмін інформацією.

цією, речовиною та енергією із зовнішнім середовищем.

При переході до ринкової системи господарювання, коли підприємства активно взаємодіють із зовнішнім середовищем, спостерігається збільшення інформації про зовнішнє середовище і виникає необхідність правильної її оцінки і адекватного реагування (негативна ентропія). Зростання потоку негативної ентропії є наслідком ухвалення відповідних організаційно-управлінських рішень. Динаміка цього потоку може змінюватись тільки через реалізацію вищезгаданих рішень. Організаційно-управлінські рішення регламентують вибір інформації і вибір реакції на цю інформацію.

Складність полягає в тому, що СЕС функціонують в умовах невизначеності. Тому при розробці управлінських рішень з метою досягнення максимальної ефективності їх функціонування необхідно враховувати всю сукупність їх властивостей, параметрів, станів і послідовність рухів у часі.

Управління розвитком (якісною зміною, за якою слідує кількісні зміни) складних СЕС ґрунтується на принципах, законах і закономірностях, відмінних від управління економічним зростанням (кількісною зміною), що виявляються в збільшенні прибутку, доходу або іншого показника результату. Під законом розвитку розуміється «деякий спосіб виразу стійкості зв'язків і відносин між предметами та явищами, а також стійкості структури (організації) самих цих предметів і явищ» [4]. Отже, на нашу думку, розвиток – це сукупна зміна у взаємозв'язку кількісних, якісних і структурних змін в системі.

Господарська система розвивається екстенсивно, якщо складність росте швидше, ніж керованість, а керованість – швидше, ніж організованість. При екстенсивному розвитку в господарській системі постійно нагромаджуються надмірні потенційні зв'язки, оскільки, розширюючи, випуск продукції (робіт, послуг), система породжує додаткову кількість можливих взаємодій, які залишаються невикористаними. Інтенсивний шлях розвитку характеризується, навпаки, більш швидким зростанням керованості в порівнянні з часткою потенційних зв'язків придатних до реалізації.

Виходячи з викладених вище міркувань ми заклали в теорію управління економічною стійкістю підприємства відтворювальний принцип, оскільки він відображає суть процесу його розвитку в сучасних ринкових умовах. Для того, щоб розкрити зміст цієї категорії, проведемо класифікацію видів економічної стійкості та чинників, які на неї впливають:

Зарубіжний досвід і практика ринкових відносин в Україні дозволяють виділити наступні класифікаційні ознаки:

- економічну стійкість по відношенню до етапів життєвого циклу;
- економічну стійкість – по відношенню до ета-

пів кругообігу капіталу;

Приведений склад ознак не є вичерпним, але достатнім, на нашу думку, для розробки принципів основ механізму забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання в ринкових умовах.

Будь-яке підприємство, як показують дослідження, має життєвий цикл, який умовно можна поділити на ряд етапів [6]:

- створення (формування) підприємства;
- інтенсивне зростання (розширення виробництва) та поступове завоювання ринку;
- стабільне отримання доходу від основної діяльності по виконанню робіт (послуг), виробництву товарів;
- диверсифікація виробництва;
- поступове припинення діяльності по виробництву даного виду робіт (послуг), товарів або групи товарів на даному ринку з переходом на інший вид діяльності і інший ринок або повна ліквідація.

Це зумовлює виділення такої класифікаційної ознаки, як стійкість по відношенню до життєвого циклу підприємства, оскільки на кожному етапі необхідно розробляти свою певну тактику поведінки на ринку.

У період створення підприємства закладається основа, забезпечення засновниками майбутньої економічної стійкості та ефективності роботи за рахунок обґрунтованості вибору виду діяльності; організаційно-правової форми, структури, місця реєстрації підприємства, обсягу залучення додаткового капіталу і т. п. У період подальшого функціонування підприємства його економічна стійкість забезпечується правильністю обраної стратегії розвитку та тактики поведінки на ринку.

Після ухвалення рішення про створення підприємства, за рахунок статутного капіталу формуються сукупні ресурси і створюється його виробничо-економічний потенціал. Потім у процесі виробництва створюється продукція (послуга), після реалізації якої формується фінансовий результат і здійснюється розподіл результатів господарювання між засновниками, інвесторами, бюджетами всіх рівнів, позабюджетними фондами, а частина доданої вартості знову інвестується у виробничий процес, поповнюючи оборотні і необоротні фонди підприємства.

Кожний етап кругообігу капіталу характеризується певними видами стійкості та менеджменту, що їх забезпечують. Така, класифікація приведена в таблиці 1.

Розглянемо детальніше вплив окремих чинників на компоненти стійкості (життєздатності) підприємства. Їх можна характеризувати як рушійні сили, що впливають на складові елементи економічної стійкості системи (підприємства), що виводять її з рівноваги чи повертають її в рівно-

важний стан.

У даний час найбільш поширеною є класифікація чинників на такі групи: внутрішні та зовнішні, об'єктивні та суб'єктивні, керовані та некеровані. Зупинимось на першій з них. Схема впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ на діяльність підприємства приведена на рис. 1.

Внутрішнє середовище — це сукупність чинників всередині підприємства, визначальні умови та можливості його діяльності. Основними чинниками внутрішнього середовища для будь-якого

підприємства є: матеріальні ресурси, технологія і організація виробництва, нематеріальні ресурси, що включають інформаційне забезпечення, фінансовий стан, кадрове забезпечення.

Матеріальне забезпечення – це забезпечення виробництва необхідними матеріалами, конструкціями, деталями. Їхня якість за фізичними та якісними характеристиками багато в чому формує якість кінцевої продукції, відповідність її вимогам ринку.

Таблиця 1. Класифікація видів стійкості залежно від кругообігу капіталу

Етап кругообігу капіталу	Вид економічної стійкості	Тип менеджменту
Інвестування сукупних ресурсів	стійкість виробничо-економічного потенціалу стійкість професійно-кваліфікаційного рівня	Маркетинговий Фінансовий
Виробничий процес	стійкість техніко-технологічного рівня стійкість рівня організації виробництва стійкість кадрового складу	Виробничий
Реалізація	стійкість рівня ділової активності фінансова стійкість стійкість рівня рентабельності продажів	Маркетинговий
Розподіл	стійкість рівня податкового навантаження; стійкість доходу капіталу стійкість життєвого рівня кадрів стійкість реінвестування прибутку	Фінансовий

Вдосконалення матеріальної бази виробництва базується на вдосконаленні техніки та технології виробництва. Підприємства, що володіють передовими технологіями, володіють, за інших рівних умов, великими можливостями економічного зростання. Виробництва із застарілою технологічною базою виявляються, як правило, в невідповідному економічному стані, бо вона не забезпечує конкурентоспроможність продукції. Останнє зумовить у майбутньому зниження економічної стійкості підприємства. Слід зазначити, що технічна система, як чинник економічної стійкості, менш рухлива, повільніше пристосовується до вимог зовнішнього середовища.

Технологія виробництва знаходиться в найтіснішому взаємозв'язку з іншим чинником внутрішнього середовища — кадровим забезпеченням, оскільки жодне виробниче завдання не може бути вирішене без кваліфікованого персоналу. Кадровий потенціал — центральний чинник у будь-якій моделі підприємства і від повноти реалізації творчого і кваліфікаційного потенціалу, підприємницьких здібностей багато в чому залежить економічна стійкість підприємства. Для дотримання сукупності вимог, норм і правил по виконанню робіт необхідна відповідність розряду пра-

цівників розряду виконуваних робіт.

Крім того, кожному рівню виробничо-технічного розвитку повинна відповідати певна форма, організації і управління виробництва, яка забезпечить розширене відтворення нових виробничо-технологічних систем. Організацію виробництва необхідно розглядати, як систему, що дозволяє раціонально використовувати матеріальні та нематеріальні ресурси, кадровий потенціал у процесі виробництва товарів, робіт та послуг. В організації виробництва важливим є прискорення оборотності основних і оборотних коштів, скорочення виробничого циклу за рахунок недопущення внутрішніх і цілозмісних простоїв, обумовлених поганою організацією виробництва. Тому з погляду економічної стійкості ідеальною буде така організація виробництва, при якій:

- ефективно використовується виробнича потужність машин і механізмів;
- кваліфікаційний рівень працівників відповідає складності виконуваних робіт;
- відсутні перерви в роботі із організаційних причин.

Забезпечення економічної стійкості підприємства нерозривне з формуванням ефективною, здатною пристосовуватися до умов

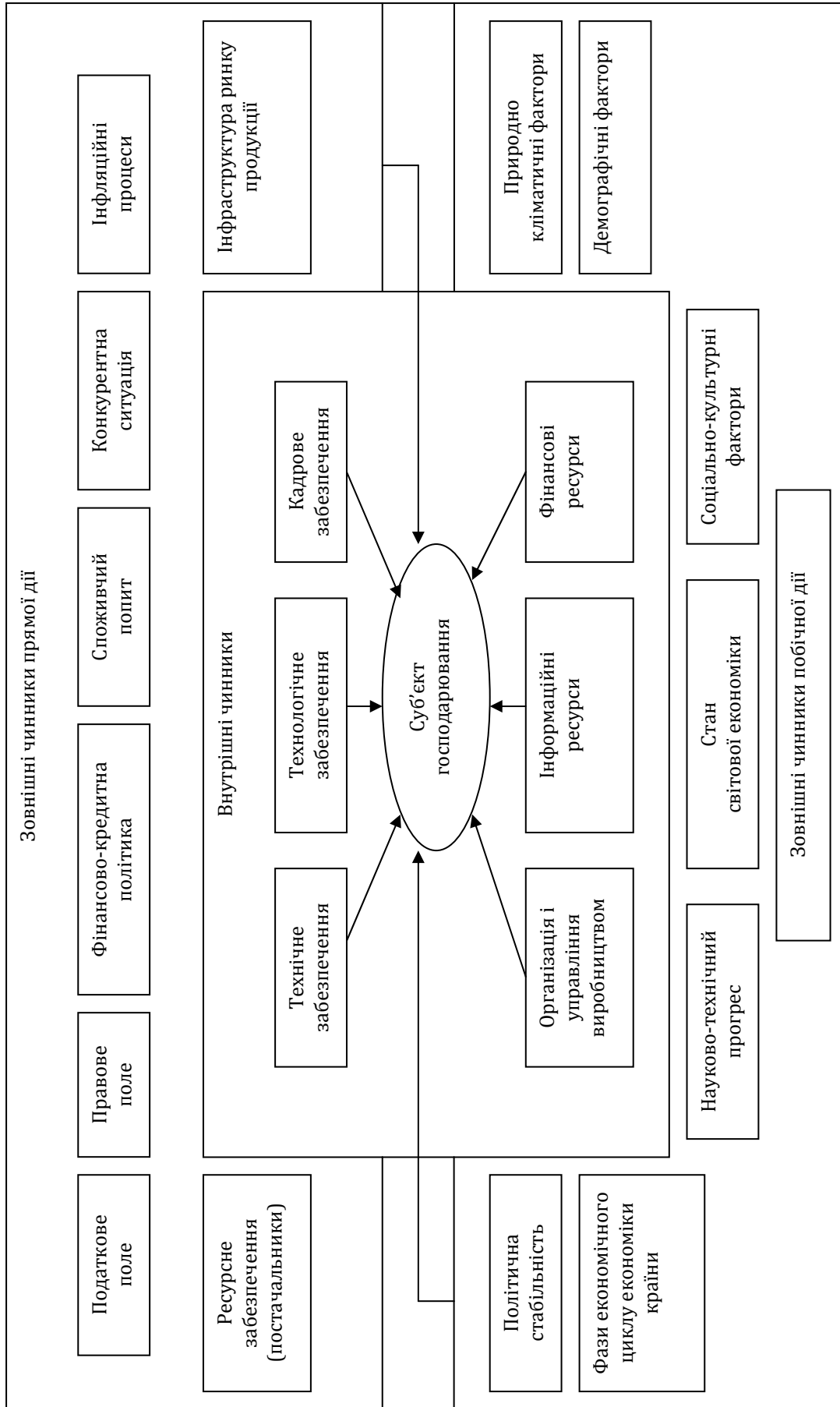


Рис. 1. Чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, які формують стійкість розвитку суб'єкта господарювання



господарювання системи управління, що постійно змінюються.

Оскільки всі зміни у виробництві можливі тільки при прямій участі системи управління підприємством, їх реалізація вимагає структурних і функціональних перетворень в самому управлінні.

У ринкових умовах управління підприємством представляє собою постійно здійснюваний динамічний процес дії суб'єкта на якісний і кількісний стан його ресурсів з метою забезпечення балансу ресурсних можливостей підприємства з потребами ринку в умовах дії зовнішнього середовища, що змінюється. Тому процес управління підприємством можна розглядати, як систему безлічі взаємозв'язаних підсистем, забезпечуючи цілісність і підлеглість основній меті. Кожна підсистема може розглядатися самостійно, але з обов'язковим врахуванням взаємодії з іншими елементами загальної системи. Для реалізації цілей функціонування підсистем застосовуються різні види менеджменту: виробничий, маркетинговий, фінансовий.

В умовах ринкових перетворень, що формують нове економічне середовище, розвиток системи управління повинен носити випереджаючий характер, що дозволяє синхронізувати організаційно-технологічні цикли з циклами оновлення продукції. Керівництво підприємства визначає стратегію і тактику діяльності, урахуваючи вплив зовнішнього навколишнього середовища.

Тому в сучасних умовах розвиток техніки, технології, організації і управління виробництвом повинен здійснюватися одночасно, доповнюючи один одного.

Зовнішні чинники визначають умови входу в систему, тобто зовнішні обмеження умов функціонування внутрішнього середовища підприємства. Серед зовнішніх чинників особливо необхідно виділити стан економіки в країні і регіоні; науково-технічний стан галузі, в якій діє підприємство; правове та податкове поле. Зовнішні чинники накладаються на економічну стійкість навколишнім суспільно-політичним середовищем.

Сукупність зовнішніх чинників, що впливають на економічну стійкість, розділимо на чинники прямої і непрямой дії (див. рис. 1).

До чинників, що прямо впливають на діяльність підприємства, відносяться: правове та податкове поле підприємства; фінансово-кредитна політика держави; інфляція; дії конкурентів і постачальників; споживчий попит; інформаційне забезпечення.

Чинники непрямой дії не приводять до негайного впливу на діяльність підприємства; але їх також необхідно урахувати при розробці стратегічних планів розвитку і ухваленні управлінських рішень. Управлінський персонал при ухваленні рішень повинен спиратися на припущення і прогноз можливих наслідків впливу середовища

непрямой дії на підприємство.

Прокоментуємо вплив чинників зовнішнього середовища прямої дії. Ресурсне забезпечення характеризується якісними та кількісними показниками, що ураховують потреби для забезпечення повного відтворювального циклу. Для висновку договорів щодо поставок ресурсів необхідна інформація про поточні та перспективні потреби виробництва у всіх його видах: матеріальних, фінансових, трудових. Це дозволяє знайти кращі для підприємства варіанти поставок, що забезпечують мінімальні витрати та підвищення стабільності. Джерелом інформації є поточні та перспективні плани підприємств. При розширенні потужності підприємства, впровадженні нового техніко-технологічного забезпечення виробничих процесів велике значення набувають інвестиції. Отже, найважливішим чинником прямої дії на економічну стійкість підприємства є інвестиційна політика в країні.

Важливою складовою інвестиційної політики є кредитне забезпечення, яке значною мірою визначається роллю банків у кредитуванні підприємства. При цьому ведеться суворий контроль цільового використання кредитів, особливо пільгових. Контроль здійснюється з метою недопущення настання неплатоспроможності підприємства і інших кризових явищ.

Важливим зовнішнім чинником прямої дії є також правове забезпечення. Реалізація державної політики та принципів державного регулювання в сфері підприємництва через законодавчо-нормативні акти, багато в чому визначають ефективність виробництва та його економічну стійкість. Господарюючи суб'єкти зобов'язані дотримуватися не тільки законів, але й вимог органів державного регулювання, які забезпечують примусове виконання чинного законодавства у відповідних сферах свого впливу, а також вводити власні вимоги, що мають у ряді випадків силу закону. В окремих випадках ці вимоги можуть суперечити нормативним актам інших державних установ, що створює невизначеність правового поля і ускладнює практичну діяльність підприємства.

Податкове поле підприємства визначається податковою системою, що включає в себе податки двох рівнів управління: державні та місцеві. В даний час формування податкової системи ще не завершено. Не дивлячись на декларування урядом прагнення до спрощення податкової системи, для більшості підприємств вона не тільки не спрощується, а все більше ускладнюється. Зміни податкового законодавства, що продовжуються на всіх рівнях управління, вимагають від підприємства постійного коректування податкового поля відповідно до нових нормативних документів. Для підвищення економічної стійкості необхідне планування податкового навантаження і пошук шляхів податкової мінімізації.

Важливим чинником прямої дії зовнішнього середовища є споживчий попит. Саме споживач визначає попит, встановлює якісні та цінові вимоги до товарів і послуг. Стратегічне управління підприємством вимагає постійного вивчення можливостей і запитів потенційних замовників.

Ще більший вплив на діяльність підприємства має конкуренція, що складає основу ринкової системи господарювання. Вона стимулює постійний пошук шляхів зниження витрат виробництва, підвищення якості, нових форм роботи із споживачами для; зміцнення своїх позицій. Конкурентні відносини сприяють зміні форм власності, відтворювальної структури і, отже, економічної стійкості.

Розглянемо чинники зовнішнього середовища, що впливають на формування економічної стійкості побічно.

Першорядне значення для забезпечення стійкого функціонування підприємств в ринкових умовах має політична стабільність у суспільстві. Як відомо, політика – це концентрований вираз економіки. Уряд за допомогою економічних важелів вирішує політичні цілі і завдання. Політична стабільність країни забезпечує сприятливий інвестиційний клімат. Розвиток дипломатичних відносин розширює міжнародні економічні зв'язки і відкриває нові можливості для зовнішньоекономічної діяльності окремих підприємств.

Розвиток економіки і ступінь її керованості знаходяться в сильній залежності від рівня політизації всього суспільства і від наявності конструктивної опозиції до влади. При зміні політичної влади, збереження спадкоємності у вирішенні одних і тих же економічних проблем позначиться позитивно на стійкості об'єктів економічної діяльності.

Істотний вплив на економічну стійкість підприємства складає фаза економічного циклу, в якій знаходиться економіка країни. Найбільш сприятливу дію надає фаза підйому економіки. Вона дає найширші можливості забезпечення високої економічної стійкості підприємства. В період кризи відбувається відставання обсягів реалізації продукції від обсягів її виробництва. Зниження доходів споживачів і зростання цін на продукцію викликають падіння життєвого рівня більшості населення. Зниження платоспроможного попиту приводить до зростання неплатежів, загострення конкурентної боротьби, збільшення банкрутств. Отже, кризова фаза – це чинник, що створює негативну дію на економічну стійкість і вимагає стабільного функціонування економічно складних управлінських рішень.

Підприємство функціонує в певному соціально-культурному середовищі і орієнтується на групи споживачів з певним соціально-культурним статусом, рівнем доходу, з своїми традиціями, життєвими установками та цінностями. Господарюючий

суб'єкт повинен урахувати демографічні прогнози структурної і якісної зміни населення, прогнозувати у зв'язку з цим зміну попиту і використовувати це в розробці стратегії і тактики діяльності.

Узагальнюючи опис процесу дії макросередовища, вплив на діяльність підприємства, необхідно підкреслити, що воно не в змозі контролювати ці зміни, оскільки ним неможливо управляти. Проте можна впливати на макросередовище, використовуючи механізм лобювання законодавчо-правових і нормативних актів у сфері державної політики через асоціації, об'єднання, комітети, депутатські групи.

Зовнішнє середовище характеризується значною взаємодією чинників, їх рухливістю і невизначеністю. Будь-які зміни чинників зовнішнього середовища впливають на вхід системи. При цьому у взаємозв'язку з чинниками внутрішнього середовища активізується процес перетворення щодо формування економічної стійкості, що визначає стійкість фінансового рівня і рівня рентабельності, якості життя співробітників.

Оскільки вищеописані чинники по різному впливають на діяльність підприємства як відкритої системи, то відбувається плавне та стабільне зростання, при якому в результаті науково-технічного прогресу і підвищення продуктивності праці збільшуються реальні доходи. Поступово упроваджуються нові технології, високий прибуток дозволяє знайти необхідні для подальшого розвитку інвестиції. Такий стан підприємства називають станом рівноваги зростання, оскільки вони розвиваються відповідно до існуючих можливостей.

Можна стверджувати, що якщо в результаті використання технічних досягнень і належної кількості та якості ресурсів, сукупний обсяг товарів і послуг збільшується на 5 % в рік (при повному використуванні ресурсів у виробничому процесі), досягається рівновага економічного зростання. Тому оптимальними темпами розвитку СЕО не в збиток поколінням, що живуть нині і майбутньому, є 4-5 % в рік за умови обґрунтованого розподілу доходів, що забезпечує максимально можливий рівень соціальної захищеності працівників [8]. Повторюючись протягом багатьох яких років, зростання економіки на 5 % визначає золоте століття рівноваги зростання економіки.

Рівновагу зростання підприємства можна розглядати як рух, в ході якого з урахуванням обмежень, що накладаються внутрішнім і зовнішнім середовищем, безперервно оптимізуються ціни, обсяги виробництва, ресурси для досягнення поставлених цілей. Виникаючі в ході економічного зростання зміни впливають на оптимальну комбінацію видів діяльності, тому для відповідності новим пріоритетам керівники повинні змінювати ціни та обсяги виробництва, види вироблюваних товарів, упроваджувати нові технології, маневрувати ресурсами, перебудовувати організаційну

структуру та орієнтацію фірми.

Позиція рівноваги фірми змінюється залежно від двох чинників: наявність можливостей зростання в даному економічному середовищі та наявність організаційних здібностей фірми, що стосуються якості управління та фінансових ресурсів. Якщо йдеться про конкретний товар, то оптимальний ступінь зростання фірми є функцією ринкового потенціалу цього товару, рівня зростання або зниження попиту на нього, прибутковості, конкурентоспроможності і т. д. Але підприємство не обмежено виробництвом одного товару. Воно може розширити номенклатуру, ринки збуту. Таким чином, набір цих можливостей залежить від рівноваги: зростання економіки в цілому. Економічне зростання на 5 % в рік надає підприємству більше можливостей, ніж зростання на 2 % і якщо підприємство скористається цими можливостями, то воно досягне рівноваги зростання [8].

З урахуванням повного спектру можливостей розвитку, що надаються рівновагою зростання економіки, конкуренцію між фірмами можна розглядати як боротьбу за ринковий потенціал, в якій

рівновага зростання кожного підприємства є функцією його ролі в економіці, здатності задовольняти попит на товари і послуги, активного використання ресурсів для реалізації можливостей, що відкриваються. При пасивності управлінського персоналу підприємства ступінь його зростання (скорочення) буде визначений можливостями розширення (зниження) ринку вироблених товарів (послуг). При активній поведінці на ринку підприємство, досягнувши меж виробництва колишнього товару або при скороченні його ринків збуту, почне виробляти нову продукцію (послугу), тобто диверсифікувати виробництво і таким чином зберігати економічну стійкість і стабільність.

У математичній моделі складної системи, що розвивається, повинні бути відображені об'єктивні співвідношення між «стійкістю» системи і її «нестійкістю», що породжує необоротні зміни, тобто процес розвитку. Модель стійкого розвитку припускає пошук допустимих меж – порогових рівнів економічних параметрів з виявленням меж сфер діяльності, за якою функціонування неможливе.

## Література

1. Берталанфи Ф. *Общая теория систем: критический обзор // Исследования по общей теории систем: Сб. пер.* – М.: Прогресс, 1969. — С. 23-82.
2. Гиг Дж., Ван. *Прикладная общая теория систем: Пер. с англ.* — М.: Мир, 1981. – 335 с.
3. Колбасов О. С. *Конференция ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро (Бразилия), 2-14 июня 1992 г. Краткое изложение основных документов // Правовые вопросы окружающей среды и природных ресурсов.* – ВИНТИ, 1993. – № 1.
4. Мамзин А. С., Рожин В. П. *О законах функционирования и развития // Науч. докл. высш. шк. — Философ. науки.* – 1965. — № 4.
5. Радаев В. В. *Экономика переходного периода / Под ред. В. Е. Радаева; А. В. Бузгалина.* – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 416 с.
6. Родионова В. М., Федотова М. А. *Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции.* – М.: Перспектива, 1995. – 98 с.
7. Раевский С. В. *Управление стабилизацией; и развитием экономики региона.* — Владивосток: Дальнаука, 2000. – 213 с.
8. Томпсон А., Формой Д. *Экономика фирмы / Пер с англ.* – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 544 с.
9. *Экологический учет для предприятия / Конференция ООН по торговле и развитию: Пер. с англ.* – М.: Финансы и статистика, 1997. – 200 с.
10. Шляйфферт М. А. *Управление равновесием социально-экономических систем и процессов.* – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. – 197 с.
11. Якушева Е. В., Кучин Б. Л. *Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость.* – М.: Экономика, 1990. – 156 с.
12. Моришима М. *Равновесие, устойчивость, рост.* – М.: Наука, 1972. – 279 с.

**Ірина СПІЛЬНИК**

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу,  
Тернопільський національний економічний університет

**Людмила ГАВРИЛЮК-ЄНСЕН**

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,  
декан Україно-Нідерландський факультету економіки та менеджменту  
Тернопільський національний економічний університет

## КОНСАЛТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ

*Визначено актуальність і роль аналізу господарської діяльності в сучасних умовах. Наведені підстави для надання аналітичних послуг консультативними фірмами та особливості організації аналізу в умовах консалтингу.*

*Actuality and role of economic analysis in modern terms is explored. The reasons for the grant of analytical services by consultative firms are pointed and peculiarities of analysis organization in consulting are examined*

### Ключові слова

*Аналіз господарської діяльності, консалтингові послуги, аналітична підготовка фахівців, форми організації аналітичної роботи.*

Ринкова економіка передбачає діяльність підприємства на засадах реальної господарської самостійності, повної самоокупності й самофінансування, суттєве розширення його меж господарювання та інтересів бізнесу, посилення динамічності в умовах нестабільності та непередбачуваності ситуації. За цих обставин суттєво ускладнюється управління, що, у свою чергу, призводить до розширення сфери застосування і якісних змін у змісті аналізу господарської діяльності.

Якщо традиційно аналіз господарської діяльності був спрямований на виявлення резервів кращого використання наявних ресурсів, то при самостійному визначенні стратегії розвитку керівництву необхідні альтернативні варіанти продукції, використовуваних матеріалів, техніки й технології та організації виробництва. Таким чином в аналізі відбувається зміщення акцентів з аналізу як засобу ретроспективної оцінки та висвітлення проблем, що стали історією, на аналіз як засіб попереднього та стратегічного

управління й інструмент обґрунтування тактики та стратегії розвитку діяльності на перспективі різної віддаленості.

Відчуваючи реальну відповідальність за результати діяльності, керівництво намагається її контролювати, підтримувати в межах певних параметрів та передбачати можливі зміни у своїх підрозділах і в оточуючому середовищі, причому значної ваги набувають міжоб'єктні порівняння, для здійснення яких необхідне широке коло інформації.

Працюючи безпосередньо із споживачами продукції та забезпечуючи сервіс споживача, підприємство відстежує ефективність її експлуатації та використання. У результаті формуються вимоги щодо удосконалення конструкції або оновлення асортименту.

Зростаюча конкуренція спонукає підприємство здійснювати комерційні дослідження динаміки та сегментації ринку продукції різної складності та якості; попиту, пропозиції, кон'юнктури; дієвості системи маркетингу, ефективності

каналів постачання та збуту; конкурентноздатності; специфіки потреб ринку в окремих регіонах та сегментах.

Результати такого аналізу впливають на формування асортиментних програм, прийняття рішень щодо оновлення продукції та навіть про зміну спеціалізації підприємства.

Активна взаємодія підприємств з іншими господарюючими суб'єктами в межах країни та за кордоном зумовила необхідність міжгосподарського аналізу, особливо зовнішньоекономічних зв'язків, включаючи розвиток зовнішньої торгівлі, встановлення прямих господарських контактів і кооперації із зарубіжними партнерами з точки зору оцінки ефективності цієї діяльності, пріоритетних напрямків експорту та імпорту, впливу інфляційних процесів тощо.

Важливими для підприємств стали дослідження інституційного забезпечення діяльності, використання існуючих інституційних (юридичних, правових) можливостей та переваг.

Розширення горизонтальних зв'язків, а також необхідність забезпечення фінансової стабільності висунули нові вимоги щодо удосконалення фінансового аналізу як засобу управління фінансовими результатами, беззбитковою діяльністю, фінансовим станом, діловою активністю, позицією на ринку капіталів, вибором джерел фінансування, платіжною здатністю.

Безперечний інтерес становлять інвестиційні дослідження (інвестиційних перспектив, обґрунтування доцільності інвестицій, фундаментального і технічного аналізу фондового ринку, аналіз інвестиційного портфеля) та проектний аналіз з метою управління ефективністю проектів.

Перераховані напрямки аналізу господарської діяльності органічно переплітаються з аналізом оптимальності структурної політики розвитку виробництва, форми господарювання, а також структури і методів управління та ефективності управлінської діяльності.

Нетривіальність проблем та усвідомлення суб'єктами бізнесу в сучасних умовах зростаючого інтересу до результатів аналізу для прийняття конкретних рішень, оцінки існуючої ситуації, вибору системи поведінки і стосунків з партнерами змінюють роль аналітичної діяльності та форми її організації.

Результати аналізу, як особливо цінна інформація, набувають рис товару, а аналітична діяльність – особливого роду послуги, яку замовляють і оплачують. Для надання таких послуг створюються спеціалізовані організації – консалтингові фірми. Як показує практика, найбільш результативним виконання цільового аналізу є саме в рамках консультативних організацій.

Це дозволяє, по-перше, поєднувати проведення аналізу з наданням консультативної послуги; по – друге, забезпечує більшу відповідальність виконавця за результати аналізу, оскільки він сам їх використовує; по-третє, з'являється можливість дотримання чіткої спрямованості аналізу, що відповідає профілю консультативної організації (з фінансових питань, з питань технічного прогресу, матеріально-технічного постачання виробництва). Послугами таких організацій користуються як підприємства, так і їх партнери, зокрема організації системи загальнодержавних органів управління, комерційні структури.

Аналітична робота на підприємстві носить певним чином зумовлений характер, пов'язаний з обґрунтуванням поточних і оперативних рішень. Глобальний стратегічний аналіз, оцінку поточного рівня виробництва, фінансового стану підприємства, які здійснюються епізодично і потребують численних спеціальних матеріалів, даних про розвиток аналогічних об'єктів, наукових та технічних розробок, більш кваліфіковано і з меншими витратами може провести спеціалізована аналітична організація. Крім того, аналітичні матеріали спеціалізованих організацій будуть відзначатися більшою об'єктивністю, дозволять подолати відомчі та містечкові інтереси. У підсумку, використання аналітичних матеріалів спеціалізованих організацій допомагає підприємству ґрунтовніше та всебічно оцінити можливі варіанти свого розвитку і обрати найефективніший.

Достатньо перспективною така діяльність є і з точки зору задоволення інформаційних потреб партнерів підприємства (кредитних установ, покупців, споживачів, інших контрагентів), оскільки вони зацікавлені в об'єктивній оцінці стану і перспективних можливостей розвитку конкретних підприємств. До того ж спеціалізація консалтингової фірми на наданні певних послуг дозволить забезпечити підготовку якісних документів. Крім того, широкий підхід спеціалізованих аналітично – консультативних фірм до досліджуваних проблем дозволить більш повно виявити взаємозв'язки різних напрямків розвитку.

Питання ринку консалтингових послуг та організації консалтингової діяльності активно досліджуються зарубіжними (Д. Майстер [7], М. Кубр [1;14], Ф. Стеле [2], Р. Джентл [6], М. Іванов, М. Фербер [5], Г. Верніков [4]) та вітчизняними (В. Верба, Т. Решетняк [3], В. Коростельов [16], Ю. Чернов [15], О. Трохимова [13] вченими, у т. ч. авторами цієї статті [12]. Проте зважаючи на актуальність для України розвитку цього важливого сектора ринкової інфраструктури, як теорія, так і практика консалтингу потребують подальших досліджень. Вимагає також певного перегляду таке питання теорії економічного

аналізу, як типологія форм організації аналітичної роботи на підприємстві.

Сутність консалтингу полягає у поєднанні фахової та підприємницької діяльності. Це суто ринкове явище, яке докорінно відрізняється від вивчення та поширення «передового досвіду» та «впровадження науки у виробництво» за умов адміністративно-планової економіки. Найбільш відчутними відмінними рисами є комерційна основа та реальна мотивація клієнта до одержання цих послуг.

Мета консалтингу – у наданні клієнтові на контрактній основі кваліфікованої допомоги у вирішенні управлінських та ділових проблем, оптимізації бізнесу, підвищенні ефективності функціонування організації, тобто у здійсненні певних прогресивних змін у діяльності. Підставою для застосування консалтингу є такі аргументи:

- консультанти володіють знаннями, якими не володіють працівники звичайних фірм;
- у процесі своєї діяльності вони нагромаджують досвід роботи з багатьма клієнтами;
- у них достатньо часу для детального вивчення проблеми;
- вони незалежні (принципово, адміністративно, емоційно, матеріально);
- вони здатні втілювати в життя свої розробки та пропозиції.

Основними завданнями консалтингу є виявлення, ідентифікація та оцінка наявних проблем й існуючих можливостей у функціонуванні та використанні потенціалу клієнта, в знаходженні альтернативних шляхів їх вирішення, розробці та практичній реалізації заходів, спрямованих на здійснення конструктивних змін.

Особливої уваги, на нашу думку, заслуговує той факт, що незважаючи на широту функціональних та предметних галузей, конкретну спрямованість на вирішення важливих проблем клієнта, за своїм змістом та характером здійснення консалтингова діяльність є аналітичною. Адже у процесі консалтингу здійснюються такі суто аналітичні завдання як:

- оцінка стану та динаміки розвитку об'єкта консультування;
- діагностика проблем і наявних можливостей діяльності клієнта;
- пошук та розробка альтернативних варіантів вирішення виявлених невідповідностей;
- обґрунтування вибору найбільш прийняттого варіанту та розробка заходів щодо його реалізації;
- надання допомоги та рекомендацій щодо впровадження конструктивних змін, які визнані доцільними.

Більше того, ряд авторів, визначаючи сутність

консалтингу, прямо вказують на його аналітичну природу. На думку Г. Вернікова: «Консалтинг – це вид інтелектуальної діяльності, основне завдання якої полягає в *аналізі* (курсив наш), обґрунтуванні перспектив розвитку та використанні науково-технічних та організаційно-економічних інновацій з врахуванням предметної галузі та проблем клієнта» [4].

Результати роботи над фаховими джерелами в галузі консалтингу дозволяють стверджувати, що переважна більшість досліджуваних проблем стосуються економіки та організації консалтингу (його сутності, моделі, історії, типології видів, характеристики ринку, маркетингової політики, правового та кадрового забезпечення, стратегії тощо), а також загальних питань його технології. Однак на нашу думку, вкрай недостатньо характеризується конкретно-змістовна частина цієї діяльності, а саме її аналітичне забезпечення. Так зокрема в аудиті, де аналітичне забезпечення використовується досить широко і навіть застосовується відповідний стандарт «Аналітичні процедури», це поняття не особливо конкретизується, а залишається для предметного наповнення конкретного користувача на його власний розсуд, підготовку та винахідливість.

Цьому значною мірою сприяє західний стиль наукової літератури, яка носить або надто загальнопубліцистичний, або вузькоприкладний характер. До того ж у сфері консалтингу існує достатньо жорстка конкуренція, тому успішні західні колеги, а також наші успішні співвітчизники не поспішають поділитися секретами свого успіху у деталях. Тому ми вважаємо вкрай актуальними подальші дослідження у сфері вивчення й узагальнення світового та вітчизняного досвіду аналітичного забезпечення консалтингової діяльності.

Зважаючи на широту спектру консалтингових послуг, логічним є припущення про значний методологічний арсенал, різноманітність й унікальність інформаційної бази та організаційних форм аналітичного забезпечення консалтингу. На нашу думку, ґрунтовне дослідження методологічних та організаційних засад консалтингової діяльності має як наукове, так і прикладне значення. Адже при вирішенні нетипових задач можуть виникати рішення, які докорінно змінюють методологію дослідження або вимагають нового підходу.

У той же час застосування неперевіраних, недостатньо обґрунтованих методик аналізу може призвести до порушення термінів виконання проекту, зумовити необхідність докорінного перегляду обраної методології чи конструювання нового підходу для його реалізації. Недоліки у інформаційному та організаційному забезпеченні можуть зумовити необхідність внесення принципових змін, в тому числі з переглядом і

коригуванням результатів уже виконаних блоків робіт, що пов'язано з ризиком відставання у виконанні проекту. Така ситуація може потребувати узгодження зміни термінів виконання робіт у контракті або надзусиль зі сторони консультанта. Відсутність регламентації аналітичного забезпечення консалтингу підвищує відповідальність за його якісне обґрунтування.

На думку М. Мельник: «Важливою ланкою організації аналітичної роботи як особливою роду діяльності є створення єдиного методологічного центру аналізу, основними завданнями якого було б формування банку методик і прийомів аналізу, які можуть бути використаними усіма фахівцями-аналітиками; створення інформаційного фонду конкретних аналітичних матеріалів (кейсів); підготовка та підвищення кваліфікації аналітиків. Уявляється, що такий центр повинен мати незалежний статус і не пов'язувати свою діяльність з обслуговуванням певного відомства, що дозволить йому розробляти комплексні багатосторонні методики аналізу, які регламентуватимуть численні складні взаємозв'язки різних сторін діяльності підприємств» [8, с. 125].

Абсолютно поділяючи точку зору щодо доречності викладених вище пропозицій, дозволимо собі висловити припущення про сумнівність їх практичної реалізації, як з приводу ініціаторів-виконавців, так і з міркувань захисту конкурентних позицій та інтелектуальної власності. Адже мова йде про консалтинг як форму ведення успішного бізнесу.

У цьому контексті безперечно вагомою якісною характеристикою консультанта є його аналітичні здібності (склад розуму, а також рівень теоретичної підготовки та практичних аналітичних навичок).

У зв'язку з цим вважаємо доцільним:

- ретельно підходити до формування навчальних планів підготовки бакалаврів та магістрів за економічними спеціальностями на предмет достатності аналітичного навантаження як у фундаментальному плані, так і функціонально-предметно-орієнтованому розрізі, що сприятиме розширенню їх компетенції як майбутніх фахівців у певній конкретно-економічній сфері;
- максимальну увагу приділяти ролі дисциплін аналітичного циклу при формуванні навчальних планів слухачів магістерських програм, особливо за тими напрямками підготовки, які орієнтовані на подальшу аналітичну діяльність у сфері консалтингу.

Дана логіка формування профілю фахівців певною мірою відповідає і внутрішній спеціалізації кадрового потенціалу консалтингової фірми. Фахівець у певній прикладній галузі з належною

аналітичною підготовкою – професійний аналітик з креативним мисленням і досвідом. Відомо, що у консалтинговій діяльності теж виділяють дві категорії консультантів – це:

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

Спеціалісти, як правило, пропонують конкретні перетворення, тоді як універсали пропонують методи перетворень, вони ж, як правило, здійснюють контролюючі та управлінські функції. У той же час як спеціалісти, так і універсали можуть або лише працювати над розширенням компетентності клієнта, або ще й забезпечувати супровід необхідних перетворень. Загалом успіх консалтингової діяльності полягає не у протиставленні цих категорій і виключній орієнтації на певний тип фахівця, а у вдалому комбінуванні їх навичок для досягнення оптимального ефекту.

Позитивною практикою в цьому напрямку необхідно також вважати залучення до консалтингової діяльності компетентних представників академічної науки, зокрема її аналітичної школи. Поєднання викладацької, наукової та практичної консалтингової діяльності представниками науки є запорукою двостороннього процесу: з одного боку значна теоретична підготовка і компетентність дозволяє реалізовувати цю практичну діяльність, а з другого боку практика у сфері консультування сприяє набуттю певного прикладного досвіду, який неодмінно слід використати безпосередньо у навчальному процесі, а також виявленню актуальних проблем цієї діяльності, які можуть стати предметом подальших наукових досліджень. Перманентне розширення компетенції як представників бізнесу, так і власне консалтингових фірм може бути здійснене шляхом навчального консультування професорсько-викладацьким складом та науковими співробітниками вищої школи.

У зв'язку з вищевикладеним особливою гостротою набувають проблеми вдосконалення аналітичної підготовки у вищій школі, на що нами неодноразово наголошувалося [10, 11, 12]. Зокрема, ми вважаємо безумовною перевагою вітчизняної науки та освіти наявність дисциплін аналітичного циклу в навчальних планах підготовки фахівців з економіки та менеджменту.

Перспектива орієнтації на опанування

аналітичними навиками з метою подальшої консалтингової діяльності є очевидною. Потреба у консалтингових послугах є стабільною і зростаючою, навіть для найкрупніших світових корпорацій вона стала необхідністю, оскільки консультанти є компетентними, досвідченими, об'єктивними та ефективними виконавцями. Перед працівниками, аналітично грамотними та творчими фахівцями відкриваються прекрасні можливості розвитку кар'єри, отримання цінного досвіду, досягнення благополучного матеріального становища та унікальна нагода для спілкування у високопрофесійному та високоінтелектуальному середовищі.

Як відомо, організація аналітичних робіт може бути централізованою і децентралізованою.

Централізована форма передбачає наявність в апараті управління підприємством спеціалізованої ланки (бюро, лабораторії), яка виконує функцію економічного аналізу. Такі підрозділи покликані забезпечити методичне керівництво та організацію аналізу на підприємстві в цілому, координувати аналітичні роботи, що виконуються окремими службами, узагальнювати результати комплексного аналізу господарської діяльності. Перевагою цієї форми організації є можливість забезпечити високий науково-методичний рівень аналізу за рахунок спеціалізації фахівців цих служб на аналітичній діяльності. Оскільки основна вага аналітичних робіт в умовах ринку зосереджена на його дослідженні, то перспективним напрямком організації є створення на підприємстві маркетингових дирекцій, а у їх складі – відповідної аналітичної групи. Це, як вважається, сприятиме наближенню сфери виробництва до ринкових вимог.

Основною формою організації економічного аналізу є децентралізована форма, при якій роботи з аналізу розподіляються між всіма економічними службами підприємства (із залученням інших структурних підрозділів і фахівців різних напрямків) відповідно до їх функціональних обов'язків, досвіду та схильності до аналітичних

досліджень. Ця форма організації аналітичної діяльності як у нашій країні, так і за кордоном є найбільш поширеною.

Переваги перерахованих вище «чистих» форм організації аналітичної роботи достатньою мірою вдалося поєднати за умов експлуатації автоматизованих робочих місць, поєднаних комп'ютерною мережею, завдяки чому частина аналітичних задач вирішується безпосередньо на місцях формування і збору інформації, а задачі вищого рівня – на спеціалізованих робочих місцях економіста, керівника-аналітика. Окремі задачі є функціонально, технічно, методично і інформаційно сумісними та пов'язаними у цілісну систему, яка функціонує як єдиний організм у режимі реального часу.

На відміну від вітчизняних підприємств, закордонні фірми ширше практикують залучення зовнішніх консультантів, які є виключно компетентними фахівцями з вирішення актуальних проблем. У світовій практиці широкого розповсюдження набула також практика повної передачі ряду обліково-аналітичних функцій стороннім організаціям на засадах аутсорсингу. У цьому випадку таку форму організації аналізу слід вважати як самостійну.

Із викладеного вище випливає й уточнена типологія форм організації аналітичної роботи, яка передбачає такі її види, як: централізована; децентралізована; силами аналітично-консультативної фірми та змішана.

Змішана форма організації аналітичної роботи являє собою різні співвідношення у поєднанні централізації та децентралізації робіт або залучення зовнішніх консультантів на засадах аутсорсингу.

Таким чином, новий підхід до оцінки аналітичного матеріалу як продукту інтелектуальної праці, що має певну ціну та вартість, формує нову форму організації аналізу. У цьому випадку аналіз отримує чітку функціональну спрямованість, конкретність, адресність.

## Література

1. Kubr M. *How to select and use consultants: a client's guide*. – Geneva: ILO, 1993.
2. Steele F. *Consulting for organizational change*. – Amherst, MA: University Massachusetts Press, 1975.
3. Верба В. А., Решетняк Т. І. *Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник*. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
4. Верников Г. Г. *Консалтинг*. – [Цит. 2007, 1 лютого]. – Доступний з: <<http://www.cfin.ru/consulting/vernikov.htm>>.
5. Иванов М., Фербер М. *Практическое руководство по маркетингу консалтинговых услуг* – М.: Альпина Паблишер, 2003.
6. Дженгл Р. *Как сделать карьеру в консалтинге*. – СПб.: 2003. – 192 с.
7. Майстер Д. *Управление консалтинговым бизнесом. Материалы для обсуждения*. /Пер. с англ. М. Иванова и М. Фербера. – [Цит. 2007, 1 лютого]. – Доступний з: <<http://www.consultmarketing.ru>>.
8. Мельник М. В. *Анализ и оценка систем управления на предприятиях*. - М.: Финансы и статистика, 1990. – 136 с.
9. Спільник І., Корецький Б. *Дисципліни аналітичного циклу в системі сучасної економічної освіти* // *Збірник матеріалів міжнародної міжвузівської науково-практичної конференції «Удосконалення системи обліку, аналізу та аудиту як складової інформатизації суспільства»*. Тернопіль-Мукачєво – 2004 р.
10. Спільник І. В. *О необходимости формирования аналитического типа мышления у бухгалтера высшей квалификации* Научно-методическая конференция «Преподавание на счетоводството въ висшите училища». Доклади 14-15 новември 2002. Свищов. Болгария.
11. Спільник І. В. *О необходимости улучшения аналитической подготовки бухгалтера высшей квалификации* // *Материалы Международной научной конференции «Проблемы развития бухгалтерского учета в России» 13-14 мая 2003,*



- Саратовский государственный социально-экономический университет.
12. Спільник І. Консалтингова діяльність в Україні: проблемні питання та аналітичні аспекти// Збірник наукових праць «Наукові записки». Випуск 14, Тернопіль: Економічна думка, 2005. – С. 85-89.
  13. Трофимова О. К. Введение в управленческий консалтинг. – [Цит. 2007, 1 лютого]. – Доступний з:<<http://www.cfip.ru>>.
  14. Управленческое консультирование /Под ред. М. Кубра. В 2т. – М.: Интерэксперт, 1992. – Т. 1. 319 с.
  15. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: Учебн. пособ. – Херсон: 2003 – 272 с.
  16. Коростельов В. Управлінське консультування. – К.: МАУП, 2003 – 104 с.

**Ярослав ГНАТИК**

аспірант,  
Тернопільський національний економічний університет

## **РИНОК АВТОТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ: СПЕЦИФІКА СТАТИСТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ КРАЇНИ**

*Розглянуто діяльність ринку автотранспортних послуг, можливі напрямки та принципи досліджень, а також аргументовано доцільність вивчення окремих положень на державному та регіональному рівнях.*

*The article deals with the problems of autotransport services market and its place in the modern economic system. The main trends of statistical research in different historic periods and perspectives of their development on the present stage are considered. The expediency of statistical modeling methods using at the regional level is substantiated. A special attention is paid to the influence of international standards on the autotransport enterprises activities.*

### **Ключові слова:**

*Ринок автотранспортних послуг, ринкова інфраструктура, якість послуг, кон'юнктура, інтермодальність.*

Транспортна система України формувалася протягом багатьох років під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. У період економічної кризи ринок автотранспортних послуг зазнав майже повного занепаду. Проте на сучасному етапі розвитку країни ця галузь економіки відновлюється та розширюється досить швидкими темпами. Дослідження рівня розвитку галузі автотранспортних послуг потребують формування нової законодавчої та статистичної бази, яка могла б відповідати вимогам часу. Моделювання транспортної системи повинно проводитися як на державному рівні загалом, так і на регіональному зокрема. Однак нестача нових, науково обґрунтованих підходів та ідей у вивченні цього специфічного сектора економіки зумовлює неефективне управління та планування цієї галузі.

Питаннями розвитку ринку автотранспортних послуг займа-

лись вітчизняні вчені Т. Воркут, В. Галушко, В. Корчагін, Ю. Лігум. Ґрунтовними працями з питань побудови транспортної інфраструктури у сучасному європейському середовищі відзначилися Т. Ворслей (Великобританія), В. Росенгаттер (Німеччина), Б. Селігманн (Франція) та ін. В цілому думки науковців співпадають у тому, що транспортна галузь не може бути ізольована, вона змушена інтенсивно адаптуватися до світового економічного процесу.

Враховуючи специфіку автотранспортних послуг та їх місце в розвитку національної економіки країни, вчені особливу увагу приділяють взаємозв'язку та співпраці з іншими секторами економіки, які доповнюють один одного та утворюють цілісну систему. Це добре видно на прикладі міжгалузевих балансів СНР і їх матричної моделі, таблиці «Витрати випуск». СНР, яка побудована на основі подвійного запису, щонайкраще відтворює

© Ярослав Гнатик, 2007

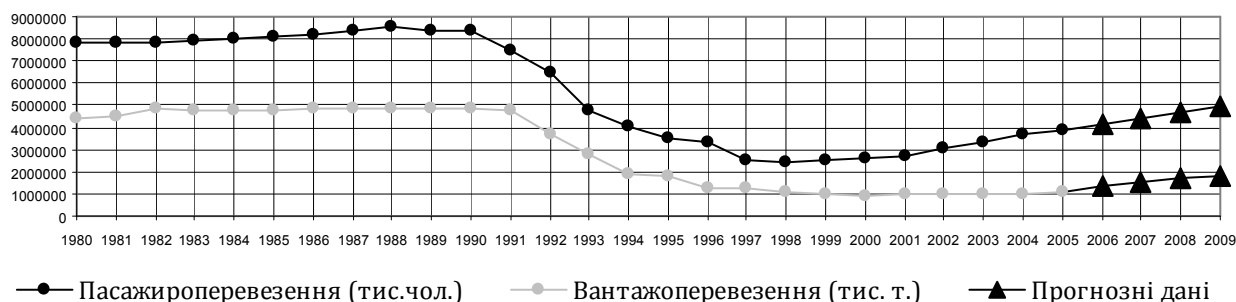
Стаття надійшла до  
редакції 12.03.2007 р.

реальні явища та взаємозв'язки між галузями економіки.

Метою даної статті є визначення базових напрямків статистичного дослідження ринку автотранспортних послуг. На основі даних за період 2000–2005 рр. та проведених розрахунків на базі однорівневого регресійного аналізу ми отримали точковий прогноз на наступні 4 роки

(рис. 1).

З графіка можна зробити висновок, що у галузі автотранспортних перевезень після 1996 р. негативний спад припинився і розпочалася позитивна динаміка у напрямку збільшення обсягів перевезень, тобто обсяг пасажирських та вантажних перевезень мають чітку тенденцію до росту.



**Рис. 1. Динаміка зміни пасажирських та вантажних перевезень за період 1980–2005 рр. [1]**

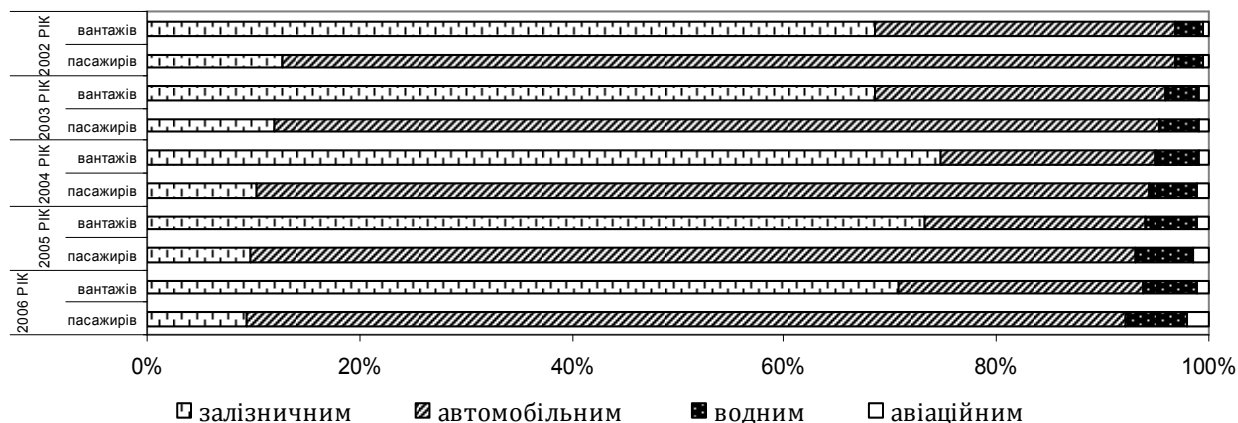
На основі отриманих даних можна зробити висновки, що виникає потреба у розробці статистичних методів вивчення ринку автотранспортних послуг на регіональному рівні. Це вимагає вдосконалення статистичного аналізу та обробки інформації, котра акумулюється у статистичній звітності. Крім інформації, яка надається безпосередньо до органів статистики, необхідна розробка не тільки документально реєстрованих даних, а також іншої інформації, котра має економічну цінність.

Порівнявши дані табл. 1 та рис. 2, очевидним є те, що основна частина перевезень припадає на

автомобільний транспорт, котрий курсує у межах регіону. Середня відстань, на яку перевозяться вантажі, становить приблизно 29,2 км, а пасажирів – 14,6 км. Врахувавши при цьому частку ринку транспортних послуг, яка припадає на автомобільні послуги, можна зробити висновок, що більшість перевізників орієнтуються на внутрішній ринок свого регіону, очевидно зважаючи на критичну відстань, при якій перевезення є безбитковими. Попит споживачів, звичайно, породжується мобільністю та оперативністю автотранспорту, який споживачам доцільніше та вигідніше використовувати.

**Таблиця 1. Середня відстань перевезення одного пасажирів та однієї тонни вантажів за період 2000 – 2005 рр. \***

Роки	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Вантажів(т. км. )	21	19	22	25	28	31
Пасажирів(пас. км. )	11	11	12	12	13	14



**Рис 2. Частка ринку по перевезенню пасажирів та вантажів відповідно авіаційним, водним, автомобільним та залізничним транспортом за період 2002 – 2006 рр. \***

\* За даними Держкомстату

На основі отриманих даних та останніх наукових досліджень щодо ринку автотранспортних послуг можна виділити такі основні напрямки статистичного вивчення та моделювання діяльності автотранспортних підприємств на регіональному та державному рівнях:

- поглиблення інтермодальності автотранспортної системи, що сприятиме підвищенню економічної ефективності перевезень;
- підвищення якості – ринкова ціна зростає непрямо пропорційно індексу якості, а не лінійно, випереджаючи його. При зниженні якості нижче прийнятого рівня вона також різко лінійно падає, тобто під час вибору послуг (продукту) споживач в останню чергу керується ціновим міркуванням [3, с. 10], що необхідно брати до уваги;
- вивчення та удосконалення основних методів, які відповідають сучасним вимогам, визначення кон'юнктури ринку;
- наукове обґрунтування автотранспортної інфраструктури регіону, її інтеграція у національну та європейську систему;
- використання комп'ютерної техніки для достовірного та оперативного моделювання економічних процесів на коротко- та довгострокових періодах.

Метою діяльності автотранспортних підприємств є отримання та максимізація прибутку. У зв'язку з тим АТП повинні враховувати своє вигідне геополітичне становище, поведінку конкурентів, споживачів послуг, будувати конструктивну політику свого підприємства. Це сприятиме виведенню національної транспортної системи на світовий рівень, відповідне підвищенню якості та технічної оснащеності надання послуг.

Зважаючи на специфіку ринку автотранспортних послуг, сучасний стан фінансової та економічної системи України, прогнозовані дані на майбутні роки можна зробити відповідні висновки. Статистичне моделювання та прогнозування необхідне для ефективної та раціональної діяльності ринку автотранспортних послуг. Воно повинно враховувати законодавчу базу, дані статистичної звітності, використовувати різноманітні методи для обчислення показників функціонування АТП, враховувати можливі інвестиційні проекти та ін. При цьому особливу увагу потрібно звертати на міжнародні стандарти, а також враховувати інформацію та процеси, котрі відображаються у системі національних рахунків. У перспективі на основі отриманих результатів буде формуватися відповідна інформація, котра знайде практичне застосування і сприятиме стрімкому розвитку галузі.

Зважаючи на специфіку ринку автотранспортних послуг, сучасний стан фінансової та економічної системи України, прогнозовані дані на майбутні роки можна зробити відповідні висновки. Статистичне моделювання та прогнозування необхідне для ефективної та раціональної діяльності ринку автотранспортних послуг. Воно повинно враховувати законодавчу базу, дані статистичної звітності, використовувати різноманітні методи для обчислення показників функціонування АТП, враховувати можливі інвестиційні проекти та ін. При цьому особливу увагу потрібно звертати на міжнародні стандарти, а також враховувати інформацію та процеси, котрі відображаються у системі національних рахунків. У перспективі на основі отриманих результатів буде формуватися відповідна інформація, котра знайде практичне застосування і сприятиме стрімкому розвитку галузі.

## Література

1. Державний комітет статистики України: Транспорт. – [Цит. 2007, 25 січня]. – Доступний з: <[http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2005/tz/tz\\_rik/tz\\_u/ts\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2005/tz/tz_rik/tz_u/ts_u.htm)>.
2. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. Осауленка О. Г. – К.: Техніка. – 2006. – 650с.
3. Рудзінська О. В. До застосування статистичних методів при визначенні якості послуг в автотранспортній галузі // Автошляховик України. – 2003. – № 5. – С. 10-11.
4. Лапач С. М., Губенко А. В., Бабіч П. М. Статистика в науці та бізнесі. – К.: МОРІОН, 2002. – 640 с.

**Микола ГОРЛАЧУК**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки, організації і планування в АПК,  
заступник декана факультету аграрної економіки і менеджменту,  
Тернопільський національний економічний університет

**Олексій ГОРЛАЧУК**

аспірант кафедри економіки, організації і планування в АПК,  
Тернопільський національний економічний університет

## ОЦІНКА МАРКЕТИНГУ І ЦІНОУТВОРЕННЯ НА АГРАРНОМУ РИНКУ

*Розглянуто проблеми маркетингу і ціноутворення на аграрному ринку. Досліджено фактори, що визначають процес ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, визначено особливості виробництва і збуту товарної продукції, доведено існування циклічних коливань пропозиції і попиту на ринку. Зроблено пропозиції щодо регулювання аграрного ринку в регіоні на основі збалансування пропозиції і ціни.*

*The problems of marketing and pricing on the agrarian market are considered on materials of region. The factors which determine the pricing of agricultural production are investigated. The features of manufacture and realization of commodity production are defined. The existence of cyclic fluctuations of the offer and demand in the market is proved. The recommendations for regulation of the agrarian market on a basis of the offer and demand are made.*

### Ключові слова

*Попит, пропозиція, ціна, кон'юнктура ринку, цінова еластичність, маркетинг, ринок.*

Перехід до ринкових відносин у сфері аграрного сектора обумовив перегляд виробничих пріоритетів. Протягом багатьох попередніх десятиріч діяла система регулювання сільськогосподарського виробництва через доведення аграрним підприємствам державних планів виробництва та заготівель продукції за твердими закупівельними цінами. Перевагою та особливістю соціалістичного ринку вважалося планомірне формування пропозиції і попиту на товари, цьому сприяло централізоване, свідоме регулювання основних економічних пропорцій, які виключають антагоністичні протиріччя між виробниками та продавцями товарів та кризи збуту продукції [3, с. 395].

Обґрунтоване теоретично положення на практиці, однак не здійснилося. На зміну системи відносин «виробництво→заготівля

продукції→держава», прийшла відмова від державного замовлення у виробництві сільськогосподарської продукції, а сучасна парадигма взаємозв'язку між виробниками та покупцями продукції виглядає як «споживач→попит→виробництво» [1, с. 67]. Її вдосконалення на основі здійснення сучасного маркетингу й адекватного механізму ціноутворення на сільськогосподарську продукцію представляє розв'язання важливої теоретико-практичної проблеми, що визначає актуальність нашого дослідження.

Проблемні аспекти функціонування аграрного ринку, в тому числі маркетингу і ціноутворення на ньому, висвітлені у роботах С. Дусановського, І. Лукінова, В. Месель-Веселяка, М. Маліка, С. Михайлова, В. Поплавського, П. Саблука, А. Стельмашука,

© Микола Гордачук,  
Олексій Горлачук, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 30.01.2007 р.

М. Федорова, М. Хорунжого, О. Шпичака та ін.

Однак не сприяє їх розв'язанню відсутність єдності серед науковців, управлінців і виробників продукції стосовно вироблення цілісної системи маркетингу та ціноутворення на ринках сільськогосподарської продукції [6, с. 39]. Метою представленої статті є визначення закономірностей і особливостей маркетингу та ціноутворення на ринку аграрної продукції для вироблення єдиних принципів його регулювання в контексті досліджуваної проблематики. Для цього необхідно вирішити такі основні завдання: проаналізувати процеси товарообміну та маркетингу на ринку, визначити фактори його кон'юнктури і їх вплив на його функціональні параметри, виробити обґрунтовані пропозиції стосовно здійснення цінової і маркетингової політики на сільськогосподарську продукцію.

За базу емпіричних досліджень аграрного ринку взято ринок свинини Тернопільської області. Досліджуючи проблеми товарообміну і маркетингу на даному ринку, варто відзначити особливості його становлення. Основними суб'єктами на ринку свинини, які здійснюють закупівлі сільськогосподарської продукції з метою подальшої переробки і виготовлення товарів, є підприємства і заготівельні організації м'ясопереробної промисловості. За останнє десятиріччя обсяги закупівель свиней у всіх категоріях господарств різко зменшилися. У 2005 р. м'ясопереробними підприємствами і заготівельними організаціями було закуплено лише 417 тонн свиней у живій вазі, що становить трохи більше 7 % від рівня 1996 р. – 5857 тонн.

Слід відмітити специфічні особливості у формуванні структури усєї сировинної бази закупівель свиней в Тернопільській області. Регіональний аналіз обсягів заготівлі свиней вказує на виникнення стабільної сировинної зони, яка охоплює переважно південні і північні райони області. До неї входять 10 районів: Борщівський, Бучацький, Гусятинський, Заліщицький, Чортківський, Збаразький, Підволочиський, Тернопільський, Кременецький і Шумський. У 2005 р. в «південно-північній» сировинній зоні було закуплено 403 тонни свиней в живій вазі, або ж 97 % від загального обсягу в області.

Наступною проблемою у формуванні сировинної бази м'ясопереробних підприємств є цінова ситуація на сировинному ринку свинини. З початку запровадження в обіг гривні спостерігаються коливання закупівельної ціни на живу вагу свиней, які піддаються аналізу. Починаючи з 1998 р. темпи зростання ціни, яку пропонували заготівельні і м'ясопереробні підприємства за 1 тону свинини, є вищими, ніж темпи зміни обсягів заготівель свиней. Постійному росту закупівельної ціни на свині протягом усього досліджуваного періоду відповідає спад обсягів закупівель м'ясопереробними підприємствами: при зростанні ціни в 3,3 раза – з

1959,1 до 6456,0 грн. за тону – загальні обсяги заготівель протягом 1998-2005 рр. зменшилися з 817 до 417 тонн або майже у 2 раза. З цього можна зробити висновок, що існуючий ціновий механізм і рівень цін не спонукають сільськогосподарських виробників до розширення обсягів збуту продукції на сировинному ринку свинини. Навпаки, вони роблять недоцільним збільшення виробництва свинини, обмежуючи цим можливості самих м'ясопереробних підприємств по нарощуванню в них виробництва і в більшому завантаженні виробничих потужностей.

Рестриктивна дія цінового механізму негативно позначається на формуванні цивілізованого сировинного ринку свинини в області, призводить до ліквідації підприємницької ініціативи, спрямованої на розвиток власного виробництва, і часто викликає трансформацію підприємницьких ідей у протизаконні дії – контрабанду свинини, створення переробних ковбасних цехів і мережі збуту продукції, які діють за межами правового поля.

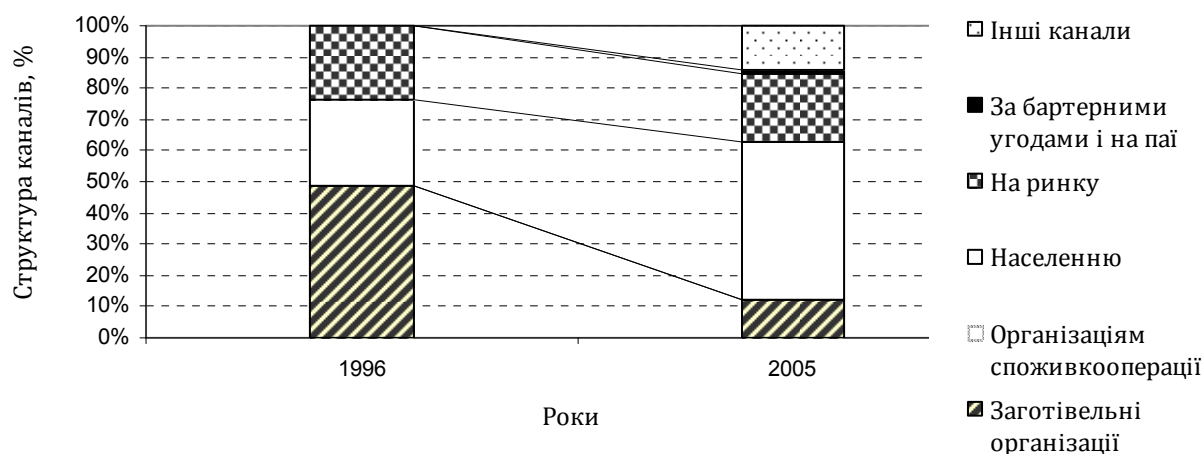
Пік промислового виробництва свинини в новітній історії області припадає на 1990 р. – 11921 тонн [5, с. 75]. У 2005 р. значення досліджуваного показника становило 343 тонни, що майже в 35 разів менше. Криза на сировинному ринку свинини області свідчить про недосконалість його функціонування.

У результаті проведення регресійного аналізу взаємозв'язку між зміною чисельності поголів'я свиней і обсягами промислового виробництва свинини встановлено: фактор чисельності поголів'я свиней пояснює 42,7 % зміни обсягів промислового виробництва при коефіцієнті множинної регресії 0,65.

Місце і роль сировинного ринку свинини з точки зору маркетингової привабливості збуту продукції найбільш точно характеризує питома вага заготівель свиней в загальному обсязі закупівель худоби та птиці м'ясопереробними підприємствами на внутрішньому ринку області, яка у 2005 р. становила лише 2 %, що є непрямим свідченням на користь нелегального імпорту свинини з метою її подальшої промислової переробки в регіоні. Крім того, аналіз продажу свиней сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області протягом 1996-2005 рр. свідчить про зміну структури каналів реалізації в напрямі зменшення питоמוї ваги закупівель заготівельних організацій і підприємств м'ясної промисловості. Основна кількість свинини, вирощеної сільськогосподарськими виробниками, реалізується поза межами середньогуртового сировинного ринку. Як наслідок – низький ступінь інтеграції аграрного виробництва і промислової переробки свиней в області, нерозвиненість ринкової інфраструктури, превалювання роздрібно-гуртового і роздрібного ринків збуту свинини, хаотичність і неупорядкованість процесу ціноутворення.

Для структури продажу свиней сільськогосподарськими виробниками характерна різка переорієнтація каналів реалізації продукції протягом 1996-2005 р (рис. 1), зумовлена, на нашу думку, такими факторами: відмовою від державного замовлення заготівель свинини; ліквідацією системи споживчої кооперації; майновим і земельним реформуванням та пов'язаною з цим виплатою виробленої продукції в рахунок орендної плати за землю та майнові паї; фінансовою кризою в аграрних підприємствах, відсутністю обігових коштів, що примушує видавати продукцію населенню в рахунок оплати праці і реалізовувати свиней за бартерними операціями та ін.

Як видно з рис. 1, питома вага реалізації свиней



**Рис. 1. Структура каналів реалізації свиней в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області**

Незначну частину реалізації свиней становить обмін за бартерними угодами – менше 0,5%. Причому за іншими каналами (комерційним структурам, підприємствам тощо) у 2005 р. було реалізовано 186 тонн живої ваги свиней, або 14,1% від її загальної кількості.

Таким чином, на ринку свинини помітна диверсифікація каналів збуту продукції в порівнянні з 1996 роком. Їх розмір і структура мають причинно-наслідковий зв'язок, його особливості спричинені економічними умовами господарювання сільськогосподарських підприємств і рівнем цін у розрізі каналів продажу свинини, на що вказує диференціація в обсягах і цінах продажу в районах Тернопільської області.

Крім того, рівень ціни коливається залежно від окремих каналів реалізації свиней. Найбільше її значення зафіксовано при реалізації свиней населенню через систему громадського харчування (включаючи продаж і видачу в рахунок оплати праці) і видачі пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток), що відповідно становить 7877,3 і 7815,4 грн. за тону.

Найменший рівень реалізаційної ціни на живу вагу свиней – при продажу їх заготівельним організаціям і підприємствам м'ясопереробної промис-

ловості (6733,1 грн. за 1 тону). Останнє у значній мірі пояснює причини перебування середньогуртового сировинного ринку свинини області в депресивному стані і його непривабливість для сільськогосподарських товаровиробників. Їм вигідніше реалізовувати свинину безпосередньо на роздрібно-гуртовому і роздрібному ринках, через мережу власних магазинів, торговельних точок, видавати населенню в рахунок оплати праці і за оренду паїв, оскільки середня реалізаційна ціна за цими каналами є вищою, ніж у випадку реалізації свиней у м'ясопереробній індустрії.

З точки зору дії ринкового механізму ціна на товари збільшується, коли попит зростає, і знижується, коли попит на них падає. Однак це не пояснює, чому при реалізації продукції населенню в рахунок оплати праці і видачі за оренду паїв, де попит відносно сталий (визначається розміром фонду заробітної та орендної плати), реалізаційна ціна є вищою, ніж за іншими каналами продажу свиней. Цей факт вказує на порушення дії ринкового цінового механізму і пояснюється, передусім, локальною монополією, якою володіють сільськогосподарські підприємства по відношенню до зайнятих в них працівників, членів аграрних формувань, подібно тому, як м'ясопереробні підприєм-

ства застосовують монопольне право встановлення закупівельної ціни на свинину по відношенню до самих сільськогосподарських підприємств.

Незадовільний фінансовий стан більшості аграрних підприємств є, як правило, безпосередньою причиною відносно вищої реалізаційної ціни в них, особливо при ліквідації заборгованості з оплати праці і за оренду земельного та майнового паїв. Це викликає штучне завищення ціни до 30-40 % від середньої по області, за якою сільськогосподарські підприємства реалізують свинину в рахунок оплати праці або здійснюють видачу населенню на паї.

Крім того, недосконалість законодавства, яке за невчасну виплату заробітної плати передбачає кримінальну відповідальність керівників аграрних підприємств, спонукає інколи їх особисто до ініціювання такого підвищення ціни, за що не існує жодного покарання.

Для порівняння максимальних і мінімальних значень обсягу і ціни продажу продукції був використаний кореляційний аналіз досліджуваних показників. Встановлено, що коефіцієнт кореляції між ціною і обсягом первинної пропозиції свинини сільськогосподарськими підприємствами на сировинному ринку Тернопільської області дорівнює -0,4. Тобто, два набори даних корелюються, а напрям кореляції – негативний. Це означає, що меншому обсягу пропозиції свинини на ринку відповідає в загальному більша ціна реалізації і навпаки. Одержані результати можна розглядати як підтвердження оберненого взаємозв'язку між пропозицією свинини і її ціною на середньогуртовому сировинному ринку.

З метою вивчення особливостей ціноутворення на продовольчому ринку свинини вибрано міські ринки м. Тернополя. Рух ціни і обсяг пропозиції на них є більш залежними величинами. Дослідження кореляційної залежності між обома факторами вказують, що рівень кореляції є досить високим – коефіцієнт рівний -0,6. При ідеальному вільному ринковому ціноутворенні коефіцієнт кореляції становить -1,0.

Таким чином, еластичність пропозиції і попиту від ціни є вищою на продовольчому, ніж на сировинному ринку свинини Тернопільської області. Причиною цього, на нашу думку, є різний ступінь монополії і конкуренції на досліджуваних ринках. Він зумовлений самим способом їх організації. Сировинний ринок – це середньогуртовий ринок, на якому представлені в основному два ключових суб'єкти – аграрні товаровиробники і м'ясопереробні підприємства. Ціноутворення на ньому в значній мірі монополізоване переробною індустрією, від чого страждає розвиток конкуренції. Натомість продовольчий ринок демонструє значно ширшу структуру організації (дрібногуртовий, роздрібно-гуртовий, роздрібний) і більш

ринковий спосіб ціноутворення. В кількісному вимірі ступінь кореляції ціни і пропозиції на продовольчому ринку свинини перевищує аналогічний показник сировинного ринку майже в 1,5 рази. Фактично це вказує на величину і необхідність демонополізації середньогуртового сировинного ринку в Тернопільській області.

Однак не лише спосіб організації ринку чи вплив конкуренції/монополії визначають характер ціноутворення, він залежить також від особливостей і споживчих якостей товару. Дослідженням встановлено: еластичність попиту на сало є нижчою на 20 %, ніж на м'ясо свинини. В умовах обмежених фінансових можливостей споживачів сало є дешевим і повноцінним постачальником жирів, тому попит на нього є відносно більш стабільним в порівнянні з попитом на м'ясо при зростанні ціни.

Крім того, протягом 1996-2005 рр. відбулася переорієнтація у співвідношенні цін на м'ясо і сало. Починаючи з 1997 р. ціна за одиницю ваги м'яса є більшою від аналогічної ціни на сало. Тенденція триває із збільшенням різниці цін на обидва види товарів. При цьому ціна на сало є, як правило, на 40-45 % нижчою від ціни на м'ясо. Це призводить до зміни у спеціалізації виробників свинини, і спонукає їх займатися м'ясною відгодівлею та в меншій мірі – сальною. Процес набув масового характеру, що сприяло виведенню в масштабах країни нових м'ясних порід і ліній свиней.

Досліджуючи рівень цін в торгівельній мережі міста Тернополя і на ринку, слід відмітити високий ступінь їх позитивної кореляції – 0,99. Тобто, рух ціни на ринку і в торгівельній мережі відбувається аналогічно.

Проте не існує чітко вираженого співвідношення у рівнях цін за досліджуваними каналами збуту продукції.

Періоди вищого рівня ціни змінюються періодами нижчого її рівня на ринку в порівнянні з торгівельною мережею. Перевищення ціни в торгівельній мережі міста над ціною на ринку або ж навпаки має в цілому ситуативний характер і не піддається встановленню кількісних закономірностей.

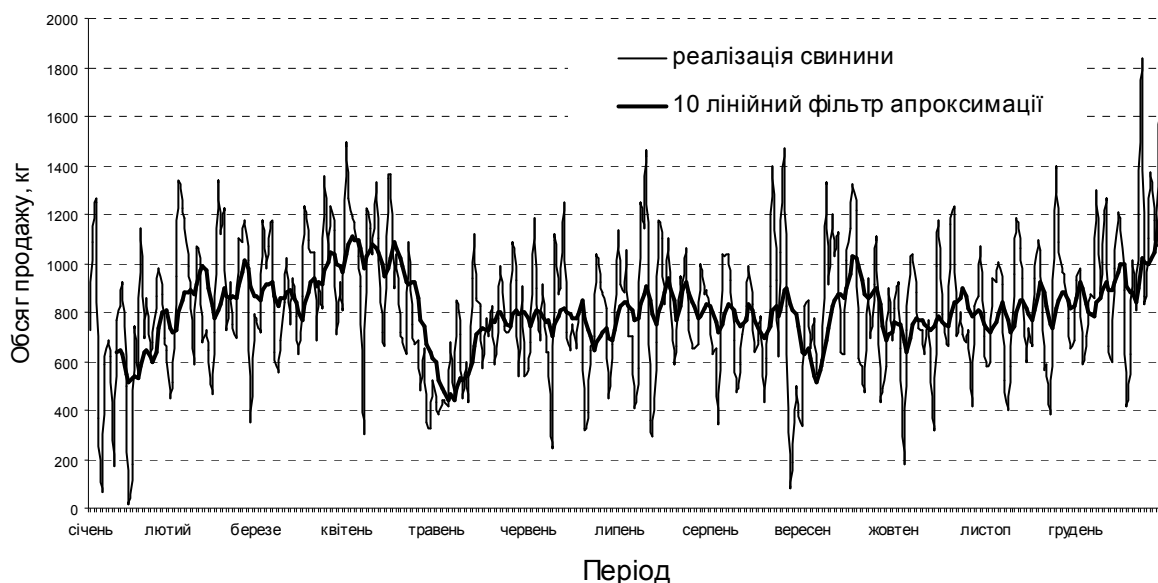
Крім того, у короткостроковому періоді коливання ціни і пропозиції на продовольчому ринку свинини мають низький ступінь кореляції. У цьому випадку зміна обсягів пропозиції на ринку значною мірою визначається неціновими факторами, зокрема, низьким рівнем доходів і платоспроможного попиту споживачів, що дозволяє дослідити закономірності зміни обсягів реалізації свинини на ринку та його причини. Для характеристики кон'юнктури продовольчого ринку свинини важливим є період часу: пора року, робочі, передсвяткові, святкові і вихідні дні тощо.

Як видно з рис. 2, коливання обсягів продажу



свинини на продовольчому ринку м. Тернополя має періодичний характер. У короткостроковому

періоді зміна рівня ціни фактично не впливає на зміну обсягів пропозиції.



**Рис. 2.** *Коливання обсягу реалізації на продовольчому ринку свинини м. Тернополя (2003-2005 рр.)*

Періодичність коливань є чітко вираженою завдяки побудові тренду кривої реалізації свинини з допомогою 10-ти лінійного фільтра апроксимації (рис. 2). Їх амплітуда залежить в першу чергу від двох факторів: місяця року і дня тижня.

Відповідно до цього дослідження визначено три види коливань протягом року на продовольчому ринку свинини: першого типу – відбуваються з періодичністю 4 місяці – грудень-січень, квітень-травень, серпень-вересень. Вони зумовлені, передусім, підготовкою до свят; другого типу – тижневі – відбуваються з періодичністю 6-7 днів. В їх основі зміна робочих і вихідних днів. Напередодні і у вихідні дні попит і реалізація свинини зростають, а саме в п'ятницю і суботу; третього типу – короточасні з періодичністю близько 3-х днів. Викликані не лише зміною робочих і вихідних днів, а також споживчими інтересами покупців – раціональним використанням коштів і продуктів. Протягом тиж-

ня максимальні обсяги попиту і пропозиції свинини спостерігаються у вівторок та суботу. На ці два дні припадає майже 40 % від загального обсягу реалізації м'яса свинини протягом тижня. При цьому характерний також симетричний розподіл питомої ваги продажу між вказаними днями тижня.

Отже, особливості маркетингової діяльності і ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції, що полягають в існуванні циклів відтворення, виробництва і збуту продукції, закономірностях формування цін на окремі сільськогосподарські товари в торговельній мережі і на продовольчому ринку, їх збуту є основою антициклічного регулювання ринку, відсутність якого було недоліком системи планування в минулому, а тому отримані результати можуть бути використані для розробки сучасної аграрної політики.

## **Література**

1. *Агропромисловий комплекс України / За ред. П. Т. Саблука. – К.: УААН, 2002.*
2. *Економіка підприємств АПК / За ред. С. Л. Дусановського. – Тернопіль: Збруч, 2005.*
3. *Политическая экономия: Словарь / Под ред. М. И. Волкова и др. – 3-е изд., доп. – М.: Политиздат, 1983. – 527 с.*
4. *Суперсон В. І. Методологічні аспекти системного аналізу розвитку регіонального аграрного сектора України // Статистика України. – 2002. – № 2. – С. 50-57.*
5. *Статистичний щорічник за 2005 р. – К.: Техніка, 2005.*
6. *Шпичак О. М. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК. – К.: УААН, 1998. – 245 с.*

Галина ГРИНИШИН

асистент кафедри статистики та аналізу,  
Львівський державний аграрний університет

## ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Розглянуто динаміку розвитку експортно-імпортних операцій товарів та послуг Львівської області. Аналізується надходження іноземних інвестицій в економіку області.*

*The main questions of export, import, investment are showed up. The condition of export and import of the goods and services are analyses. The question of foreign investment and their coming into the economics of Lviv region is considered.*

### Ключові слова

*Експорт, імпорт, іноземні інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність.*

Львівська область є однією із перспективних для зовнішньоекономічної діяльності. На користь цього свідчать потужний потенціал для здійснення зовнішньоекономічної діяльності, вигідне економіко-географічне розташування, кількість населення складає близько 2 млн. чоловік; високий його освітній рівень, висока кваліфікація робочої сили, особливо інженерно-технічного складу, наявність розвинутої інфраструктури.

Кількість суб'єктів, які є учасниками зовнішньоекономічної діяльності, за останні два роки збільшилася (табл. 1). Якщо у 2004 році 1961 суб'єкт господарювання брав участь у зовнішньоекономічній діяльності області, то у 2005 році вони збільшилися на 231 одиницю. Кількість підприємств, які здійснювали експорт товарів і послуг зменшилася у 2005 р. проти рівня 2004 р. на 6,6 %, а проти 2002 року на 1 %. Відносно імпорту. Якщо у 2002 році 1307 суб'єктів господарювання брали участь в імпорті товарів і послуг, то у 2005 році – 1655 одиниць, тобто відбулося збільшення відповідно на 26,7 %. Необхідно зазначити, що у сфері зовнішньої торгівлі товарами та послугами експорт переважає над імпортом, тобто маємо від'ємне сальдо (табл. 2). Досліджуючи динаміку

експортно-імпортних операцій товарами та послугами, можна зробити висновок, що експорт має стрімку тенденцію до зростання. Якщо у 2002 році експорт товарів і послуг становив 373,33 млн. доларів США, то у 2005 році – 679,76 млн. доларів США і відповідно збільшився на 82 %. Оскільки імпорт товарів і послуг зменшується, за останні 4 роки він знизився на 9,5 %, отже, і від'ємне сальдо має тенденцію до зменшення.

У зв'язку з нестабільною макроекономічною та політичною ситуацією, законодавчою і податковими базами існують проблеми із залученням іноземного інвестора як у державу, так і у економіку.

Львівської області зокрема. У 2005 році в економіку області іноземні інвестори вклали 47,9 млн. доларів США, що на 16 % менше ніж у 2004 році. Та якщо порівнювати надходження інвестицій за весь період фінансування, то вони мають тенденцію до зростання. Зокрема у 2005 році вони становили 382,3 млн. доларів США, а у 2002 році – 220,3 млн. доларів, і збільшилися відповідно на 73 %. Відносно іноземних інвестицій Львівщина в Україні з сьомого місця, яке займала у 2002 році, опинилася на дев'ятому у 2005 році.

Для формування привабливого інвестиційного клімату

© Галина Гринишин, 2007

Стаття надійшла до редакції 07.03.2007 р.

**Таблиця 1. Окремі показники зовнішньоекономічної діяльності Львівської області за період 2002-2005 рр.**

Показники	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2005 р. у % до 2002 р.
Кількість учасників ЗЕД, одиниць	1911	2000	1961	2192	114
Експорт товарів і послуг	1036	1114	1106	1033	99
Імпорт товарів і послуг	1307	1366	1320	1655	126

**Таблиця 2. Зовнішньоторговельний баланс Львівської області за період 2002-2005 рр.**

Показники	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2005 р. у % до 2002 р.
Експорт	373,33	530,25	677,34	679,76	182
в т ч. товарів	343,24	492,64	632,60	622,17	181
послуг	30,09	37,61	44,47	57,59	191
Імпорт	1068,99	2966,56	1152,46	967,45	90,5
в т ч. товарів	1052,10	2945,28	1125,57	933,82	0,8
послуг	16,98	21,28	26,89	33,63	198,05
Сальдо зовнішньої торгівлі	-695,66	-2436,31	-475,12	-287,69	X
в т ч. товарів	-708,77	-2452,64	-492,97	-311,65	X
послуг	-13,11	16,33	17,85	23,96	X

в області потрібно як з боку держави, так і органів місцевого управління створити загальне правове поле, яке б стимулювало, як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів; забезпечити надання податкових та митних пільг для великих стратегічних інвесторів, які вкладають капітал у об'єкти, принципово важливі для економіки області. Як показує світовий досвід, що основним фактором, який сприяє залученню іноземних інвестицій, є зростання обсягів внутрішніх інвестицій, що дасть можливість оновлення продукції, підвищення її конкурентноздатності, створення нових робочих місць, забезпечення нових надходжень у бюджет регіону.

Основним завданням розвитку зовнішньоторговельного сектора економіки Львівщини [1], є удосконалення структури експорту, що

розуміється як тривалий еволюційний процес підвищення ефективності та масштабів експортної діяльності шляхом розширення асортименту та поліпшення якості експортної продукції, оптимізації товарної та географічної структури експорту, використання прогресивних форм міжнародного торгово-економічного співробітництва. Також дуже важливим є розвиток імпортозамінних галузей виробництва для насичення внутрішнього ринку країни.

Зовнішньоекономічна політика Львівщини, як і усієї нашої держави, має бути відкритою. Якнайшвидше потрібно долати відстань між Україною, високорозвинутими країнами світу та Європи зокрема. Цього можна досягти тільки шляхом інтеграції української економіки у міжнародну економіку.

## Література

1. Кухарська Н. А. Зовнішньоекономічний потенціал Одеської області // *Регіональна економіка*. – 2004. – № 1. – С. 55-63.
2. Федоренко В. Г. *Інвестиційний менеджмент: Навчальний посібник*. – 2-ге видання, доп. – Київ, МАУП, 2001. – 280 с.
3. Багрова І. В., Редіна Н. І., Власюк В. Є., Гетьман О. О. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник*. – Дніпропетровськ, 2002. – 585 с.
4. *Зовнішня торгівля Львівщини. Статистичний щорічник*. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2006. – 82 с.

**Ярослав КОСТЕЦЬКИЙ**кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри статистики,  
Тернопільський національний економічний університет**ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ СУБ'ЄКТІВ РІЗНИХ ФОРМ  
ВЛАСНОСТІ В АПК***Висвітлено питання ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств різних форм власності Тернопільської області, визначено практичні рекомендації щодо використання потенціалу цих формувань.**The questions of efficiency of functioning of the agricultural enterprises of different patterns of ownership of the Ternopol area are considered, the practical recommendations of the usage of potential of these enterprises are planned.***Ключові слова***Форми власності, фермерські господарства, диспаритет цін, концентрація виробництва, рентабельність, матеріальні витрати, реструктуризація.*

Зміна форм власності аграрних підприємств області не сприяла підвищенню економічних показників господарювання. Більшість сільськогосподарських підприємств, що змінили форму власності, не відповідають вимогам ринкової економіки як в організаційному так і в юридичному плані [1; 2].

Проблеми ефективності різних за формами власності аграрних підприємств у нашій країні досліджують провідні вчені-аграрники В. Андрійчук, П. Гайдуцький, М. Дем'яненко, Т. Дудар, С. Дусановський, П. Саблук, І. Яремчук та інші. Ними розроблені основні методичні рекомендації ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств різних форм власності. Однак ще багато питань, що стосуються ефективності господарської діяльності, особливо земельних відносин, є невирішеними.

Дослідження показали, що ефективність використання земельних угідь з кожним роком знижується. Це підтверджується аналізом урожайності всіх сільськогосподарських культур, яка в підприємствах всіх форм господарювання за роки економічних реформ знизилась, що є основною

причиною зниження прибутковості 1 га посіву. Дані таблиці 1 свідчать, що у 2000 р. вперше за багаторічну практику вирощування цукрових буряків, вони стали збитковими і лише з 2003 р. рівень рентабельності їх досяг 7,9 %.

В останні роки низький, але більш-менш стабільний дохід дають зернові культури. Однак у зв'язку з низькими реалізаційними цінами та підвищенням їх на енергоресурси дохід з 1 га зернових культур зменшився на 97 грн. проти 2000 р. і становить 115 грн. з 1 га посіву [4].

Сільськогосподарські підприємства у 2005 р. збільшили площі під картоплею до 1187 га проти 548 га у 2000 р., значно збільшився прибуток з 1 га посадки картоплі, з 102 грн. у 2000 р. до 3446 грн. у 2005 р., що пояснюється в основному ростом середньореалізаційної ціни на продукцію з 43,97 грн. до 65,40 грн. за відповідний період.

Збитковим залишається вирощування овочів. Гектар посіву приносить сільськогосподарським підприємствам 151 грн. збитків. Наведені дані свідчать, що виручка від реалізації продукції на 1 га посівів зернових, цукрових буряків та овочів зростала швидшими темпами, ніж затрати на її

**Таблиця 1. Дохідність 1 га посіву сільськогосподарських культур у сільгоспідприємствах Тернопільської області, грн.**

Показники	2000 р.	2002 р.	2003 р.	2005 р.	2005 р. до 2000 р. (+,-)
<b>Зернові</b>					
Виробнича собівартість	322	489	533	708	+386
Виручка	534	559	799	823	+289
Прибуток (збиток)	212	70	266	115	-97
<b>Цукрові буряки</b>					
Виробнича собівартість	1393	2090	2074	3118	+1725
Виручка	1343	1665	2225	4260	+2917
Прибуток (збиток)	-50	-425	151	1142	+1092
<b>Картопля</b>					
Виробнича собівартість	936	2525	1944	6679	+5743
Виручка	1038	3501	3611	10125	+9087
Прибуток (збиток)	102	976	1667	3446	+3344
<b>Овочі відкритого ґрунту</b>					
Виробнича собівартість	1071	3328	3382	309	-762
Виручка	1348	4680	4172	460	-888
Прибуток (збиток)	277	1352	790	-151	-126

виробництво.

Починаючи з 1996 р., збитковою є вся продукція тваринництва, лише виробництво молока з 2003 р. стає рентабельним, у 2005 р. рівень збитковості м'яса ВРХ становить 23,9 %, птиці 38,0 відсотків.

У 2000 р. в структурі затрат на виробництво продукції сільського господарства найбільшу частку склали матеріальні затрати (69,1 %) і витрати на оплату праці (15,1%). При цьому частка матеріальних затрат на виробництво продукції рослинництва дорівнювала 66,7 %, тваринництва – 72,6 %, витрати на оплату праці відповідно 15,8 і 15,9 % у загальній сумі затрат.

У 2005 р. матеріальні затрати склали 68,6 %. На оплату праці припадало лише 13,7%. Незначно змінилась частка цих статей затрат на виробництві продукції рослинництва та тваринництва. Так матеріальні витрати в собівартості продукції рослинництва 67,5 %, тваринництва 73,3 %. Значно збільшилась частка амортизаційних відрахувань основних засобів (з 3,9 до 4,8 %) та інших витрат (з 11,4 до 14,6 %).

Отже, за роки економічних реформ у структурі затрат на виробництво продукції сільського господарства значних змін не відбулося, зміни в собівартості продукції рослинництва та тваринництва пояснюються збільшенням витрат на її виробництво.

Необхідно відмітити, що сільськогосподарські підприємства неефективно використовують наявні ресурси. Фермерські господарства Тернопільської області мають невеликі розміри.

Дані таблиці 2 показують, що середня площа

ріллі фермерського господарства за досліджуваний період збільшилась на 47,1 га і склала 61,3 га. Однак цей показник менший від середнього по Україні на 40 га.

В області функціонує значна частина фермерських господарств, що мають незначні земельні ділянки. Так 44 господарства володіють в середньому по 2,5, 72 – 4,6 і 153 – 8,5 га сільськогосподарських угідь. Незначні земельні наділи фермерських господарств не дозволяють фермерам вести високоефективне товарне виробництво. Крім того, повинна бути більш дієвою державна підтримка фермерських господарств, адже процес створення фермерських господарств носив стихійний характер, землі надавались всім бажаним, без врахування досвіду роботи на землі та кваліфікації [3].

Використання земельних ресурсів у фермерських господарствах неефективне (табл. 2). Значна частина земель не обробляється, підтвердженням цього є надто велика різниця між площею ріллі та площею збору. Землі не використовуються в основному через відсутність засобів на купівлю палива, техніки та інших матеріально-технічних засобів.

Ефективніше працюють фермерські господарства області із площею ріллі більше 100 га, яких є лише 66 і вони становлять 10,0 % загальної кількості фермерських господарств. Як відомо, концентрація землі дозволяє краще вирішувати організаційні і фінансові проблеми, що виникають при виробництві сільськогосподарської продукції, цим пояснюються негативні зміни в кількості фермерських господарств за роками дослідження.

Таблиця 2. Основні показники розвитку фермерських господарств Тернопільської області

Показники	1995 р.	2000 р.	2005 р.	Темп зміни 2005 р. до 1995 р. (+,-)
<b>Кількість фермерських господарств</b>	711	696	656	-55
Площа сільськогосподарських угідь:				
– усього, тис. га	10,0	22,9	40,2	+30,1
в тому числі ріллі, тис. га	9,9	22,3	39,4	+29,5
Середній розмір ріллі на одне господарство, га	14,2	32,0	61,3	+47,1
Зібрана площа – всього, га	9413	16186	36190	+26777
Зернові культури	7372	13616	32868	+25496
Цукрові буряки	1867	1937	2373	+506
Картопля	127	431	895	+768
Овочі	47	152	54	+7

Досвід роботи фермерських господарств показує, що в сучасних умовах найбільш стійкими виявилися господарства, створені в перші роки їх організації (1991-1992 рр.).

Фермерські господарства ще не зайняли належного місця в сільському господарстві області. Їх частка в загальному обсязі виробництва збільшилась за останні п'ять років з виробництва зернових культур з 2,4 % у 2000 р. до 10,4 % у 2005 р., цукрових буряків з 7,7 до 8,8 % відповідно.

Виробництво валової продукції фермерськими господарствами складає лише 2,7% загального обсягу продукції, в тому числі рослинництва і тваринництва відповідно 4,2 і 0,3 відсотка.

Зниження ефективності виробництва в господарствах різних форм власності не пов'язано з мікроекономічними чинниками. Вони обумовлені прорахунками у державній політиці, які привели до диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію і ресурси промислового виробництва. Низька рентабельність і збитковість виробництва основних видів продукції рослинництва та тваринництва стали причиною важкого фінансового стану більшості сільськогосподарських формувань, дефіциту фінансових ресурсів на придбання нової техніки, інших матеріальних ресурсів, відсутності бази для росту оплати праці і розширеного відтворення.

### Література

1. *Аграрна реформа в Україні.* / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Лупенко та ін. ; За ред. П. І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. *Кириленко І. Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи.* – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 452 с.
3. *Савицкая Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты.* – Минск: ООО «Новое знание», 2003. – 159 с.
4. *Сільське господарство Тернопільської області. Статистичний збірник.* – Тернопіль. – 2006.

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ПОПИТУ НА ЗЕРНОВІ РЕСУРСИ**

*Розглянуто типові чинники, які впливають на попит зерна як ресурсу. З використанням статистичного аналізу доведено, що найважливішим сегментом споживання зерна є багатоступеневий ланцюг: зерно продовольче–борошно–хліб і хлібобулочні вироби. Обґрунтовано, що попит на зерно як на ресурс є нееластичним за ціною.*

*Typical factors that influence on the demand of grain as a resource are considered. It is proved with the use of statistical analysis, that the major segment of consumption of grain is a multistage chain: a food grain - a flour - a bread. It is grounded, that demand on a grain as a resource is inelastic at price.*

### **Ключові слова**

*Ринок зерна, ринок ресурсів, попит, цінова еластичність попиту.*

Очевидно, що в сучасних умовах структура галузей зазнає змін і доволі часто фундаментальних. Елеваторна та зернопереробна галузі також зазнають істотних змін, які мають вирішальне значення для формування ключових факторів успіху цих підприємств. Розробка механізму завчасного створення конкурентних переваг потребує визначити рушійні сили еволюційних процесів галузі, що неможливо без аналізу чинників, які визначають попит на ринку зерна суб'єктами якого є елеваторні та зернопереробні підприємства.

Питання функціонування зернового ринку є актуальними і всебічно вивчаються вітчизняними дослідниками, зокрема П. Гайдуцьким, М. Лобасом, П. Саблуком, Л. Худолій та іншими. В наукових працях розглядаються питання: ефективності зернової галузі та шляхи її стабілізації [1], інструменти державного регулювання ринку зерна [2; 3; 4], розвитку зернопродуктового підкомплексу на регіональному рівні [5; 6; 7]. Водночас макроекономічні питання формування попиту на ринку зерна не отримали достатнього розвитку.

Метою статті є розгляд впливу типових чинників, які формують

попит на зерно як ресурс. Визначення цінової еластичності попиту на зерно.

З позиції економічної теорії ринок зерна відноситься до ринку ресурсів. У зв'язку з цим попит на зерно визначається низкою типових чинників, які впливають з одного боку на його цінову еластичність, з іншого – на зміну самого попиту на ресурс. У першому випадку ми розглядаємо рух уздовж кривої попиту на ресурс, у другому – зрушення цієї кривої.

На цінову еластичність попиту на ресурс впливають такі чинники [8, с. 250-251]: цінова еластичність попиту на продукт, у виробництві якого використовується ресурс; частка ресурсу у загальних витратах на виробництво продукту; легкість взаємозамінності ресурсів та еластичність пропозиції взаємозамінюваних ресурсів. Розглянемо перераховані чинники відносно зерна як ресурсу і перш за все цінову еластичність попиту на продукти, які виробляють з нього.

Товарне зерно, яке вирощується в Україні представлено дев'ятьма видами основних зернових культур: пшениця, ячмінь, жито, овес, кукурудза, просо, гречка, рис, горох (див. табл. 1).

Таблиця 1. Структура валового збору зернових за 2000/01 – 2005/06 маркетингові роки (розраховано за даними [9, с. 35; 10, с. 33])

Вид культури	Середній валовий збір, %
Пшениця	43,7
Ячмінь	26,3
Кукурудза	18,6
Жито	3,5
Овес	2,8
Горох	2,1
Гречка	1,0
Просо	1,0
Рис	0,2
Інші	0,8
Всього	100

Кожна з цих культур може бути використана у декількох видах виробництва (борошномельне, комбікормове, круп'яне, пивоварне, спиртове, крохмально-патокове) або як фураж у тваринництві. Як видно із таблиці 1 найбільшу частку у структурі валового збору зерна займає пшениця: в середньому за шість маркетингових років (2000/01-2005/06) вона склала 43,7 % (див. табл. 1). виходячи з цього аналіз обмежено тільки формуванням попиту на пшеницю.

Пшеницю використовують для виробництва

багатьох продуктів: борошна, комбікормів, крупи, спирту або як фураж у тваринництві в залежності від її виду – продовольчої або фуражної. Доцільним буде вибрати такий сегмент споживання, який має найбільшу частку серед інших. Для такого розрахунку ми використали баланс пшениці. Результати розрахунку, представлені в таблиці 2, свідчать, що найбільшим сегментом споживання пшениці є продовольче споживання. В середньому за 5 років його частина складає 41,1 %.

Таблиця 2. Споживання пшениці в Україні (розраховано за даними компанії «Укragenконсалт» [11, с. 115])

Споживання	Маркетинговий рік										Середнє, %
	2001/02		2002/03		2003/04		2004/05		2005/06		
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	
Всього	19400	100	20442	100	8150	100	16025	100	16850	100	100
У т. ч.:											
продовольче	6300	32,5	6650	32,5	5700	69,9	5800	36,2	5800	34,4	41,1
фураж	4600	23,7	4700	23,0	1000	12,3	3900	24,3	3850	22,8	21,2
насіння	1500	7,7	1450	7,1	1100	13,5	1350	8,4	1250	7,4	8,8
експорт	5500	28,4	6542	32,0	50	0,6	4325	27,0	5200	30,9	23,8
втрати	1500	7,7	1100	5,4	300	3,7	650	4,1	750	4,5	5,1

Продовольче споживання пшениці передбачає її переробку на борошно, крупу, спирт, медичні препарати. Найбільше продовольчу пшеницю витрачають на виробництво борошна. Розрахунки наведені у таблиці 3 свідчать, що в структурі переробки продовольчої пшениці частка, що витрачається на виробництво борошна в середньому за п'ять років складає 64,8 %.

Але борошно не є останньою ланкою у ланцюзі споживання продовольчої пшениці. Борошно споживається як населенням, так і у промисловій пе-

реробці для виробництва хліба та хлібобулочних виробів, кондитерських виробів, макаронних виробів. Тому доцільним буде також визначити ту частка споживання борошна, яка є найбільшою. Для цього розрахуємо витрати борошна на виробництво перелічених продуктів за його нормами (див. табл. 4, 5).

Як видно з розрахунків, наведених у таблиці 5, найбільша частка споживання борошна припадає на виробництво хліба та хлібобулочних виробів. У середньому за п'ять років вона склала 80,1 %.



**Таблиця 3. Витрати продовольчої пшениці на виробництво борошна**

Рік	Споживання пшениці продовольчої всього, тис. т	Виробництво борошна, тис. т	Витрати продовольчої пшениці на виробництво борошна, тис. т*	Частка витрат продовольчої пшениці на виробництво борошна, %
2001	6300	2984,0	3979	63,2
2002	6650	2960,0	3947	59,3
2003	5700	2826,1	3768	66,1
2004	5800	2947,7	3930	67,8
2005	5780	2931,3	3908	67,6

\*розраховано за середньою нормою виходу борошна – 75%

**Таблиця 4. Норми витрат борошна на виробництво продовольчої продукції [12, с. 34-36]**

Вид продукції	Норма витрат борошна на 1 кг готової продукції, кг
1. Хліб і хлібобулочні вироби	0,87
2. Кондитерські вироби: пряники, галети, крекери печиво торти та тістечки інші	0,7 0,576 0,605 0,8
3. Макаронні вироби	0,8

**Таблиця 5. Споживання борошна**

Рік	Виробництво продовольчої продукції, тис. т			Споживання борошна у виробництві, тис. т			Споживання борошна населенням, тис. т	Споживання борошна, %			
	хліба і хлібобулочних виробів	макаронних виробів	кондитерських виробів	хліба і хлібобулочних виробів	макаронних виробів	кондитерських виробів		хліба і хлібобулочних виробів	макаронних виробів	кондитерських виробів	населенням
2001	2450,0	111,4	333,6	2131,5	89,1	250,2	188,8	80,1	3,4	9,4	7,1
2002	2356,0	115	127,7	2049,7	92,0	95,8	214,2	83,6	3,8	3,9	8,7
2003	2334,7	112	241,2	2031,2	89,6	180,9	211	80,8	3,6	7,2	8,4
2004	2307,1	114	296,4	2007,2	91,2	222,3	216	79,1	3,6	8,8	8,5
2005	2264,1	116	384,2	1969,8	92,8	288,2	215	76,8	3,6	11,2	8,4

Отже, із викладеного вище вважаємо, що аналіз цінової еластичності попиту на зерно необхідно проводити за багатоступеневим ланцюгом:

*зерно продовольче → борошно → хліб і хлібобулочні вироби*

Вважається, що хліб відноситься до продукту на який попит нееластичний за ціною. Але за даними статистики (див. рис. 1) споживання продуктів харчування на душу населення за останні шість років змінилося: значно збільшилося споживання молока і молочних продуктів (у 1,4 раза), риби і рибопродуктів (у 1,7 раза), плодів та ягід (у 1,3

раза). Водночас зменшилося споживання хлібних продуктів – з 130 кг/рік до 124 кг/рік. Тому еластичність попиту на хліб за ціною необхідно перевірити розрахунками.

Цінова еластичність попиту вимірює реакцію обсягу реалізації на зміни у ціні. Існує два способи вимірювання еластичності:

- пряме вимірювання в конкретній точці з використанням формули точкової еластичності;
- вимірювання середньої еластичності з використанням формули дугової еластичності.

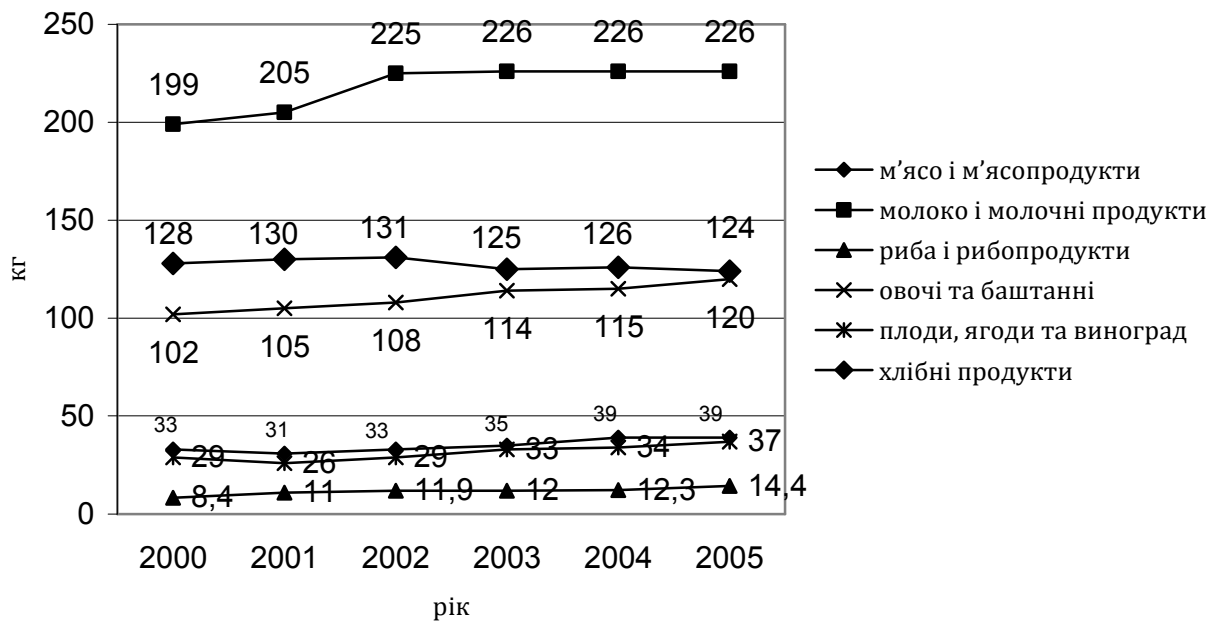


Рис. 1. Споживання продуктів харчування на душу населення за рік, кг (побудовано за даними Держкомстату) [13; 14]

У першому випадку для розрахунку необхідно знати функцію попиту. Оскільки такі дані у нас відсутні, то ми скористаємося формулою дугової еластичності [15, с. 177]:

$$\varepsilon = \frac{(Q_2 - Q_1)(P_2 + P_1)}{(Q_2 + Q_1)(P_2 - P_1)}$$

де  $\varepsilon$  - цінова еластичність попиту;

$Q_1, Q_2$  - обсяги реалізації, т;

$P_1, P_2$  - ціна, грн.

Продукція хлібопекарського виробництва має

дуже обмежений термін реалізації, тому її виробляють за замовленням торговельної мережі й обсяги виробництва дорівнюють обсягам її реалізації. Що стосується борошномельної продукції, то її перехідні запаси на кінець року не перевищують 12-14%. Це дає нам змогу вважати, що обсяги виробництва майже дорівнюють обсягам реалізації борошна і таким чином для розрахунку еластичності ми можемо використати дані Держкомстату з обсягів виробництва зазначених видів продукції (таблиця б).

Таблиця б. Коефіцієнти цінової еластичності продовольчої пшениці та продуктів її переробки

Рік	Обсяг реалізації, тис. т			Середня ціна, грн. т			Коефіцієнт еластичності		
	зерно	борошно	хліб	зерно	борошно	хліб	зерно	борошно	хліб
2001	6300	2984	2450	710	1470	1430	-	-	-
2002	6650	2960	2356	430	1260	1330	-0,11	0,05	-0,02
2003	5700	2826,1	2334,7	740	2230	1760	-0,29	-0,08	0,005
2004	5800	2947,7	2307,1	620	1910	1720	-0,10	-0,27	-0,01
2005	5780	2931,3	2264,1	590	1850	1730	0,07	0,17	-0,01

Для розрахунку цінової еластичності попиту на зерно доцільно у якості обсягів реалізації взяти продовольче споживання пшениці за даними балансу пшениці. Ціни на зерно розраховані як середньорічні за даними місячних оглядів зернового ринку науково-практичного журналу «Хранение и переработка зерна».

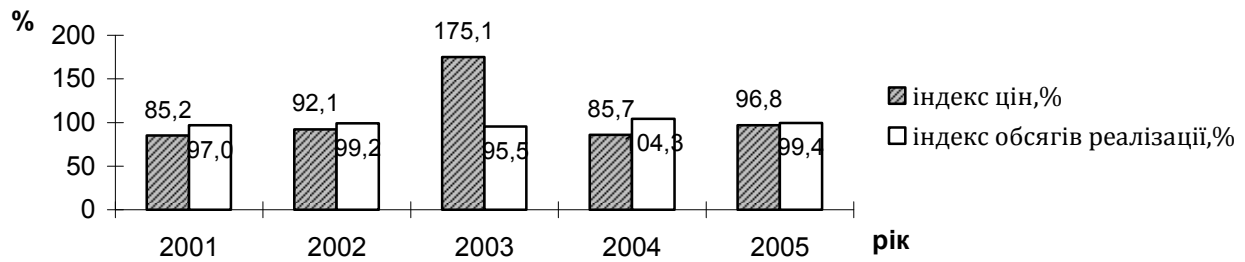
Модуль розрахованих у таблиці коефіцієнтів цінової еластичності менше 1. В середньому для зерна він дорівнює 0,32; для борошна - 0,23; для хліба - 0,03. Отже розрахунки дають змогу зробити висновок, що попит на продовольче зерно та про-

дукти його переробки (борошно та хліб) нееластичні, тобто зміни в ціні практично не викликають змін у обсягах реалізації як зерна так і продуктів його переробки.

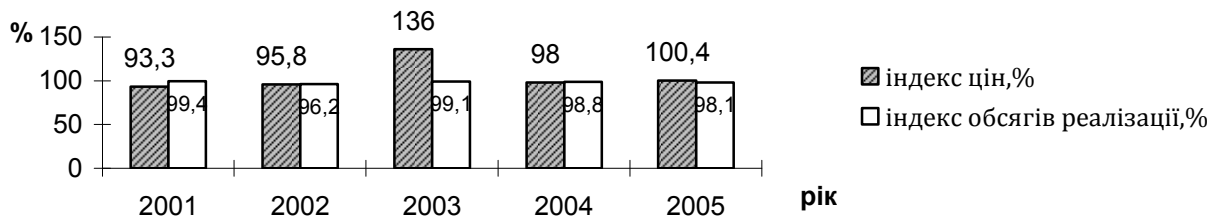
Знак коефіцієнта еластичності відрізняється за роками («+» або «-»). Він всього лише вказує на відносний напрям руху між двома змінними. Якщо знак «-», то вони рухаються в протилежному напрямку, якщо «+» - то в одному напрямку.

Стосовно досліджуваних продуктів зміна знаку з одного боку не має значення, так як модуль коефіцієнтів значно нижче одиниці, а з іншого - пояс-

нюється значним коливанням цін, яке не співпадає з коливанням обсягів реалізації (див. рис. 2, 3).



**Рис. 2. Динаміка індексів обсягів реалізації та цін на борошно (грудень до грудня попереднього року)**



**Рис. 3. Динаміка індексів обсягів реалізації та цін на хліб і хлібобулочні вироби (грудень до грудня попереднього року)**

Розглянемо наступний чинник, що впливає на цінову еластичність попиту на ресурс: частку ресурсу у загальних витратах на виробництво продукту з нього. Для її розрахунку автором були зібрані дані калькуляційних витрат на виробництво борошна чотирьох комбінатів хлібопродуктів (ДП Одеський КХП, ДП Новоукраїнський КХП,

ВАТ Білгород-Дністровський КХП, ВАТ Миколаївський КХП) та трьох окремих заводів ВАТ «Одеський коровай» за три роки. Такий підхід забезпечив наявність 21 спостереження (12 за борошном та 9 за хлібом). Розрахунки середньої питомої ваги витрат у структурі собівартості подані в таблиці 7.

**Таблиця 7. Середня питома вага витрат у структурі собівартості борошномельного та хлібопекарного виробництв**

Борошномельне виробництво		Хлібопекарне виробництво	
витрати	середня питома вага, %	витрати	середня питома вага, %
зерно	77,9	борошно	51,4
інші матеріальні витрати	3,4	інші матеріальні витрати	14,6
заробітна плата та відрахування	2,1	заробітна плата та відрахування	9,4
накладні витрати	16,6	накладні витрати	24,7
повна собівартість	100	повна собівартість	100

За даними таблиці 7 середня питома вага витрат на зерно у борошномельному виробництві складає 77,9 %, а на борошно у хлібопекарному виробництві – 51,4 %. Отже і зерно, і борошно, займають значну частку у витратах на продукти.

Відповідно до положень економічної теорії, чим

більше частка ресурсу в сукупних витратах, тим вище еластичність попиту на даний ресурс. Водночас еластичність попиту підвищується із збільшенням легкості взаємозамінності ресурсу.

З одного боку, зерно та борошно займають значну частку у сукупних витратах на виробниц-

тво відповідної продукції. Але на сьогодні немає ресурсів, які б їх заміняли. Тому вказані чинники діють у протилежному напрямку і не впливають на цінову еластичність зерна.

Таким чином ми дійшли висновку, що на еластичність попиту на зерно впливає лише один чинник – еластичність попиту на продукт, у виробництві якого воно використовується. Результати проведеного нами аналізу свідчать, що попит на хліб і борошно нееластичні за ціною. Це обумовлює цінову нееластичність попиту на зерно, тобто зміни у ціні на зерно не впливають на обсяги його споживання.

Розглянемо тепер іншу низку чинників, які впливають на зміну попиту на ресурс. До них відносять наступні чинники [8, с. 251-252]:

- зміни попиту на продукцію, що випускається з ресурсу;
- зміни цін на взаємозамінні ресурси;
- зміни у технології, які дозволяють переходити на інші ресурси.

Як було вказано раніше, взаємозамінних ресурсів на зерно немає. Немає на сьогодні і технологій, які б дозволили замінити зерно на інші види ре-

сурсів. Що стосується зміни попиту на хлібопродукти, які виробляються із зерна, то хоча за статистичними даними в останні роки (рис. 2) і відбувається певне зменшення їх споживання на душу населення, але воно є незначним (зменшилось в 1,04 рази).

Все вище сказане дозволяє зробити наступні висновки.

На зерно ціновий попит є нееластичним і немає чинників на внутрішньому ринку, які б впливали на зміну його попиту. Отже, попит на цей ресурс є стабільним. Цей висновок є суттєвим для дослідження еволюційних процесів у галузі хлібопродуктів і буде використаний в подальшому. Стабільність попиту на зерно і нестабільність його виробництва призводить до об'єктивної потреби у державному регулюванні цього ринку. Разом з тим в сучасних умовах суттєвим сегментом ринку зерна є його експорт, що призводить до зростання тенденції його глобалізації. Все це потребує аналізу структури ринку зерна, класифікації його суб'єктів та визначення взаємозв'язків між ними, що і є предметом подальшого дослідження.

## Література

1. Лобас М. Г. *Розвиток зернового господарства України*. – К.: НВАТ «Агроінком», 1997. – 381 с.
2. Гайдуцький П. І. *Нелегко освоювати цивілізований ринок зерна // Зерно і хліб*. – 2004. – № 1. – С. 4-6.
3. Саблук П. Т. *Зернові колізії // Зерно і хліб*. – 2004. – № 2. – С. 4-5.
4. Худолій Л. М. *Економічний механізм формування та функціонування ринку зерна в Україні: Автореф. дис. докт. ек. наук: 08. 07.02 / Інститут аграрної економіки Української академії аграрних наук*. – К.: 1999. – 32 с.
5. Клочан В. В. *До питання розвитку зернового господарства Причорномор'я // Вісник аграрної науки Причорномор'я*. – Миколаїв: 2000. – Випуск 1 (8). – С. 38-40.
6. Носенко В. А., Чередник В. І. *Сучасний стан виробництва зерна та розвиток інфраструктури регіонального ринку // Економіка АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал*. – 2004. – № 4 (114). – С. 125-129. (Особисто зроблений аналіз сучасного стану зерна регіонального ринку).
7. Плотнікова М. Ф. *Розвиток підприємств зернопродуктового комплексу в сучасних умовах // Економіка АПК*. – 2005. – № 9. – С. 35-41.
8. Долан Э. Дж., Линдсей Д. *Рынок: микроэкономическая модель: Пер. с англ.* – С. -Пб.: 1992. – 496 с.
9. Діхтяр В. *Майбутнє зерна // Агроперспектива*. – 2005. – № 10. – С. 34-35.
10. *Урожай зерна в 2005 році // Агроперспектива*. – 2006. – № 1. – С. 33.
11. Самойлова Т. *МифАП // Бизнес*. – 2005. – № 52 – с. 114-117
12. Криницький В. С., Бечуцкая В. А. *Переработка сельскохозяйственной продукции. Технологии, ресурсы, оборудование, экономические расчеты*. – Николаев: ПКБ «Промсельпроект», 2000. – 210 с.
13. *Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України*. – Київ: Консультант, 2006. – 575 с.
14. *Статистичний щорічник України за 2002 рік / Державний комітет статистики України*. – Київ: Консультант, 2003. – 662 с.
15. Сью К. К. *Управленческая экономика / Пер. с англ.* – М.: ИНФРА – М, 2000. – 671 с.

## ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУСПІЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

*Розглянуто методичні аспекти вдосконалення процесів управління в суспільному секторі національної економіки. Обґрунтована необхідність вдосконалення системи показників, що характеризують виконання функцій з управління об'єктами державної власності.*

*The methodical aspects of perfection of processes of management in the public sector of national economy are considered. The necessity of perfection of the system of indexes which characterize implementation of functions from the management of public domain objects is grounded.*

### Ключові слова

*Управління, державний та комунальний сектори, ефективність, об'єкт, критерії.*

Важливим чинником динамічного розвитку національної економіки є забезпечення ефективного функціонування як приватного, так і суспільного секторів. І якщо в приватному секторі суб'єкти господарювання мають достатні стимули та можливості для здійснення підприємницької діяльності, а сам ринок «вibraковує» неконкурентоспроможні підприємства, то в суспільному (державному та комунальному) секторі, підприємства якого мають на меті виконання притаманних державі функцій, перш за все, життєзабезпечення населення та створення сприятливих загальноекономічних умов функціонування національної економіки, управління покладено на державні органи та органи місцевого самоврядування. Зокрема, в Законі України «Про управління об'єктами державної власності» наголошується на необхідності встановлення критеріїв ефективності управління об'єктами державної власності та порядку їх застосування, а також визначення порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності. Саме тому необхідність дієвого виконання функцій управ-

ління зумовлює актуальність розробки та впровадження на практиці відповідного методичного інструментарію.

Процеси управління в суспільному (перш за все, в державному) секторі економіки достатньо детально розглядаються в наукових публікаціях, але насамперед вони присвячені питанням ефективності функціонування об'єктів державного та комунального секторів. У той же час оцінці саме процесів виконання функцій з управління стосовно об'єктів зазначених секторів не приділяється достатньої уваги, що й зумовило необхідність прийняття Закону України «Про управління об'єктами державної власності», а також розробки методичних питань щодо реалізації його положень у практиці господарювання.

Метою даного дослідження є розгляд методичних питань щодо оцінки критеріїв ефективності управління об'єктами державної власності, порядку їх застосування та контролю, що повинно сприяти підвищенню рівня обґрунтованості прийняття управлінських рішень стосовно суб'єктів господарювання державного та комунального секторів економіки.

З позицій сталого розвитку національної економіки важливим є забезпечення ефективності функціонування як державного, так і комунального секторів економіки, а також сприяння реалізації потенціалу приватного сектора. З державних позицій першим двом секторам слід приділяти достатню увагу та розглядати їх разом, об'єднавши їх в суспільний. При цьому слід зазначити, що, хоча державний сектор має відігравати важливе значення з позиції загальнонаціонального характеру функціонування його об'єктів, все ж комунальний сектор має органічно доповнювати перший, а функція їх обох має полягати у забезпеченні нормальних умов життєдіяльності населення країни. Історично комунальний сектор був відокремлений від державного, однак це не значить, що він має другорядне значення. Враховуючи те, що об'єкти комунального сектора включають перш за все соціальну інфраструктуру, саме на основі її функціонування громадяни країни на відповідному регіональному рівні формують свої оцінки щодо дієвості влади. Тому розгляд питань ефективності управління слід розповсюджувати як на об'єкти державного, так і комунального секторів, хоча саме перший аспект привертає зараз основну увагу у зв'язку з прийняттям Закону України «Про управління об'єктами державної власності».

Порівняння ефективності функціонування об'єктів суспільного та приватного секторів економіки свідчить, що, як правило, останні характеризуються більш високими показниками. В той же час, світовий досвід свідчить, що об'єкти суспільного сектора не приречені на неефективне функціонування, але стан справ багато в чому залежить від якості управління, хоча в окремих випадках збитковість зумовлена необхідністю виконання специфічних функцій, котрі не є інвестиційно привабливими для підприємництва.

В Україні структура та ефективність функціонування секторів економіки свідчить, що, по-перше, приватний сектор вже зараз займає домінуючі позиції як за кількістю суб'єктів господарювання, так і за основними фінансовими показниками; по-друге, в структурі суспільного сектора, хоча за кількістю переважають підприємства комунальної та комунальної корпоративної форми власності, все ж за масштабами та фінансовим впливом домінують підприємства державної та державної корпоративної власності, котрі представлені, як правило, достатньо потужними підприємствами, що діють на загальнодержавних ринках; по-третє, показники ефективності функціонування державного сектора (зокрема, прибутковість операційної діяльності та чиста норма прибутку) не набагато гірші порівняно з приватним, в той же час як комунального сектора характеризуються найбільш низькими значеннями (табл. 1), що свідчить про необхідність суттєвого посилення рівня управління.

Державне управління має багатоаспектний характер. Тому підприємства, рівень управління стосовно яких оцінюється, слід чітко розрізняти. Зокрема в ринковій економіці необхідно виділяти наступні групи державних (комунальних) підприємств. По-перше, об'єкти державної (комунальної) власності, що діють на праві господарського відання (державне чи комунальне комерційне підприємство) чи оперативного управління в обсязі, назначеному в статуті підприємства (казенне підприємство). По-друге, об'єкти змішаної власності, де суб'єктам належить певна частка власності (державні чи комунальні права у господарських товариствах).

В економічній літературі питання ефективності управління, незважаючи на достатньо широке висвітлення, не знайшли ще закінченого вигляду. Це стосується зокрема таких понять, як «ефективність управління», «якість управління», «критерії ефективності управління» тощо. При цьому слід погодитись з думкою Б. Райзберга, котрий наголошує на тому, що слід розрізняти такі поняття, як ефективність функціонування системи та ефективність управління економічною системою [1, с. 78]. В той же час, на наш погляд, враховуючи складність отримання однозначних чітких показників та витрат на їх досягнення, опосередковано можна допускати оцінку ефективності діяльності системи управління та окремих посадовців на основі показників ефективності функціонування відповідної системи об'єктів.

Суб'єкти та об'єкти державного управління визначаються чинним законодавством залежно від особливостей сфер управління. Управління об'єктами державної власності здійснюється державними органами, зокрема Кабінетом Міністрів України та уповноваженими ним органами, іншими суб'єктами (Фонд державного майна України; міністерства та інші органи виконавчої влади, державні господарські об'єднання, державні холдингові компанії, інші державні господарські організації тощо), на яких чинним законодавством покладені повноваження щодо реалізації прав держави як власника таких об'єктів з метою задоволення державних та суспільних потреб. В якості об'єктів управління державної власності слід розглядати насамперед майно, яке передане казенним, державним комерційним підприємствам та господарським об'єднанням, корпоративні права держави, а також державне майно, передане в оренду, лізинг, концесію.

З позицій реалізації вимог щодо забезпечення ефективного функціонування суспільного сектора національної економіки важливим є запровадження методичних положень щодо оцінки ефективності управління об'єктами державної (комунальної) власності, а також здійснення контролю за виконанням зазначених функцій на основі моніторингу. При цьому моніторинг слід розглядати та

створювати як постійно діючу автоматизовану систему збору, накопичення, аналізу інформації щодо діяльності суб'єктів управління – органів виконавчої та місцевої влади щодо використання об'єктів державної (комунальної) власності, а головним завданням стосовно її функціонування доцільно визнати оцінку стану використання відповідного майна, якість управлінських рішень, виявлення негативних тенденцій, а також розробку комплексу заходів щодо їх подолання.

Формування системи моніторингу доцільно здійснювати на основі інформації як щодо діяльності суб'єктів господарювання та використання об'єктів державної власності, так і органів виконавчої влади. Зокрема, стосовно першого аспекту слід концентрувати інформацію щодо майнового стану суб'єкта господарювання в частині збереження цілісності та вартості його активів; показників фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання; стану виконання фінансового плану підприємства; виконання керівництвом підприємства зобов'язань згідно з контрактом; прийнятих управлінських рішень суб'єктів управління (реорганізація, реструктуризація та ліквідація суб'єктів господарювання) тощо. На рівні органів виконавчої влади повинні використовуватися статистичні дані, інформація щодо відповідного реєстру об'єктів власності, стану ефективності управління корпоративними правами держави тощо.

Органами державного управління розроблено методичні положення щодо критеріїв ефективності управління об'єктами державної власності (надалі – критерії), порядку їх застосування та контролю (2), хоча деякі питання, на наш погляд, потребують уточнення та вдосконалення. Зокрема, пропонується застосовувати дві групи критеріїв: перша група – некомерційні критерії (їх оцінка здійснюється шляхом порівняння попередніх та поточних показників), друга – комерційні критерії.

До переліку показників першої групи включаються такі, як середньооблікова кількість штатних працівників облікового складу, середня за період заробітна плата (відношення фонду оплати праці до середньооблікової кількості штатних працівників облікового складу), сума заборгованості з виплати заробітної плати, витрати на соціальні заходи.

Комерційні критерії оцінюються, по-перше, шляхом зіставлення затверджених та фактично досягнутих величин згідно з фінансовим планом підприємства (обсяги чи темпи росту чистого доходу (виручки) від реалізації, обсяги чи темпи росту чистого прибутку, обсяги чи темпи росту дивідендів на державні акції, частки, паї для господарських товариств. По-друге, оцінюються такі відносні величини:

- коефіцієнт рентабельності: активів, продаж, власного капіталу (відношення обсягу чис-

того прибутку до середнього за період обсягу власного капіталу);

- коефіцієнт фінансової стійкості (відношення обсягу власного капіталу підприємства до позикових коштів);
- коефіцієнт покриття (відношення поточних активів до поточних зобов'язань);
- коефіцієнт платоспроможності (абсолютної ліквідності);
- коефіцієнт зносу основних засобів;
- коефіцієнт Бівера (відношення обсягу чистого прибутку за мінусом нарахованих амортизаційних відрахувань до загального обсягу довгострокових та поточних зобов'язань) [2, с. 1-2].

Пропонується в якості оптимального застосувати до окремого суб'єкта господарювання більше 10 критеріїв, а ефективність управління оцінюється за одним із трьох підходів:

- досягнення позитивної динаміки показників;
- виконання у звітному періоді планових показників, затверджених (узгоджених) міністерством, іншим суб'єктом управління в державному секторі економіки або державних замовлень (державних завдань);
- дотримання встановленого нормативного значення показників.

При цьому оцінка ефективності управління суб'єктами господарювання може мати такі значення: ефективне управління (якщо досягнуто понад 75 відсотків критеріїв, установлених органом управління для цього суб'єкта господарювання на відповідний звітний період); задовільне (від 50 до 75 відсотків) чи неефективне управління (до 50 відсотків) [2, с. 2-3].

На наш погляд, доцільним є, перш за все, уточнення переліку показників, що пропонується використовувати в якості критеріїв. Зокрема, не слід включати такий показник, як коефіцієнт зносу основних засобів, оскільки, по-перше, він далеко не завжди відповідає реальному положенню справ, що зумовлене суттєвим впливом на нього оцінки основних засобів, введених за різними цінами; по-друге, він не буде стимулювати застосування для основних засобів методів прискореної амортизації, що сприяють активізації інвестиційної діяльності.

У свою чергу показники, що пропонуються використовувати, не характеризують такий важливий аспект управління, як інвестиційну діяльність, що безпосередньо повинна бути спрямована на впровадження інновацій та підвищення ефективності функціонування підприємств. Тому доцільним є включення до складу некомерційних показників показника «обсяг валових інвестицій», що характеризує інвестування основних засобів.

Крім того, важливим показником управління є прийняття та виконання обґрунтованих інвестиційних рішень. Зокрема, стосовно об'єктів суспіль-

ного сектора це – прийняття кредитів під гарантії уряду. Тому додатково доцільно включити показник своєчасного погашення кредитів, що взяті під державні гарантії.

При визнанні якості управління ефективним, доцільно визначити обов'язкові показники, котрі повинні бути досягнуті, до складу яких, крім обсягів (темів росту) чистого прибутку, а також коефіцієнта Бівера, що є своєрідним індикатором

схильності підприємства до банкрутства, слід включити запропоновані вище показники, що характеризують інвестиційні аспекти якості управління.

Запровадження запропонованих пропозицій дозволить, на наш погляд, більш об'єктивно оцінювати якість управління об'єктами як державного, так і комунального секторів економіки.

### **Література**

1. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 384 с.
2. Критерії ефективності управління об'єктами державної власності (проект). – К.: Мінекономіки України, 2006. – 3 с.



**Вадим МАСЛІЙ**

кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики,  
Тернопільський національний економічний університет

**Андрій ТАЛЕЙКО**

викладач кафедри міжнародної економіки,  
фінансово-кредитних відносин та маркетингу,  
Тернопільський національний економічний університет

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ**

*Розглянуто основні етапи проведення маркетингового дослідження регіонального ринку банківських послуг. На методологічному рівні описано процес збору первинної інформації про основних споживачів банківських продуктів та послуг.*

*The main stages of the marketing researches of the regional market banking services are considered in this article. The process of gaining the initial information about the banking products' and services' consumers are described in the methodological framework.*

### **Ключові слова**

*Маркетингова діяльність, маркетингові дослідження, опитування кінцевих споживачів, анкета.*

Управління діяльністю комерційного банку на сучасному етапі ринкових перетворень в Україні вимагає пошуку нетрадиційних перетворень і нових поглядів. Посилення конкуренції між депозитними установами, поява конкурентів в особі небанківських установ, вплив вкладів із банків внаслідок розвитку ринку цінних паперів призвели до необхідності використання банками маркетингового інструментарію [5, с. 13]. Його застосування дає можливість оперативно реагувати на ринкові зміни за допомогою розробки та здійснення конкретних заходів щодо вивчення і розвитку ринку банківських послуг, підготовки альтернативних і гнучких рішень і, зрештою, як вважає Е. Уткін досягти кінцевої мети діяльності – забезпечити прибуткове та довгострокове функціонування банку [9].

Особливого значення у системі маркетингу набувають маркетингові дослідження. «Необхідність

проведення комплексу маркетингових досліджень визначається конкретною маркетинговою ситуацією, яка стоїть перед банком. У цьому випадку керівництво вже не може опиратися на систему внутрішньої звітності і збору зовнішньої інформації. Для отримання необхідної інформації по визначеній проблемі і створюється система маркетингових досліджень» [7, с. 85]. На сьогоднішній день у вітчизняній та зарубіжній літературі існують десятки видань провідних фахівців із маркетингу, які присвячені маркетинговим дослідженням [1- 10]. Проте, навіть у фундаментальних працях з банківського маркетингу належним чином не висвітлено питання маркетингового аналізу регіональних ринків банківських послуг [5]. Зокрема у зазначеній праці визначається тільки мета банківських маркетингових досліджень – потреб клієнтів банку в банківських продуктах і послугах, виявлення

© Вадим Маслій,  
Андрій Талейко, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 26.01.2007 р.

їхніх потреб у нових послугах та ступінь їхньої задоволеності банківським обслуговуванням [5, с. 110].

Актуальність маркетингових досліджень на регіональному рівні обумовлена тим, що ринок – це система, що динамічно розвивається, причому кожний елемент даної системи постійно змінюється, що й зумовлює необхідність проведення постійного аналізу.

Головне завдання банківського маркетингу – залучити та втримати клієнта, а якщо кількість клієнтів – мільйони, тоді це завдання ускладнюється в декілька разів.

Оскільки банківський ринок будується на довірі, репутації, іміджі, тому дуже важливо є цілеспрямовано працювати з кожним окремим сегментом споживачів.

До основних причин, що обумовлюють необхідність проведення маркетингових досліджень регіонального ринку банківських послуг (МДРРБП), на нашу думку, можна віднести:

- наявність відмінних споживчих сегментів, що відрізняються за такими критеріями – дохід, вік, соціальне положення, мобільність тощо;
- наявність спектра банківських продуктів / послуг, які орієнтовані на різні споживчі сегменти;
- широкий спектр каналів продажу (філії / відділення банку, банкомати, місця відпочинку, місця роботи / навчання, місця здійснення покупок, інформаційні канали тощо);
- використання широкого спектра маркетингових комунікацій (реклама, стимулювання збуту, PR, особисті продажі, директ-маркетинг, нестандартні заходи).

Процес МДРРБП можна поділити на три основні етапи:

1. Теоретичний етап передбачає побудову попередньої гіпотези виходу та роботи на регіональному ринку з новими банківськими продуктами та послугами.
2. Проведення практичного етапу передбачає збір регіональної інформації з метою підтвердження чи коригування попередньої гіпотези виходу та роботи на регіональному ринку. Цей етап містить збір оперативної інформації (опитування експертів, опитування потенційних споживачів, та збір якомога повної інформації про банки-конкуренти).
3. Заключний етап передбачає розробку рекомендацій стосовно сегментації, позиціонування, стратегії конкуренції, продуктового портфеля Банку, тарифної політики та стратегії просування продуктів та послуг на регіональному ринку на підставі даних, отриманих під час теоретичного та практичного етапів дослідження.

Визначальним моментом маркетингового до-

слідження на мезорівні є збір інформації з метою підтвердження чи коригування попередньої гіпотези щодо роботи на регіональному ринку. Він містить збір первинної інформації про потенційних споживачів.

Метою даної статті є детальний опис процесу збору інформації, яка застосовується для формування гіпотези про вихід та роботу на регіональному ринку з новим банківським продуктом чи послугою.

Для визначення кола інформації, яка повинна бути отримана, необхідно здійснити розробку дослідницьких завдань. Це передбачає реалізацію наступних кроків:

- складання пошукових питань;
- розробку гіпотез;
- визначення джерел інформації.

Пошукові питання – це список ключових питань, за якими здійснюється опитування споживачів. На основі отриманих відповідей приймаються ті чи інші управлінські рішення. Складання пошукових питань потребує аналізу макро- та мікро-маркетингового середовища. Для полегшення збору інформації формулюються гіпотези – можливі відповіді на кожне пошукове питання, на основі яких в опитувальних анкетах розробляються закриті запитання.

Пошукові питання розробляються таким чином, щоб виявити мотивації цільових споживачів, їх переваги щодо основних характеристик банківських продуктів та послуг, рівень поточного попиту.

Проведення практичного етапу маркетингового дослідження у частині опитування кінцевих споживачів передбачає складання часового графіку його здійснення, який включає:

- момент початку дослідження;
- момент закінчення дослідження;
- послідовність виконання робіт (в днях, тижнях та місяцях) в межах загального часу виконання проекту.

При цьому необхідно скласти графік послідовних заходів, необхідних для збору інформації та визначити кількість часу, необхідного для здійснення кожного із них.

При розробці бюджету маркетингових досліджень визначають витрати на виконання всіх видів робіт. Всі заплановані витрати попередньо групуються та вказуються в розрізі статей [5, с. 114]:

- загальний обсяг витрат на всі види маркетингової діяльності;
- витрати на проведення локальних видів маркетингової діяльності філій;
- витрати для здійснення маркетингових досліджень власними силами банку та маркетинговими фірмами;
- оплата праці офісних працівників, експертів,

- інтерв'юерів (якщо це є необхідним);
- витрати на матеріали та експлуатацію техніки.

Оскільки опитування носить вибірковий характер, то на основі мікросегментації ринку необхідно визначити цільову групу споживачів. Для проведення опитування цільових споживачів необхідно організувати вибіркоче опитування.

Оскільки цільовими споживачами банківських послуг є не вся сукупність споживачів регіонального ринку, а споживачі, які є платоспроможними, тому доцільно визначити мотивацію та рівень попиту відібраних в процесі мікросегментації сегментів.

Надалі визначають тип вибірки. Для забезпечення репрезентативності вибірки вона повинна бути детермінованою, тобто виникає потреба у визначенні критеріїв, за якими формується репрезентативна вибіркова сукупність респондентів опитування. Найбільш адекватним критерієм у даному випадку, на нашу думку, є тип споживача. Надалі визначається одиниця спостереження, тобто реальних респондентів, яких необхідно опитати відповідно до наступних критеріїв:

- вік;
- освіта;
- середній дохід;
- сімейний стан.

Згідно сформульованих критеріїв вибірки визначаються і місця проведення обстежень, в яких доцільно буде проводити опитування цільової групи.

Надалі визначають розмір вибірки. При визначенні розміру вибірки необхідно користуватися даними вторинної інформації щодо економічного, соціального та демографічного стану населення в регіоні. На основі такої інформації, отриманої в процесі теоретичного етапу маркетингових досліджень, визначається кількість респондентів, яких потрібно опитати.

Інтерв'юери повинні бути у змозі надати всі необхідні пояснення у випадку, якщо у респондентів виникнуть проблеми з розумінням питання або наданням відповіді. Крім цього, інтерв'юер повинен бути у змозі об'єктивно визначити реакцію респондента на анкету в цілому і на конкретні питання.

Розробка анкет для опитування кінцевих споживачів та експертів здійснюється згідно цілей маркетингового дослідження та пошукових питань. При цьому основну увагу слід акцентувати на:

1. Типах запитань, які використовуватимуться для інтерв'ювання.
2. Формулюванні запитань.
3. Типах шкал, за допомогою яких будуть вимірюватись погляди опитуваних.

За типами запитання розподіляються на дві ос-

новні групи: відкриті та закриті.

Відкритими називаються запитання, в яких опитуваному надається можливість висловити свою думку з питання, що вивчається, у довільній формі. Основними типами відкритих завдань є:

- запитання без заданої структури;
- підбір словесних асоціацій;
- завершення пропозиції відповіддю;
- завершення розповіді;
- завершення рисунка;
- тематичний текст.

Основними перевагами цього типу запитань є широкий спектр відповідей та відсутність впливу на відповідь. До недоліків можна віднести: велику різноманітність відповідей, можливість довільного вибору бажаної відповіді, великі затрати часу на опитування та опрацювання відповідей, проблеми з ідентифікацією відповідей.

Закриті запитання передбачають вибір одного із запропонованих варіантів відповіді. До них відносяться: альтернативні запитання; запитання з вибіркочими твердженнями; запитання за шкалою Лайкерта; семантичний диференціал; шкала важливості; 6) оцінююча шкала.

При проведенні практичного етапу маркетингових досліджень регіонального ринку доцільніше використовувати закриті запитання, оскільки вони вимагають менше часу на опитування, є простішими у подальшій обробці та інтерпретації результатів опитування. Тому вважаємо за необхідне дати більш детальну характеристику основним видам цих запитань.

Альтернативні запитання – запитання, що дозволяють зробити вибір варіанту відповіді з двох або трьох альтернативних.

Запитання з кількома варіантами відповіді – складається з трьох і більше тверджень.

Запитання за шкалою Лайкерта – дають можливість опитуваному висловити ступінь згоди чи незгоди з висунутими твердженнями.

Семантичний диференціал – тип запитання, що являє собою 5-7-розмірну шкалу, межами якої є біполярні твердження. Опитуваному пропонується оцінити своє ставлення до об'єкта, що вивчається за запропонованою шкалою.

Наприклад: «Дайте оцінку критеріїв, якими Ви керуєтесь при виборі банку за такою шкалою.» (таблиця 1).

Шкала важливості – це тип запитання, при якому опитуваний визначає ступінь важливості запропонованого йому твердження.

Оціночна шкала – тип запитання, що пропонує дати кількісну оцінку (у балах) запропонованого твердження.

Наприклад: «Оцініть, будь ласка, за п'ятибальною шкалою наступні критерії, якими Ви керуєтесь при виборі банку» (таблиця 2).

Таблиця 1. Орієнтовний семантичний диференціал для опитування респондента про ставлення до банківської установи

Критерій	Оцінка	1	2	3	4	5	Оцінка
Фінансові показники роботи банку	Низька						висока
Умови надання послуг	Низька						висока
Якість обслуговування клієнтів	Низька						висока
Перелік послуг, що надає банк	Низька						висока
Думка знайомих, друзів	Низька						висока
Зручне місцезнаходження банку	Низька						висока
Історія діяльності банку	Низька						висока
Переконливі рекламні звернення	Низька						висока
Солідний зовнішній вигляд приміщень банку	Низька						висока
Додаткові небанківські послуги	Низька						висока

Таблиця 2. Оціночна шкала для кількісної оцінки діяльності банківської установи

Критерій	1	2	3	4	5
Фінансові показники роботи банку					
Умови надання послуг					
Якість обслуговування клієнтів					
Перелік послуг, що надає банк					
Думка знайомих, друзів					
Зручне місцезнаходження банку					
Історія діяльності банку					
Переконливі рекламні звернення					
Солідний зовнішній вигляд приміщень банку					
Додаткові небанківські послуги					

У практиці МДРРБП, на нашу думку, найбільш ефективним є застосування запитань з кількома варіантами відповіді, альтернативних запитань та запитань за шкалою важливості.

Запитання анкети повинні переходити від загальних до конкретних, від простих до складних. Загальна кількість запитань не повинна бути великою, тому що це ускладнює сприймання дослідження в цілому, призводить до помилок. Загальна кількість запитань може бути в межах 20 (найчастіше 5-10 запитань), залежно від мети дослідження, особливо при опитуванні великої кількості потенційних респондентів.

Крім типів і розміщення запитань важливе значення має також їх формулювання. Основними вимогами до формулювання запитань анкети є:

1. При складанні запитань необхідно використовувати прості слова, зрозумілі потенціальному споживачеві. Не рекомендується використовувати спеціальні або технічні терміни (за винятком опитування спеціалістів (експертів)).
2. Не слід використовувати слова, що мають різні значення для різних груп споживачів банківського продукту (типу «доступні ціни», «часто», «інколи» тощо).
3. Не слід ставити запитання, які можуть мати

подвійний зміст (типу «Ви задоволені якістю та вартістю обслуговування?»).

4. Не можна вживати запитання, в яких вказано шлях до відповіді (типу «Ви згодні, що високі тарифи на надання кредитів для фізичних осіб – це найбільш вагомий критерій вибору банку?»).

Обробка інформації, отриманої в ході опитування кінцевих споживачів, проводиться згідно методів статистичного аналізу.

Статистичну обробку анкет доцільно проводити за наступним алгоритмом:

1. Визначення концепції статистичної обробки інформації.
2. Проведення розрахунків.
3. Презентація результатів у вигляді діаграм та графіків, що відображають реальну ринкову ситуацію в регіоні.

Результати статистичної обробки анкет, зібраних в ході опитування кінцевих споживачів, дають можливість отримати конкретні відповіді на пошукові питання, сформульовані раніше.

Результати статистичної обробки анкет відображаються у кількісному, відносному та графічному вираженні у вигляді графіків та діаграм.

Попередня гіпотеза виходу на ринок коригу-

ється згідно конкретних результатів, отриманих в результаті статистичної обробки анкет, зібраних в ході проведення опитування кінцевих споживачів.

Таким чином результати збору та обробки первинної інформації про кінцевих споживачів банківських продуктів та послуг дають можливість:

- підтвердити / скоригувати гіпотезу сегментації, сформульовану на теоретичному етапі дослідження, а саме отримати остаточну відповідь на питання – хто саме є споживачем продуктів та послуг банку (профіль цільового сегмента);
- отримати інформацію щодо попиту та мотивацій кінцевих споживачів на регіональному ринку банківських послуг;
- отримати інформацію щодо основних конкурентів банку на регіональному ринку;
- у частині роботи з цільовим сегментом та розробки стратегії конкурентної поведінки визначити, яку частку ринку планує зайняти банк при виході на новий регіональний ринок;
- у частині продуктової стратегії з'ясувати, які саме продукти та послуги банку найбільш по-

требує регіональний ринок;

- у частині тарифної політики – інформацію щодо рівня тарифів на банківські послуги, що представлені на регіональному ринку;
- у частині розробки стратегії просування – основні засоби комунікацій, які найбільш доцільно використовувати при складанні медіа-плану просування банку на регіональний ринок.

Вищезазначені положення дають можливість остаточно визначити:

1. Ринкову стратегію банку: а) цільовий сегмент; б) мету банку на цільовому сегменті; в) стратегію конкурентної поведінки; г) схему позиціонування.
2. Продуктову стратегію банку.
3. Тарифну політику банку.
4. Виробити основні рекомендації щодо вибору засобів комунікацій та розробки медіа-плану при формування стратегії просування на регіональний ринок нових товарів та послуг.

## Література

1. Алексєєв І. В., Захарчук О. В., Рим Н. Н. *Банківський маркетинг: Навч. посібник, – 2-ге вид., доп. – Львів: Львівський банківський коледж НБУ, 1998. – 96 с.*
2. *Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Уч. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.*
3. *Близнак С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку. 2-ге вид., випр. і доп. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2003. – 384 с.*
4. *Бойко. И. И. Маркетинговые исследования (минимальный маркетинговый эксперимент): Учебное пособие. – К.: Кондор, 2005. – 280 с.*
5. *Лютый І. О., Солодка О. О. Банківський маркетинг: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 395 с.*
6. *Маркетинговий аналіз. – М.: Центр економіки і маркетинга, 1996. – 176 с.*
7. *Спицын И. О., Спицын Я. О. Маркетинг в банке. – К.: ЦММС "Пислайп", 1993. – 656 с.*
8. *Старостина А. А. Маркетинговые исследования в Украине. – К.: Вильямс, 1999. – 308 с.*
9. *Уткин Э. А. Антикризисное управление. – М.: ТАНДЕМ, Экмос, 1997. – 400 с.*
10. *Хаг Пол, Маркетинговые исследования: руководство по планированию, методологии и оценке: Пер. с 3-го англ. изд. – К.: Знання-Пресс, 2005. – 418 с.*

**Мирослава ОПРИСОК**

старший викладач,  
Тернопільський комерційний інститут

## РЕГІОНАЛЬНИЙ КЛАСТЕР У КОНТЕКСТІ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Розглянуто суть та зміст структурної перебудови економіки регіону, досліджено теорію кластерної моделі як форми територіальної організації, що стимулює економічне зростання регіону. Дано визначення кластера, проаналізовано його переваги над іншими структурами регіонального комплексу, підкреслюється його зв'язок з інноваційними процесами.*

*The essence and maintenance of structural alteration of the economy of region is considered, theory of cluster model as forms of territorial organization which stimulates the economy growing of region is probed. Definition of cluster is given, its advantages are analysed before other structures of regional complex, its connection is underlined with innovative processes.*

### Ключові слова

*Структурна перебудова, регіональна економічна політика, концепція ендогенного розвитку, кластерна модель, економічне зростання, регіональний розвиток, кластеризація, кластер, коопераційна система, інноваційний розвиток, інвестиційна привабливість.*

Перехід сучасної економіки до радикальної трансформації актуалізує необхідність впровадження в Україні нових організаційно-економічних технологій управління регіональним розвитком на основі створення територіальних об'єднань взаємопов'язаних підприємств і установ, відомих як «локальні мережеві системи» або «кластери». У деяких регіонах України вже накопичено певний досвід створення та функціонування кластерів, найрізноманітніших за своєю спеціалізацією, масштабами, структурою та кількістю об'єднаних підприємств. Головною ознакою й підставою створення кластерних об'єднань є підвищення продуктивності залучених ресурсів, а головною їх рисою є те, що вони охоплюють певну територію і є локальними формуваннями. Територія, або економічне оточуюче середовище кластерів стає важливим фактором розвитку, значною мірою впливає на його конкурентні можливості, сприяє скороченню видатків виробництва, розвитку інноваційного потенціалу, підвищенню

інвестиційної привабливості регіонів.

Сьогодні актуальним залишається питання, яку концепцію необхідно використати для запровадження кластерів у певній місцевості, як оптимізувати їх структуру, чи слід створювати додаткові структури, які результати повинні бути досягнуті в процесі їх діяльності, яка участь держави у функціонуванні кластерів. Ці та багато інших питань ще недостатньо вивчені та потребують подальших досліджень.

В Україні уже досліджувалися та вже опубліковано багато наукових праць з проблем кластеризації економіки.

Ю. Бажал, М. Войнаренко, М. Долішній, С. Ромашок, І. Смаль, С. Соколенко та багато інших вчених і практиків сходяться на думці, що кластери – це дійсно перспективна форма організації, проте велика кількість питань ще залишаються невирішеними. Але найголовнішою, на думку багатьох вчених, є та обставина, що з технологічної точки зору кластери

© Мирослава Оприсок, 2007

Стаття надійшла до редакції 12.03.2007 р.

сприяють зростанню темпів запровадження інновацій, визначають їх напрямок і тим самим створюють фундамент для майбутнього економічного зростання. Тому теорія кластерів тісно пов'язана з концепціями інноваційного розвитку та концепцією нової економіки.

Дослідження в галузі кластеризації спираються не тільки на розробки останніх десятиліть, але й на фундаментальні праці більш раннього періоду, в т. ч. на теорію промислової дислокації М. Вебера (1929), а також теорію «індустріальних округів» А. Маршалла (1920).

Франсуа Перру ще в 1950 р. стверджував, потрібно акцентувати увагу на тих галузях, які домінують над іншими секторами завдяки своїм великим розмірам, значному ринковому потенціалу або провідній ролі в сфері інновацій. Згідно з іншим економістом Д. Дарвентом (1969) галузі або окремі підприємства, що швидко розвиваються, являють собою так звані полюси росту, які мають можливість залучати до сфери свого впливу інші підприємства, визначати коло їх інтересів або управляти іншими економічними структурами та ресурсами. Такі «полюси», що складаються з виробників, постачальників та інших економічних партнерів, нагадують кластерні утворення.

Вивчення кластерів як елементів структурної перебудови економіки регіону є невід'ємною складовою концепції ендогенного розвитку. Модель ендогенного розвитку базується на максимальному використанні місцевих ресурсів – робочої сили, акумульованому на місцевому рівні капіталу, підприємницького потенціалу, специфічних знаннях виробничого процесу та можливостях виконання специфічних професійних завдань. Іншим елементом моделі є здатність місцевої економіки контролювати процес накопичення на локальному рівні. Підґрунтям для розвитку стає наявність системи виробничих можливостей або схильність місцевого підприємницького співтовариства до розвитку коопераційних зв'язків між окремими секторами та в середині секторів виробництва, а також здатність місцевого виробничого та економічного потенціалу до оновлення та інновацій. Ефективніше коопераційні зв'язки проявляються у спеціалізованих кластерах, зокрема в рекреаційному та туристичному. Тому завданням даного дослідження є обґрунтування ідеї формування та ефективного функціонування регіонального рекреаційно-туристичного кластера як елемента структурної перебудови економіки Тернопільської області на основі ефективного використання ендогенного потенціалу.

Концепція ендогенного розвитку як нова парадигма регіональної економічної політики з'явилася в період глобалізації економіки. При цьому необхідно зауважити, що процес глобалізації, здавалося б, знецінив головні постулати регіональної економіки. Глобалісти стверджують, що тради-

ційні детермінанти локалізації виробничої діяльності перестали бути домінуючими. Глобалізація, на їх думку, могла б зробити різні території рівноцінними. Насправді ж нічого подібного не відбувається – географічна близькість, сусідство компаній, постачальників послуг, організацій залишається визначальним фактором економічної динаміки. Існує безліч аргументів, які підтверджують цю гіпотезу.

Перший аргумент полягає в тому, що регіональне середовище не є нейтральним, воно відіграє свою роль за рахунок якості фізичних інфраструктур, які, в свою чергу, являють собою зовнішні статичні фактори, що використовуються окремо. Роль регіонального середовища залежить також від динаміки зовнішніх факторів, які стимулюють інноваційну діяльність, тобто рушійну силу економічного зростання. Зовнішні фактори пов'язані зі здобуттям та розповсюдженням знань, кваліфікацією кадрів, із локальними інформаційними та технологічними мережами.

Окрім усього цього, якість життя, яка пропонується певною територією, обумовлює її привабливість для інвестицій та інвестиційної діяльності, в якій використовуються висококваліфіковані людські ресурси.

Як не парадоксально це звучить, але саме глобалізація ринків спонукає підприємства однієї галузі до розвитку сусідської солідарності, тобто до створення кластерних моделей, себто до форм територіальної організації, що стимулюють структурну перебудову й економічне зростання регіону. В кластерах істотно зменшуються витрати, пов'язані з окремими видами діяльності, наприклад, закордонною комерційною діяльністю, спільним дослідженням ринку, маркетинговими компаніями, стимулюванням експорту, участю в ярмарках і салонах, покращуються технології виробництва та збуту, розробляються нові види продукції (в спільних лабораторіях), укладаються перехресні субпідприємствні контракти між підприємствами одного й того ж регіону, зацікавленими у взаємодоповненні технологій.

Найсучасніші дослідження регіонального розвитку показують, що джерелами та факторами економічного зростання територій є так звані кластерні механізми, або локальні мережеві територіально-виробничі системи – кластери. В їх основі лежить уявлення про кластер – пучок, блок, пакет. Подібно до того, як у пам'яті комп'ютера інформація складається в утворення такого виду, так і у економічній сфері групи успішно конкуруючих фірм утворюють аналогічні сполучення, забезпечуючи конкурентні позиції на ринках — галузевому, територіальному (регіональному), державному, світовому.

За визначенням М. Портера, кластери – це «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозв'язаних компаній, спеціалізованих поста-

чальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торговельних, туристичних, будівельних об'єднань) у певних конкуруючих сферах» [1, с. 207].

Цікаво, що кластерна ідея мала місце й у 80-х роках минулого століття у працях французьких дослідників, які аналізували розвиток та розміщення торгівлі, сфери послуг (Е. Лимер, 1984). Але ще раніше, наприкінці 70-х початку 80-х років, у працях з регіональної економіки використовувалось поняття «фільєри». За допомогою фільєрів описувались групи технологічно пов'язаних територіально-, функціональних секторів (Я. Толенадо, 1978, Д. Сольє, 1980). Саме функціональна залежність одного сектора від іншого за технологічною ознакою призводить до утворення фільєрів. Власне з фільєрів і була започаткована ідея кластерів, але з наукового обігу термін «фільєри» не зникає, він широко використовується в науковій літературі (особливо у Франції та Італії), коли треба аналізувати технологічні зв'язки між галузями та територіальними секторами з метою реалізації їх потенційних переваг [2, с. 97].

Застосування кластерного підходу до аналізу розвитку великих транснаціональних компаній є й у працях скандинавських дослідників. Вони ввели у науковий оборот терміни «блоки розвитку» та «вертикалі дії», за допомогою яких і підкреслюють важливість територіально-функціональних зв'язків між галузями для створення конкурентних переваг (Б. Дахмен, 1987). Дослідження диверсифікаційних форм також показують, що механізми диверсифікації ведуть до утворення кластерів.

Великі можливості впровадження кластерних механізмів має рекреаційна та туристична діяльність в окремих регіонах України, зокрема в Тернопільській області. Підприємства, що залучені до рекреаційної та туристичної діяльності, виробляють і предмети споживання (наприклад, продукти харчування) і послуги (наприклад, розміщення у готелі). Через це можна говорити про існування на території області диверсифікованого міжгалузевого комплексу рекреаційної та туристичної спеціалізації, який має як виробничі, так і невиробничі функції і являє собою основу для створення кластера.

Основні завдання, якими повинен займатися рекреаційно-туристичний кластер в Тернопільській області, на нашу думку, такі:

- управління розвитком туристичного і оздоровчого центру, координація роботи його установ, підприємств і служб торгівлі, комерційної діяльності, сервісу;
- акумуляція розрізних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів регіону, установ туризму, відпочинку і оздоровлення населення, комерційних підприємств і служб

ринкової інфраструктури, їх множення і раціональне використання з метою ефективного розвитку рекреації;

- формування і раціональне використання цільових фондів;
- прогнозування і програмування перспективного розвитку кластера, його рекреаційної, фінансово-економічної та інвестиційної діяльності;
- залучення вітчизняних та іноземних інвесторів до фінансування модернізації і нового будівництва рекреаційних об'єктів, сервісного обслуговування і комерційної діяльності;
- відтворення і захист природних комплексів і екосистем, флори і фауни, історико-культурних пам'яток.

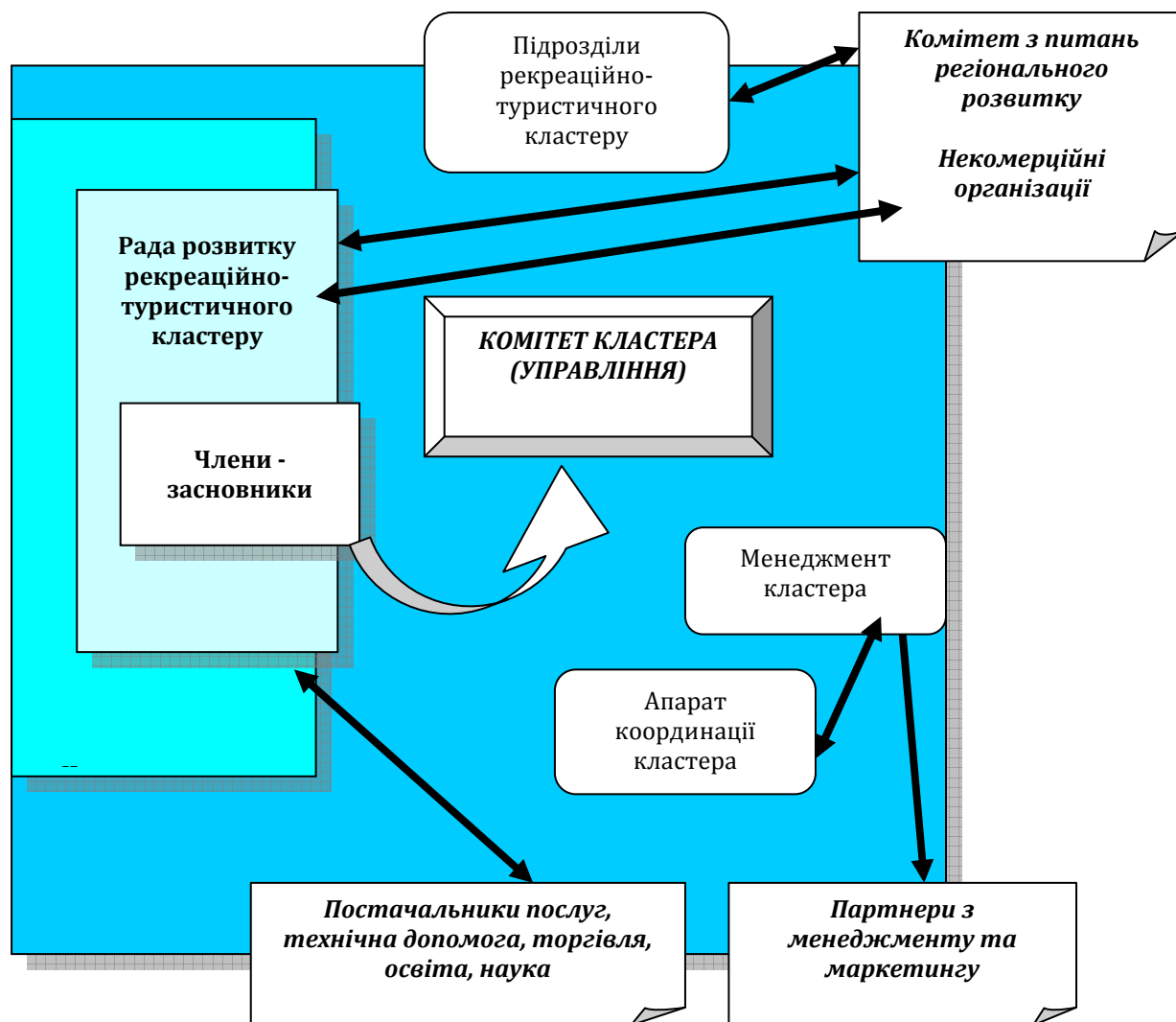
Кластер повинен також забезпечити залучення реальних організаційно-економічних, соціальних, фінансових, ринкових, інформаційних, правових механізмів і технологій управління; розробку, обґрунтування програм і бізнес-планів розвитку рекреаційних підприємств. Об'єднання в кластери дає можливість залучати фінансові ресурси в нові виробництва шляхом об'єднання спільних фінансових можливостей підприємств того чи іншого кластера; залучення інвестицій через спільну участь в інвестиційних програмах; шляхом участі в конкурсах проектів, що фінансуватимуться як гранти; об'єднання спільних фінансових можливостей підприємств для забезпечення гарантій на отримання кредитних ресурсів. При цьому забезпечується обмін інформацією, а також можливість виходу на зовнішні ринки. Таким чином, регіональний розвиток пов'язаний з формуванням нових інноваційних форм розміщення продуктивних сил – кластерів, які ґрунтуються на нових знаннях. Потрібні нові дослідження територіальної структури кластерів з точки зору впливу основних чинників: наявності матеріальних і фінансових ресурсів, трудового потенціалу, виробничої та соціальної інфраструктури.

Організаційна структура рекреаційно-туристичного кластера в Тернопільській області (рис. 1) повинна спиратись на зв'язки та взаємозалежність між фірмами, об'єднаними в мережеву структуру для виробництва послуг та інновацій. Кластер – це не тільки багатогалузеве організаційне утворення, але й багатофункціональне об'єднання підприємств-рекреаторів, що можуть виконувати автономні функції і тимчасово об'єднуватись у спеціалізовані мінікластери: цінкові, товарні тощо.

Якщо говорити про інвестиційну привабливість регіонів, то саме завдяки кластерам підприємства стануть потенційно привабливими для іноземних інвесторів.

Кластерна територіальна організація економіки Тернопільської області сприятиме розвитку спеціалізації, збільшенню масштабів і





**Рис. 1. Організаційна структура туристично-рекреаційного кластеру в Тернопільській області**

покращенню якості виробництва, залученню резервів, активізації економічного оточення, зменшенню витрат на виробництво, загальному підвищенню економічної ефективності, отриманню синергетичного ефекту.

Перед регіональною рекреаційною системою Тернопільщини в період адаптації економіки до ринку гостро стоїть питання пошуку нових підходів і можливостей для підвищення іміджу санаторіїв, оздоровчих комплексів та інших підприємств цієї сфери. Для цього необхідно знайти справжнього господаря туристсько-оздоровчих установ і пропонувати послуги дійсно світового рівня. Кластер, на нашу думку, об'єднавши зусилля і фінанси оздоровчих закладів, забезпечив би вирішення проблем розвитку рекреаційної інфраструктури на конкретних територіях і сприяв би піднесенню конкурентоспроможності рекреаційних послуг як окремих регіонів, так і України в цілому. Саме кластерні утворення допоможуть перетворити

рекреаційні послуги в самостійну, повнокровну, прибуткову галузь економіки.

Отже, кластер є однією з привабливих форм організації рекреаційної діяльності, особливо в умовах становлення ринкових механізмів господарювання, оскільки об'єднує на добровільних і взаємовигідних засадах суб'єктів економічної діяльності, що дозволяє їм успішно конкурувати на ринках різних рівнів; кластерні технології сприяють налагодженню взаєморозуміння «між управлінськими структурами та бізнесовими колами у процесі вирішення соціально-економічних проблем певного регіону; рекреаційна та туристична галузі – привабливі сфери вкладання інвестицій, які даватимуть повнішу віддачу за умови створення регіональних рекреаційних кластерів; Тернопільська область має реальні шанси для запровадження кластерних технологій у сфері рекреації та туризму.

### **Література**

1. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
2. Мингалёва Ж., Ткачёва С. Кластеры и формирование структуры региона // МЭиМО. – 2000. – № 5. – С. 97 - 102.
3. Гудзь П. В. Механізм розвитку курортно-рекреаційних територій у сучасних умовах: Автореферат дис. д.е.н.: 08.10.01, – Донецьк, 2003. – 36 с.
4. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. Контекст, – К.: Логос, 2002. – 647 с.

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ**

*Досліджено поняття якості життя населення, розглянуті актуальні питання державного впливу на підвищення якості життя населення.*

*In the article determination of concept of quality of life of population is explored, actual questions of state influence on upgrading of life of population is considered.*

### **Ключові слова**

*Якість життя населення, життєві стандарти, соціальна політика, методика підрахунку якості життя.*

Держава поширює свій вплив на різноманітні сфери суспільного життя. Державний сектор включає все більшу частину національних доходів, що знаходяться в безпосередньому розпорядженні держави. В умовах ринку та демократії держава покликана обслуговувати населення країни, вона виступає як інструмент реалізації і бажань рядових громадян. По відношенню до суспільства держава бере на себе усвідомлену відповідальність за підвищення рівня життя населення, забезпечення соціальних гарантій і безпеки. Саме тому сьогодні надзвичайно актуальним стає державне регулювання якості життя населення.

Дане питання розглядається різними авторами, зокрема, Л. Ноздріною, М. Кизимом, Є. Кушнар'ювим, Ф. Узуновим, А. Єршовим. Проте більшість авторів, як правило, не розглядають вплив держави на якість життя населення. Тому метою даної статті є звернути увагу на можливість впливу держави на підвищення якості життя населення.

Філософія якості життя в кінці ХХ століття виходить на перший план в державній політиці та соціальній роботі в найбільш розвинувтих країнах світу, таких як Канада, Великобританія, Швеція, оскільки якість життя дозволяє здійснити інтегральну оцінку ефективності державного управ-

ління.

У даний час не існує загальноприйнятого наукового визначення поняття «якість життя» і кожен автор акцентує увагу на одній із сторін цього поняття.

Проаналізувавши структуру різних визначень якості життя, ми виявили, що в структурі цих визначень можна виділити змістовну й операційну частини. У змістовній частині у всіх визначеннях мовиться про ступінь задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини. В операційній частині визначення конкретизується процедура порівняння фактичного рівня задоволення потреб з базовим.

У спеціальній літературі приводиться ряд визначень, одним з найбільш відомих є опис поняття «Якість життя», даний Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВОЗ) [1].

За визначенням Всесвітньої організації здоров'я (ВОЗ), якість життя – це сприйняття індивідуюмом його становища в житті в контексті культури і системи цінностей, в яких індивідуюм живе, і в зв'язку з його цілями, очікуваннями, стандартами та інтересами.

Необхідно відмітити, що поняття якості життя значно відрізняється від поняття рівня життя, включаючи і найбільш вишукані види його визначення, наприклад, такі, як життєві

стандарти (*living standards*), оскільки різноманітні економічні показники доходів лише частково характеризують критерії якості життя, виступаючи лише одним з небагатьох (як правило, є не менше п'яти) критеріїв якості життя.

Показовим з цієї точки зору є ситуація в СРСР 60-70 років XX століття, коли якість життя радянського народу в цілому не була нижчою якості життя населення інших розвинутих країн, при цьому рівень життя в СРСР був майже в два рази нижчий. Переконливим є такі приклади. Коли в СРСР жителів дальньої півночі (ескімосів) переселили з чумів в комфортабельні квартири рівень їх життя значно підвищився, але рівень смертності значно зріс і, як сформулював один з соціологів, «вони почали вимирати від нудьги». Характерним є також приклад, коли після приєднання НДР до ФРН матеріальний стан громадян значно зріс, проте рівень самогубств, злочинності та смертності різко зросли.

Основним інструментом регулювання якості життя є соціальна політика, яка є системою завдань, цілей, принципів, методів, інститутів і пріоритетів розвитку відносин, з допомогою яких забезпечується необхідна якість життя [3].

За роки реформ соціальна політика України, як і вся система суспільних відносин, значно змінилась. У радянський період держава брала на себе «левоу» частку відповідальності за вирішення соціальних проблем. У рамках такої політики якість життя людини і її сім'ї залежало в першу чергу від приналежності до певної соціальної групи, від централізованих заходів з росту доходів та їх диференціації, соціальної мобільності, доступності матеріальних благ і послуг, а також «статусу» підприємства, на якому вона працювала. Принцип соціальної справедливості, котрий трактувався як рівність в побуті та якості життя при відносно високому рівні соціальних гарантій всьому населенню, дозволяв вважати соціальну політику СРСР своєрідним варіантом політики держави загального благополуччя. Проте за кордоном громадянин міг добиватись визначених законом благ через інститути соціального громадянського суспільства. В СРСР він був позбавлений такої можливості і виступав як «державно-залежний працівник», «соціальний підданий», котрий, тим не менше, сприймає будь-які соціальні блага як зміст діяльності держави, його невід'ємну і обов'язкову функцію, котра реалізується незалежно від існуючих економічних можливостей. У результаті людина опинилась, в певній мірі, відокремленою від власності, результатів своєї власної праці, що вимагало від держави піклування про нього.

Така політика держави недосконала. Проте її можна удосконалити. Основні зміни повинні здійснюватись в таких напрямках:

- відмова від жорсткого диктату поведінки людини в соціальній сфері;

- роздержавлення соціальної сфери і звільнення держави від функцій одноособового, безпосереднього надання громадянину соціальних послуг з виникаючою конкуренцією їх виробників, з реально зростаючою якістю послуг.

Одним з перших кроків, який дозволить максимально посилити вплив соціальних та економічних реформ на якість життя, має стати запровадження системи моніторингу якості життя населення. Такий підхід дозволить не лише вимірювати його окремі показники, а й дозволить на основі прогнозування виробляти рекомендації щодо реалізації соціальної політики держави.

Є кілька досить відмінних методик підрахунку якості життя, в яких використовують від трьох до дванадцяти параметрів. Найпростішу (і найбільш критиковану) методику запропонував Девід Морріс. До неї входять усього три чинники: дитяча смертність, очікувана тривалість життя від одного року і писемність. Така система вимірювання якості життя не є досконалою, оскільки, нехтується дуже вагомий, на нашу думку, економічний складник.

У системі оцінки, використовуваної ООН, — чотири параметри: тривалість життя від моменту народження, писемність дорослого населення, охоплення людей усіма видами навчання і ВВП, виражений у доларах на душу населення.

Більш складними є дві системи підрахунку якості життя, в яких використовують дев'ять параметрів, причому вони істотно відрізняються.

У першій із зазначених систем, яка запропонована лондонською дослідницькою групою журналу «*The Economist*», фігурують: 1. ВВП на душу населення. 2. Очікувана тривалість життя. 3. Політична стабільність і безпека країни. 4. Сімейне життя (у т. ч. рівень розлучень). 5. Суспільне життя (у т. ч. відвідування церкви). 6. Клімат країни. 7. Рівень безробіття. 8. Громадянські свободи. 9. Рівність статей.

У другій системі з дев'ятьма параметрами, запропонованій 25 років тому організацією *International Living*, фігурують: 1. Вартість життя. 2. Відпочинок і розваги. 3. Рівень економіки. 4. Стан довкілля. 5. Громадянські свободи. 6. Рівень здоров'я. 7. Розвиток інфраструктури. 8. Особиста безпека. 9. Кліматичні умови.

Кожен із зазначених параметрів оцінюється від 0 до 100, потім підраховується загальна усереднена кількість балів, що й визначає місце конкретної країни. Ця популярна методика підрахунку якості життя застосовується в 193-х країнах.

Ми пропонуємо паралельне використання кількох методик вимірювання якості життя населення, зокрема використання методик, котрі включають дев'ять параметрів. Такий підхід має кілька переваг: по-перше, він дозволить широко охопити різні види суспільного життя; по-друге, це

дозволить уникнути недоліків використання однієї системи вимірювання, при якій можуть залишитись неохопленими важливі характеристики;

по-третє, використання кількох методів вимірювання дасть змогу вивести єдину систему вимірювання якості життя в майбутньому [2].

### **Література**

1. [Цит. 2007, 13 березня]. – Доступний з:<<http://http://ej.kubagro.ru/2004/02/14>>.
2. [Цит. 2007, 13 березня]. – Доступний з:<<http://http://www.un.kiev.ua/esdp/disks/disk1/010301ukr.htm>>.
3. [Цит. 2007, 13 березня]. – Доступний з:<[http://www.krounov.ru/5/42\\_1.shtml](http://www.krounov.ru/5/42_1.shtml)>.

**Володимир БОРСУК**

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

## **ДО ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАТРАТ НА ПРИРОДООХОРОННІ ЗАХОДИ**

*Розглянута структура затрат, їх ефективність та аналіз на різних етапах здійснення природоохоронних робіт.*

*The structure of expenses, their efficiency and analysis on the different stages of realization of nature protection works is considered.*

### **Ключові слова**

*Охорона природи, затрати, структура, ефективність, аналіз.*

Проблема ефективності затрат на охорону та відновлення оточуючого середовища на даний час стає досить актуальною, проте недостатньо вивчена.

Наукою і практикою доведено, що погіршення і екологічного середовища веде до спаду рівня виробництва, продуктивності праці, підвищення навантаження на засоби виробництва, зменшення площ земельних, водних, лісових та інших матеріальних ресурсів, погіршення санітарно-гігієнічних умов, втрат позицій на міжнародному ринку в результаті радіаційного забруднення продукції, зменшення інвестицій, збільшення смертності, патологічних і психологічних змін в організмі людей внаслідок деградації оточуючого середовища і т. п.

Історія людства і розвитку виробничих відносин, дослідники стверджують, що в своїй основі найбільш екологічні лиха та катастрофи не були суто природними – їх в певній мірі зумовлювала й руйнівна непродумана діяльність людини (інтенсивне вирубування лісів, особливо на схилах, розорювання земельних ресурсів, нераціональне видобування корисних копалин і т. п. ).

За даними прес-релізу американської дослідницької організації «УОРПДОУТЧ», яка вивчає проблеми взаємовідношень людини з навколишнім середовищем, щорічні збитки від стихійних лих, катастроф, землетрусів, повеней, селей, посух, ураганів, пожеж і ін. складають понад 100 мільярдів доларів і в новому тисячолітті їх чисельність і втрати від них будуть зростати. Прикладом є повторення повеней на Закарпатті, зсув землі на Буковині, Закарпатті та розмивання острова Тузла.

У зв'язку з цим, проблема запровадження аналізу ефективності затрат на екологію і відновлення зовнішнього середовища в третьому тисячолітті стає досить актуальною і потребує вирішення на загальнодержавному рівні.

Вважаємо, що основними причинами слабкої ефективності заходів щодо охорони і відновлення зовнішнього середовища в Україні є:

- відсутність відповідної правової бази з даної проблеми;
- відсутність теоретичних і практичних розробок з питань прогнозування, розвитку екологічних ситуацій і моделювання екологічних процесів;

- ситуативне фінансування екологічних робіт, відсутність достатньої кількості коштів, матеріальних ресурсів та засобів;
- відсутність апробованих методів і способів дійового економічного аналізу ефективності використання капітальних, енергетичних, трудових ресурсів на проведення екологічних робіт на різних етапах (від проектування до ефективності дії після завершення робіт).

Отже, головними концептуальними положеннями методики аналізу затрат на екологію та їх ефективності повинні бути в першу чергу соціальні та економічні аспекти, які слід розглядати в єдиному контексті вирішення даної проблеми. Соціальний аспект необхідно розглядати як кінцевий результат, а економічний – як засіб його досягнення, що відповідає концепції сталого розвитку у XXI столітті. При такому підході ефект від екологічної діяльності необхідно розглядати через призму недопущених, можливих соціально-економічних втрат, що є результатом від проведення природоохоронних заходів. Самі витрати слід розглядати з врахуванням:

- витрат на проектування природоохоронних робіт;
- підготовчих робіт;
- прямих і додаткових витрат на проведення екологічних заходів;
- грошових витрат на природоохоронну роботу, які повинні відображати суспільно необхідні витрати в порівняльних цінах на певний період.

Враховуючи вищевикладене, сумарний річний ефект від природоохоронної роботи можна визначити за формулою:

$$E = E_{д. п.} + E_{Д} + E_{п} + E_{п. н.} + E_{соц.} + E_{д. е.},$$

де  $E_{д. п.}$  – ефект від додатково виробленої продукції;

$E_{Д}$  – додатковий ефект від покращення умов природного середовища внаслідок запобігання його деградації;

$E_{п}$  – ефект від збільшення продуктивності праці;

$E_{п. н.}$  – ефект від зменшення навантаження на засоби виробництва;

$E_{соц.}$  – соціальний ефект від покращення санітарно-гігієнічних умов середовища, покращення здоров'я населення, зменшення професійних захворювань і т. п.;

$E_{д. е.}$  – вплив інших еколого-економічних ефектів.

Для вибору оптимального варіанту проведення природоохоронних робіт доцільно врахувати показник «відносної ефективності» затрат на екологію, який можна виразити через термін окупності (ОЗ):

$$ОЗ = \frac{\sum ЗЕЗ}{\sum E},$$

де  $\sum ЗЕЗ$  – загальна сума затрат на проектування і здійснення робіт щодо охорони та відновлення природного середовища;

$\sum E$  – сумарний річний ефект від природоохоронних робіт.

У більшості випадків строки окупності затрат на охорону та відновлення природного середовища не повинні перевищувати 10-12 років, що відповідає нормативному коефіцієнту окупності капіталовкладень у виробництві. Враховуючи масштабність, стабільність і буферність екологічних систем, ми вважаємо, що в окремих випадках строки окупності затрат на охорону та відновлення природних середовищ можна збільшити до 20 і більше років. З погляду на соціальну значимість даного виду діяльності та рекомендуємо встановити нормативний коефіцієнт окупності затрат в межах  $E_n - 0,05$ .

Вважаємо, що аналіз ефективності затрат щодо проведення екологічних робіт щодо охорони та відновлення зовнішнього середовища повинен носити комплексний характер.

На першому етапі, при проведенні пошукових і проектних робіт по збереженню і відновленню природного середовища доцільним є впровадження і застосування методів перспективного та функціонально-вартісного аналізів (ФВА), які на відміну від інших методів економічного аналізу мають принципові відмінності:

- передбачають системний комплексний підхід до вирішення проблеми;
- забезпечують єдність конструктивно-технологічних методів на основі найновіших засобів пошуку вирішення ідей, способів досягнення мети;
- використовують колективні творчі методи з використанням сучасних засобів пошуку ідей (метод еколого-економічного моделювання з використанням ЕОМ і т. п.).

На нашу думку, якщо такий підхід міг бути реалізованим на Україні при вирішенні проблем охорони оточуючого середовища на Закарпатті, острові Тузла, то на сьогодні проблема зникнення останнього не стояла б на порядку денному.

У ході реалізації програми робіт щодо охорони та відновлення зовнішнього екологічного середовища необхідно запроваджувати та використовувати оперативний, соціально-економічний і інші види економічного аналізу. При цьому особливу увагу слід приділити оперативному аналізу, який забезпечить постійний контроль і оперативні зміни витрат матеріальних, трудових і енергетичних ресурсів на проведення природоохоронних робіт з метою досягнення найвищого рівня їх ефективності та окупності.

### **Література**

1. Заверуха Н. М. *Основи екології*, К.: Каравела, 2006 – 368 с.
2. *Економічний аналіз діяльності промислових підприємств.* / За ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова. – Тернопіль, ТНЕУ, 1999. – 407 с.
3. Семенова В. Ф. *Економічний менеджмент.* – К.: ЦНЛ, 2004. – 406 с.
4. *Теорія економічного аналізу: Економіко-математичний аспект.* / За ред. Р. В. Федоровича, О. Т. Іващука. – Підволочиськ: ВАТ «Поліграфіст», 1997. – 278 с.



## ПОРІВНЯННЯ СТАНУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ НАУКОВИМИ КАДРАМИ ВНЗ НА УКРАЇНІ ТА ВОЛИНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

*Розглянуто чинники розвитку матеріально-технічної бази вищих навчальних закладів, досліджено забезпечення освітніх закладів кількісно-якісним складом кадрового потенціалу, як одного із визначальних факторів формування якості освітньої послуги у ВНЗ.*

*The following research is devoted to the factors of the development of the material-technical base of higher educational establishments. The providing of the educational establishments with quantitative and qualitative personnel potential as one of the prominent factors of educational service quality forming in educational establishments is investigated.*

### Ключові слова

*освітня послуга, вищі навчальні заклади (ВНЗ), матеріально-технічна база (МТБ), якість освіти.*

На початку ХХІ століття ми стали очевидцями безпрецедентного зростання уваги до вищої освіти, розширення її функцій і ролі в суспільстві. Вища школа в Україні насамперед зорієнтована на задоволення освітніх потреб особистості, відновлення національних освітніх традицій і примноження досвіду, відтворення інтелектуального духовного потенціалу нації, вихід вітчизняної науки, техніки та культури на світовий рівень, становлення державності та демократії в суспільстві, забезпечення ринку праці висококваліфікованими фахівцями.

Формування і підтримка матеріально-технічної бази закладів освіти, активна кадрова політика є однією з ключових позицій, що дають змогу ВНЗ бути конкурентоспроможним на ринку освітніх послуг. Сфера вищої освіти повинна створити реальні передумови для формування нових освітніх цінностей та ідеалів, сучасної якості вищої освіти, становлення правових, економічних і науково-методичних норм, правил і процедур організації й використання кадрового потен-

ціалу, що забезпечують цілісність, стійкість та ефективність розвитку системи вищої освіти. Тільки за наявності належної матеріально-технічної бази та наявності фахівців вищої кваліфікації можна досягнути цього, тому це питання набуває актуальності на сучасному етапі розвитку країни.

Визначення ролі вищої освіти як елемента ринкової економіки, питання розвитку освітніх послуг, що утворює і підтримує ринкові відносини, були досліджені Д. Богинею, В. Мочерним, В. Огоренко, С. Панкрухіним. Однак питання щодо становлення ринку, оцінки ролі та значення матеріально-технічної бази у формуванні якості освітньої послуги та якісного складу фахівців вищої освіти досліджені недостатньо, що і обумовило вибір теми дослідження.

Основними завданнями даного наукового дослідження є:

порівняння стану матеріально-технічної бази освітнього закладу України та визначення напрямів і способів вдосконалення матеріально-технічної бази вищої освіти й умов, що

сприятимуть їх реалізації;

- дослідження забезпечення освітніх закладів кількісно-якісним складом викладачів в Україні та зокрема Волинській області.

Ніколи ще проблема якості освіти в Україні не мала такого важливого ідеологічного, соціального, економічного та технічного значення, як нині. Висунення проблеми якості на перший план визначається низкою об'єктивних чинників:

- по-перше, від якості людських ресурсів залежить рівень розвитку країни та її глобальної економічної конкурентоспроможності;
- по-друге, якість освіти набуває все більшого значення в забезпеченні конкурентоспроможності випускників вищої школи на ринку праці;
- по-третє, специфіка управління якістю освіти полягає в тому, що управління діяльністю людини, яка є об'єктом педагогічного впливу, здійснюється через її психічну діяльність, внаслідок чого навчання несе певний елемент невизначеності;
- по-четверте, якість професійної підготовки фахівців – невід'ємна вимога до вітчизняної вищої освіти, якщо вона прагне інтегруватись у європейський світовий простір [1, с. 10].

Якість освіти є національним пріоритетом і передумовою виконання міжнародних норм і національного законодавства щодо реалізації прав громадян на отримання освіти [2].

Важливу роль у забезпеченні процесу підготовки та перепідготовки фахівців з вищою освітою відіграють такі фактори, як матеріально-технічний стан вищих навчальних закладів та якісний склад професорсько-викладацького персоналу.

Матеріально-технічна база – категорія, що характеризує стан, рівень, нормативні та планові показники забезпечення відповідного виду діяльності або функціонування якоїсь системи, технічної, економічної і навіть суспільної [3, с. 276].

Згідно статті 63 ЗУ «Про вищу освіту» матеріально-технічна база навчальних закладів та установ, організацій і підприємств системи освіти включає будівлі, споруди, землю, комунікації, обладнання, транспортні засоби, службове житло та інші цінності.

Перш за все, необхідною умовою функціонування вищого навчального закладу, отримання ним ліцензії на освітню діяльність, а відповідно якісна підготовка фахівців з вищою освітою суттєво залежить від забезпечення навчально-виховного процесу відповідною МТБ а саме: лабораторіями, обладнанням, устаткуванням, необхідного для виконання навчальних програм, згідно нормативу це – 100% від потреби; забезпеченість студентів гуртожитками 70 % від потреби; забезпечення спортзалом, стадіоном або спортивним майданчиком; необхідність забезпечення згідно

норми 12 робочих комп'ютерних місць на 100 студентів; належне навчально-методичне забезпечення; наявності достатньої кількості бібліотечних фондів, а саме 100% забезпечення студентів підручниками та навчальними посібниками, що містяться у власній бібліотеці, та можливість доступу викладачів і студентів до Інтернет як джерела інформації.

Далі детальніше розглянемо наявність забезпечення ВНЗ площею.

Вагомим і необхідним показником діяльності освітніх закладів є наявність навчальних та навчально-допоміжних площ. За умов зростання контингенту студентів достатність їх вирішує проблеми оптимізації графіка навчального процесу, розкладу занять, забезпечення ефективної самостійної роботи студентів.

Динаміка забезпечення студентів ВНЗ площею відображена в табл. 1.

За період 1996-2004 років характерна певна динаміка змін загальної площі будинків вищих навчальних закладів, а саме, в 2004 році загальна площа ВНЗ України становила 68 % до 1996 року, навчальна 79 %, житлова – 60 %. У Волинській області відношення цих показники наступне: 86 %, 103 %, 54 %.

З проведеного аналізу (табл. 1) бачимо, що забезпеченість 1000 студентів ВНЗ загальною площею (м<sup>2</sup>) у 2004 р. в середньому по Україні відповідає діючому нормативу та вимогам ліцензійно-акредитаційних нормативних актів ДАК МОН, а саме 10 м<sup>2</sup> на 1 студента. Проте, у Волинській області така забезпеченість значно нижча нормативних і становить 7,8 м<sup>2</sup> на одного студента.

З аналізу структури загальної площі будинків вищих навчальних закладів України I-IV рівнів акредитації у 2004 р (табл. 2) бачимо, що частка цих площ державних закладів освіти становить 93,8 %, а не державних закладів 6,2%. Загальна площа будинків в м<sup>2</sup> ВНЗ I-II р. а. займає 29,3 %, а у ВНЗ III-IV р. а. – 70,7 %. Навчальна площа від загальної площі в закладах освіти I-II рівнів акредитації становить – 42 %, III-IV р. а. – 34%.

Слід зауважити, що вагому частку загальної площі вищих навчальних закладів займає орендована площа.

У загальному як по Україні, так і у Волинській області за 1996-2004 роки динаміка усіх досліджуваних площ (загальна, навчальна, житлова) має тенденцію до спадання (табл. 1).

З табл. 3 бачимо, що будівництво та введення в експлуатацію загальних площ учбово-лабораторних приміщень у ВНЗ I-IV р. а. з кожним роком зменшується. Більшу частку введених в експлуатацію будівель займають ВНЗ III-IV р. а., у ВНЗ I-II рівня акредитації у 2004 в експлуатацію не введено в дію жодного об'єкта. Причиною цього є недостатнє фінансування.

Таблиця 1. Динаміка забезпеченості студентів ВНЗ площею за 1996-2004 рр., %

Показник	Забезпеченість 1000 студентів ВНЗ загальною площею, 2004 р., м <sup>2</sup>	Площа 2004 р. до площі 1996 р., %		
		загальна	навчальна	житлова
Україна – всього	10078	68	79	60
Волинська область	7852	86	103	54

Таблиця 2. Структура загальної площі вищих навчальних закладів України I-IV рівнів акредитації у 2004 р.

Форма власності	Загальна площа будинків, м <sup>2</sup>	у т. ч. орендована	Із загальної площі			
			навчальна	навчально-допоміжна	підсобна	житлова
Всього, м <sup>2</sup>	26294509	1543468	9635632	3840946	6724583	4898005
Частка, %	100,0	100,0	100	100,0	100,0	100,0
Державна, м <sup>2</sup>	24664325	739589	8615705	3624975	6493900	4736753
Частка, %	93,8	47,9	89,4	94,4	96,6	96,7
Недержавна, м <sup>2</sup>	1630184	803829	1019827	215971	230683	161252
Частка, %	6,2	52,1	10,6	5,6	3,4	3,3
ВНЗ I-II р. а.	7713071	389101	3239513	1081389	1711277	1482062
Частка ВНЗ I-II р. а.	29,3	25,2	33,6	28,2	25,4	30,3
ВНЗ III-IV р. а.	18581438	1154367	6396119	2759557	5013306	3415943
Частка ВНЗ III-IV р. а.	70,7	74,8	66,4	71,8	74,6	69,7

Таблиця 3. Введено в експлуатацію вищих закладів освіти за 1995-2004 роки

Заклади освіти	Роки					
	1995	2000	2001	2002	2003	2004
ВНЗ I-II р. а., тис. м <sup>2</sup> загальні площі учбово-лабораторних будівель	8,3	4,9	2,7	1,1	0,6	-
Частка, % до 1995 року	-	59,0	32,5	13,3	7,2	-
ВНЗ III-IV р. а., тис. м <sup>2</sup> загальні площі учбово-лабораторних будівель	29,9	32,3	110,9	20,1	24,9	19,3
Частка, % до 1995 року	-	108,0	370,9	67,2	83,3	64,5

Обмеження МТБ в закладах освіти гальмує сучасну прогресивну форму навчання, а саме дистанційну освіту, що зумовлено відсутністю матеріально-технічного забезпечення, дефіцитом комп'ютерної техніки, обмеженими можливостями зв'язку та низьким матеріальним стимулюванням викладачів.

Тому на сьогодні особливої державної уваги потребують стан матеріально-технічної бази, проблема фінансування. В статті 61 Закону «Про освіту» та статті 34 Закону «Про наукову і науково-технічну діяльність» визначено, що на освіту повинно витратитися не менш як 10 %, а на науку – не менш як 1,7 % обсягу ВВП. Фактично фінансується освіта вдвічі менше, а наука – практично вчетверо менше від мінімальної потреби. Проте рівень фінансування науки повинен бути приведений у відповідність із вимогами чинного законодавства, адже сьогодні держава, яка претендує на членство в ЄС, повинна витратити на наукові потреби не менше 2,0 % ВВП – інакше її заявки просто не розглядатимуть. Провідні країни світу

витрачають коштів значно більше середніх показників: Фінляндія спрямовує на ці цілі 3,5 % ВВП, Швеція – 3,8 %, Німеччина – 2,6 %, Японія – 3 % [4].

У Канаді частка держави у фінансуванні університетів становить 70-85 %, у Голландії – 90 %, у Німеччині – 95 %. При цьому частка плати за навчання у структурі бюджетів вузів у цих країнах є значно нижчою, ніж в Україні: у Великобританії – 12 %, у Канаді – 11 %, у Голландії, Німеччині, Фінляндії, Швеції та інших студенти взагалі не сплачують за навчання. Україна є рекордсменом по платному навчанню порівняно навіть із США, де у приватних вузах плата за навчання становить 38 %, у державних – 14 % усіх витрат, у нашій державі – 55 %, і це при тому, що дві третини громадян України – бідні люди [4].

Забезпечення вищих навчальних закладів України науковими кадрами (табл. 4) один із вагомих показників, який характеризує рівень якості наданих освітніх послуг, так як основою вузу є науково-педагогічні кадри.

Загальновизнано, що кваліфікація українських

викладачів вищих навчальних закладів є досить високою. Наукові й академічні успіхи української

вищої школи в ХХ ст. були забезпечені у великій мірі їхнім професіоналізмом і сумлінністю.

**Таблиця 4. Забезпечення вищих навчальних закладів України науковими кадрами**

Науковий ступінь та звання (осіб )	Роки				
	1995	2000	2002	2003	2004
Фахівці із науковим ступенем доктора наук, в т. ч. мають вчене звання	9759	10339	11008	11259	11573
У % до 1995 року	-	105,9	112,8	115,4	118,6
- академіка	1224	1433	1506	1509	1533
- професора	5369	5193	5973	6297	6537
- доцента	1373	1909	1794	1772	1876
- старшого наукового співробітника	2198	2219	2224	2188	2153
Фахівці із науковим ступенем кандидата наук, в т. ч. мають вчене звання	57610	58741	62673	64372	65839
У % до 1995 року	-	102,0	108,8	111,7	114,3
- академіка	389	427	439	443	445
- професора	877	894	954	980	1016
- доцента	24602	22982	24690	25750	26272
- старшого наукового співробітника	9037	6565	6232	6198	6009

**Таблиця 5. Забезпечення вищих навчальних закладів Волині науковими кадрами**

Науковий ступінь та звання (осіб )	Роки				
	2000	2002	2003	2004	2005
Фахівці із науковим ступенем доктора наук, в т. ч. мають вчене звання	44	47	47	44	46
У % до 2000 року	-	106,8	106,8	100,0	104,5
- академіка	9	8	8	7	10
- професора	29	34	29	27	43
- доцента	12	9	11	12	2
- старшого наукового співробітника	3	3	3	3	3
Фахівці із науковим ступенем кандидата наук, в т. ч. мають вчене звання	514	546	562	589	588
У % до 2000 року	-	106,2	109,3	114,6	114,4
- академіка	2	3	3	3	2
- професора	14	12	10	10	11
- доцента	240	230	239	289	364
- старшого наукового співробітника	15	16	11	10	9

На сьогодні (табл. 4, 5) підготовку фахівців у вищих навчальних закладах України здійснюють науково-педагогічні кадри, а саме: 11573 осіб – фахівці, із науковим ступенем доктора наук, що на 18,6% більше ніж у 1996 році; фахівці, із науковим ступенем кандидата наук – 65839 осіб, це на 14,3% більше порівняно з 1996 роком. По Волинській області такі ж показники становлять 46 осіб та 588 осіб. Порівняно з 2000 роком це відповідно на 4, 5% та 14,4 % більше. Загалом за роки, що аналізуються, із збільшенням кількості навчальних закладів усіх форм власності та збільшенням чисельності студентів в них, прослідковується тенденція до збільшення якісних характеристик забезпечення вищих навчальних закладів України в т. ч. і Волинської області науковими кадрами.

При розподілі фахівців вищої кваліфікації за віком в середньому по Україні [5], кількість працюючих, що мають науковий ступінь доктора наук у віці 61-70 років збільшилась у 2004 році порівняно з 1995 роком на 60,2 %, кандидата наук на – 119,6 %; доктора наук в віці 71 рік і старші більше на 105,2 % порівняно з 1995 роком та кандидати наук на – 192,6 %, при загальному збільшенні фахівців, що мають науковий ступінь доктора наук на 18,6 %, кандидата наук на 14,3 %. Звідси випливає, що престижність викладацької роботи знижується. Це є негативним фактором, тому необхідно створювати відповідні умови молодим науковцям як на рівні держави, так і на регіональних рівнях і зокрема у ВНЗ.

На Волині ситуація трохи інша, працюючих фа-

хівців, що мають науковий ступінь доктора наук віком 61 рік і старших в 2005 році порівняно з 2000 роком працювало на 11,7 % більше, а кандидатів наук більше на – 13,9 % [6].

Проблема дефіциту наукових кадрів потребує розробки системи соціального захисту та нового підходу до визначення вартості праці викладача вищого навчального закладу. Оскільки невідпо-

відність оплати науково-педагогічної діяльності призводить до відтоку найбільш освічених та найбільш фахівців вищої кваліфікації за кордон, у кращому разі до бізнес структур [7, с. 30].

Далі розглянемо забезпечення Волинської області науковими кадрами, враховуючи чисельність студентів (табл. 6).

**Таблиця 6. Забезпечення вищих навчальних закладів України науковими кадрами на 1000 студентів**

Науковий ступінь та звання (осіб)	Роки			
	1995	2000	2003	2004
Фахівці із науковим ступенем доктора наук	6,3	5,4	4,6	4,5
Фахівці із науковим ступенем кандидата наук	37,4	30,4	26,4	25,6
Всього студентів ВНЗ (тис. осіб)	1540,5	1930,9	2436,7	2575,2

**Таблиця 7. Забезпечення вищих навчальних закладів Волинської області науковими кадрами на 1000 студентів**

Науковий ступінь та звання (осіб)	Роки				
	2000	2002	2003	2004	2005
Фахівці із науковим ступенем доктора наук, в т. ч. мають вчене звання:	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3
– академіка	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3
– професора	1,0	1,1	0,9	0,8	1,2
– доцента	0,4	0,3	0,3	0,4	0,1
– старшого наукового співробітника	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Фахівці із науковим ступенем кандидата наук, в т. ч. мають вчене звання:	17,8	17,3	17,0	18,2	16,9
– академіка	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
– професора	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3
– доцента	8,3	7,3	7,2	8,9	10,4
– старшого наукового співробітника	0,5	0,5	0,3	0,3	0,2
Всього студентів ВНЗ* (тис. осіб) *- без філіалів.	28,8	31,4	33,1	32,4	34,8

Загальна чисельність наукових працівників з кожним роком зростає (табл. 4, 5) та враховуючи забезпечення вищих навчальних закладів фахівцями з розрахунку на 1000 студентів (табл. 6, 7) як по Україні, так і по Волинській області, прослідковується тенденція до зменшення, за винятком збільшення по Волинській області у 2005 році порівняно з 2000 роком чисельності фахівців, що мають вчене звання кандидата наук, доцента на дві особи з розрахунку на 1000 студентів.

На думку науковця Штуль В. П., при визначенні якісного складу викладачів важливо контролювати не тільки частку докторів, професорів, кандидатів, доцентів, та їх участь у навчальному процесі (лекції, практичні), а також їх дієвість (підготовлені науковці, написані монографії, підручники – з грифом МОН, їх тираж), стажування і праця у зарубіжних ВНЗ, тобто все те, що дійсно описує динаміку [8].

Забезпеченість ВНЗ належною матеріально

технічною базою, науковими кадрами є одними із основних показників якості освітніх послуг.

Контроль за рівнем якості та професійністю підготовки здійснює держава за допомогою вимірювань показників якості освіти. Новим для освіти України є те, що як засіб діагностики введено критеріально-орієнтовані тести та психодіагностичні методики, орієнтовані на виявлення якостей особистості.

Важливу роль у досягненні високої якості освіти належить таким інституціям, як ліцензування та акредитація. У новій системі ліцензування та акредитації МОН передбачено відхід від практики використання «подвійних стандартів» до навчальних закладів різних типів та форм власності. Необхідною перспективою для української системи вищої освіти має бути її залучення до міжнародної системи акредитації і входження до Європейської мережі забезпечення якості у вищій освіті [9].

Останнім часом вимогливість експертизи щодо діяльності закладів істотно зросла (рішенням ДАК у 2005 р. та I півріччі 2006 року за порушення ліцензійних умов надання освітніх послуг у сфері вищої освіти та чинного законодавства, анульовано ліцензії у 24 закладах освіти на окремі спеціальності та повністю припинено освітню діяльність у 11 відокремлених структурних підрозділах іноземних вищих навчальних закладів та в 60 відокремлених структурних підрозділах України) [4].

Протягом попередніх десятиліть як у нашій країні, так і за кордоном зусилля з удосконалення якості вищої освіти переважно зосереджувалися на удосконалюванні навчальних планів, становленні нових навчальних програм, впровадженні нових інформаційних технологій, поширенні в практику організації роботи ВНЗ принципів освітнього менеджменту.

На основі вищенаведеного ми сформулювали наступні висновки:

1. Якість освіти є національним пріоритетом і передумовою виконання міжнародних норм і національного законодавства щодо реалізації

2. Формування і підтримка матеріально-технічної бази закладів освіти є однією з ключових позицій, що дає змогу ВНЗ бути конкурентоспроможним на ринку освітніх послуг. Потенційні користувачі освітньої послуги повинні мати орієнтувальні ознаки, за якими їм належить приймати рішення про вибір ВНЗ за якістю освітньої послуги, в аспекті матеріально-технічного забезпечення.
3. Проблема дефіциту наукових кадрів потребує розробки системи соціального захисту та нового підходу до визначення вартості праці викладача вищого навчального закладу. Створення в системі освіти умов праці, що забезпечують можливість виконання викладачами своїх професійних завдань і максимально сприяють їх ефективній діяльності.
4. Рівень фінансування науки повинен бути приведений у відповідність із вимогами чинного законодавства та з потребами не лише збереження, а й нарощування наукового потенціалу держави.

## Література

1. Ніколаєнко С. Якість вищої освіти в Україні: погляд у майбутнє // Вища школа. – 2006. - № 2. – С. 3-22.
2. Національна доктрина розвитку освіти України в XXI ст. // Освіта України. – № 33. – 2002.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1, Т. 2/ Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред. ) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 2001. – 864 с.
4. Стан та завдання вищої освіти України в контексті Болонського процесу. – [Цит. 2007, 1 січня]. – Доступний з: <<http://www.mon.gov.ua>>.
5. Статистичний щорічник України за 2004 рік/Держкомстат України. – К.: Консультант, 2005. – 591 с.
6. Статистичний щорічник Волинь – 2005 /За ред. Осауленка О. Г. – Луцьк, 2006. – 582 с.
7. Плахотнікова Л. О. Мікроекономічні фактори функціонування ринку освітніх послуг в Україні. Нові технології в навчання: Наук. -метод. зб. / Кол. авт. – К.: Наук. -метод. Центр вищої освіти, 2005. – Вип. 40. – 279 с.
8. Штуль В. П. Розвиток матеріально-технічної бази вищих навчальних закладів за концепцією маркетингу. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Спеціальність 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами. – Львів: – 2005.
9. Кремінь В. Доповідь на колегії Міністерства освіти і науки // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 47. – 12 берез. – С. 6.

**Данило ВАНЬКОВИЧ**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,  
Львівський національний університет імені Івана Франка

**Любомир ВАНЬКОВИЧ**

асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,  
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

## ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ІНФОРМАЦІЇ

*Розглянуто сутність інформації як ресурсу для прийняття управлінських рішень. Запропоновано методику оцінки вартості інформації, що базується на принципах: конфіденційності, цілісності, доступності та дохідності.*

*Essence of information as the resource for acceptance of administrative decisions is considered. The method of estimation of cost of information which is based on principles of confidentiality, integrity, availability and profitability is offered.*

### Ключові слова

*Інформація, внутрішня інформація, зовнішня інформація, вартість, вартість інформаційних ресурсів, інформаційна система.*

У більшості наукових досліджень, що стосуються розвитку теорії безпеки, «безпека» розглядається як захищеність (стан захищеності) життєво важливих інтересів особистості, суспільства та держави від внутрішніх та зовнішніх небезпек. Проте, на нашу думку, «безпека» не є станом захищеності. Її необхідно трактувати як сукупність умов існування визначеного суб'єкта. Враховуючи це, під забезпеченням безпеки потрібно розуміти процес створення сприятливих умов його діяльності. Це досягається шляхом прийняття та реалізації обґрунтованих (раціональних) управлінських рішень, підставою яких є відповідна за якістю, обсягом та термінами інформація.

Світовий та вітчизняний досвід підтверджують визначальну роль інформації в усіх напрямках життєдіяльності людини. Значенню та проблемам інформатизації суспільства присвячені численні статті в сучасній вітчизняній та іноземній спеціалізованій літературі, але більшість з них носить загально-теоретичний характер [1; 3; 4; 6-

10].

Одним із суттєвих компонентів сучасного бізнесу є інформаційні системи або як їх прийнято називати згідно міжнародної термінології *Management Information Systems (MIS)*. Ці системи не лише сукупність комп'ютерних, технічних та програмних засобів, що призначені для обробки та зберігання даних (техніко-технологічний аспект), але і інструмент для прийняття рішень (сутнісний аспект). Керуючись цим, господарська практика потребує розробки дієвого механізму визначення ефективності інформаційних систем.

Будь-який вид діяльності людини можна представити у вигляді процесу, результатом якого є створення матеріального, інтелектуального або інформаційного продукту, що має визначену вартість. З урахуванням цього, виникає можливість оцінки ефективності інформаційної системи через визначення вартості інформації як ресурсу для прийняття управлінських рішень.

Саме вдосконалення методики оцінки останньої і є метою даної публікації.

Поняття «інформація» походить від латинського слова «*informatio*», що означає виклад, роз'яснення якого-небудь факту, події, явища [11, с. 197]. Фахівці з управління, як правило, розуміють під інформацією: сукупність відомостей про зміни, які відбуваються в системі та навколишньому середовищі, що зменшує рівень невизначеності знань про конкретний об'єкт [11, с. 196]; відомості в будь-якій формі та вигляді, на будь-яких носіях (у тому числі листування, книги, помітки, ілюстрації (карти, діаграми, малюнки, схеми тощо), фотографії, голограми, кіно-, відеофільми, звукові записи, бази даних комп'ютерних систем або повне чи часткове відтворення їх елементів), пояснення осіб та будь-які інші публічно оголошені чи документальні відомості [2, с. 210].

Інформаційний простір складає інформація відкрита (офіційна), закрита (яка є державною та комерційною таємницею), слухова (неофіційна, усна). Інформація вважається цінною, коли її можна використати, причому корисність інформації залежить від її повноти, точності та своєчасності. Слід розрізняти: факти (дані), думки (особисті припущення) та інформацію (аналітично оброблені дані).

Інформація дозволяє: орієнтуватися в ситуації; чітко планувати свої дії; відстежувати результативність заходів, що проводяться; передбачати та ухилитися від неприємностей; маніпулювати окремими особами чи групами осіб.

Інформація поділяється на: тотальну (дає загальне уявлення про осіб чи проблему); поточну (яка постійно інформує про зміни у певній сфері); конкретну (заповнює виявлені недоліки у даних чи відповідає на певні питання); побічну (що підтверджує чи спростовує певні припущення, але співпадає з ними тільки опосередковано); оцінну (пояснює певні події та прогнозує їх розвиток у майбутньому) [7].

Кінцевими користувачами інформації є: аналітики (найбільш інтенсивно використовують дані (за усіма рівнями агрегації), здійснюють глибоке та детальне дослідження зібраних даних із застосуванням усіх можливих засобів аналізу); менеджери середньої ланки управління (відповідальні за підготовку рішень на рівні окремих підрозділів та формулюють напрямки досліджень для аналітиків); вище керівництво підприємства (приймають стратегічні рішення використовуючи сильно агреговані дані за основними показниками, які відображають ефективність діяльності в цілому).

Для того, щоб управлінську інформацію можна було ефективно використовувати, вона повинна відповідати визначеним критеріям, а саме:

- чіткості (інформація не повинна містити нічо-

го зайвого);

- повноті (інформації повинно бути достатньо для зрозуміння ситуації та прийняття управлінського рішення);
- точності (користувач повинен бути впевненим, що інформація не містить помилок чи прогалин);
- достовірності (інформація не повинна спотворювати істини);
- оперативності (інформація повинна надходити саме в той момент, коли вона необхідна);
- своєчасності (інформація повинна зберігати актуальність в момент, коли вона стає доступною для використання);
- порівняльності (інформація повинна бути зіставною в розрізі часу та структур, яких вона стосується);
- доцільності (інформація повинна бути придатною для тієї цілі, для якої її підготували);
- рентабельності (витрати на пошук та підготовку інформації не повинні бути більшими, ніж вигода від її використання);
- незаангажованості (інформація не повинна бути викривленою);
- доступності (інформація повинна бути доступна до відповідального виконавця у доступній формі).

Виконання більшості із зазначених вимог може бути забезпечене лише за наявності розвинених інформаційних систем. Для цього важливо постійно розширювати доступ до зовнішніх джерел інформації, використовуючи усі можливості телекомунікаційних мереж, а також об'єднувати внутрішні джерела інформації єдиними системами організації даних, наприклад, стандартами надання даних, що дають змогу оптимізувати інформаційні потоки [11, с. 198].

Говорячи про вартість інформації, необхідно розрізняти інформацію, що циркулює у внутрішньому середовищі підприємства, і якою володіє підприємство (внутрішню інформацію), та інформацію, що циркулює у безпосередньому оточенні фірми та макросередовищі, і яку воно бажає отримати (зовнішня інформація).

Оцінка вартості внутрішніх інформаційних ресурсів підприємства є одним із важливих етапів проведення аналізу ризику. Ризик, в даному контексті – це ймовірна шкода, що буде нанесена підприємству у випадку втрати конфіденційності, цілісності та доступності інформації, що залежить від 2-х чинників – вартості інформації та захищеності інформаційної системи.

Вартість інформаційного ресурсу можна оцінити за трьома параметрами – конфіденційність, цілісність та доступність. У випадку оцінки після загрози порушення конфіденційності вартість інформації можна визначити через: суму втраченої



вигоди (втрачений контракт, перекупка клієнтів чи посередників, втрата клієнтів, крадіжка проєктів, знецінення акцій, здешевлення стратегічних планів тощо); суму сплачених пені та штрафів за невиконання зобов'язань згідно контрактів; величину витрат на відновлення репутації, престижу, іміджу підприємства; величину витрат на пошук нових клієнтів.

При оцінці за загрозою порушення цілісності вартість інформації буде складатися з: суми втраченої вигоди (від неможливості надання послуги чи неадекватного функціонування інформаційної системи); суми витрат на відновлення інформаційного ресурсу; суми витрат на створення інформаційного ресурсу (витрати на виробництво).

При умові оцінки порушення доступності вартість інформації буде містити: суму втраченої вигоди від неможливості надання послуги; суму заробітної плати працівників за час простою; суму витрат на обслуговування інфраструктури, заміни обладнання; суму витрат на відновлення працездатності інформаційної системи (запуск резервної дублюючої системи); суму витрат внаслідок негативного впливу на імідж компанії. Загальна вартість внутрішнього інформаційного ресурсу буде рівна сумі збитку, який понесе компанія за кожним із критеріїв.

Оцінка захищеності існуючої інформаційної системи здійснюється шляхом визначення небезпек та слабких її місць, їх критичності та ймовірності реалізації. Для цього можна використати існуючі класифікації небезпек та слабких місць, наприклад OCTAVE (*Operationally Critical Threat, Asset, and Vulnerability Evaluation*, США), BSI (*Federal Office for Information Security*, Німеччина), DSECCT (*Digital Security Classification of Threats*, Росія)[8].

Визначення вартості інформаційного ресурсу є

достатньо складним процесом. Власники внутрішньої інформації можуть назвати вартість обладнання чи носія, на якому записана та зберігається інформація, проте визначити її точну вартість вони не можуть. Тому найбільш розповсюдженою є якісна оцінка внутрішньої інформації. Для цього використовують її ранжування в діапазоні від 1 до 3, де 1 – мінімальна вартість інформації, 2 – середня вартість інформації, 3 – максимальна вартість інформації. При цьому кожному значенню рангу відповідає кількісний показник (вартість інформації в грошовому вираженні розрахована як сума очікуваної ринкової вартості інформації, можливого збитку та недоотриманого прибутку).

Для прийняття управлінського рішення поряд із внутрішньою необхідна і зовнішня інформація. Найважливіші питання, які виникають під час пошуку необхідної управлінської інформації в цьому випадку, на наш погляд, формулюються так: 1) яка інформація є важливою? 2) яка розумна плата за неї?

Для відповіді на перше питання необхідно оцінити рівень важливості інформації. Дане завдання можна вирішити за допомогою методів експертних оцінок. Найзручнішим у використанні є метод попарних порівнянь. При його використанні експерти використовують дві оцінки: 0 та 1. Більш вагомому варіанту (важливе джерело інформації) надається оцінка 1, менш вагомому (неважливе джерело інформації) – 0. Результати попарних порівнянь оформляються у вигляді матриці елементами якої є кількості наданих переваг  $a_{ij}$ . Діагональні елементи такої матриці представлені нулями. Одна із властивостей матриці  $a_{ij}+a_{ji}=n$ , де  $n$  – кількість експертів. Наприклад при оцінці 3-х джерел інформації 5-а експертами матриця кількості переваг може мати такий вигляд (див. табл. 1):

Таблиця 1. Матриця кількості наданих переваг варіантам джерел інформації (розрахунковий приклад)

Варіант (джерело інформації)	A	B	C	Разом	$\omega_i$
A	0	4	5	9	0,60
B	1	0	4	5	0,33
C	0	1	0	1	0,07
Разом	1	5	9	15	1,00

Відношення кількості наданих відповідному варіанту переваг до загальної суми елементів матриці характеризує його вагомість. За даними таблиці, найважливішим є джерело інформації А, для якого  $\omega_i=9/15=0,60$  [5, с. 14].

Щоб відповісти на друге питання, треба визначитися з тим, чого допоможе досягнути інформація, тобто яким буде дохід від її використання. Приріст доходу в цьому випадку і буде тією мак-

симальною грошовою сумою, яку було б доцільно заплатити за інформаційну послугу. В основі формування вартості інформації лежить рівень невизначеності, що з допомогою неї усувається. Чим більший рівень невизначеності усувається при використанні інформації, тим більшою вартістю вона володіє.

Якщо припустити, що існують необмежені можливості щодо реалізації рішення і управлінець

володіє повною інформацією, то оцінювана у теперішній момент часу ефективність рішення, згідно з нашими міркуваннями, може бути розрахована за такою формулою:

$$ЧТВ = \sum_{t=0}^n a^t \times ГП_t, \quad (1)$$

де ЧТВ – показник чистої теперішньої вартості, який використовують для оцінки ефективності управлінського рішення, грош. од.;

ГП<sub>t</sub> – грошовий потік, що генерується в межах інтервалу планування *t*, грош. од.;

*a* – відповідний множник дисконтування, коефіцієнт;

*n* – загальна тривалість життєвого циклу управлінського рішення, число;

*t* – індекс інтервалу планування, число.

На практиці навіть за найсприятливіших умов особа, що приймає рішення, вважатиме величину грошових потоків випадковими змінними. У ситуації, коли ці величини розглядатимемо як незалежні нормально розподілені випадкові змінні з середнім значенням *m(t)* та дисперсією *v(t)*, очікуване значення ефективності управлінського рішення з погляду теперішнього моменту часу *t* дорівнюватиме:

$$m = \sum_{t=0}^n a^t \times m(t) \quad (2)$$

Звідси максимальна величина фінансових ре-

сурсів, які можна сплатити за процедуру пошуку зовнішньої (додаткової) інформації, становитиме:

$$МЦЗІ = ЧТВ - m, \quad (3)$$

МЦЗІ – максимальна ціна зовнішньої (додаткової) інформації.

Комерційні відносини є «зоною підвищеного ризику». З метою зниження ризиків підприємницької діяльності суб'єкти господарювання прагнуть отримувати якомога більше додаткової (орієнтуючої) інформації. При цьому не лише страх бути ошуканим викликає потребу в своєчасному забезпеченні інформацією.

Діяльність будь-якого підприємства спрямована на отримання максимального прибутку. Забезпечення економічної безпеки – як один із напрямків діяльності – не виняток. Єдиною відмінністю є те, що забезпечення економічної (в тому числі інформаційної) безпеки направлене не стільки на отримання прибутку, скільки на зниження втрат. Отже, з метою забезпечення економічної безпеки (максимізації вартості інформації) необхідно впровадити гнучку інформаційну систему, що дозволить здійснювати постійне управління життєвим циклом інформації як внутрішньої, так і зовнішньої.

## Література

1. Бережной О. А. Информационно-аналитичне забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 9. – С. 26-29.
2. Великий тлумачний словник української мови / Укладач і головний редактор В. Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – 1440 с.
3. Герасименко В. С. Інформаційне забезпечення корпоративного управління // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 11. – С. 145-149.
4. Евтух Ф. Е. Информационная эпоха и актуальные проблемы экономики // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 12. – С. 5-16.
5. Єріна А. М. Статистичне моделювання на прогнозування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
6. Иващенко Г. В. О понятии «безопасность» // *Теоретический философский журнал «Credo»*. – [Цит. 2006, 5 грудня]. – Доступний з: <<http://www.orenburg.ru/culture/credo/24/5/>>.
7. Куканова Н. Проблемы анализа и управления рисками. – [Цит. 2006, 5 грудня]. – Доступний з: <<http://www.cnews.ru/reviews/free/security2006/articles/analysis/>>.
8. Медведевский И., Куканова Н. Анализируем риски собственными силами. – [Цит. 2006, 5 грудня]. – Доступний з: <[http://www.dsec.ru/about/articles/self\\_ar/](http://www.dsec.ru/about/articles/self_ar/)>.
9. Ніколаюк С. І., Никифорчук Д. Й. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності: Курс лекцій / Серія: Бібліотека оперативного працівника. – К.: КНТ, 2005. – 320 с.
10. Проблемы определения экономической стоимости информации (информационных услуг). – [Цит. 2006, 5 грудня]. – Доступний з: <<http://www.catalog.studentochka.ru/03966.html>>.
11. Хлістунова Н. В. Інформаційна підтримка зниження впливу фінансових ризиків на діяльність підприємства // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – № 10. – С. 196-199.

## **АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

*Проведено аналіз показників розвитку страхового ринку України. Узагальнено чинники, що негативно впливають на зростання страхового ринку. Запропоновано напрямки вдосконалення механізму функціонування страхового ринку.*

*The indices of development of insurance market of Ukraine were analyzed. The factors having unfavorable effects on increasing of insurance market were determined. The ways of improving of mechanism of functioning of insurance market were suggested.*

### **Ключові слова**

*Страховий ринок, страхові послуги, чинники та напрямки розвитку страхового ринку, капіталізація страховиків, правове забезпечення страхування.*

Повноцінний страховий ринок є важливою умовою для підвищення добробуту населення та сталого економічного розвитку країни.

В економічній літературі уже достатньо досліджені питання щодо сутності, видів страхових ринків, їх суб'єктів та учасників, історичних аспектів національного страхового ринку України, факторів, що впливають на його розвиток [2; 4; 5; 6].

Проте в нашій країні ще недостатньо повно досліджені чинники, які впливають на розвиток сучасного страхового ринку та напрямки його подальшого зростання.

Завданнями нашого дослідження є аналіз структури сучасного страхового ринку України, узагальнення чинників, які стримують зростання його обсягів,

характеристика передумов, які сприяють розвитку страхового ринку, а також узагальнення позитивних тенденцій цього процесу.

Метою дослідження є обґрунтування пропозицій щодо створення умов для забезпечення стабільного розвитку страхового ринку

України.

На сьогодні існують певні передумови, які сприяють розвитку страхового ринку, зокрема:

- розвиток ринку фінансових послуг;
- формування національної системи недержавного пенсійного забезпечення;
- підвищення зацікавленості юридичних та фізичних осіб у захисті своїх
- майнових інтересів;
- збільшення кількості прибуткових підприємств;
- зростання доходів населення.

Сучасний страховий ринок України формується в умовах поступового підвищення макроекономічних показників, а саме: зростання валового внутрішнього продукту; стабільності національної валюти; низьких темпів інфляції.

Страховий ринок України в теперішній час перебуває на стадії початкового розвитку. Свідченням цього є те, що страхова галузь забезпечує перерозподіл лише трьох відсотків валового внутрішнього продукту, в той час як в розвинутих країнах рівень цього

показника складає 8 – 10 відсотків. Це результат діяльності більше ніж 400 страхових компаній, з яких 55 компаній зі страхування життя [3].

Частка страхового ринку України в загальноєвропейському обсязі страхових послуг становить лише 0,06 відсотка, в той час як в нашій країні проживає 7 % населення Європи. Загалом в Україні страхування охоплено лише до 10% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн 90 – 95 відсотків потенційних ризиків.

На сьогодні ринок страхування в Україні становить близько 300 млн. доларів, а темпи його зростання – 20 – 30 % на рік. При цьому до 80 % зростання страхового ринку України забезпечується шляхом розвитку не класичного страхування, а різних фінансових схем ( капіталізація прибутку; переведення «брудних» грошей у готівку; розмивання активів підприємств).

У загальному обсязі ринку страхових послуг України 50 % припадає на страхування фінансових ризиків, 35 % – страхування майнових ризиків, 7 % – страхування відповідальності. На всі інші види страхувань припадає лише по 2 – 3

відсотки.

Попит на страхові послуги в Україні залишається дуже низьким, що обумовлюється такими негативними чинниками, зокрема:

- недосконалість дії механізму захисту прав споживачів страхових послуг;
- незначна клієнтська база страховиків;
- зосередження діяльності більшості страхових компаній щодо здійснення майнового страхування юридичних осіб;
- нерозвиненість довготермінового страхування життя;
- відсутність правового регулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування;
- низький рівень капіталізації значної кількості страхових компаній;
- використання страхового ринку суб'єктами господарювання для оптимізації оподаткування та витоку коштів за кордон;
- низький рівень страхової культури населення;
- наявність кептивних страхових компаній.

У значній мірі розвиток страхового ринку України стримують такі негативні явища в сфері економіки:

- низькі темпи трансформації та реструктуризації реального сектора економіки;
- значна частка тіньової економіки;
- збиткова діяльність багатьох підприємств;
- наявність прихованих монопольних утворень.

Негативний вплив розглянутих вище чинників на розвиток страхового ринку призводить до того, що більшість витрат щодо попередження та лікві-

дації наслідків стихійних лих, техногенних аварій та катастроф покривається за рахунок коштів державного бюджету.

З метою перетворення страхування в ефективну та необхідну складову частину ринкової економіки та життя кожної української родини необхідним на законодавчому рівні вдосконалити механізм функціонування страхового ринку в Україні; привести національне законодавство, що регулює відносини на ринку страхових послуг, у відповідність до стандартів Європейського Союзу.

Державна політика щодо розвитку страхового ринку повинна базуватись на зміцненні ринкових засад діяльності його учасників шляхом удосконалення нормативно-правової бази та запровадження міжнародних принципів і стандартів державного регулювання та нагляду.

Державний нагляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку ринку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту інтересів страхувальників [1].

Удосконалення системи правового забезпечення розвитку страхового ринку, державного регулювання та нагляду за діяльністю його учасників сприятиме створенню конкурентного середовища на страховому ринку, що дозволить підвищити якість страхових послуг, знизити їх вартість. Цього можна буде досягнути через ухвалення на законодавчому рівні Страхового кодексу, який би усунув усі непорозуміння, що виникають через суперечності в законодавчих актах.

Враховуючи недостатню капіталізацію страховиків та їх низькі можливості для відшкодування за значними ризиками, необхідно підвищувати фінансову надійність страховиків шляхом:

- сплати внесків до статутного фонду страховика виключно в грошовій формі, в тому в числі в іноземній валюті;
- вдосконалення механізму формування та розміщення страхових резервів;
- розширення ринку перестрахування, активізації роботи з нерезидентами;
- законодавчого врегулювання питань захисту заощаджень громадян за довготерміновим страхуванням життя та пенсійним страхуванням.

Розвиток страхового ринку вимагає його забезпечення достатньою кількістю кваліфікованих працівників. На сьогодні в Україні в галузі страхування зайнято лише 0,5 % населення (60000 чоловік). Тому доцільно створити систему фахової підготовки та сертифікації фахівців зі страхування, а також підвищення їх кваліфікації. Подальшого розвитку потребує актуарна діяльність та створення системи підготовки та сертифікації актуаріїв.

Важливим напрямком удосконалення страхової діяльності є запровадження іноземного досвіду організації страхування та ефективного функціонування страхового ринку. Це обумовлюється тим, що страхові компанії в розвинутих країнах мають значний досвід ринкових перетворень, постійно оцінюють ризики та прогнозують страхові події, розробляють рекомендації щодо покращення ефективності роботи страховиків.

Доцільно було б запровадити на страховому ринку України позитивний досвід зарубіжних країн щодо створення фонду з компенсації збитків, завданих страхувальникам, за рахунок платежів страхових компаній. Необхідність цього фонду пояснюється недостатнім рівнем страхових виплат, значною кількістю відмов страховиків у виплатах страхового відшкодування.

Як відомо, на сьогодні в Україні згідно діючого законодавства передбачено 42 види обов'язкового страхування. Рішення про їх запровадження було прийняте без належного соціально-економічного обґрунтування. Майже для 2/3 видів обов'язкового страхування відсутня необхідна

нормативна база. Використовуючи закордонний досвід, доцільно було б скоротити кількість обов'язкових видів страхування до 10 – 15. До них слід було б віднести страхування екологічних ризиків, страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, страхування життя та інші.

Негативним чинником розвитку страхового ринку є наявність кептивних компаній, що будуються за галузевою ознакою та працюють під опікою різних міністерств і відомств, місцевих органів влади. Це призводить до монополізації окремих сегментів ринку відомчими страховими компаніями. На наш погляд, з метою створення умов для ефективного функціонування страхового ринку необхідно обмежити кількість кептивних страхових компаній.

Розглянуті напрямки вирішення проблемних питань розвитку страхового ринку України сприятимуть зростанню ролі страхування в забезпеченні ефективного розвитку економіки та соціального захисту населення.

## **Література**

1. Про внесення змін до Закону України «Про страхування». Закон України // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 205.
2. Базилевич В. Д. Страховий ринок України. – К.: Товариство «Знання», 1998. – 374 с.
3. Більше довіри українському страховому ринку. До підсумків форуму // Україна-Бізнес. – 2006. – № 39. – С. 3.
4. Клапків М. С., Клапків Ю. М. Витоки національного страхового ринку України: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 275 с.
5. Страхування: Підручник // Кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. – вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
6. Слюсаренко О. О. Про стан вітчизняного страхового ринку і його перспективи фахово і серйозно // Україна – Бізнес. – 2002. – № 42. – С. 4.

**Василь ДЕМ'ЯНИШИН**кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,  
Тернопільський національний економічний університет**БЮДЖЕТНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ДЛЯ АНАЛІЗУ  
ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ**

*Розглянуто сутність бюджетної звітності, охарактеризовані її види та форми. Розкрито значення бюджетної звітності як інформаційної бази для аналізу виконання бюджетів. Сформульовані напрями удосконалення бюджетної звітності.*

*Conceptual approaches of essence of the budgetary reports are considered. Its classification signs are resulted. Description of kinds and forms of the budgetary reports are given. The value of the budgetary reports as an informative base for the analysis of budget's implementation is exposed. Directions of improvement of the budgetary reports are formulated.*

**Ключові слова**

*Бюджетна звітність, державний бюджет, місцеві бюджети, доходи бюджетів, видатки бюджетів, аналіз виконання бюджету.*

У процесі формування основних напрямів бюджетної політики, прийняття найважливіших управлінських рішень у сфері державних фінансів використовуються матеріали аналізу виконання бюджетів, важливою інформаційною базою якого є бюджетна звітність.

З одного боку, за допомогою показників бюджетної звітності можна дати оцінку стану виконання бюджетів з кількісної та якісної сторони, визначити тенденції та закономірності, що мають місце у суспільстві. З другого боку – у процесі аналізу показників виконання бюджету можна розрахувати рівень позитивного та негативного впливу найважливіших чинників на відхилення окремих показників по доходах і видатках, на підставі чого визначити шляхи збільшення дохідної частини та економії видаткової частини бюджетів. Результати такого аналізу використовуються при складанні проектів бюджетів на наступний рік.

У сучасній вітчизняній економічній літературі проблеми бюджетної звітності досліджують такі вчені фінансисти як О. Даневич, Ц. Огонь, В. Опарін, Л. Сафонова,

В. Стоян, В. Федосов, С. Юрій та ін. Окремі питання, які стосуються удосконалення змісту бюджетної звітності, розглядаються в періодичній літературі, матеріалах наукових і науково – практичних конференцій.

Однак як у теоретичному, так і у практичному аспектах проблеми бюджетної звітності залишаються нерозв'язаними, окремі з них ускладнюються. Передусім, відсутні єдині концептуальні підходи до трактування суті бюджетної звітності, при формуванні якої не дотримуються окремі принципи, зокрема гласність, доступність, сталість, зіставність, відсутні окремі показники звітності, за допомогою яких можна було б проаналізувати якість виконання бюджетів. Саме це зумовило вибір теми дослідження та її актуальність.

Метою статті є узагальнення теоретичних та окремих практичних аспектів бюджетної звітності, як інформаційної бази аналізу виконання бюджетів, формулювання напрямів її удосконалення у сучасних умовах.

Вітчизняні економісти використовують різні підходи до трактування суті бюджетної

звітності. Так наприклад Л. Сафонова під цією звітністю розуміє «...метод контролю за цільовим і економним витрачанням державних (бюджетних) коштів», «...метод узагальнення зведених у певну систему планових і облікових даних...» [1, с. 401].

На нашу думку, бюджетна звітність не може бути методом контролю, оскільки виступає об'єктом контролю та інформаційною базою для аналізу та контролю. Спірним є також визнання цієї звітності за допомогою методу узагальнення даних, оскільки таким методом є бухгалтерський облік [2, с. 5].

С. Юрій, В. Стоян та О. Даневич під бюджетною звітністю розуміють систему взаємопов'язаних узагальнюючих показників, що відображають фінансовий стан бюджету та результати його виконання за звітний період [3, с. 543]. Ми вважаємо, що у цьому визначенні правильно зазначено, що звітність, у першу чергу, є системою показників, які відображають результати виконання бюджету.

Окремі економісти ототожнюють бюджетну звітність з фінансовою, що, на нашу думку, є не дуже вдалим. Адже згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансова звітність – це «...бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період» [2, с. 5].

Оскільки у цьому трактуванні мова йде про суб'єкт господарювання, яким є підприємство (а бюджети не є суб'єктом господарювання, а основним фінансовим планом країни), основні положення даного визначення не можуть бути у повному обсязі властивими для бюджету.

Бюджетну звітність слід розглядати як вид фінансової звітності. Тому концептуальні підходи до фінансової звітності, визначені вищезазначеним Законом та чинним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» щодо характеристики окремих принципів підготовки, повинні використовуватися усіма суб'єктами у процесі складання і затвердження бюджетної звітності [4, с. 10-11].

При формулюванні визначення змісту бюджетної звітності ми виходимо, з одного боку, із положень Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», а з другого – із змісту понять «звіт», «звітність», «бухгалтерська звітність».

Так, наприклад, автори економічної енциклопедії, економічного енциклопедичного словника під звітністю розуміють складені підприємствами, організаціями звіти про їх діяльність, що періодично надаються державним органам [5, с. 594; 6, с. 259], а під звітом – подані за певною формою відомості про діяльність підприємств, організацій, фірм і компаній [5, с. 594; 6, с. 259].

Відповідно бухгалтерську звітність вказані автори трактують як систему показників, в яких ві-

дображається господарський, фінансовий та майновий стан підприємств (установ, організацій) за звітний період [5, с. 119; 6, с. 65]. Ці показники базуються на даних синтетичного й аналітичного обліку з дотриманням балансового узагальнення облікової інформації.

Враховуючи вищезазначене, ми вважаємо, що бюджетна звітність – це сукупність упорядкованих взаємозв'язаних між собою показників, які характеризують кількісні та якісні результати виконання бюджетів усіх рівнів. У цьому визначенні наголошується на тому, що бюджетна звітність як інформація містить цілий ряд показників, пов'язаних з виконанням дохідної і видаткової частин усіх бюджетів.

У фінансовій літературі наводяться різні класифікаційні ознаки бюджетної звітності [3, с. 545; 7, с. 91-92]. На нашу думку, бюджетну звітність доцільно класифікувати за 4 ознаками:

- за суб'єктами – звітність органів Державного казначейства про виконання державного і місцевих бюджетів: звітність розпорядників та отримувачів бюджетних коштів;
- за призначенням – внутрішня і зовнішня звітність;
- за обсягом показників – первинна і консолідована (зведена) звітність;
- за терміном складання і подання – оперативна, місячні, квартальна і річна звітність.

Така класифікація дасть можливість всесторонньо охарактеризувати бюджетну звітність, оптимально використати наведену інформацію для аналізу, оцінки якості виконання бюджетів та результативності роботи відповідних суб'єктів, пов'язаних з дохідною і видатковою частиною бюджетів усіх рівнів, розробки та прийняття важливих управлінських рішень, формулювання тактичних та уточнених стратегічних завдань бюджетної політики.

Бюджетна звітність є джерелом інформації про фінансовий стан держави та органів місцевого самоврядування, результати виконання бюджетів та кошторисів бюджетних установ, фінансових планів головних розпорядників бюджетних коштів. Для того, щоб ця звітність виконувала своєї функції належним чином, вона повинна відповідати своєму призначенню, вимогам, визначеними Бюджетним кодексом України, нормативними документами Кабінету Міністрів України та Державного казначейства України.

Так вимоги до місячної звітності про виконання бюджетів визначені статтями 59 і 80 Бюджетного кодексу України [8, с. 34, 44] та інструкціями про порядок заповнення форм місячної звітності про виконання державного та місцевих бюджетів, які щорічно затверджуються наказом Державного казначейства України. Обсяг місячної звітності про виконання державного бюджету

складає 6 форм і пояснювальну записку.

Форма № 1 мдб «Сальдовий баланс рахунків» містить інформацію про стан активів, пасивів, результатів виконання бюджету на 1 число кожного місяця, яку використовують для прийняття управлінських рішень стосовно касового виконання бюджетів та задоволення потреб відповідних користувачів – фінансових, податкових, контрольно-ревізійних та інших органів.

Форма № 2 мдб «Звіт про виконання державного бюджету» включає 4 розділи, розкриває інформацію про доходи бюджету у розрізі груп та видів по загальному і спеціальному фондах, видатки – у розрізі кодів програмної та економічної класифікації, кредитування – у розрізі кодів програмної класифікації та кодів класифікації кредитування, фінансування Державного бюджету України – у розрізі кодів класифікації фінансування бюджету за типом кредитора та за типом боргового зобов'язання загального і спеціального фондів державного бюджету.

У формі 7 мдб «Звіт про бюджетну заборгованість» містяться дані про наявність бюджетної заборгованості у розрізі загального та спеціального фондів бюджету, кодів програмної, економічної класифікації видатків і класифікації кредитування.

Крім перерахованих форм, до складу місячної звітності, яка містить певну інформацію, включені: довідка про повернення кредитів, наданих з державного бюджету по загальному та спеціальному фондах; інформація про виконання захищених статей видатків Державного бюджету України у розрізі кодів програмної та економічної класифікації видатків загального фонду за статтями, визначеними законом про державний бюджет на відповідний рік; звіт про використання коштів з резервного фонду Державного бюджету України у розрізі кодів програмної, економічної класифікації та кодів класифікації кредитування бюджетів по загальному фонду державного бюджету, які здійснювались за рахунок коштів резервного фонду.

Інформацію, наведену у місячній звітності, можна використати, як правило, для оперативного аналізу виконання бюджетів.

Обсяг квартальної звітності про виконання державного і місцевих бюджетів, а також вимоги до її змісту визначені статтями 60 і 80 Бюджетного кодексу України [8, с. 35, 44] та інструкціями про порядок заповнення органами Державного казначейства єдиних форм квартальної звітності про виконання державного і місцевих бюджетів, які щорічно затверджуються наказом Державного казначейства. Відповідно до Бюджетного кодексу України обсяг квартальної звітності складає 6 найменувань, тоді як поточними наказами Державного казначейства їх перелік збільшений до 11.

Форма № 1 кдб «Звіт про фінансовий стан Державного бюджету України (баланс)» містить інформацію про залишки бюджетних коштів на

початок року і кінець звітного періоду (до річного закінчення рахунків і після річного закінчення рахунків) у розрізі активу та пасиву балансу. Незрозумілою є офіційна назва цього документа, оскільки теоретично та практично звітувати про фінансовий стан основного фінансового плану некоректно. Адже термін «фінансовий стан» ми використовуємо стосовно конкретних суб'єктів фінансових відносин (підприємство, організація, установа), а державний бюджет не відноситься до таких суб'єктів, він не є юридичною чи фізичною особою. Тому ми вважаємо доречним назвати форму № 1 кдб «Баланс виконання Державного бюджету України».

У формі № 3 кдб «Звіт про рух грошових коштів» інформація подається у розрізі чотирьох розділів: 1 – «операційна діяльність», який включає підрозділ «Операційні доходи» (податкові і неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансферти, інший операційний дохід) та підрозділ «Операційні видатки» (поточні видатки і кредитування) з розподілом між загальним і спеціальним фондом державного бюджету; 2 – «Інвестиційна діяльність» з розподілом на загальний і спеціальний фонди державного бюджету; 3 – «Нерозподілені видатки»; 4 – «Фінансова діяльність» у розрізі класифікації фінансування бюджету та типом боргового зобов'язання по загальному і спеціальному фондах державного бюджету (запозичення, погашення, фінансування за рахунок надходжень від приватизації, фінансування за активними операціями).

Зміст звітних даних квартальної звітності форм № 1к, № 2 кдб, № 7 кдб відповідають змісту форм місячної звітності № 1 мдб, № 2 мдб, № 7 мдб.

Окрім зазначених форм квартальна звітність про виконання державного бюджету включає: довідку про повернення кредитів, наданих з державного бюджету; інформацію про виконання захищених статей видатків Державного бюджету України; звіт про використання коштів з резервного фонду Державного бюджету України; інформацію про стан державного боргу (прямі державні боргові зобов'язання, які виникли та погашені у поточному бюджетному році в розрізі кодів класифікації боргу за типом кредитора); звіт про кредити та операції, що стосуються державних гарантійних зобов'язань; звіт про надходження до спеціального фонду Державного бюджету України з розподілом на виконання програм.

До квартального звіту про виконання державного бюджету додається пояснювальна записка, яка складається органами державного казначейства. У ній наводяться основні чинники, які вплинули на виконання дохідної і видаткової частин державного бюджету, зміни, які спричинилися до стану дебіторської та кредиторської заборгованості, причини відмов в оплаті рахунків, а також



наявність випадків несвоєчасного виконання висновків податкових органів щодо повернення помилково або зайво сплачених до державного бюджету платежів, відшкодування сум ПДВ та сплачених штрафів санкцій. До пояснювальної записки додається довідка про депозитні операції.

Інформацію, наведену у кварталній звітності, можна використати для аналізу виконання бюджетів та розробки пропозицій, спрямованих на збільшення обсягів дохідної частини та ефективне використання видаткової частини до кінця бюджетного року.

Вимоги до річної звітності про виконання бюджетів установлені статтями 61 і 80 Бюджетного кодексу України [8, с. 35, 44] та інструкціями про порядок заповнення органами Державного казначейства України форм річної звітності про виконання державного і місцевих бюджетів, які щорічно затверджуються наказом Державного казначейства.

Позитивним явищем у 2007 році є значне скорочення переліку форм річної звітності та спрощення роботи по її підготовці. Так якщо Бюджетним кодексом України визначено 11 найменувань, а наказами Державного казначейства до 2006 року їхня кількість була збільшена до 16, то з 2007 року – доведена до 6.

Форма № 1-1 «Сальдовий баланс рахунків» містить інформацію про залишки коштів державного бюджету на рахунках бухгалтерського обліку у розрізі активу і пасиву балансу станом на початок і кінець року.

Найбільшою за обсягом і кількістю показників є форма № 2 дб «Звіт про виконання державного бюджету», яка включає три розділи, а саме: розділ 1 «Доходи» – відображаються по загальному та спеціальному фондах у розрізі підрозділів бюджетної класифікації; розділ 2 «Видатки» – відображаються в розрізі кодів програмної класифікації видатків та кредитування державного бюджету, а також економічної класифікації видатків бюджету з розбивкою на загальний і спеціальний фонди; розділ 3 «Кредитування» – включає показники у розрізі кодів програмної класифікації видатків та кредитування державного бюджету і кодів класифікації за підрозділами надання кредитів і їх повернення.

Форма № 7 дб «Звіт про бюджетну заборгованість» включає 2 розділи, зокрема: 1 – Дані про наявність дебіторської та кредиторської заборгованості установ та організацій, які отримують кошти державного бюджету; 2 – Інформація про заборгованість установ та організацій, які отримують кошти державного бюджету за окремими програмами. Звітна інформація містить показники окремо за загальним та спеціальним фондами бюджету у розрізі кодів програмної класифікації видатків та кредитування державного бюджету, економічної класифікації видатків і класифікації кре-

дитування.

Крім цього, річна звітність про виконання державного бюджету включає: звіт про використання коштів з резервного фонду Державного бюджету України; довідку про перераховані кошти державного бюджету транзитним управлінням Державного казначейства на здійснення видатків розпорядників бюджетних коштів; довідку установи банку, що підтверджує залишки коштів на рахунках, відкритих на ім'я органів Державного казначейства.

До річного звіту про виконання державного бюджету додається пояснювальна записка, яку складають органи Державного казначейства України. У ній зазначаються основні чинники, які вплинули на виконання дохідної і видаткової частини, зміни, які спричинилися до стану дебіторської та кредиторської заборгованості, а також випадки несвоєчасного виконання висновків податкових органів щодо повернення помилково або надлишково сплачених до державного бюджету платежів, відшкодування сум ПДВ та сплачених штрафних санкцій. До пояснювальної записки додаються пояснення стосовно окремих показників звітності, поданих у додатках.

Інформацію, наведену у річній звітності, можна використати для поглибленого аналізу виконання бюджету за звітний рік та розробки пропозицій щодо резервів збільшення доходів, скорочення та ефективного використання видаткової частини бюджетів з метою їхнього врахування при складанні проектів бюджетів на плановий рік, прийнятті управлінських рішень стратегічного і тактичного характеру.

Аналіз виконання бюджетів доцільно проводити за такими напрямками:

- аналіз виконання дохідної частини бюджетів;
- аналіз виконання видаткової частини бюджетів;
- аналіз міжбюджетних відносин;
- аналіз державного боргу;
- аналіз виконання кошторисів бюджетних установ.

Ці напрями є найбільш узагальнюючими, які вимагають розробки відповідних ефективних методик, які дали б можливість виявити найважливіші чинники, що впливають на результати виконання бюджету, розробити пропозиції стосовно збільшення обсягів бюджетних надходжень, ефективного, раціонального та економічного використання бюджетних ресурсів як на рівні держави, адміністративно-територіальних формувань, так і на рівні всіх розпорядників та отримувачів бюджетних коштів.

Незважаючи на позитивні зрушення, звітність про виконання бюджетів не позбавлена недоліків. У першу чергу вони стосуються недотримання принципів формування і використання звітності,

зокрема доступності, сталості, зіставності, реальності, гласності. Так більшість показників звітності є недоступною. У повному обсязі звіти не публікуються у засобах масової інформації. У зв'язку зі зміною форм окремі показники не можна зіставити. У більшості випадків політичні діячі маніпулюють показниками бюджетної звітності, роблячи при цьому діаметрально протилежні висновки, внаслідок чого більшість населення втратило довіру до уряду. Іноді бюджетну звітність використовують політичні опоненти для взаємного звинувачення і дискредитації. Нереальність показників бюджетної звітності стала причиною відхилення Верховною Радою України звіту про виконання Державного бюджету України за 2005 рік.

Не задовольняє потреби контрольно-аналітичної роботи повнота показників бюджетної звітності, у першу чергу пов'язаних з якісним виконанням бюджетів. Так наприклад, оперуючи наявною інформацією у процесі аналізу неможливо визначити показники ефективності використання бюджетних коштів. Адже виконання чи перевиконання видаткової частини бюджету зовсім не свідчить про те, що бюджетні кошти використовувались ефективно та раціонально. Висновок можна зробити тільки у процесі аналізу, визначення впливу конкретних чинників на показники виконання бюджету. Якісну аналітичну роботу можна провести тільки при наявності всіх необхідних звітних показників, які потрібні для аналітичних розрахунків. Такими показниками можуть бути мережа, штати і контингент бюджетних установ (галузей), виробничі показники (обсяги виробництва або реалізації продукції, робіт, послуг) тих

суб'єктів господарювання, галузей, територій, які пов'язані з видатками бюджетів та використанням бюджетних коштів.

У результаті проведеного дослідження теоретичних і практичних аспектів бюджетної звітності як інформаційної бази для аналізу виконання бюджетів можна зробити наступні висновки.

1. Під бюджетною звітністю ми пропонуємо вважати сукупність упорядкованих взаємопов'язаних між собою показників, які характеризують кількісні та якісні результати виконання бюджетів усіх рівнів.

2. Бюджетну звітність пропонуємо класифікувати за чотирма ознаками: суб'єктами, призначенням, обсягом показників, терміном складання і подання.

3. Форму № 1 кдб «Звіт про фінансовий стан Державного бюджету України (баланс)» назвати «Баланс виконання Державного бюджету України», що у повній мірі відповідатиме змісту її показників.

4. У процесі складання бюджетної звітності забезпечувати дотримання всіх принципів, включаючи ті, які сьогодні порушуються, зокрема доступності, сталості, зіставності, реальності та гласності.

5. З метою забезпечення якісного аналізу виконання бюджетів, ефективної аналітичної роботи доповнити чинні показники річної звітності даними про мережу, штати і контингенти бюджетних установ і виробничими показниками суб'єктів господарювання, галузей, адміністративно-територіальних одиниць, які пов'язані з використанням бюджетних коштів. Це дасть можливість отримати всі необхідні звітні дані, які потрібні для конкретних аналітичних розрахунків.

## Література

1. *Бюджетний менеджмент: Підручник.* / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. ; За заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16. 07. 1999 р. № 996 – XIV із змінами і доповненнями. // *Все про бухгалтерський облік, 2000.* – Спец. вип. – С. 5-8.
3. Юрій С. І., Стоян В. І., Даневич О. С. *Казначейська система: Підручник.* – 2-ге вид. змін. і доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 818 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31. 03. 1999 р. № 87 // *Все про бухгалтерський облік, 2000.* – Спец. вип. – С. 9 – 11.
5. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1.* /Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000, – 864 с.
6. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. *Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1.* / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
7. Сафонова Л. Д. *Бюджетний менеджмент: Навч. -метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни.* – К.: КНЕУ. – 2001. – 186 с.
8. *Бюджетний кодекс України: закон, засади, коментар.* / За редакцією О. В. Турчинова і Ц. Г. Огня. – К.: Парламентське вид-во, 2002. – 320 с.

**Оксана ДЕСЯТНЮК**

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

## **КАБІНЕТНИЙ АУДИТ ЯК НОВИЙ НАПРЯМ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ**

*Досліджено основні засади функціонування в Україні кабінетного аудиту та його місце в системі податкового контролю. Розглянуто процес організації та методики відбору платників податків для перевірки. Обґрунтовано шляхи ефективного застосування форм кабінетного аудиту та необхідність його розвитку в ризико-орієнтованій системі податкового аудиту.*

*Basic principles of functioning of office audit in Ukraine and its place in the tax checking system are explored. The process of organization and methodology of selection of taxpayers is considered for verification. The ways of effective application of forms of office audit and necessity of its development in the system of tax audit, oriented on the risks are grounded.*

### **Ключові слова**

*Кабінетний аудит, податковий контроль, податкова служба.*

Розбудова вітчизняної податкової системи відбувається у складному періоді розвитку економіки ринкового типу, супроводжуючись при цьому кризовими явищами практично в усіх сферах суспільного життя. За таких умов значно поширилися порушення податкового законодавства. Ухилення від сплати податків сьогодні існує на рівні з будь-яким іншим бізнесом, що дає прибуток і пов'язаний з певними витратами.

Сама природа податків диктує тактику боротьби з порушеннями в даній сфері. Фіскальним зловживанням протистоїть контрольна податкова служба, яка вживає заходи, як карального, карно-репресивного, так і профілактичного характеру. При цьому одним із найбільш дієвих засобів щодо забезпечення контролю виконання платниками податків своїх податкових зобов'язань перед державою визнано податковий контроль.

Порушення в сфері оподаткування вивчаються і в науковій галузі. Теоретичні й практичні дослідження здійснюються на макро-рівні з метою встановлення ефек-

тивності податкової політики і на мікрорівні для оцінки кількісних характеристик ухилення від оподаткування конкретними суб'єктами господарювання. Вивченню проблем боротьби з податковими правопорушеннями, розробці концептуальних положень контролю в сфері оподаткування присвячені праці таких вітчизняних вчених як В. Андрущенко, О. Данілов, В. Загорський, В. Завгородній, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Федосов, А. Чередніченко, А. Чугаєв та ін.

Проте як свідчить практика боротьби з податковими правопорушеннями, в Україні спостерігається тенденція їх росту і підвищення суспільної небезпеки. На процес оподаткування та стан надходжень податкових платежів до бюджету все більше впливають процеси глобалізації у сфері бізнесу, промисловості та державному управлінні. Діяльність окремих платників податків на даний час пов'язана зі складною інфраструктурою, великим обсягом зовнішньоекономічних

© Оксана Десятнюк, 2007

Стаття надійшла до редакції 05.03.2007 р.

операцій, застосуванням «тіньових» схем роботи, залученням до фінансових операцій «фіктивних» фірм і, як наслідок, – ухиленням від оподаткування.

Ці фактори визначають необхідність підвищення ефективності та застосування нових підходів до організації контролю у сфері оподаткування. А вже світовий досвід свідчить, що при реформуванні податкової системи доцільно запроваджувати нові принципи та методи досягнення більшої ефективності її функціонування.

Постійно триває пошук ефективних шляхів розвитку податкового контролю з метою підвищення рівня не лише розкриття податкових правопорушень, але і попередження їх, проведення превентивних заходів. Саме таким новим напрямом податкового контролю сьогодні визнано кабінетний аудит. Окремі аспекти організації і методики проведення кабінетного аудиту розглядаються спеціалістами – практиками [1; 3; 4; 7]. Проте наукою не досліджені зміст і форми проведення кабінетного аудиту, а також питання правомірності та доцільності його функціонування. Тому важливим завданням вважаємо розкриття передумов та основ впровадження і функціонування кабінетного аудиту, як нового напрямку податкового контролю в Україні.

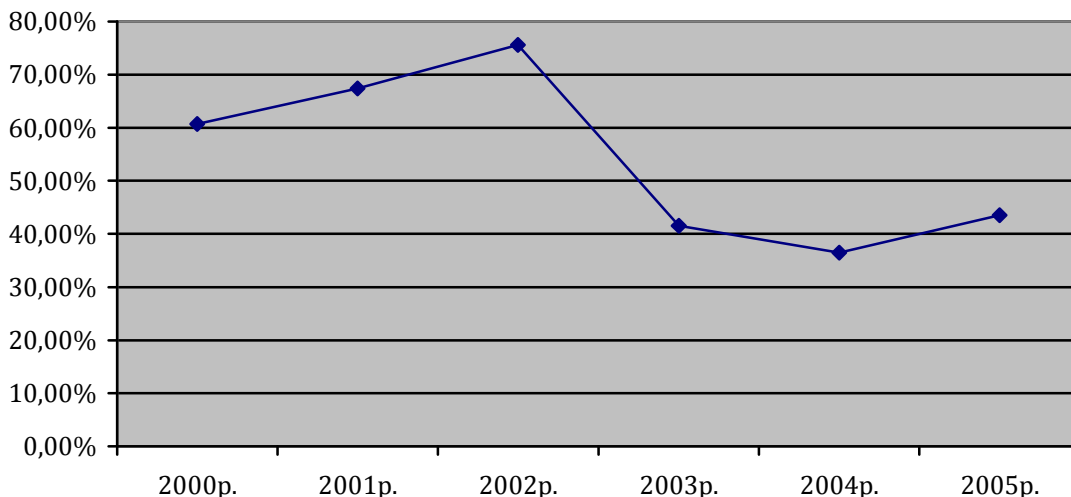
У нашій країні система органів податкової служби не має давньої історії, але Україна, як і будь-яка інша держава, прагне побудувати податкову службу, яка спроможна буде виконати свою основну місію – зібрати своєчасно та в повному обсязі всі податки з якомога меншими витратами. При цьому важливим аспектом є відповідний організаційний потенціал, компетентність і про-

фесіоналізм працівників податкової служби. Ймовірність виявлення ухилень від сплати податків залежить від багатьох факторів. Одним із найважливіших, на наш погляд, є величина ресурсів, вкладених у податкову службу, та зусиль, що забезпечують виконання фіскальних завдань самими платниками податків.

Першочергове завдання, яке покладається на податкову службу і яке вона намагається виконати – це, звичайно, наповнення державної казни у повному обсязі. Так за 9 місяців 2006 р. до Зведеного бюджету України податковою службою забезпечено надходжень в сумі 65,6 млрд. грн., що на 12,4 млрд. грн., або майже на чверть перевищує надходження за відповідний період попереднього року. До місцевих бюджетів за січень-вересень 2006 р. надійшло 22,5 млрд. грн., що на 5,1 млн. грн. або на 29,2 % перевищує показники відповідного періоду в 2005 р. [1].

У цілому, складаються позитивні тенденції у зростанні обсягу надходжень у порівнянні з відповідним періодом минулого року. Так якщо перевищення минулорічних показників надходжень до загального фонду за січень-липень становило 12,3 %, за січень-серпень – 12,7 %, то за січень-вересень воно складає вже 14,5 %.

Однак завдання по забезпеченню дохідної частини бюджету органи податкової служби виконують в основному за допомогою заходів примусового стягнення. Так питома вага надходжень за результатами заходів податкового контролю в загальних податкових надходженнях, хоча і зменшилась за останні роки (з 60,7 % в 2000 р. до 43,8 % в 2005 р. ), однак все ж складає майже половину загальних податкових надходжень (рис. 1).



**Рис. 1. Питома вага надходжень за результатами заходів податкового контролю в загальних податкових надходженнях \***

\* Складено за даними: статистичних збірників “Діяльність податкової служби України” за 2000 – 2005 рр. ; офіційного сайта ДПА України (<http://www.sta.gov.ua>).

До вказаних на рисунку заходів податкового контролю віднесено заходи стягнення податкової

заборгованості, нарахування пені, нарахування за актами перевірок та адміністративні штрафи. Такий факт свідчить, що рівень добровільності сплати податків у нашій країні є дуже низьким в порівнянні з розвинутими країнами світу (у Франції він становить 90 %, Данії – 99 %, Голландії – 97 % [2]).

Крім того, в умовах швидкого розвитку підприємницької діяльності, бізнесових структур, виникає ризик значного розриву між розвитком бізнесу та контролюючих органів. Про це свідчить тенденція до зростання застосування схем мінімізації і ухилення від оподаткування та в цілому зростання обсягу «тіньового» сектора економіки.

На жаль, податковим порушенням характерні високий рівень кримінального професіоналізму, постійне удосконалення механізму вчинення таких діянь, участь в злочинних групах представників влади, у т. ч. працівників контролюючих органів. За останній час все частіше піднімається питання корумпованості державної податкової служби України. Так за 9 місяців 2006 р. за результатами виявлених порушень із органів ДПС звільнено 95 осіб, до адміністративної відповідальності за рішеннями судів притягнуто 282 посадові особи органів державної податкової служби [1].

Нарікання на обслуговування платників податків з боку органів державної податкової служби, недосконала система адміністрування податків обумовлені як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами [3]. І якщо не вживати адекватних заходів щодо вдосконалення форм і методів адміністрування податків та податкового контролю, то державна податкова служба України може опинитися у становищі, коли виконувати своє завдання – наповнювати основну частину державного бюджету – буде неспроможною.

Вищеназвані фактори зумовили необхідність проведення якісних змін в системі функціонування податкових органів. Вони слугували основними передумовами для прийняття рішення вищим керівництвом Державної податкової адміністрації України у 1998 році щодо підготовки та впровадження Програми модернізації державної податкової служби. При цьому як орган державної влади Державна податкова адміністрація України стратегічно визначила основні напрями модернізації органів державної податкової служби, здійснення яких дозволить виконати соціально-політичну мету державної влади – здобути повагу та довіру суспільства [4].

Метою модернізації державної податкової служби є забезпечення комплексу заходів, спрямованих на підвищення ефективності роботи податкової служби та здобуття довіри в суспільстві щодо її діяльності, а також встановлення партнерських відносин між платниками податків і органами ДПС шляхом запровадження кардинальних змін щодо обслуговування платників. За цих

умов кожен громадянин або суб'єкт підприємницької діяльності повинен відчувати себе повністю захищеним від будь-якого упередженого відношення до себе з боку податкових органів та мати можливість працювати без їхнього необґрунтованого втручання.

Виходячи з цього, передбачається зменшення податкового тиску на платників податків шляхом удосконалення системи їх відбору для проведення податкового аудиту. Це потребує запровадження нових методів організації процесів перевірки податкової звітності.

З цією метою Департаментом розвитку та модернізації державної податкової служби у 2002 році були розроблені Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб), основою яких є створення системного підходу до організації роботи з платниками податків.

У вказаних методичних рекомендаціях кабінетний аудит визначений як один із нових напрямів забезпечення контролю за виконанням податкових зобов'язань платниками податків. Це комплекс заходів, спрямованих на упередження порушення платником податків податкового законодавства, які здійснюються за допомогою процедур аналізу показників поданої платником податкової звітності та інформації, яка надійшла з різних джерел і накопичена в базах даних державної податкової служби [5].

Однак є ряд проблемних аспектів щодо функціонування кабінетного аудиту як складової податкового контролю, що гальмують його розвиток. Передусім, відсутнє визначення сутності та функцій кабінетного аудиту в чинних законодавчих актах. Більше того, законодавчо не врегульовано право на існування і самого податкового аудиту.

Зазначена проблема є досить значною. Адже вказаними методичними рекомендаціями, власне, порушено норми постанови Верховної Ради України «Про порядок введення в дію Закону України «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України» від 14 березня 1995 р. № 90а/95-ВР, якими встановлено: «Заборонити вживання термінів «аудит» та «аудиторська діяльність» для назв організацій, підприємств, їх структурних підрозділів, діяльність яких не відповідає вимогам Закону України «Про аудиторську діяльність» [6].

Крім того, Аудиторська палата України неодноразово звертала увагу на те, що Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. не передбачає таких видів аудиторської діяльності, як «податковий аудит», а також не регулює діяльність «підрозділу податкового аудиту». А у вказаних методичних рекомендаціях ДПА України визначає ще і такі поняття, як «кабінетний аудит», «виїзний податковий аудит», а також проведення процедур «кабінетного аудиту» та «виїзного по-

даткового аудиту».

Таким чином, перш ніж впроваджувати в практику нову форму податкового контролю, варто законодавчо закріпити його місце в податковому механізмі держави, щоб працівники податкових органів могли правомірно здійснювати контроль, дотримуючись вимог чинного законодавства. І лише на рівні закону, в якому будуть визначені зміст і функції всіх видів податкового контролю, зокрема податкового аудиту і кабінетного аудиту, можна вирішити вказану проблему. Адже головним принципом податкового контролю є законність [7].

Потреба у виникненні кабінетного аудиту, як нової форми податкового контролю викликана необхідністю кардинальних змін в обслуговуванні клієнтів. Встановлення партнерських відносин між податковими органами і платниками податків на принципах добросовісності, неупередженості та прозорості вимагає розробки принципово нової моделі стосунків. Повинна відбутися зміна пріоритету фіскальної функції податкового органу на функцію супроводження шляхом здійснення постійного моніторингу платника податку. Підвищення якості відбору суб'єктів підприємницької діяльності для податкового аудиту потребує запровадження нових методів при організації процесів перевірки податкової, фінансової звітності та інформації з зовнішніх джерел. І саме кабінетний аудит є одним із напрямів забезпечення контролю за виконанням податкових зобов'язань клієнтами (платниками податків).

Доцільність впровадження кабінетного аудиту в період проведення податкових реформ в державі можна підтвердити, дослідивши саму сутність і форми його проведення.

Кабінетний аудит – це технологія діяльності податкової служби, яка передбачає попередження порушення платником податків податкового законодавства за допомогою постійного надання консультаційних послуг та моніторингу діяльності платника податків. Отже, кабінетний аудит не можна ототожнювати з камеральною перевіркою, яка проводиться податковим органом виключно на підставі даних, зазначених у податкових деклараціях, без проведення будь-яких інших видів перевірок платника податків [8] і тому є лише однією із його складових. Загалом, систему «Кабінетний аудит» можна організувати за наступною схемою (рис. 2).

Вказані процедури кабінетного аудиту здійснюються шляхом проведення електронної податкової перевірки, визначення кабінетних ризиків, а також проведення аналізу діяльності клієнтів з використанням інформації з внутрішніх та зовнішніх (відповідно до статті 38 та 44 Закону України [9]) джерел.

При цьому кожному процесу притаманні власні функції, які загалом характеризують методику

його проведення. Так функції системи електронної перевірки спрямовані на виявлення арифметичних та методологічних помилок, які можливо були допущені платником податків при заповненні податкової звітності для їх подальшого аналізу. До процедур такої перевірки належать наступні процеси (рис. 3):

Арифметичний контроль звітності проводиться в автоматичному режимі за допомогою програми порівняння показників податкової та фінансової звітності.

Аналіз відхилень здійснюється для виявлення їх впливу на податкові зобов'язання, визначені платником податків. Відхилення умовно можна поділити на дві групи:

- відхилення, які можуть виникнути між значеннями тотожних за економічним змістом показників, які зустрічаються в різних формах звітності;
- відхилення звітних даних клієнта від аналогічних даних інших клієнтів, які здійснюють свою діяльність в подібних з платником економічних, соціальних, природних та геополітичних умовах.

У процесі такого аналізу, на наш погляд, необхідно використовувати показники, за допомогою яких можна визначити можливі обсяги сплати податків та шляхи оптимізації діяльності клієнта. Сюди відносять: ступінь податкової заборгованості, коефіцієнт забезпечення податкового боргу, коефіцієнти поточної та абсолютної ліквідності тощо.

Виявлені відхилення необхідно ретельно проаналізувати щодо їх впливу на сплату клієнтом податків. Якщо помилки не впливають на суму податкових зобов'язань, то вони виправляються у формі податкової звітності. Про це повідомляють платника. Якщо ж відхилення впливають на суму податкових зобов'язань, то за допомогою процедур аналізу зовнішньої інформації, податкової та фінансової звітності встановлюється їх походження, які можуть бути:

- ненавмисні (арифметичні або методологічні) – механічні помилки, які припущені в результаті недбалості чи неухважності або арифметичної похибки;
- з ознаками навмисних – помилки, які мають цільовий характер – відображення показників податкової та фінансової звітності, які не відповідають дійсності.

Платники податків, у яких звітність має помилки з ознаками навмисних, автоматично відбираються для проведення процедур виїзного податкового аудиту.

Також для проведення виїзного податкового аудиту автоматично попадають клієнти, які на звітну дату не подали або несвоєчасно подали податкову звітність.

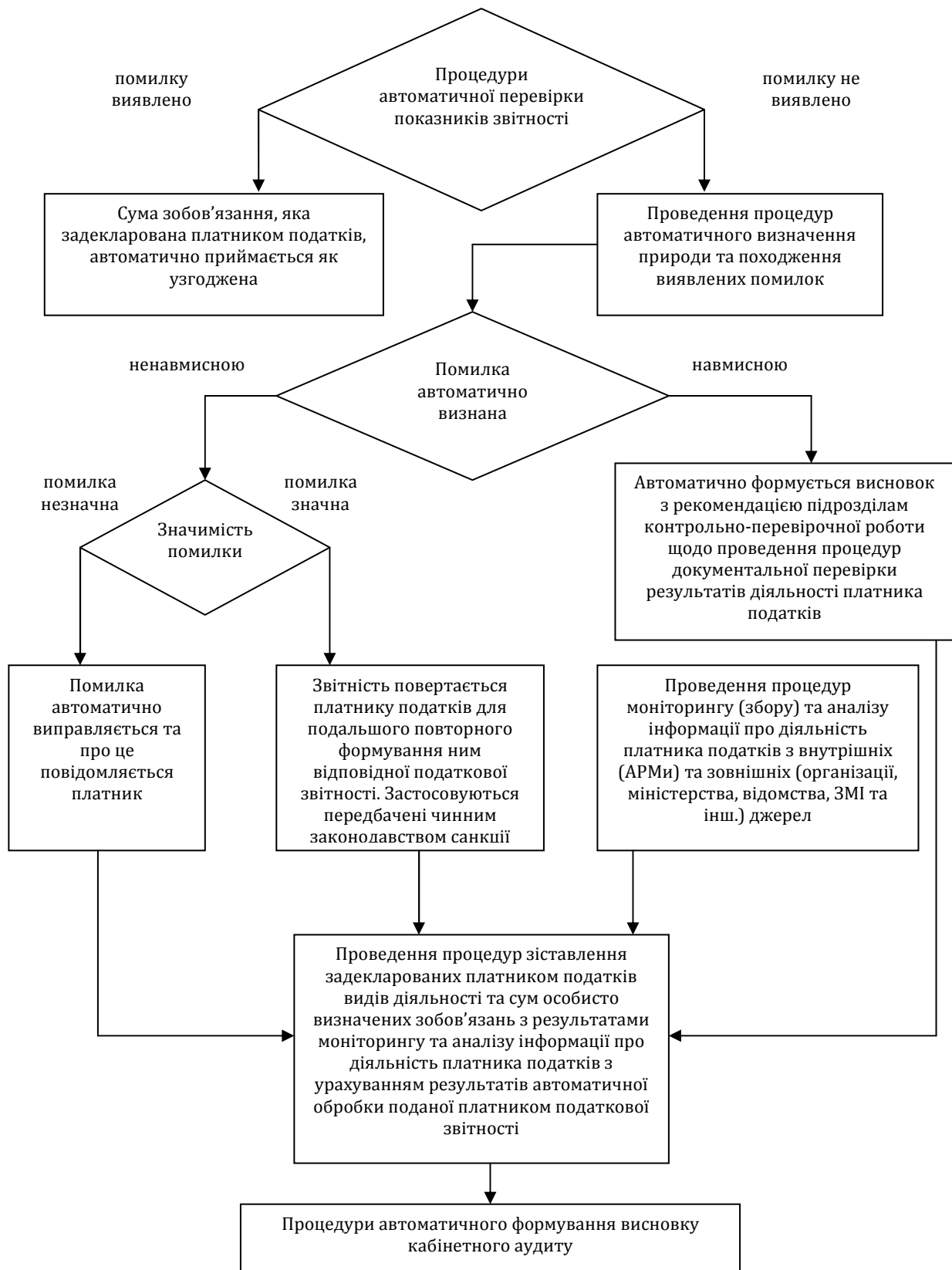


Рис. 2. Схема роботи системи «Кабінетний аудит»

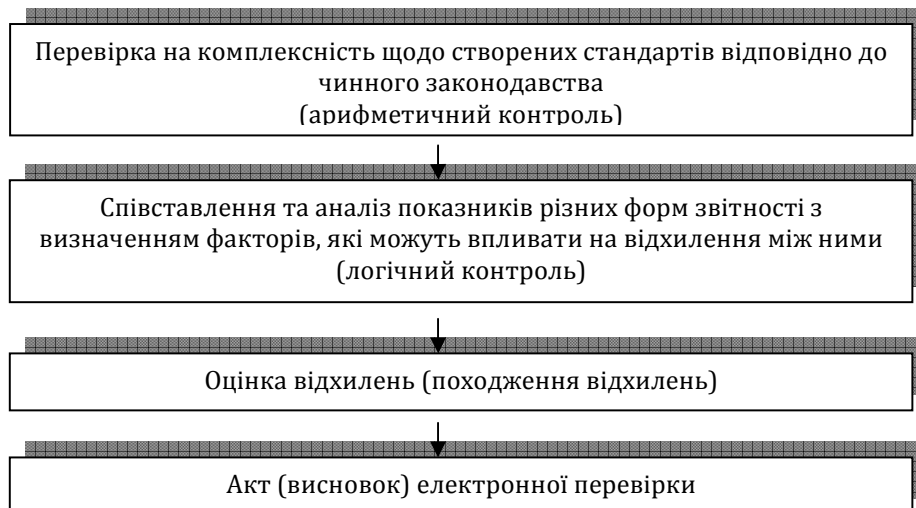


Рис. 3. Функціональна блок-схема процедури електронної перевірки

Таким чином, проведена електронна перевірка податкової звітності повинна забезпечити:

- одержання загального враження від змісту податкової декларації;
- визначення напрямів, які підпадають під процедури аудиту;
- формування даних для оцінки ризиків.

За результатами процедур електронної перевірки податкової звітності повинен формуватися висновок (акт). Однак за чотири роки з моменту видання методичних рекомендацій [5] ще досі немає державної реєстрації стандартної форми акту кабінетного аудиту. А тому, згідно чинного законодавства [10], оформляється довідка довільної форми. Це ще раз підтверджує недосконалість організації податкової роботи.

На підставі отриманої інформації в процесі електронної перевірки проводяться процедури визначення кабінетних ризиків. При цьому обробка отриманих даних про виявлені порушення проводиться шляхом їх співставлення з переліком відомих порушень, який міститься у загальній базі даних податкових кабінетних ризиків. Отже, електронна податкова перевірка є підготовчою базою для визначення кабінетних ризиків.

Варто наголосити на важливості та доцільності визначення кабінетних ризиків у процесі кабінетного аудиту. Саме кабінетні ризики визначають список платників податків, відносно яких треба застосувати процедури виїзного аудиту та вкажуть на напрями діяльності клієнтів, яким в першу чергу рекомендовано приділити увагу з боку податкових аудиторів.

Разом з тим слід зауважити, що досі не проведено системного наукового дослідження сутності кабінетних ризиків. Методичні рекомендації обмежуються лише визначенням їх змісту. Кабінетний ризик – це ймовірна можливість порушення платником податків податкового зако-

нодавства, в результаті чого виникає імовірність загрози втрат бюджету, яка визначена на підставі аналізу інформації про діяльність клієнта, отриманої із зовнішніх джерел і внутрішніх джерел [5].

Вважаємо, що до вивчення кабінетних ризиків повинен застосовуватися комплексний підхід, що включає методи, процедури виявлення та оцінку їх важливості.

Так одним із методів визначення кабінетних ризиків є економічний аналіз. За своєю методологією такий аналіз поділяється на:

- аналіз коефіцієнтів – це розрахунок відносних показників між окремими статтями звітності, що мають визначену економічну сутність. Коефіцієнти мають універсальне значення і можуть розглядатись як індикатори-орієнтири, що спрямовані на виявлення найбільш «слабких місць» у діяльності клієнта;
- вертикальний аналіз (структурних зрушень), що спрямований на визначення структури підсумкових фінансових показників та впливу кожної позиції на загальний результат;
- порівняльний (просторовий), де інструментом є механізм співставлення отриманих показників (співставлення даних податкової звітності з даними податкової звітності аналогічних підприємств галузі);
- трендовий аналіз – збір та обробка показників звітності різних періодів та співставлення кожної позиції звітності з низкою попередніх періодів з метою визначення основної тенденції динаміки показника – тренда. Особливим випадком трендового аналізу є горизонтальний (часовий чи динамічний), який забезпечує співставлення кожної позиції звітності з попереднім періодом.

Отже, робота з кабінетними ризиками – це процедура виявлення ризиків пасивним способом, тобто, за допомогою програмного забезпечення,



яке передбачає функціонування за наступним алгоритмом (рис. 4):

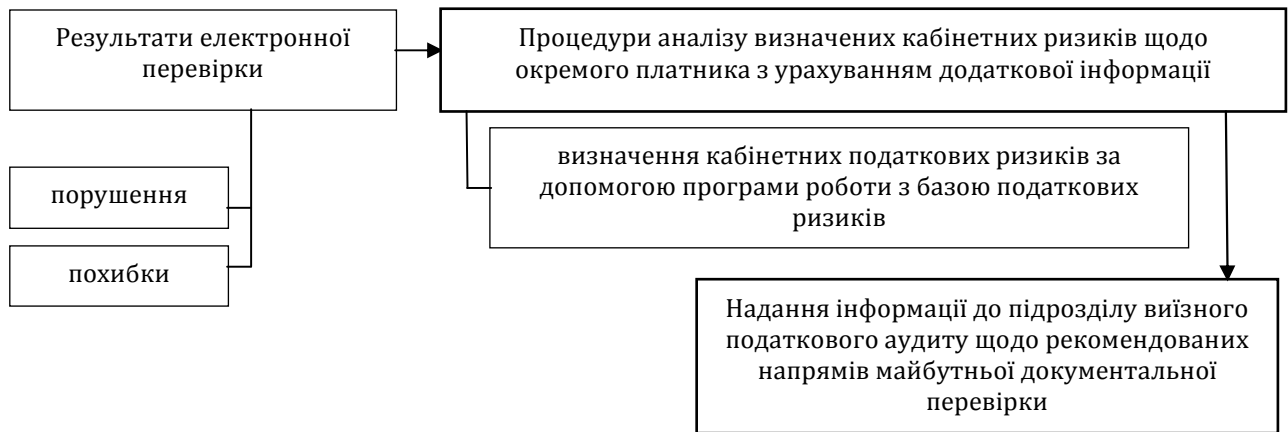


Рис. 4. Методи та процедури визначення кабінетних податкових ризиків

При цьому важливим є визначення можливих наслідків дії ризику – фіскальної значимості ухилення від своєчасної сплати податків (схеми мінімізації податків), заниження об'єкта оподаткування (схеми ухилення від оподаткування) тощо. Це дозволить сформулювати методи усунення таких наслідків, а можливо, і самого ризику.

Поряд з визначенням кабінетних ризиків важливим і необхідним етапом кабінетного аудиту є аналіз фінансово-господарської діяльності клієнта. При такому аналізі необхідно використовувати економіко-математичні методи, прийоми економічного аналізу, економічне планування та загальнонаукові методи: синтез, абстрагування, моделювання тощо.

Джерелом інформації для аналізу фінансового стану підприємства, використання ним власних і залучених коштів слугують дані форм звітності № 1, № 2, № 3 та № 4.

При аналізі господарської діяльності підприємства, в першу чергу, вивчається загальна виробнича структура, наводяться основні техніко-економічні показники його структурних підрозділів (обсяги виробництва, чисельність працюючих, вартість основних фондів, величина фонду оплати праці тощо), кількість та місцезнаходження окремих структурних підрозділів, оптимальність їх розташування, а також стан будівель та споруд.

Крім того, визначаються основні види продукції, обсяги їх випуску та реалізації за попередній та звітний роки, а також прогнозні показники на наступний рік для кожного структурного підрозділу та підприємства в цілому. Визначається частка кожного виду продукції (робіт, послуг) у загальному обсязі.

У процесі аналізу розглядається рівень існуючої технології виробництва: наявність сучасних передових технологій, використання ноу-хау та власних розробок, можливість заміни застарілих технологій новими, використання автоматизованих систем управління. Звертається увага на цикліч-

ність технологічних процесів (їх безперервність), повторне використання продуктів переробки (відходів), наявність науково-обґрунтованих технологічних норм виготовлення продукції, серійність виробництва.

Аналіз повинен виконуватись як на електронному рівні (розрахунок відхилення показників від стандартного значення за допомогою ПК), так і на рівні аналітичної обробки аудитором отриманої інформації (розгляд цього відхилення та визначення його суттєвості, прийняття рішення щодо подальших заходів). Здійснення такого аналізу дозволить встановити за допомогою непрямих методів реальні обсяги грошового та товарного обігу на підприємстві і з'ясувати податкові зобов'язання платника.

Важливим моментом у проведенні кабінетного аудиту вважаємо відстеження сфер фінансово-господарської діяльності клієнта з великими резервами збільшення податкових надходжень. Так найбільший ефект від виконання зазначеного завдання можливо отримати при здійсненні постійного моніторингу діяльності інтегрованих економічних структур: промислово-фінансових груп, транснаціональних структур та великих корпорацій; підприємств, які займаються виробництвом та обігом алкогольно-тютюнової продукції; підприємств на територіях спеціальних (вільних) економічних зон та зон пріоритетного розвитку; підприємств паливно-енергетичного комплексу; підприємств гірничо-металургійного комплексу, а також харчової промисловості; банківських установ; великих підприємств, продукція яких має загальнодержавне значення.

Щодо проведення аналізу зовнішньої інформації, то його метою є встановлення ступеня достовірності даних, які відображено платником податків у податковій і фінансовій звітності, визначення походження і суттєвого відхилення названих даних від дійсних.

У разі необхідності залучення додаткової

інформації формуються запити до органів, які уповноважені проводити державну реєстрацію та видавати спеціальні дозволи (ліцензії, патенти тощо) на провадження окремих видів підприємницької діяльності, відомості про видані спеціальні дозволи суб'єктам підприємницької діяльності.

Зазначимо, що джерелом інформації для визначення реальної бази оподаткування методами економічного аналізу можуть бути дані, отримані тільки у встановленому законодавством порядку від органів державної влади, в тому числі митних органів, органів внутрішніх справ, банківських установ; звітні документи платника податку тощо.

Важливо, щоб робота щодо аналізу фінансово-господарської діяльності платника податків будувалася на принципах комплексного підходу до визначення дійсних податкових зобов'язань, оскільки маніпуляції з одним податком означає ухилення від оподаткування іншими.

Результати процесів кабінетного аудиту необхідно узагальнити у висновку. Однак стандартна форма такого висновку, як і форма висновку електронної перевірки, на жаль, ще досі не розроблена.

Проводячи таким чином аналіз накопиченої зовнішньої та внутрішньої інформації про податкову поведінку платника податків і всіх його допоміжних структур, можна сформуванати узагальнений образ кожного клієнта та інтегровану інформаційно-аналітичну систему роботи з платниками податків загалом. Функціонування такої системи можливе в таких основних режимах:

- регламентний, що використовується з метою автоматичного відбору платників податків для проведення процедур податкового аудиту за результатами електронної перевірки податкової звітності;
- на запит, який призначений для оперативного використання інформації, отриманої як із внутрішніх, так із зовнішніх джерел.

Дана система, на наш погляд, дозволить здійснювати пошук інформації за критеріями, надавати по кожному платнику податків інтегровану інформацію, а також виконувати інтегрований аналіз даних. Отже, в системі кабінетного аудиту можливо попередньо систематизувати та аналізувати інформацію для формування податкових ризиків, моніторинг яких є важливим процесом у системі заходів модернізації державної податкової служби України.

Сутність податкового ризику трактується як ймовірність порушення податкового законодавства, в результаті чого можливі втрати бюджету. Його визначення є узагальненням результатів контролю, систематизацією недоліків і порушень нормативно-правових актів суб'єктами підприємництва у процесі господарської діяльності [11].

Якісно проведений моніторинг податкових ри-

зиків дозволить сформуванати рекомендації щодо напрямів проведення процедур виїзного податкового аудиту та забезпечити якісний відбір платників для його проведення. Результатом такого підходу буде:

- мінімізація кількості безрезультатних перевірок;
- скорочення витрат робочого часу на планування та проведення податкового аудиту;
- систематизація виявлених порушень;
- запобігання виникненню різноманітних схем ухилення від оподаткування.

Отже, кабінетний аудит є ефективним засобом в системі моніторингу податкових ризиків у сприянні детального вивчення специфіки відповідного виду діяльності платника податків та оперативного і своєчасного спостереження за нею. Він зорієнтований на протидію виникненню схем ухилення від оподаткування при виконанні клієнтами податкових зобов'язань, відстеження сфер фінансово-господарської діяльності платників з резервами розширення задекларованої ними бази оподаткування на базі наявних кабінетних ризиків. Тим самим підтверджується необхідність і доцільність функціонування кабінетного аудиту як форми податкового контролю.

Однак для підвищення ефективності функціонування кабінетного аудиту необхідним є забезпечення законодавчих і організаційних основ його проведення, про які говорилось вище. Потребує впорядкування і функціональна сторона здійснення даного виду контролю. Незважаючи на те, що функції проведення процедур кабінетного аудиту покладено на підрозділ податкового аудиту [5], в дійсності ж окремі з них виконуються різними підрозділами, на які покладено виконання аналогічних процедур поточними нормативними документами ДПА України. Таке дублювання у виконанні процедур кабінетного аудиту знижує його ефективність.

Це ще раз підтверджує необхідність і економічну доцільність моніторингу податкових ризиків, який дозволить вивільнити працівників підрозділів податкового аудиту за рахунок автоматизації камеральних перевірок та зменшення кількості виїзних податкових перевірок. Таким чином, в умовах обмежених фінансових і трудових ресурсів можна досягти їх раціональнішого використання з одночасним підвищенням ефективності роботи. Однак для цього необхідно дотримання відповідних вимог, зокрема:

- забезпечення постійного збору, фіксації і обробки всієї інформації про клієнтів;
- створення узагальненого образу платника податків;
- забезпечення періодичного оновлення інформації про клієнтів з внутрішніх і зовнішніх джерел;

- наявність інформації про платників з достатнім обґрунтуванням доцільності їх відбору для проведення податкового аудиту;
- проведення аналізу інформації щодо її відповідності стандартам;
- створення та підтримки в актуальному стані бази податкових ризиків;
- запровадження високого рівня автоматизації процесів та процедур кабінетного аудиту.

Виходячи з наведеного, впровадження кабінетного аудиту є об'єктивно необхідним заходом у процесі здійснення податкових реформ. Ефективно організований процес кабінетного аудиту, поперше, дозволить більш ефективніше використовувати наявні трудові ресурси, по-друге, обмежить вплив суб'єктивних факторів на проведення перевірок, а по-третє, зменшить можливість «непорядним» платникам-підприємцям далі «тонізувати» економіку та ухилятися від сплати податків. Також

необхідно зазначити, що поліпшення якості відбору платників податків для проведення податкового аудиту дозволить обмежити втручання податкових органів у діяльність добросовісних клієнтів.

Таким чином, аналітичний підхід до оподаткування та розумний менеджмент мають стати відзнакою стилю роботи податкової служби вже на найближчу перспективу. При цьому фіскальна система з примусової неминуче трансформується у стимулюючу, якій притаманні атмосфера взаємодовіри, зміцнення партнерських стосунків із платниками податків, прозорість роботи, зрозумілість і передбачуваність наслідків конкретних податкових заходів. Такий підхід підвищить рівень добровільності сплати податків, відповідатиме потребам часу та вимогам до формування податкової служби європейського зразка.

## Література

1. Брезвін А. Першочергове наше завдання – наповнити державну казну сповна // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 203.
2. Данілов О. Д., Фліссак Н. П. Податкова система та шляхи її реформування: Навч. посібник. – К.: Парламентське видавництво, 2001. – 216 с.
3. Шитря О. Основні стратегічні напрями модернізації державної податкової служби. – [Цит. 2007, 1 лютого]. – Доступний з: <<http://www.sta.gov.ua>>.
4. Яковлева С. Деяко про податкові ризики. – [Цит. 2007, 1 лютого]. – Доступний з: <<http://www.sta.gov.ua>>.
5. Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб). Затверджені наказом ДПА України від 25. 11. 2002р., №567.
6. Постанова Верховної Ради України «Про порядок введення в дію Закону України «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України»» від 14 березня 1995 р., № 90а/95-ВР.
7. Коцюбинський П. С. Законність як принцип податкового контролю. – [Цит. 2007, 1 лютого]. – Доступний з: <<http://www.socium.sitcity.ru>>.
8. Наказ ДПА України «Про затвердження Порядку оформлення результатів документальних перевірок щодо дотримання податкового та валютного законодавства суб'єктами підприємницької діяльності – фізичними особами» від 11 червня 2004 р. № 326.
9. Закон України «Про інформацію» від 02. 10. 1992, № 2657-ХІІ.
10. Указ Президента України «Про державну реєстрацію нормативно-правових актів міністерств та інших органів виконавчої влади» від 03. 10. 92, № 493/92.
11. Методичні рекомендації по моніторингу податкових ризиків. / Затв. Наказом ДПА України від 23.10.2001р., № 428.

Інна ДРОЗД

старший викладач кафедри фінансів,  
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет», м. Хмельницький**АНАЛІЗ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПЕРЕД ТРЕТІМИ ОСОБАМИ В УКРАЇНІ**

*Розглянуто сучасний стан добровільного страхування відповідальності перед третіми особами в Україні. За допомогою графічного прийому та прийому порівняння здійснено аналіз динаміки показників надходжень страхових премій і виплат страхових відшкодувань з цього виду страхування. Окреслено основні перспективи розвитку ринку страхування відповідальності перед третіми особами.*

*The article reviews present-day and prospects of voluntary liability insurance in Ukraine. Having used graphic approach and comparison the dynamics of insurance premium and benefit were analyzed.*

**Ключові слова**

*Страхування відповідальності, графічний аналіз, порівняння, страховий платіж, страхова виплата, рівень виплат.*

Страхування відповідальності перед третіми особами в Україні, незважаючи на відносно недовгий строк існування, розвивається досить інтенсивно. Частка добровільного страхування відповідальності в загальному обсязі надходжень страхових премій змінюється нерівномірно, але можна стверджувати, що страхове поле поступово розширюється. Враховуючи динамічність цього специфічного напрямку страхової діяльності, виникає необхідність з'ясування сучасного стану та виявлення основних тенденцій і шляхів розвитку страхування відповідальності перед третіми особами. Ці завдання можуть бути успішно вирішені за допомогою економічного аналізу.

Метою статті є здійснення аналізу ринку страхування відповідальності перед третіми особами, в процесі якого використовуватимемо абстрактно-логічні та описові прийоми, такі як порівняння і графічний прийом. За допомогою порівняння фактичних показників з показниками попередніх періодів – одного з основних прийомів аналізу – можливе здійснення оцінки темпів зміни дослі-

джуваних показників, виявлення головних закономірностей розвитку того чи іншого економічного явища. На основі отриманих результатів можна не лише зробити висновки щодо динаміки явища, а й спрогнозувати можливі варіанти його кількісних і якісних характеристик в майбутньому, що є підґрунтям прийняття ефективних економічних рішень [1, с. 69].

Аналітичний огляд розвитку страхової галузі України, в тому числі страхування відповідальності, періодично здійснює Український науково-дослідний інститут «Права та економічних досліджень» (генеральний директор О. Залетов) та Українське товариство фінансових аналітиків [2, с. 520-522; 3, с. 82-85; 4, с. 55-69].

Страхування відповідальності в Україні як самостійний елемент страхової галузі сформувалось на початку 90-х років ХХ століття. Характерною особливістю страхування відповідальності є те, що страхова виплата здійснюється на користь третьої (потерпілої) особи, якій заподіяно шкоди в результаті дій або бездіяльності страховальника.

© Інна Дрозд, 2007

Стаття надійшла до редакції 05.03.2007 р.

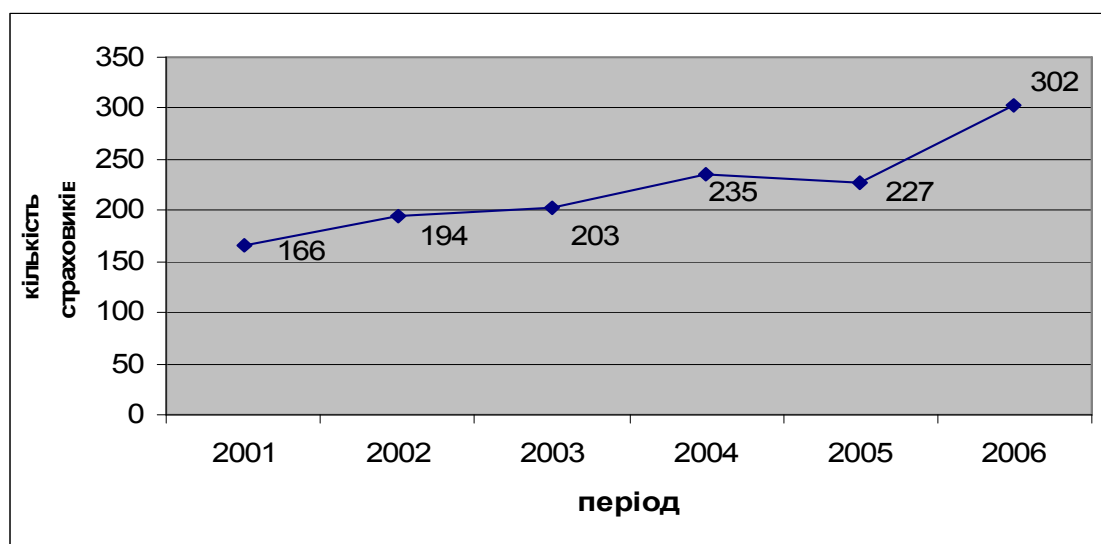
Запровадження страхування відповідальності на українському страховому ринку зумовлено його соціальним спрямуванням і економічною важливістю. Метою страхування відповідальності є захист майнових інтересів як страхувальника (який звільняється від обов'язку відшкодування заподіяної ним шкоди майну, здоров'ю або життю фізичної особи, а також шкоди, заподіяної юридичній особі), так і третіх осіб (які отримують компенсацію заподіяних їм збитків незалежно від фінансового стану страхувальника).

Страхування відповідальності перед третіми особами, до якого належать страхування професійної відповідальності, страхування товаровиробника за якість продукції, страхування відповідальності роботодавця тощо, в Україні здійснюється в добровільній формі. Ми провели аналіз на підставі статистичних даних Комітету у справах

нагляду за страховою діяльністю за 1997-1999 роки, Міністерства фінансів України за 2000-2001 роки, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за 2002-2006 роки.

За період 2001-2006 років кількість страхових компаній, що отримали ліцензію на здійснення послуг з добровільного страхування відповідальності перед третіми особами, поступово збільшується (вняток становить 2005 рік). У 2006 році їх налічується майже вдвічі більше, ніж у 2001. Цей факт свідчить про зацікавленість вітчизняних страховиків розширювати поле своєї діяльності і запроваджувати нові види страхових послуг для клієнтів (рис. 1).

Основними показниками, які характеризують стан страхування відповідальності є обсяг страхових премій, страхових виплат та рівень виплат.



**Рис. 1. Динаміка кількості страхових компаній, що мають ліцензію на здійснення страхування відповідальності перед третіми особами.**

Найбільший підйом надходжень страхових премій спостерігався у 2004 році, коли темпи зростання становили 252 % в порівнянні з 2003 роком. Проте тут слід зауважити, що такі показники є результатом не плідної роботи страхових компаній, а особливостей обліку страхових операцій за згаданий період. У 2004 році до складу валових надходжень були включені страхові премії від страхової та перестраховальної діяльності страховиків, що призвело до штучного завищення реальних показників за всіма видами страхування, в тому числі і зі страхування відповідальності перед третіми особами. Середній величина страхових премій за 10 років становив 344,6 мільйонів гривень, страхових виплат – 28,3 мільйонів гривень.

Особливу увагу варто звернути на рівень виплат, тобто частку страхових виплат в обсязі страхових платежів, оскільки цей коефіцієнт відображає рентабельність того чи іншого виду страху-

вання. Середній рівень виплат за період з 1997 по 2006 рік становить 8,2 %. Найбільше його значення зафіксовано у 1997 році (33,3 %), найменше – у 2004 році (2,4 %). Такі дані свідчать про те, що страхування відповідальності перед третіми особами є високорентабельним для страховиків, оскільки на одну гривню отриманих страхових платежів припадає лише 8 копійок сплачених відшкодувань. У розвинутих країнах світу оптимальним вважається рівень виплат, який коливається від 40 до 60 %. Таке значення дозволяє ефективно виконувати основну функцію страхування – захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, і водночас забезпечувати одержання прибутку для страхової організації. Отже, рівень виплат зі страхування відповідальності перед третіми особами в Україні досить низький, що свідчить про можливість його зростання.

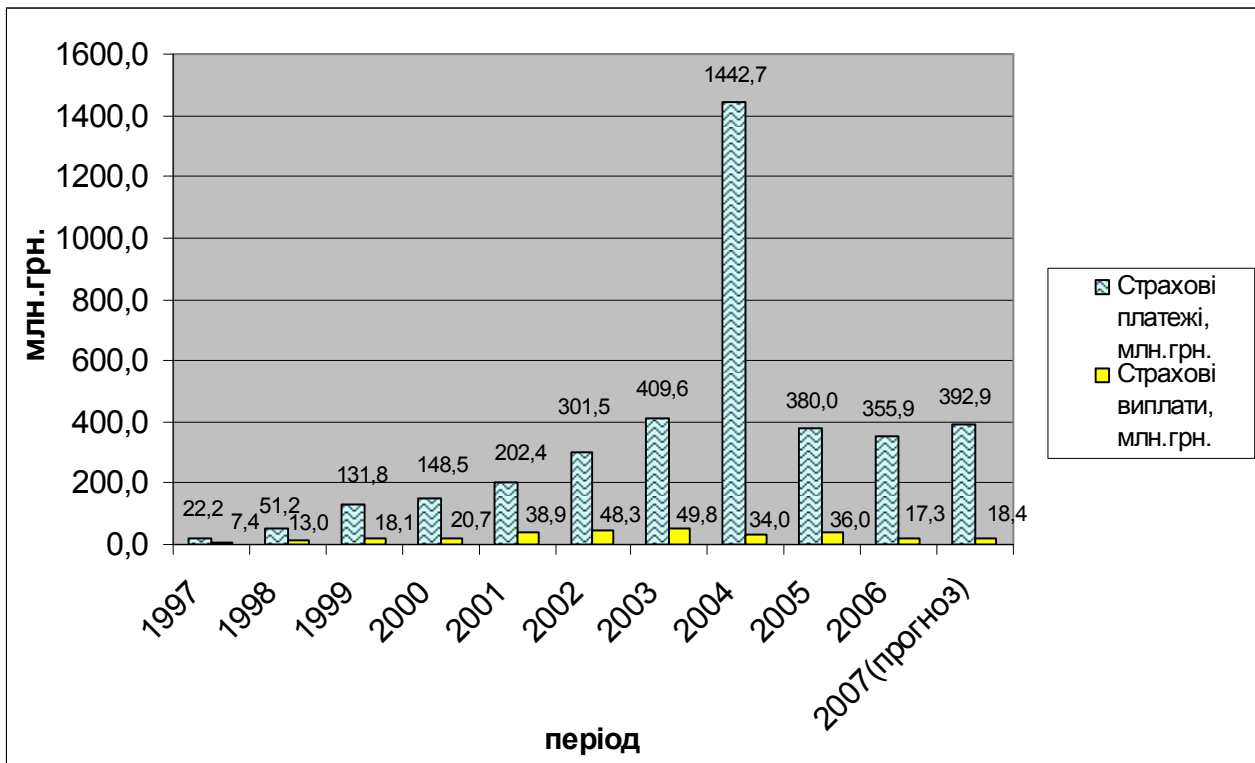


Рис. 2. Динаміка страхових платежів і страхових виплат зі страхування відповідальності перед третіми особами за 1997-2006 рр.

Зміна основних показників за 1997-2006 роки у абсолютних та відносних вимірниках представлені у таблиці 1. Найбільша величина загального обсягу відповідальності була зафіксована у 2004 році – 1256962,70 мільйонів гривень; найбільша кількість страхових договорів – 1051123 – була укладена у 2005 році. За 1 півріччя 2006 року було укладено 451445 договорів, максимальна страхова сума, зафіксована в договорі, становить 620 тисяч

гривень. Максимальний розмір страхової виплати у 1 півріччі 2006 року склав 2,3 мільйонів гривень.

Соціальне спрямування страхування відповідальності перед третіми особами підтверджується тим, що частка виплат, сплачених фізичним особам за період 2000-2006 роки в середньому складає 21,2 %. Максимальна страхова виплата за одним випадком була зафіксована у 2004 році і становила 224,9 млн. грн.

Таблиця 1. Темпи зміни обсягів страхових платежів, страхових виплат та рівня виплат за 1997-2006 роки

Рік	Страхові платежі		Страхові виплати		Рівень виплат	
	абсолютна зміна, млн. грн.	відносна зміна, %	абсолютна зміна, млн. грн.	відносна зміна, %	абсолютна зміна млн. грн.	відносна зміна, %
1998/97	29,0	130,6	5,6	75,7	-7,9	-23,8
1999/98	80,6	157,4	5,1	39,2	-11,7	-45,9
2000/99	16,7	12,7	2,6	14,4	0,2	1,5
2001/00	53,9	36,3	18,2	87,9	5,3	8,7
2002/01	99,1	49,0	9,4	24,2	-3,2	-0,2
2003/02	108,1	35,9	1,5	3,1	-3,9	-24,1
2004/03	1033,1	252,2	-15,8	-31,7	-9,8	-80,6
2005/04	-1062,7	-73,7	2,0	5,9	7,1	302,0
2006/05	-24,1	-6,4	-18,7	-52,0	-4,6	-48,7
2007/06 (прогноз)	36,7	10,3	0,9	5,5	-0,21	-3,7

На підставі результатів розрахунків простих середніх арифметичних і відносних величин, мож-

на зробити припущення, що у 2007 році обсяг надходжень страхових платежів зросте на 10,3 %, страхові виплати – на 5,5 %, коефіцієнт рівня виплат зменшиться на 3,7 % в порівнянні з 2006 роком.

На подальший розвиток ринку страхування відповідальності перед третіми особами впливатиме, в першу чергу, реалізація програм України щодо вступу до міжнародних фінансових інституцій і об'єднань. Зокрема це стосується членства нашої держави у СОТ. Як відомо, одним з принципів діяльності цієї організації є вільний доступ до ринків товарів і послуг господарюючих суб'єктів

країн-учасниць. Наслідком цього принципу є висування підвищених вимог щодо якості вітчизняних продуктів і послуг. Наявність полісу страхування відповідальності перед третіми особами є одним з невід'ємних атрибутів у встановленні та зміцненні ділових зв'язків між партнерами. Крім того, весною 2007 року планується розгляд нового проекту Закону України «Про страхування», яким також можуть бути внесені зміни в порядок і умови здійснення страхової діяльності, зокрема страхування відповідальності перед третіми особами.

## **Література**

1. Економічний аналіз: Навчальний посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
2. Залетов А. Н., Пукала Р., Слюсаренко О. А., Цыганов А. А. Страховые рынки Европы и СНГ. Справочное пособие из серии «Библиотека страхования». Руководитель авторского коллектива А. Н. Залетов – К.: Международная агенция «BeeZone», 2004. – 624 с.
3. Залетов О. М. Страхування в Україні: практичні поради у питаннях і відповідях. – К.: Центр комерційного права, 2003. – 132 с.
4. Страховий ринок України 2003. Альманах. – К.: ПП «Поліграфічні послуги», 2003. – 352 с.

Юрій КАСПРУК

аспірант,  
Львівський банківський інститут Національного Банку України**ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ТА БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ НА  
ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ**

*Розглянуто сучасні тенденції у податково-бюджетній сфері та їх вплив на нарощування бюджетних доходів регіону, стан збалансованості місцевого бюджету Львівської області та зменшення його дефіциту, заборгованість та структуру податкового боргу з основних видів податків.*

*Modern tendencies in a tax-budget sphere and their influence on the increase of budgetary profits of region, state of equilibrium of local budget of the Lviv region and diminishing of its deficit, debt and structure of tax debt on the basic types of taxes are examined.*

**Ключові слова**

*Бюджет, податки, доходи бюджету, видатки бюджету, дефіцит – профіцит, податковий борг (недоїмка).*

Основні суперечності та перешкоди, які стояли на шляху реалізації раціональної податкової політики України практично упродовж усіх років незалежності були пов'язані з розбалансованістю бюджету. Великі обсяги загальнодержавного споживання, недостатні обсяги бюджетних надходжень відповідним чином визначали пріоритети податкової політики. Головним завданням, яке стояло перед фіскальною сферою в таких умовах було акумулювання ресурсів для задоволення фінансових потреб держави та мінімізації дефіциту бюджету.

У сучасних умовах неабиякого значення набуває питання використання місцевих бюджетів як найдієвішого інструменту управління економікою і важливою основою фінансового забезпечення повноважень державних та місцевих органів влади у процесі виконання конституційних зобов'язань.

Проблеми розробки теоретичних основ формування місцевих бюджетів в умовах трансформації економіки досліджувались у працях вітчизняних вчених О. Василика [1], В. Вишневського [2], Д. Полозенка [3] та ін.

Одним із головних напрямів

бюджетної політики є прагнення до бездефіцитного бюджету або підтримування дефіциту на мінімальному рівні.

Сучасні тенденції у податково-бюджетній сфері ілюструють поступове покращення стану збалансованості місцевого бюджету Львівської області, що відображено в таблиці 1 [5, с. 24; 6, с. 35, 37].

За даними таблиці видно, що хоча видатки місцевого бюджету протягом 1997-2000 рр. значно перевищували доходи, спостерігається наочна тенденція до скорочення дефіциту місцевого бюджету в 2001-2005 рр. Це результат, насамперед, запровадження політики жорстких бюджетних обмежень. Втім не можна однозначно стверджувати, що в цілому це позитивний фактор для економіки регіону. Для таких сумнівів існують щонайменше дві вагомі причини.

По-перше, соціальні стандарти, такі як пенсійне забезпечення, медичне обслуговування населення, допомога з безробіття суттєво погіршилися. Тому скорочення дефіциту місцевого бюджету лише за рахунок зменшення видатків погіршує соціально-економічну кон'юнктуру регіону.



Таблиця 1. Динаміка місцевого бюджету Львівської області

№ з/п	Показники	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
1.	Доходи у поточних цінах, млн. грн.	509,1	570,9	727,5	1055,3	1110,8	1352,2	1693,0	1921,7	3142,9
2.	Доходи, % від ВДВ	16,25	16,98	17,12	18,04	15,21	15,76	16,05	14,9	25,0
3.	Видатки у поточних цінах, млн. грн.	582,3	634,3	1111,0	1085,4	1090,0	1289,1	1619,3	2581,6	2590,0
4.	Видатки, % від ВДВ	18,59	18,27	26,15	18,56	14,92	15,03	15,35	20,02	20,6
5.	Дефіцит/профіцит у поточних цінах, млн. грн.	-73,2	-63,4	-383,5	-30,1	20,8	63,1	73,7	-37,2	29,7
6.	Дефіцит/профіцит, % від ВДВ	-2,34	-1,89	-9,03	-0,51	0,28	0,74	0,70	-0,29	0,24

По-друге, дефіцит бюджетних коштів, як переко-нує економічна теорія, не можна класифікувати як негативне явище. Існує залежність темпів економічного розвитку від розміру бюджетного дефіциту. Збільшення бюджетного дефіциту на 10% від ВВП зменшує тривалі темпи економічного розвитку на 0,3% [4, с. 23]. Збільшення видатків у періоди спаду або рецесії економіки на інвестиції, капітальні вкладення, підтримку агропромислового комплексу призводить до покращення еко-

номічної кон'юнктури та сприяє економічному зростанню.

У зв'язку з цим важливого значення набуває відповідь на запитання: наскільки реальною є наочна тенденція до скорочення дефіциту місцевого бюджету, у зв'язку з цим які перспективи раціоналізації податкової політики? З цією метою проаналізуємо баланс місцевого бюджету Львівської області за допомогою базисних індексів (табл. 2).

Таблиця 2. Баланс місцевого бюджету Львівської області \* (базисні індекси, 1997 р. = 100)

№ з/п	Показники	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
1.	Доходи бюджету, % від ВДВ	104,5	105,3	111,0	93,6	97,0	98,8	91,7	153,8
2.	Видатки бюджету, % від ВДВ	101,5	140,7	99,8	80,2	80,8	82,6	107,7	110,8
3.	Дефіцит(+)/профіцит(-) бюджету, % ВДВ	80,8	385,9	21,8	-12,0	-31,6	-29,9	12,4	-10,2

\* розраховано за даними таблиці 1

Як бачимо, зменшення дефіциту бюджетних коштів в період 2000-2003 рр. та у 2005 р. відбувалося в основному за рахунок збільшення доходів порівняно із збільшенням видатків місцевого бюджету. За період з 1997 до 2003 року видатки бюджету скоротилися до 82,6% рівня 1997 року, а в 2004 р. та 2005 р. зросли відповідно на 7,7% та 10,8%. За цей же період темпи зниження доходів бюджету були меншими, ніж темпи зниження видатків на 16,2%. Це обумовлює потребу більш детального аналізу балансу місцевого бюджету. Загальним показником, що характеризує стан бюджету, логічно обрати співвідношення дефі-

цит/профіцит у відсотках до валової доданої вартості (ВДВ).

У 2004 р. доходи місцевого бюджету зменшились до 91,7% рівня 1997 р. Дефіцит бюджету у відсотках до ВДВ у цьому ж році становив лише 12,4% рівня, який був зафіксований у 1997 році. У 2001 році місцевий бюджет області уперше за всю новітню історію України було виконано з профіцитом. Цим пояснюється від'ємне значення базисних індексів «дефіцит/профіцит» за 2001-2003 рр. та 2005 р. Тобто теза про скорочення дефіциту головним чином за рахунок видатків підтверджується наочно. Тому є достатні підстави вести мову про

непослідовність бюджетної політики у податково-бюджетній сфері та наявність певних протиріч. Зрозуміло, розбалансованість місцевого бюджету має стійкий і довготривалий характер. З одного боку, уряд декларує економічний курс на зменшення податкового тиску на економіку, з іншого, збільшує обсяги доходів Зведеного бюджету, а бюджету на місцевих рівнях, на відміну від державного бюджету дають лише часткове уявлення про вплив урядових установ на економічну діяльність.

Водночас необхідно відзначити, що дані статистичні розрахунки висвітлюють не всі проблемні аспекти у бюджетно-податковій сфері. Так немає достатньо доказів тому, що за чинної фіскальної політики у середньо- та довгосроковій перспективі буде можливість досягти стійкого збалансування доходів та видатків бюджету.

Наприклад, частка ВДВ, яка перерозподіляється через місцевий бюджет у 2004 році за доходами становила 14,9 %, видатками-20,0 %, а у 2005р. – відповідно 25,0 % та 20,6 % (див. табл. 1). Втім з 2000 р. по 2004 р. частка ВДВ, що перерозподіляється через бюджет за доходами, зменшилася на 3,1%, а за видатками зросла лише на 1,5 %, за період з 2000 р. по 2005 р. частка ВДВ, що перерозподіляється через бюджет за доходами, збільшилася на 7,0%, а за видатками зросла на 2,0 %. Результати аналізу переконують, що стан місцевого бюджету характеризувався значним хронічним дефіцитом. Середнє значення цього показника за період 1997-2005 рр. становило -1,54 % ВДВ, а за період 2001-2005рр. – (-0,36 % ВДВ). Тому можна зробити наступні висновки. По-перше, якщо економіка знаходиться у фазі падіння або стагнації, необхідно збільшувати державні видатки, щоб вийти на фазу економічного росту. При цьому збільшення видатків супроводжується бюджетним дефіцитом. По-друге, значення має не тільки баланс бюджету, а й джерела покриття дефіциту. Отже, повинна існувати узгодженість, підпорядкованість фіскальних і грошово-кредитних інструментів регулювання економіки стосовно поставлених цілей розвитку.

Забезпечення своєчасного та повного виконання податкових зобов'язань належить до одного з найважливіших пріоритетів трансформацій, яких потребують зараз і бюджетно-податкова сфера, й економіка в цілому.

Зростання рівня несплати податків з року в рік стискає фінансову базу для здійснення державою необхідних економічно-соціальних програм. Це звужує її можливості впливати на соціально-економічну ситуацію в регіоні, перешкоджає стабілізаційним процесам та економічному зростанню.

## Література


1. Василик О. Д. Державні фінанси України. – К.: Вища школа. – 2003. – 398 с.
2. Вишневецький В. П., Рибак В. В. Місцеві податки і збори у ринковій економіці // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 21-25.

Доказом напруженості проблеми збирання податків в регіоні може слугувати, передусім, заборгованість по податкових надходженнях до бюджету. Так за даними ДПА у Львівській області упродовж 2005 року розмір податкового боргу зменшився на 363,4 млн. грн., а за 2006 рік зріс на 467,4 млн. грн. і становив на кінець року 1,034 млрд. грн. Найбільші темпи зростання податкового боргу спостерігаються за основними податками. Так при середньому рівні зростання податкового боргу у 2006 році до попереднього року на 182,5 % щодо податку на прибуток він становив 162,3 %, податку на додану вартість – 205,2 %, податку з доходів фізичних осіб – 175,4 %, плати за землю – 143,6 %.

Ситуація ускладнюється тим, що ці податки формують основні обсяги податкових надходжень до бюджету. Аналіз структури податкового боргу переконує, що найбільша його частка також належить цим податкам. При цьому слід вказати на стабільність як в напрямку тенденції, так і її кількісних параметрів. Зокрема, у структурі податкового боргу у 2005 році частка податку на додану вартість становила 60,3%, а у 2006 р. – 67,8 % її загальної величини, податку на прибуток підприємств – 22,2 % і 20,1 % відповідно. Це поряд із значними труднощами у забезпеченні виконання бюджету призводить до припущення, що ключові причини виникнення податкового боргу обумовлені не стільки недосконалістю окремих податків, скільки лежать у площині загальноекономічних проблем.

Вирішення проблеми збирання податків безпосередньо пов'язане з удосконаленням практичного інструментарію реалізації податкової політики, зокрема методів податкового адміністрування.

Особливої уваги, на наш погляд, потребують проблеми наукового обґрунтування методологічних підходів до розв'язання завдань збирання податків та податкових суперечностей у цілому. Сьогодні не буде перебільшенням стверджувати, що така стратегія відсутня. Держава, з одного боку, у своїй політиці прагнула побудувати податкові відносини, які б відповідали ринковим трансформаціям. З іншого – вона зберігала переважно фіскальне спрямування оподаткування та намагалася зберегти за собою за багатьма позиціями функцію втручання у підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання. У підсумку загальна стратегія була значною мірою замінена набором окремих заходів, не пов'язаних у цілісну систему єдиною концепцією.

- 
3. Полозенко Д. В. Бюджет і бюджетна політика України в умовах трансформаційної економіки // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 29-33.
  4. Скрипник А. В. Державне регулювання економіки (податки, бюджет, корупція, вибори). – ЦУЛ. – 2002. – 295 с.
  5. Статистичний щорічник Львівської області за 2000 рік. – Львів. – 2001. – 440 с.
  6. Статистичний щорічник Львівської області за 2005 рік. Ч. 1. – Львів. – 2006. – 366 с.

**Євген ТКАЧ**кандидат економічних наук, доцент,  
Тернопільський національний економічний університет**Оксана ТКАЧ**головний казначей,  
Державне казначейство в Тернопільському районі

## ОБЛІК ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА В ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ

*Розглядається роль органів Державного казначейства в проведенні аналітичного обліку доходів Державного бюджету за кожним видом податків і зборів у відповідності з бюджетною класифікацією доходів.*

*The role of organs of the State treasury in conducting of the analytical accounting of profits of the State budget due to every type of taxes and collections in accordance with budgetary classification of profits is examined.*

### Ключові слова

*Державний бюджет, Державне казначейство, Державна податкова адміністрація, Національний банк України, доходи, рахунки, коди.*

Питанням надходжень і видатків Державного бюджету присвячені праці О. Василика, В. Федосова, В. Андрущенко, С. Юрія, Й. Бескида, М. Чорного, М. Шавариної та інших вчених. У їхніх працях детально розкривається питання функціонування фінансів, їх роль і завдання. Разом з тим у нинішніх умовах існує проблема інформаційного забезпечення виконання бюджету, зокрема органами казначейства.

Об'єктом нашого дослідження є аналітичний облік доходів Державного бюджету в органах Державного казначейства.

Органи Державного казначейства здійснюють аналітичний облік доходів Державного бюджету за кожним видом податків і зборів (обов'язкових платежів) у відповідності з бюджетною класифікацією доходів.

Для забезпечення правильності зарахування платежів відповідно до бюджетної класифікації Державні податкові адміністрації з 1-го грудня кожного року подають відповідним органам Державного казначейства списки платників кожного району, міста із зазначенням їх ідентифікаційних номерів,

розрахункових рахунків, видів платежів відповідно до бюджетної класифікації доходів.

Первинну інформацію про надходження доходів до Держбюджету формують банківські установи за символами звітності.

Установи Національного банку України або установи уповноважених банків, де відкрито рахунки Державного бюджету з доходів, щоденно, не пізніше 10-ї години ранку, передають органам Державного казначейства засобами телекомунікаційного зв'язку і на паперових носіях виписки про рух коштів за попередній день на рахунках, відкритих за балансовими рахунками № 3510 або 2510 з реєстрами завірених ними копій розрахункових документів до цих виписок, а також виписки з технічних рахунків № 3511 або 2511, відкритих для перерахування коштів Державного бюджету України.

Працівники відділу розмежування і оперативного-аналітичного обліку доходів Держбюджету казначейства перевіряють отримані з банку документи щодо відповідності сум платіжних документів випискам банку, правильності

зарахування податків, платежів на відповідні підрозділи бюджетної класифікації. На підставі виписок з особових рахунків первинні платіжні документи групуються за видами доходів і складається реєстр доходів за формою № 1-Д. Загальна сума надходжень по банку за день за балансовим рахунком № 2510 повинна дорівнювати загальній сумі щоденної банківської форми 412-Д. Всі примірники форми № 1-Д візуються виконавцями відділення Держказначейства та податкової адміністрації.

Складений реєстр з видів доходів передається до бухгалтерії, де перевіряється правильність оборотів за дебетом і кредитом по кожному балансовому рахунку та відповідність загальних сум надходжень за день щоденній банківській формі звітності № 412-Д.

Перший примірник реєстру № 1-Д з виписками установ банку залишається у відділенні Держказначейства, а другий примірник з первинними платіжними документами передається податковій адміністрації. На підставі реєстру складається кореспонденція рахунків у меморіальному ордері Ф.274 в розрізі п'яти груп, що відповідають бюджетній класифікації. Відділом бухгалтерського обліку і звітності відділення Держказначейства відповідно до «Плану рахунків бухгалтерського обліку виконання Державного та місцевих бюджетів» та «Структури кодів плану рахунків» складається кореспонденція рахунків про зарахування доходів Державного бюджету. Для обліку доходів Державного бюджету в плані рахунків передбачено п'ять номерів першого класу рахунків «Доходи» та номери рахунків другого та третього порядку:

- 511 «Податкові надходження»;
- 512 «Неподаткові надходження»;
- 513 «Доходи від операцій з капіталом»;
- 514 «Офіційні трансфери»;
- 515 «Державні цільові фонди»;
- 521 «Доходи, що розподіляються між бюджетами (податкові надходження)».

При зарахуванні доходів складається наступна кореспонденція рахунків:

- зарахування податкових надходжень  
дебет 11101      кредит 511;
- зарахування неподаткових надходжень  
дебет 11101      кредит 512;
- зарахування доходів від операцій з капіталом  
дебет 11101      кредит 513;
- зарахування офіційних трансфертів  
дебет 11101      кредит 514;
- зарахування Державних цільових фондів  
дебет 11105      кредит 515;
- повернення доходів  
дебет 511, 512, 513, 514, 515  
кредит 11101, 11105;
- зарахування невияснених надходжень

дебет 11101      кредит 53;

- повернення невияснених надходжень  
дебет 53      кредит 11101.

Щомісяця відділом бухгалтерського обліку і звітності проводиться звірка доходів, що надійшли до Держбюджету з початку року, з податковою службою. Про наслідки цієї звірки складається довідка за формою № 2-Д у двох примірниках. Дана довідка формується на підставі даних, взятих з книги доходів (форма 5-ф) і повинна відповідати записам у Головній книзі (форма 1-ф) та даним форми 412-Д.

Довідка звірки доходів підписується відповідальними особами відділення Держказначейства та податкової адміністрації і залишається по одному примірнику в кожній з цих організацій.

Повернення зайво внесених платежів або невірно зарахованих проводиться на підставі висновків податкової адміністрації. На основі цих висновків складаються платіжні доручення Держказначейства на перерахування коштів. Банк проводить повернення коштів в межах сум, що надійшли за день на рахунок 2510 (на відповідний символ звітності банку). Якщо надходжень недостатньо, то ці платіжні доручення потрапляють в картотеку на рахунок 2510 (за винятком відшкодування податку на додану вартість, який повертають із загальних надходжень у разі недостатніх поступлень на відповідний символ). Списується картотека в міру надходжень у наступні дні.

З обліку реєстрації прохань про надання додаткових коштів районним відділенням Державного казначейства України на відшкодування ПДВ ми пропонуємо наступну форму журналу реєстрації звернень і рішень на відшкодування ПДВ.

На нашу думку недоцільним є складання книги доходів, оскільки вона у казначействі дублює реєстр за формою № 1-Д і не є підставою для зарахування податків в особові рахунки платників податків податковою адміністрацією.

Методичні вказівки з обліку доходів визначають порядок організації виконання дохідної частини Державного бюджету та ведення обліку доходів Державного бюджету України органами Державного казначейства України.

При переході на казначейське виконання Державного бюджету за доходами відділення Державного казначейства закривають в установах уповноважених банків рахунки з обліку державних доходів, відкриті на їх ім'я. За два тижні до цього переходу органи Державного казначейства повідомляють установам Національного банку України, установам уповноважених комерційних банків, органам Державної податкової адміністрації порядок закриття зазначених рахунків та перерахування залишків коштів на них.

При казначейському виконанні Державного бюджету України за доходами платники перераховують загальну суму податків і зборів на рахунки

управлінь Державного казначейства України, відкриті в регіональних управліннях Національного банку України (в установах уповноважених банків

міст Сімферополя та Севастополя), а останні перераховують їх на централізовані рахунки Головного управління Державного казначейства України.

**Журнал реєстрації звернень і рішень на відшкодування ПДВ**

№ п/п	Назва району	Назва платника податку	Дата і номер висновку ДПА	Сума висновку, грн., коп.		
				В тому числі		
				Всього	Відшкодування	Пеня
1	2	3	4	5	6	7
1	Шумське	КСП «Нива»	№17, 25. 11. 05	5 400,00	5 400,00	0

Дата надходження звернення	Сума звернення, грн., коп.	Номер і дата рішення ОУДК	Сума рішення, грн., коп.	Номер і дата платіжного доручення, грн., коп.	Сума платіжного доручення, грн., коп.	Примітка
8	9	10	11	12	13	14
26. 11. 05	5 400, 00	209/1-1187, 26. 11. 05	5 400,00	1 від 26. 11. 05	5 400,00	-

У грудні поточного року відповідно до листа Головного управління Державного казначейства України для обліку платежів до бюджету з 1 січня нового року на ім'я управлінь Державного казначейства України відкриваються або переоформлюються в установах банків рахунки з обліку доходів залежно вимог Закону України про державний бюджет України на відповідний рік.

Управління Державного казначейства України в Автономній Республіці Крим та управління Державного казначейства в місті Севастополі відкривають рахунки з обліку доходів в установах уповноважених комерційних банків (надалі – КБ), управління Державного казначейства в областях і місті Києві – в регіональних управліннях Національного банку України (надалі – НБУ).

Рахунки з обліку доходів відкриваються за балансовими рахунками:

- «Кошти Державного бюджету України» № 2510 (КБ) і № 3510 (НБУ);
- «Кошти Державного бюджету України цільового характеру» № 2512 (КБ) і № 3512 (НБУ);
- «Кошти бюджетів України до розподілу Державним казначейством України» №2502 (КБ) і №3502 (НБУ).

Рахунки «Кошти Державного бюджету України» відкриваються за видами надходжень відповідно до кодів бюджетної класифікації. На рахунки надходять податки і збори від платників із території всієї області.

Рахунки «Кошти Державного бюджету України цільового характеру» та «Кошти бюджетів України до розподілу Державним казначейством України» відкриваються в управліннях Національного банку України для зарахування надходжень від платників за територіальною ознакою, тобто у кожному

районному відділенні Державного казначейства.

Рахунки з обліку доходів на балансових рахунках «Кошти бюджетів України до розподілу Державним казначейством України» і «Кошти Державного бюджету України цільового характеру» відкриваються за розділами бюджетної класифікації (без деталізації за галузевою, предметною або іншою ознакою).

Наприклад, по балансових рахунках № 2502, № 3502 відкриваються аналітичні рахунки з обліку надходжень:

- прибуткового податку з доходів громадян (код 11010000);
- податку на прибуток підприємств (код 11020000);
- акцизного збору з вітчизняних товарів (код 14020000);
- На балансових рахунках № 2512, № 3512 відкриваються аналітичні рахунки:
- єдиного податку на підприємницьку діяльність (код 16050000);
- фіксованого сільськогосподарського податку (код 16040000);
- коштів, отриманих від реалізації майна, що перебувало у податковій заставі.

На ім'я управлінь Державного казначейства відкриваються транзитні рахунки для перерахування коштів на централізований рахунок Головного управління Державного казначейства України.

Крім того, на ім'я управлінь Державного казначейства в регіональних установах Національного банку України відкриваються транзитні рахунки:

- для зарахування податків і зборів (обов'язкових платежів);
- для зарахування внесків до Фонду для здійс-

нення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;

- для зарахування надходжень в рахунок повернення бюджетної позички, наданої для закупівлі сільгосппродукції за держзамовленням;
- для зарахування надходжень державних і галузевих, бюджетних і позабюджетних фондів та інших цільових коштів.

Рахунки «Кошти Державного бюджету України» є активно-пасивними. На них здійснюється облік доходів Державного бюджету відповідно до бюджетної класифікації.

За кредитом рахунків протягом року проводяться суми податків і зборів (обов'язкових платежів), які надійшли до Державного бюджету, а за дебетом рахунків – суми доходів Державного бюджету, що повертаються платникам. У кінці року рахунки закриваються у кореспонденції з рахунком «Технічний рахунок для перерахування коштів Державного бюджету України».

Рахунки «Кошти Державного бюджету цільового характеру» є пасивними. Призначення рахунку: облік коштів Державного бюджету для здійснення цільових платежів.

За кредитом рахунку проводиться зарахування платежів.

За дебетом рахунку проводиться перерахування коштів за цільовим призначенням, а також повернення надлишково сплачених податків платникам або зарахування у сплату інших податків до Державного бюджету України.

Рахунки «Кошти бюджетів України до розподілу Державним казначейством України» є пасивними. На них обліковуються загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі), які підлягають розподілу між Державним бюджетом та бюджетами Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя.

За кредитом рахунків проводяться суми загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів), які надійшли та мають бути розподілені.

За дебетом рахунків протягом року проводяться суми загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів), що розподілені або повертаються платникам, як надмірно внесені.

Платники (юридичні та фізичні особи) сплачують податки і збори (обов'язкові платежі) в безготівковій та готівковій формах через установи банків, в яких вони обслуговуються через установи Міністерства зв'язку, установи Ощадного банку або через сільські, селищні та міські Ради народних депутатів за місцезнаходженням платника.

При безготівковій формі оплати розрахункові документи, які подаються в банк, мають бути оформлені відповідно до вимог Інструкції № 7 «Про безготівкові розрахунки в господарському обороті України», затвердженої постановою Прав-

ління Національного банку України від 02.08.1996 р. № 204 зі змінами та доповненнями до неї.

Розрахункові документи на сплату податків і зборів (обов'язкових платежів), отримані банками від платників податків, виконуються ними у порядку, встановленому вищезазначеною Інструкцією № 7.

Підставою для зарахування платежів, сплачених готівкою, є документи, передбачені Інструкцією № 1 «З організації емісійно-касової роботи в установах банків України», затвердженою постановою Правління Національного банку України від 07.07.1994 р. № 129 із змінами і доповненнями до неї, а також копії квитанцій за ф. № 24 та ф. № 10, виданих органами місцевого самоврядування платникам податків з платежів до Державного бюджету разом з описом.

Електронні документи щодо сплати платежів до бюджету, які подаються платником в установи банку або формуються в ній, мають відповідати вимогам «Додатку № 2 до Порядку передачі інформації від установ банків до органів Державної податкової служби електронними засобами», затвердженому постановою Правління Національного банку України від 08.07.1998 р. № 267.

Додатково в полі призначення платежу платники податків повинні зазначити код відомства відповідно до відомчої класифікації (заповнюється при сплаті платежів до галузевого інноваційного фонду та галузевого фонду охорони праці, а також для платників податку на прибуток підприємств і організацій, що перебувають у державній власності).

Для своєчасного та правильного зарахування платежів до Державного бюджету України органи Державного казначейства України (Головне управління Державного казначейства України, правління, відділення) отримують від органів Державної податкової адміністрації України списки (електронний реєстр) платників податків, які знаходяться на обліку в районі, місті, області:

- юридичних осіб та їх філій;
- фізичних осіб (за відповідним запитом органу Державного казначейства).

Списки повинні містити повну інформацію про платника (назву платника, його ідентифікаційний код, код МФО банку, коди платежів відповідно до бюджетної класифікації України за доходами із зазначенням символів звітності банку, номерів поточних бюджетних рахунків, на які вони повинні зарахуватися, відкритих на ім'я органів Державного казначейства або фінансових органів, виду бюджету, інші необхідні реквізити). Порядок передачі, форма і зміст інформації встановлюється угодами між Державною податковою адміністрацією України та Державним казначейством України.

При змінах у складі платників або платежів

протягом року органи державної податкової служби наступного робочого дня з дня виникнення зазначених змін подають доповнення до первісних списків.

Відповідні управління Державного казначейства України щодня, до 10-ї години, отримують від установ банків, у яких обслуговуються рахунки з обліку доходів:

- відомості про зарахування податків, обов'язкових платежів та зборів, повернення надмірно сплачених сум у вигляді електронного реєстру розрахункових документів;
- паперову копію електронного реєстру розрахункових документів про сплату платежів до бюджету за підписом відповідального працівника і відбитком печатки банку.

Відомості також надаються з транзитних рахунків, відкритих для перерахування коштів на централізовані рахунки, відкриті на ім'я Головного управління Державного казначейства України.

На період перехідного моменту та одночасного касового виконання Державного бюджету за доходами органами Державного казначейства України і установ банків, останні надають щоденну банківську звітність за формою № 412-Д в електронному вигляді.

Порядок отримання в банку вищезазначеної інформації визначається на рівні областей з обов'язковим призначенням в управліннях Державного казначейства України відповідальних осіб за її отримання.

## Література

1. Василик О. Д. Державні фінанси України. – К.: Вища школа, 1997. – 416 с.
2. Додаток № 2 до «Порядку передачі інформації від установ банків затверджений постановою Правління Національного банку України» від 08. 07. 1998 р. № 267.
3. Єпіфанова А. О., Сано І. В., Д'яконів І. І. Бюджет і фінансова політика України. Навчальний посібник для студентів економічних факультетів. – К.: Наукова думка, 1997. – 385 с.
4. Інструкція № 1 «З організації емісійно-касової роботи в установах банків України», затверджена постановою Правління Національного банку України від 07. 07. 1994 р. № 129 із змінами та доповненнями до неї.
5. Інструкція № 7 «Про безготівкові розрахунки в господарському обороті України», затверджена постановою Правління Національного банку України від 02. 08. 1996 р. № 204 зі змінами та доповненнями до неї.
6. Юрій С. І., Бескид Й. М., Плішко І. В. та ін. Державний бюджет України. Навчальний посібник. – Тернопіль: ЦМДС, 1998. – 277 с.



**Наталія ХАРХУТ**

старший викладач кафедри економічного аналізу,  
Тернопільський національний економічний університет

**Дарія БЕРНИЦЬКА**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій,  
Тернопільський національний економічний університет

## **АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ТА ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЇХ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ**

*Розглянуто можливі ситуації, що належать як до зовнішніх, так і до внутрішніх джерел ризику, подано методи оцінки ймовірності виникнення фінансових ризиків та основні шляхи їх нейтралізації.*

*Possible situations which belong as to external so to the internal sources of risk are considered, the methods of estimation of probability of origin of financial risks and basic ways of their neutralization are given.*

### **Ключові слова**

*Фінансовий ризик, фінансові активи, диверсифікація, хеджування.*

У теорії ринкової економіки велика увага надається визначенню ризику та розробці заходів щодо його зниження. При цьому використовуються різні тлумачення для визначення самого поняття ризик, що дещо ускладнює процес його виміру.

Визначення ризику є невід'ємною складовою частиною розрахунків, пов'язаних з оцінкою фінансових результатів, визначенням майбутніх доходів від виробничо-господарської діяльності підприємств і т. п.

Методи визначення величини ризику та їх врахування в управлінських рішеннях є предметом дослідження менеджерів, які займаються управлінням фінансами корпорацій, фірм, компаній.

У сучасній економічній теорії розроблені не тільки різні методологічні і концептуальні підходи до визначення ризику, але й певні моделі його розрахунку.

Проблемою оцінки ризиків займалися вчені М. Альберт, Г. Мартович, М. Мескон, Ф. Найт, Н. Нікбахт, Ф. Хедоурі. Російський вчений економіст Р. Нуреєв пропонує розглядати і розрізняти ризик

як оцінену будь-яким способом ймовірність, а невизначеність – як таке явище, що не піддається оцінці.

Останнім часом опубліковані ряд статей, в яких досліджується проблема ризику, однак не розглянуто нових підходів щодо проблем фінансових ризиків та їх нейтралізації.

Головним джерелом виникнення кризових ситуацій є зміни в умовах його діяльності. Але всі ці зміни можуть бути лише частково визначені та кількісно оцінені. Тому необхідно проводити обчислення за багатьма альтернативними варіантами, які описують той чи інший стан діяльності підприємства, де кожен варіант характеризується певним ступенем ентропії.

В економічній літературі наводяться різні формування поняття ризику, описуються різні види та способи його класифікації.

У даній статті ми розглядаємо ризик як категорію, що пов'язана з фінансовими активами та характеризується ступенем або певною мірою відхилення фінансових результатів від сподіваних значень.

© Наталя Хархут,  
Дарія Берницька, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 13.03.2007 р.

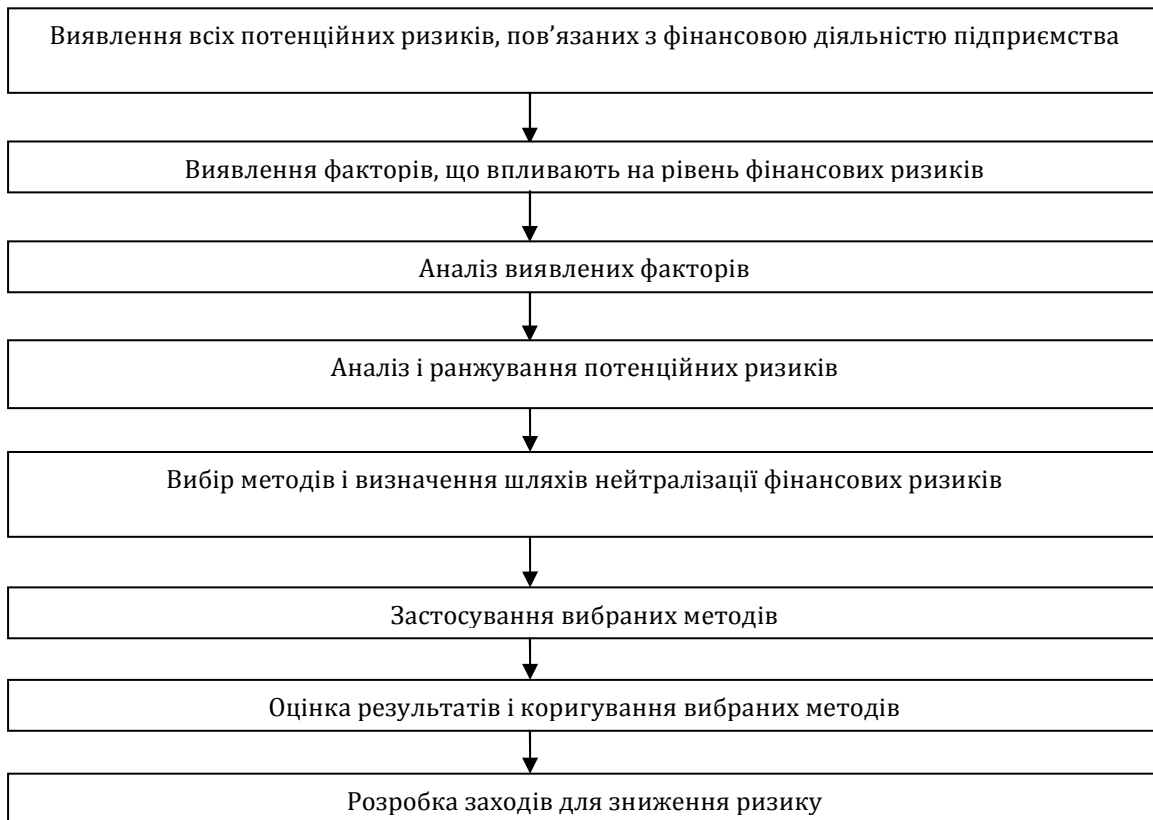
(як правило, в негативний бік) та проявляється у наявних чи потенційних втратах фінансових ресурсів

Фінансові ризики – це, по-перше, небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоодержання коштів порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів у даній сфері діяльності; по-друге, ймовірність одержання додаткового прибутку, пов'язаного з ризиком.

Виходячи з цього, фінансові ризики можна зарахувати до групи спекулятивних ризиків, які в результаті виникнення можуть спричинитися як до втрат, так і до вигравів.

Призначення аналізу ризику полягає в одержанні необхідних даних для прийняття рішення про доцільність участі в проекті та оцінки наслідків.

Послідовність проведення аналізу ризику подано на рис. 1.



**Рис. 1. Процедури аналізу ризику**

У процесі управління фінансовими ризиками дуже важливо правильно визначити розмір можливих фінансових втрат, які можуть з'явитися під час реалізації ризикової події за окремими фінансовими ризиками. Розмір можливих фінансових втрат, як правило, визначається характером здійснюваних фінансових операцій та обсягом залучених для їх реалізації активів підприємства.

Таким чином, коли діяльність підприємства відбувається в умовах ризику, необхідно його ідентифікувати, виміряти та оцінити можливі наслідки. Аналіз ризику являє собою процес ідентифікації, вимірювання та оцінки, який повинен дати відповідь на запитання: де нагромаджуються основні джерела ризику, яка імовірність понесення тих чи інших збитків, що пов'язані з цими ризиками; які варіанти функціонування підприємства відповідають більшим витратам на реаліза-

цію підприємницької діяльності та які дії можуть знизити ризик чи зовсім його уникнути.

Перегляд варіантів функціонування підприємства дає змогу розглядати підприємницьку діяльність у ситуаціях, що призводять до відхилення запланованих показників і, таким чином, до зміни оцінок прибутковості та економічної безпеки фірми. До таких ситуацій належать:

- посилення діяльності конкурентів на підприємницькому сегменті ринку;
- поява ефективнішої з точки зору технології продукції;
- зниження цін конкурентами;
- кризовий стан основних постачальників матеріалів та комплектуючих;
- зміни на фінансовому ринку;
- зміни цін та умов постачання ресурсів, які спо-

- живаються;
- збільшення відсоткової ставки за кредит;
- зміна цілей підприємницької діяльності;
- зміна в податковому законодавстві;
- технологічні нововведення.

Всі ці можливі ситуації належать до зовнішніх джерел ризику, реалізація яких впливає на оцінку варіанта функціонування підприємства.

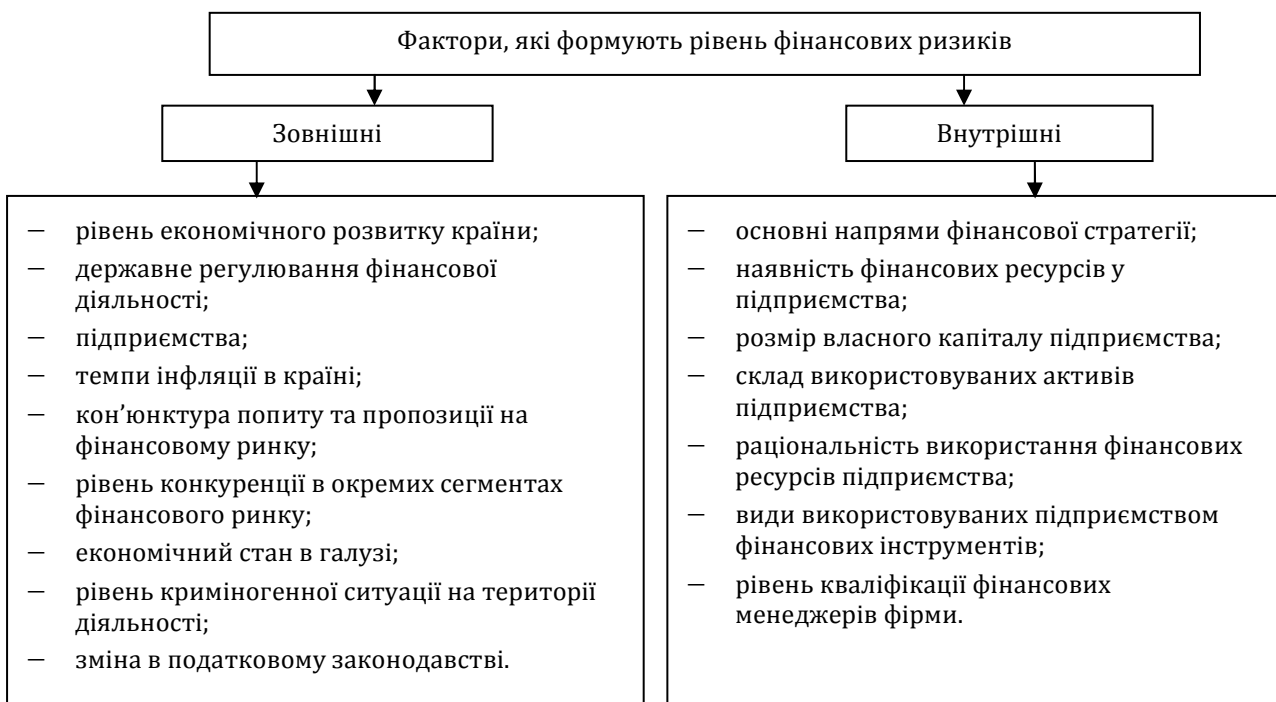
Технологія отримання оцінок розмірів потенційних збитків істотно залежить від рівня прогнозованості описаних вище ситуацій. Тому при класифікації джерел ризику необхідно віднести їх до однієї з трьох основних категорій: ризику, які часто зустрічаються, передбачувані та не передбачувані ризику.

Однією з найважливіших ділянок функціонування підприємства є управління фінансами, які виражають певну систему грошових відносин, обслуговують процес виробництва та реалізації продукції, розподіл доходів тощо. Фінансові відносини враховують вплив макроекономічних фак-

торів на підприємство через ринки виробничих ресурсів та збуту власної продукції через наявну інфраструктуру та нормативні акти державного апарату.

Функціонування підприємства пов'язане з прийняттям рішення в умовах неповноти інформації. Джерелом невизначеності можуть бути різні фактори: нестабільність політичної та економічної ситуацій, невизначеність попиту на продукцію та інше, що призводить до вибору варіанта господарювання з врахуванням ризику, який може призвести до загрози втрати частини своїх ресурсів, недостачі доходів та появи додаткових витрат внаслідок нескоординованих дій.

Для управління фінансовими ризиками необхідно провести аналіз факторів, які впливають на рівень ризиків підприємства, щоб виявити ступінь керованості окремими їх видами. Усі фактори, що впливають на загальний рівень фінансових ризиків, поділяються на внутрішні та зовнішні (рис. 2).



**Рис. 2. Фактори, які формують рівень фінансових ризиків**

На наступному етапі проводиться оцінка рівня ризиків, яка здійснюється на основі розрахунку ймовірності виникнення фінансового ризику. Якісне та адекватне вираження є актуальним завданням для всіх учасників фінансового ринку – інвесторів, кредиторів, регуляторів ринку тощо. В економічних дослідженнях розроблено широку систему методів оцінки ймовірності виникнення фінансових ризиків, однак найчастіше використовуються експертний, статистичний, розрахунково-аналітичний та аналоговий методи, які є відомими

та загальноновживаними.

Метод експертних оцінок застосовується у випадку, якщо у підприємства відсутня необхідна інформація для проведення розрахунків та порівнянь. Вказаний метод ґрунтується на опитуванні кваліфікованих спеціалістів у галузі фінансів і страхування з подальшою математичною обробкою в результаті проведеного опитування. Експертні методи оцінки широко використовуються при визначенні рівня ймовірності виникнення інфляційного, інвестиційного, валютного та

деяких інших ризиків.

Статистичні методи застосовуються для оцінки ризику. Вони включають дисперсійний, регресійний і факторний аналіз. Їх суть полягає у вивченні статистики втрат і прибутків, які мали місце на аналізованому підприємстві. При цьому встановлюється величина або частка одержання тієї чи іншої економічної віддачі та формується прогноз на майбутнє.

До переваг цього класу методів зараховують певну універсальність, а недоліків – необхідність створення та утримання значної бази даних, складність і неоднозначність одержаних висновків, певні труднощі при аналізі динамічних рядів і т. ін. З метою розрахунку ризиків господарської діяльності ці методи застосовуються досить рідко. Однак останнім часом певну популярність здобув метод кластерного аналізу.

Розрахунково-аналітичні методи застосовуються найчастіше. Їхня перевага полягає в тому, що вони досить добре опрацьовані, прості для розуміння та оперують нескладними поняттями. До них належать: метод дисконтування, аналіз окупності витрат, аналіз беззбитковості виробництва, аналіз стійкості тощо.

Аналогові методи полягають у вишукуванні та

використанні подібності, явищ, предметів, систем. Тобто нові ідеї та пропозиції виникають на основі зіставлення з іншими, аналогічними об'єктами. При цьому припускається, що економічна система, в рамках якої реалізується проект, поводить себе аналогічним чином.

Актуальними є завдання щодо удосконалення та розроблення нових підходів у сфері економічного управління підприємством, що ґрунтуються на широкому застосуванні економіко-математичного моделювання та стратегічного бачення фінансового стану підприємства.

Одним з найважливіших напрямів розвитку сучасної економічної науки став пошук ефективних підходів до управління фінансовими ризиками, та їх нейтралізації. Підприємство має постійно моделювати можливі наслідки його економічного розвитку за умов невизначеності та конфлікту, а також враховувати фактори, що впливають на рівень ризику, оцінювати їх, виявляти пов'язані з ними можливі втрати. З цією метою необхідно розробляти найбільш прийнятні шляхи нейтралізації фінансових ризиків.

На рис. 3 подано систему методів нейтралізації фінансових ризиків:

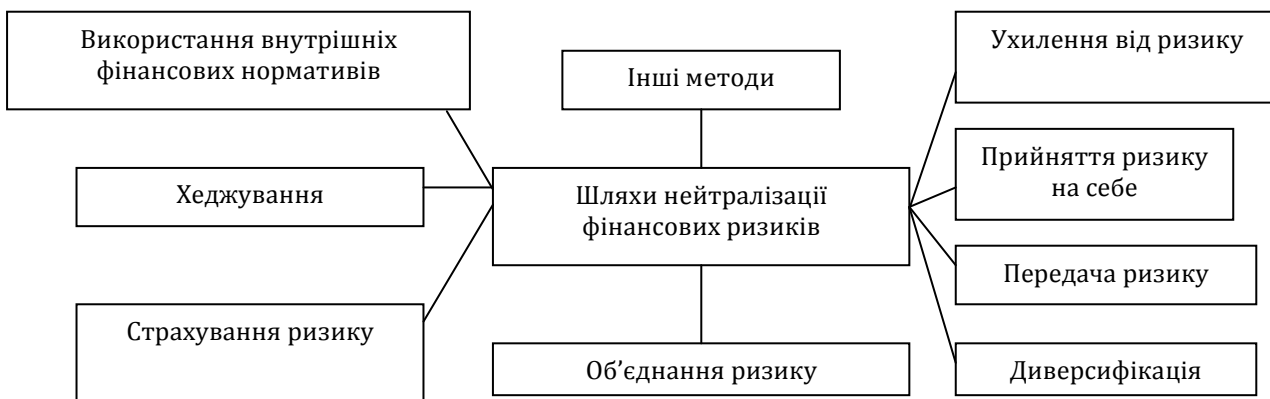


Рис. 3. Основні шляхи нейтралізації ризиків у діяльності підприємства

1. Ухилення від ризику. Цей метод дозволяє повністю уникнути потенційних втрат, пов'язаних з фінансовими ризиками, однак з іншого боку, не дозволяє одержати прибуток, пов'язаний з ризикованою діяльністю. Крім того, ухилення від фінансового ризику може бути просто неможливим. Тому, як правило, даний спосіб застосовується лише до дуже серйозних та великих ризиків.
2. Прийняття ризику на себе. Основним завданням підприємства є пошук джерел необхідних ресурсів для покриття можливих втрат. У цьому випадку втрати покриваються з будь-яких ресурсів, що залишилися після настання фінансового ризику.
3. Передача ризику здійснюється за певними

- напрямами: шляхом укладання договору факторингу; шляхом укладання договору поручительства; постачальникам сировини й матеріалів; шляхом укладання біржових угод.
4. Страхування фінансових ризиків передбачає обов'язки страховика зі страхових виплат у розмірі повної або часткової компенсації втрат доходів особи, на користь якої укладено договір страхування, викликаних такими подіями: зупинка виробництва або скорочення обсягу виробництва в результаті застережених у договорі подій; банкрутство; непередбачені витрати; невиконання договірних зобов'язань контрагентом застрахованої особи, яка виступає кредитором за угодою; здійснені застрахованою особою су-

- дові витрати; інші події.
5. Об'єднання ризику. З метою мінімізації або нейтралізації фінансових ризиків підприємство має можливість зменшити рівень власного ризику, залучаючи до вирішення спільних проблем у ролі партнерів інші підприємства.
  6. Диверсифікація – один з найважливіших шляхів нейтралізації фінансових ризиків, дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків: кредитний, депозитний, інвестиційний, валютний.
  7. Хеджування в загальному вигляді визначається як страхування ціни товару від ризику (для продавця небажане падіння ціни, для покупця – її збільшення), шляхом оформлення зустрічних валютних, комерційних, кредитних та інших вимог та зобов'язань.

Отже, з огляду на вищенаведене вважаємо, що для управління ризиком підприємству необхідно розглянути всі можливі варіанти, що характерні при різній кількісній оцінці ризику та можливих варіаціях його видів, що призводить до значних результатів економічної діяльності.

Таким чином, використання розглянутих у даній статті факторів зовнішнього та внутрішнього середовища дозволяє вже на шляху ухвалення стратегічних рішень спрогнозувати ризики, які ці рішення супроводжують, а також представлені нами методи можуть використовуватися окремо або в певній їх комбінації і можуть доповнюватися іншими, більш спеціальними методами аналізу і прогнозування чинників ризику та методів стратегічного аналізу. Використання спеціальних методів у значній мірі визначається специфікою діяльності компанії, ринковою бізнес-ситуацією.

## **Література**

1. Камінський А. Б. Концептуальні підходи до вимірювання фінансових ризиків // *Фінанси України*. – 2006. – № 5. – С. 78-86.
2. Токаренко Г. С. Прогнозирование рисков в компании // *Финансовый менеджмент*. – 2006. – № 3. – С. 132-142.
3. Токаренко Г. С. Технология управления финансовыми рисками // *Финансовый менеджмент*. – 2006. – № 5. – С. 138-143.
4. *Господарський кодекс України*.

**Тетяна КОСОВА**

доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри контролю та аналізу господарської діяльності,  
Донецький державний університет економіки і торгівлі  
ім. М. Туган-Барановського

## **АНАЛІЗ І ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ БАНКУ ЯК СКЛАДОВИХ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ**

*Систематизовано фінансові інструменти комерційного банку з точки зору впливу зміни їх оцінки на капітал і фінансові результати. Наведено методичні підходи до визначення приросту ринкової вартості капіталу банку як узагальнюючого показника ефективності його діяльності. Запропоновано рекомендації щодо хеджування ризику втрат капіталу на основі управління дюрацією.*

*The financial instruments of commercial bank from point of influence of change of their estimation on a capital and financial results are systematized. Methodical approaches due to determination of increase of market value of capital of bank as summarizing index of efficiency of his activity were suggested. The recommendations in relation to hedging of risk of losses of capital on the basis of management of duration were offered.*

### **Ключові слова**

*Фінансові інструменти, капітал, фінансові результати, ринкова вартість, ефективність, дюрація.*

Однією з умов розвитку фондового ринку України є забезпечення прозорості інформації. Зокрема на її збільшення було спрямовано рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку про запровадження системи обов'язкового рейтингування суб'єктів та інструментів фондового ринку [1]. Активи і зобов'язання комерційного банку, як і інших фінансових установ, представлені в основному фінансовими інструментами, зміна вартості яких істотно впливає на узагальнюючі показники банківської діяльності. Тому проблема управління фінансовими інструментами банку, яка напряму пов'язана з ризик-менеджментом, є надзвичайно актуальною і привертає увагу багатьох вчених і практиків.

У статтях Л. Кіндрацької,

Г. Жигайло проведено системне дослідження методик визнання, оцінки та відображення у фінансовій звітності фінансових інструментів з урахуванням вимог міжнародних стандартів, а також досліджено їх вплив на формування методик обліку цінних паперів у банках України [2; 3]. Методичні особливості класифікації банківських ризиків з урахуванням принципів і вимог положень міжнародних стандартів бухгалтерського обліку визначено І. Бурденко, О. Пожар [4, с. 54]. Концепція інтегрованого управління активами та пасивами, яка використовує моделі гепу, імунізації, валютного метчінгу, досліджується в працях Л. Примостки, Т. Таран [5; 6]. Заслужують на увагу запропоновані моделі збільшення капіталу банку на основі

управління процентним ризиком [7, с. 35]. У цих умовах доцільним є поєднання проблеми оцінки фінансових інструментів, управління їх процентним ризиком і визначення ринкової вартості капіталу банку.

Метою статті є розробка методичних підходів до аналізу, оцінки вартості і доходності фінансових інструментів банку як складових ризик-менеджменту. Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання: систематизувати фінансові інструменти комерційного банку з точки зору впливу зміни їх оцінки на капітал і фінансові результати; розробити методичні підходи до визначення приросту ринкової вартості капіталу банку як узагальнюючого показника ефективності його діяльності; запропонувати рекомендації щодо хеджування ризику втрат капіталу. Для досягнення поставленої мети було використано методи бухгалтерської оцінки, стандартної і модифікованої дюрації.

Методологічні засади формування інформації

про фінансові інструменти в бухгалтерському обліку та її розкриття у фінансовій звітності визначено у положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 12 «Фінансові інвестиції» і міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО) 27 «Консолідовані фінансові звіти та облік інвестицій у дочірні підприємства», 28 «Облік інвестицій в асоційовані компанії», 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання». Загальні вимоги щодо визнання та оцінки фінансових інструментів регулюються П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» і МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Схематично категорії інструментів, їх оцінку та вплив її зміни на фінансові результати і капітал відповідно МСБО 39 наведено в табл. 1. Прийняті зміни стандарту вимагають чіткого дотримання ухвалених добровільних рішень щодо класифікації активів у період їх придбання. Для більшості фінансових активів справедлива вартість є точнішим критерієм оцінки, ніж амортизована собівартість.

**Таблиця 1. Категорії інструментів, їх оцінка та вплив зміни оцінки фінансових інструментів на фінансові результати і стан капіталу**

Категорії інструментів	Оцінка	Вплив зміни оцінки інструментів на стан капіталу та фінансових результатів
I. Фінансові інструменти, які відображаються за справедливою вартістю з віднесенням різниці на фінансові результати	Справедлива вартість	Фінансові результати (переоцінка)
А) фінансові активи та фінансові зобов'язання для операцій (торговий портфель)		
Б) інші фінансові активи та фінансові зобов'язання		
II. Фінансові інструменти, утримувані до погашення	Амортизована собівартість	Капітал (переоцінка) Фінансові результати (зменшення корисності)
III. Позики та дебіторська заборгованість, не призначені для продажу	Амортизована собівартість	Фінансові результати (зменшення корисності)
IV. Фінансові інструменти, які призначені для продажу	Справедлива вартість	Капітал (переоцінка) Фінансові результати (зменшення корисності)
А) боргові, акції (є котирування)		
Б) акції (немає котирувань)	Собівартість	
V. Фінансові інструменти, що утримуються з метою хеджування (фінансові активи та фінансові зобов'язання)	Справедлива вартість	Фінансові результати (переоцінка)

Класифікація активів як інвестицій, утримуваних до погашення, є винятком і застосовується тільки тоді, коли установа має реальний намір і змогу утримувати інвестицію до погашення. Якщо дії установи викликають сумніви щодо спроможності утримувати таку інвестицію до погашення, її треба класифікувати як інвестицію, призначену для продажу, та обліковувати за справедливою вартістю.

Перехід до використання комерційними бан-

ками України основних вимог міжнародних стандартів фінансової звітності щодо обліку цінних паперів [8] надає можливість перейти до використання ринкових методів оцінки капіталу банку. Це тягне за собою зміни в сприйнятті прибутку як узагальнюючого показника ефективності банківської діяльності. Фінансові результати банку – це підсумок короткострокового інтервалу діяльності банку, тоді як основне завдання банку – збільшення вартості капіталу в довгостроковій пер-

спективі.

Існує декілька оцінок вартості капіталу банку: балансова (або облікова), регулятивна, ринкова. Перехід на ринкові методи оцінки дає змогу реалізувати принцип транспарентності фінансової звітності, що створює умови для більш обґрунтованої оцінки стабільності банківської установи в цілому органом нагляду, незалежними аудиторами, міжнародними рейтинговими агентствами, з одного боку, а з іншого – дає можливість фінансовому менеджментові адекватно реагувати на коливання ринкової кон'юнктури.

Ринкова вартість капіталу може бути виражена на підставі базового рівняння

$$MV_e = MV_a - MV_t, \quad (1)$$

де  $MV_e$  – ринкова вартість капіталу;

$MV_a$  — ринкова вартість активів;

$MV_t$  — ринкова вартість зобов'язань.

При цьому ринкову вартість активів (зобов'язань) відповідно можна визначити за такою формулою:

$$\Delta V = \frac{\Delta i}{1+i} (-D) * V, \quad (2)$$

де  $\Delta i$  – зміна доходу;

$\Delta V$  – зміна вартості активу (зобов'язання);

$D$  – дюрація активу (зобов'язання);

$V$  – балансова вартість активу (зобов'язання).

Зупинимося докладніше на моделі оцінки схильності до змін ринкової вартості капіталу внаслідок коливань процентних ставок на ринку на основі використання дюрації. Стандартна дюрація (дюрація Маколлі) – середньозважений за сумою термін погашення фінансового інструмента. Як фінансовий інструмент, залежно від цілей дослі-

дження, можуть виступати: будь-яка вимога чи зобов'язання, портфель цінних паперів, сумарні активи, сумарні пасиви тощо. Модифікована дюрація – відношення стандартної дюрації до величини  $1+r$ , де  $r$  – відсоткова ставка. Вона показує процентну зміну в ринковій ціні активів або зобов'язань при зміні процентної ставки на 1%. Незважаючи на те, що дюрація належить до важкореалізованих концепцій у банківській справі, практичний результат її використання досить красномовний.

$$\frac{\Delta MV_e}{MV_e} = \left[ \frac{-D_a \cdot MV_a + D_t \cdot MV_t}{MV_a - MV_t} \right] \frac{\Delta r}{1+r}, \quad (3)$$

де  $D_a$  – дюрація активів;

$D_t$  – дюрація зобов'язань;

$\Delta r$  – відсоткова ставка, або прибутковість до погашення.

Застосування модифікованої дюрації дасть змогу аналітикові кількісно оцінити втрати банківського капіталу у зв'язку зі зміною (підвищенням) процентних ставок на ринку на 1%. Провести таку оцінку можна за формулою:

$$\frac{\Delta MV_e}{MV_e} = - \frac{[MV_a \cdot MD_a - MV_t \cdot MD_t]}{MV_e} \Delta i, \quad (4)$$

де  $\Delta MV_e$  – зміна ринкової вартості капіталу;

$MV_e$  – ринкова вартість капіталу;

$MV_a$  – ринкова вартість активів;

$MD_a$  – модифікована дюрація активів;

$MV_t$  – ринкова вартість зобов'язань;

$MD_t$  – модифікована дюрація зобов'язань;

$\Delta i$  – зміна відсоткової ставки на 1%.

У табл. 1 виконано оцінку ризику зміни капіталу умовного банку.

Таблиця 1. Оцінки ризику зміни капіталу комерційного банку

Актив	Сума, млн. грн.	Дисконтовані значення активів, млн. грн.	Питома вага дисконтованого активу, частки од.	Зважена дюрація активів, років	Пасив	Сума, млн. грн.	Дисконтовані значення зобов'язань, млн. грн.	Питома вага дисконтованого зобов'язання, частки од.	Зважена дюрація зобов'язань, років
$V_{a1}$	12	10	0,015	0,02	$V_{t1}$	15	13,04	0,031	0,03
$V_{a2}$	125	86,81	0,158	0,28	$V_{t2}$	110	83,18	0,199	0,40
$V_{a3}$	295	245,83	0,372	1,21	$V_{t3}$	130	85,48	0,204	0,61
$V_{a4}$	150	104,17	0,189	0,68	$V_{t4}$	200	114,35	0,273	1,09
$V_{a5}$	100	83,33	0,126	0,68	$V_{t5}$	195	96,95	0,232	1,16
$V_{a6}$	80	55,56	0,101	0,55	$V_{t6}$	50	21,62	0,052	0,31
$V_{a7}$	30	25	0,038	0,29	$V_{t7}$	10	3,76	0,009	0,06
$MV_a$	792	610,7	1,000	3,71	$MV_e$	82	418,37	1,000	3,67

Розрахунок показника дюрації активів проведений із розрахунку їх доходності 20% річних, дю-



рації зобов'язань – 15% річних. Модифікована дюрація активів становить 3,09, зобов'язань 3,19.

При зміні процентних ставок на 1% вартість капіталу скоротиться на  $((792 * 3,09 - 710 * 3,19) / 82 = 2,2 \%$ .

Це є наслідком дисбалансу між статтями активів і зобов'язань по сумах і термінах. Такому банку для хеджування ризиків втрати капіталу можна порекомендувати скоротити дюрацію активів і збільшити дюрацію зобов'язань. Цього можна досягти шляхом скорочення терміну погашення активів і збільшення термінів погашення зобов'язань.

Наведений вище приклад є досить умовним, його метою була загальна демонстрація методики використання дюрації для оцінки можливої зміни капіталу банку. Розрахунок дисконтованих значень активів і зобов'язань був проведений за умовними ставками без врахування їх диференціації і особливостей отримання доходу за окремими фінансовими інструментами.

Використання запропонованого методу на практиці потребує відповідних змін в організації управлінського обліку в комерційних банках. При оцінці схильності банківського капіталу до процентного ризику на підставі дюрації варто взяти до уваги, що такий інструмент досить чутливий до коливань ринкової кон'юнктури, а це потребує постійного коригування вхідних даних для виведення остаточного результату. Тому інформаційна система банку в частині обліку операцій з цінними паперами повинна бути гнучкою, здатною оперативно реагувати на зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Основний науковий результат дослідження полягає у подальшому розвитку підходів до аналізу тривалості інвестиційного проекту як показника

чутливості до зміни процентної ставки, які полягають у використанні даних стандартної і модифікованої дюрації для оцінки зміни власного капіталу.

Нами вироблено такі висновки та рекомендації:

- специфіка активів і зобов'язань комерційного банку полягає у тому, що вони представлені фінансовими інструментами, дохідність яких визначається зміною процентних ставок. Запропоновано методичні підходи до аналізу ризику діяльності комерційного банку під впливом коливань процентних ставок у контексті переходу до Міжнародних стандартів фінансової звітності;
- враховуючи, що переоцінка фінансових інструментів впливає як на фінансові результати, так і на капітал, запропоновано використання оцінки зміни власного капіталу як альтернативи показника прибутку для оцінки ефективності діяльності комерційних банків. Це дозволить формувати їх активи та пасиви із фінансових інструментів із узгодженими термінами погашення, що оптимізуватиме їх дохідність і ризик, забезпечить фінансову стійкість у довгостроковому періоді;
- використання формули дюрації надає можливість аналітичній системі банку визначити ринкову вартість активів і зобов'язань, оцінити розрив у термінах середньозважених грошових потоків, визначити тенденцію у зміні прибутку та вартості капіталу.

Перспективою подальших досліджень є розробка пропозицій з організації управлінського обліку цінних паперів з метою використання управління ними на основі дюрації.

## Література

1. Про запровадження системи обов'язкового рейтингування суб'єктів та інструментів фондового ринку: Рішення ДКЦПФР від 08. 12. 2004 р. № 542 // *Офіційний вісник України*. – 2004. – № 52. – Ст. 3490. – скасовано 7. 09. 2005 р. № 51.
2. Кіндрацька Л. Врахування вимог міжнародних стандартів при побудові методики обліку фінансових інструментів у банках України // *Вісник Національного банку України*. – 2006. – № 8. – С. 37-45.
3. Жигайло Г. Фінансові інструменти: визнання та оцінка // *Вісник Національного банку України*. – 2005. – № 1. – С. 12-13.
4. Бурденко І, Пожар О. Розкриття інформації про банківські ризики у фінансовій звітності // *Вісник Національного банку України*. – 2006. – № 7. – С. 52-55.
5. Примостка Л. Управління активами і пасивами комерційного банку // *Вісник Національного банку України*. – 2001. – № 2. – С. 39-44.
6. Таран Т. А. Використання ринкових методів оцінки в управлінні комерційним банком // *Фінанси України*. – 2004. – № 12. – С. 93-99.
7. Грищенко А, Волошин І. Моделювання швидкого зростання банку із симуляцією процентного ризику методом Монте-Карло // *Вісник Національного банку України*. – 2007. – №1. – С. 32-35.
8. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України: затверджено постановою Правління Національного банку України 03.10.2005. № 358.

**Лариса МЕЛЬНИК**кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри міжнародної економіки,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі**БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ В УМОВАХ  
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ***Розглянуто новітні тенденції інтеграції банківського капіталу в умовах транснаціоналізації економіки. Приведено класифікацію транснаціональних банків. Проаналізовано проблеми та визначено напрямки інтеграції банківської системи України у світовий фінансовий простір.**The newest tendencies of integration of bank capital are considered in the conditions of transnationalization of the economy. Classification of transnational banks is suggested. Problems were analyzed and certain directions of integration of the banking system of Ukraine in outer financial space are determined.***Ключові слова***Іноземний банківський капітал, транснаціональні банки, банківські послуги, банківська система України, капіталізація банків.*

Сучасні тенденції інтеграції банківського капіталу в умовах зростання конкуренції окреслюють завдання, які постають перед Україною, аби наша держава не залишилася осторонь цих процесів. Ідеться передусім про розв'язання проблеми формування й регулювання вітчизняного фінансового ринку в умовах фінансової транснаціоналізації. Вихід для України на міжнародний ринок банківських кредитів, як один із секторів міжнародної фінансової системи, досить привабливий як щодо умов отримання коштів, так і щодо їхніх обсягів. Тому питання участі іноземних банків у формуванні вітчизняного ринку банківського кредиту має вирішуватися з урахуванням сучасних тенденцій у міжнародній банківській діяльності.

Проблеми залучення іноземного капіталу у банківський сектор України досліджували такі провідні економісти як Л.Борщ, З. Васильченко, Л. Викторович, М. Кастельс, К. Павлюк, В. Кажан, Д. Полозенко, Н. Щелудько та ін. Проте сучасні тенденції лібералізації руху іноземного банківського капіталу необхідно розгля-

нути з точки зору актуальності потреби посилення ролі банківської системи в економіці. З огляду на це, метою статті є аналіз діяльності іноземного капіталу в банківській системі України та визначення перспектив його зростання.

Новітні тенденції у міжнародній економіці створили умови для докорінної зміни процесу інтеграції банківського капіталу, призвели до виникнення нових форм монополістичних зв'язків у глобальному масштабі, визначили розміщення сил між банками різної національної належності. У результаті виникли транснаціональні банки (далі ТНБ) з численними іноземними підрозділами у провідних міжнародних фінансових центрах.

При класифікації ТНБ за різними критеріями варто враховувати, що за нових умов банківські стратегії дедалі більше стають пов'язані з часткою міжнародних операцій та прибутків від них у загальному обсязі угод і валовому прибутку, з клієнтурною базою, ніж із фізичною присутністю за кордоном чи універсалізацією діяльності.

© Лариса Мельник, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 20.02.2007 р.

Враховуючи це, З. Васильченко виділяє чотири групи банків, які здійснюють міжнародні операції [1, с. 124].

До першої групи належать національні банки, що мають лише невелике іноземне відділення, на яке припадає незначна частка активів і прибутків. Такі відділення фінансують торговельні угоди, разові валютні операції, відкривають акредитиви клієнтам у країні перебування, підтримують обмежені кореспондентські відносини з іншими банками [1, с. 125].

Друга група банків характеризується тим, що міжнародні операції починають приносити від 5 до 10% їхніх прибутків. Розширення участі цих банків у міжнародних операціях відбувається через створення окремих філій, дочірніх банків і представництв у світових фінансових центрах, проведення оптових валютно-кредитних операцій, зокрема через залучення їх як рядових учасників до різних міжнародних кредитних угод для надання синдикованих позик. Іноземна мережа таких банківських установ, як правило, має підлеглий характер головній установі та в цілому виконує пасивну роль [1, с. 125].

Третя група міжнародних банків, що постійно зростає, є транснаціональними банківськими угрупованнями. Рушійною мотивацією їхньої діяльності є прибуток від операцій на міжнародному ринку, що складає 25-35% загального прибутку банку [1, с. 125].

До четвертої групи належать глобальні банки, у межах яких окремо міжнародні операції не виділяються, вони ніби не мають самостійного значення. На передній план у стратегії розвитку висуваються потенційна прибутковість того чи іншого ринку незалежно від географічного розташування, можливість отримати на цьому ринку конкурентні переваги, відносна привабливість угод із конкретними клієнтами. Фінансові органи головного банку здійснюють централізований контроль за ефективністю проведених операцій на національних і міжнародних ринках одночасно. Охоплюючи у своїй практиці увесь спектр фінансових послуг, банки глобального характеру можуть оперативнo змінювати профіль своїх підрозділів [1, с. 126].

За таких обставин, варто наголосити, вектор еволюції банківської сфери розвинених країн проходить не від ТНБ до міжнародних банків, тобто установ багатонаціональної власності, а від установ з елементами ТНБ до глобальних банків – банків із яскраво вираженим національним за власністю ядром, але глобальною операційною стратегією. Тому за своєю суттю глобальні банки являють собою вищий і новітній ступінь розвитку транснаціональних комерційних банків. На сучасному етапі формування фінансової глобальної олігополії стає головною тенденцією розвитку фінансово-банківської сфери, і Україною вже

зроблено перші кроки на шляху інтеграції власної банківської системи у світовий фінансовий простір.

Банківська система України є системою відкритого типу. В Україні створено рівні умови для реєстрації й функціонування банків із вітчизняним та іноземним капіталом, зокрема щодо регламентації дозволених банківських операцій і їхнього оподаткування.

Доступ іноземного капіталу на ринок банківських послуг дещо лібералізовано унаслідок скасування низки обмежень. Ця обставина є одним із стимулів активізації приходу іноземних капіталів у банківський сектор України.

На 01.11.2006 року в Україні функціонувало 32 банки з іноземним капіталом, 11 з яких мають стовідсотковий іноземний капітал, серед них можна виділити АКБ «Райффазенбанк Україна» (Австрія), Сітібанк (Україна) (США), АБ «Креді Свісс Фьорст Бостон (Україна)» (Швейцарія), «Креді Ліоне Україна» (Франція), «Банк Пекао Україна» (Польща), «ІНГ Банк Україна» (Нідерланди), АКБ «ХФБ Банк Україна» (Австрія). Однак поява іноземних банків в Україні цим не обмежується. Передбачається, що вже у 2007 р. у країні діятимуть ще кілька банків, які й доведуть частку зарубіжного капіталу до 40%. Прихід іноземного капіталу через відкриття дочірніх структур загострить міжбанківську конкуренцію, що може з часом призвести до повного панування іноземного капіталу на вітчизняному банківському ринку [3].

Основна сфера, де сьогодні активно працюють банки з іноземним капіталом в Україні, – обслуговування великих корпоративних клієнтів, у тому числі українських підрозділів західних компаній, фінансування експортоорієнтованих клієнтів. «Мікрофінансовий банк» досить активно позиціонує себе на ринку кредитів підприємцям. АБ «Креді Свісс Фьорст Бостон (Україна)» отримав статус урядового агента з виконання приватизації обленерго. Банки, що належать російським фінансово-промисловим групам, основну активність зосередили на підтримці бізнесових інтересів своїх груп [6, с. 102].

Що стосується особливостей регіональної мережі філій та відділень банків з іноземним капіталом, то вона зумовлена економічною привабливістю регіонів – це весь східний регіон та м. Київ, де виробляється близько двох третин ВВП і функціонують великі підприємства.

Донедавна банки з іноземним капіталом не дуже цікавилися роздрібним банківським бізнесом. Проте останнім часом деякі з банків з іноземним капіталом вийшли на ринок роздрібних банківських послуг і розпочали здійснення операцій з населенням. Це пояснюється тим, що банки активно розпочали реалізацію стратегії розширення регіональних філійних мереж. Їх мета – отримання прибутку за рахунок монополізації кредитних операцій з населенням через відсоткові

ставки за кредитами та депозитами. Нині розгорнулася конкурентна боротьба між вітчизняними й іноземними банками. За даними Української іпотечної асоціації, у 2005 р. середні ставки за кредитами знизилися на 3-4 % і становлять 17-19 % у гривні. Українські банки з іноземним капіталом найближчим часом передбачають значно посилити свої позиції на іпотечному ринку. Відомо, що іпотека порівняно з іншими фінансовими інструментами нерухомості, є найважливішим інструментом досягнення основної мети – прибутку.

Останнім часом можна відзначити такі тенденції, що простежуються в банківській системі України: банки з іноземним капіталом демонструють за багатьма ознаками вищу конкурентоспроможність, надійність та ефективність порівняно з вітчизняними, обирають найвигідніших клієнтів, здійснюють географічну експансію у найпривабливіші регіони, на початкових етапах мало працюють із фізичними особами (хоча останнім часом низка банків з іноземним капіталом активно просуваються на ринок вкладів населення). Причина такої ситуації у тому, що у структурі національного банківського сектора домінують дрібні банки (із 167 діючих до переліку малих НБУ підносить 111 банків). Окрім хронічних проблем з капіталізацією, малі банки мають найвищу витратність за процентними зобов'язаннями – 9,5% (за системою – 7,5%). Відношення сукупного банківського капіталу до ВВП в Україні не перевищує 5%, тоді як у світовій практиці вважається, що капітал банківського сектора, достатній для обслуговування нормального відтворювального процесу, повинен становити, як мінімум, 6-7% до ВВП. Зниження ціни кредитів підприємствам у низькокапіталізованому банківському секторі вкрай обмежене, оскільки вартість ведення бізнесу є невиправдано високою, адже дрібні банки не можуть забезпечити економію на масштабі. До того ж українські банки у низці випадків охоче користуються фіктивними схемами нарощування своїх капіталів, зрозуміло, що такі кошти не можуть повноцінно брати участь у кредитному процесі і впливати на здефлекування кредитів [6, с. 106].

Отже, купівля українських банків західними структурами призведе в певній мірі до підвищення безпеки банківського сектора, поліпшення якості банківських послуг та їхнього здешевлення. Великий плюс приходу зарубіжних банків полягає в тому, що ліквідність банківської системи стане менш залежною від політичних та економічних ризиків.

До того ж, щоб наблизити роботу придбаних установ до європейських стандартів, іноземним менеджерам знадобиться чимало часу. Слабкі місця українських банків – це технологічна відсталість, низький рівень кваліфікації персоналу,

погано налагоджений продаж у відділеннях. Іноземні власники готові впроваджувати в Україні прогресивні системи управління ризиками, близькі до норм Базель-2, досвід здійснення роздрібних операцій, зокрема незабезпечених кредитів і перехресного продажу. Однак споживачі банківських послуг в Україні, на жаль, зможуть відчутти ці зміни нешвидко.

Треба визнати, що за таких обставин зміцнення національної банківської системи без іноземного капіталу неможливе. Інше питання – який іноземний капітал потрібен, щоб його функціонування було ефективним з точки зору стимулювання економічних процесів?

Проблема банківської системи України не в концентрації капіталу, а у капіталізації комерційних банків. Необхідно орієнтуватися на зростання власного капіталу та не розраховувати на прорив іноземного. Треба всіляко перешкоджати приходу в Україну спекулятивного банківського капіталу. Хоча в умовах несприятливою інвестиційного клімату розраховувати на прихід в Україну іноземного банківського капіталу з високим рейтингом і надійною репутацією найближчим часом не доводиться. Передусім через те, що фінансово потужним банкам із країн з високим інвестиційним рейтингом не вигідно відкривати велику кількість своїх філій у країнах, які мають нижчий рейтинг, оскільки це потребуватиме створення 100%-х резервів під активні операції. До того ж головні зусилля найбільших європейських банків зосереджені на закріпленні на фінансових ринках тих держав, які нещодавно увійшли до ЄС. Вважається, що ризики в цих країнах значно нижчі порівняно з Україною.

Запобігання приходу спекулятивного капіталу у банківський сектор України необхідно вирішувати комплексно:

- формувати та втілювати раціональну політику на валютному ринку;
- поряд із застосуванням ліберальних заходів стосовно здійснення валютних операцій вводити комплексний контроль щодо їх виконання;
- встановити чіткі критерії допуску філій іноземних банків (формалізовані вимоги до кредитного рейтингу країни походження материнського банку, обсягу активів і капіталу материнського банку тощо);
- підвищити ефективність системи банківського нагляду НБУ.

Таким чином, кількість іноземних банків у країні має бути обмежена, оскільки подальше їх зростання може призвести до ситуації, за якої нерезидентські банки зі своїм капіталом підпорядкують усі пріоритетні галузі народного господарства. Деякі постсоціалістичні держави, зокрема Російська Федерація, обмежують кількість зарубіжних банків

на своїй території. Введення такого обмеження не СОТ.  
має стати перешкодою на шляху вступу України до

### **Література**

1. Васильченко З. М. Банківська діяльність в умовах глобалізації економіки // *Фінанси України*. – 2004. – № 5. – С. 124-130.
2. Кастельс М. Інформаційні технології, глобалізація і соціальний розвиток // *Економіка знань: виклики глобалізації та Україна*. – К. – 2004. С. 83-88.
3. Основні показники діяльності банків України на 1 листопада 2006 року // *Вісник НБУ*. – 2006. – № 12. – С. 62.
4. Павлюк К. В., Кажан В. А. Діяльність іноземних комерційних банків в Україні: тенденції та проблеми // *Фінанси України*. – 2006. – № 6. – С. 143-150.
5. Положенко Д. В. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків // *Фінанси України*. – 2006. – № 5. – С. 91-94.
6. Щелудько Н. М. Іноземний капітал у банківському секторі України: тенденції, проблеми, перспективи // *Фінанси України*. – 2004. – № 12. – С. 101-107.

Станіслав ПРУСЬКИЙ

старший викладач кафедри банківського менеджменту та обліку,  
Тернопільський національний економічний університет**ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ УЧАСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У  
ВІТЧИЗНЯНІЙ БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ***Розглянуто існуючі тенденції щодо проникнення іноземного капіталу в банківську систему України. На основі проведеного аналізу окреслено заходи щодо мінімізації можливих негативних наслідків цього процесу.**Existent tendencies in relation to penetration of foreign capital in the banking system of Ukraine are considered. On the basis of the conducted analysis outlined measures as for the minimization of possible negative consequences of this process are conducted.***Ключові слова***Іноземний капітал, національна банківська система, філії іноземних банків.*

У результаті поглиблення та ускладнення інтеграційних процесів на міжнародній арені все більше очевидно є необхідність участі України в глобальних процесах розвитку. В іншому випадку стати повноцінним гравцем у масштабах світової економіки нашій країні не вдасться. Очевидно, що розвиток фінансової системи та її основного елемента – банківського сектора, вектори та ефективність реалізації грошово-кредитної політики в кінцевому випадку визначають ті реальні можливості, якими володіє національна економіка при вирішенні економічних проблем. Ось чому таким важливим є контроль над національними фінансовими механізмами та фінансовими потоками, адже він дозволяє реалізувати загальноекономічні цілі та пріоритети економічного розвитку країни.

Беззаперечним є той факт, що з поглибленням глобальних економічних процесів, вступом України у СОТ в українську фінансову сферу буде все більше входити іноземний капітал. Тому при наявності в країні потужних внутрішніх важелів формування грошових ресурсів (як на фондовому ринку, так і на грошовому), розвиненої банківської системи, яка опиратиметься

на власну та достатньо містку ресурсну базу, а також при умові ефективного функціонування грошово-кредитного механізму (грошової пропозиції, росту грошово-кредитного мультиплікатора, рефінансування тощо) таку участь іноземного капіталу можливо тільки стимулювати. Проте в умовах сучасної вітчизняної економіки, яка характеризується низьким рівнем монетизації і недостатнім використанням внутрішніх інструментів розширення грошової пропозиції, опора на зовнішні джерела фінансування поставить іноземні банки у вигірне становище. Адже вони мають значно більше можливостей щодо формування фінансових ресурсів на своїх ринках і при цьому значно дешевших, ніж українські банки.

Для оцінки ефективності національної банківської системи необхідно щонайменше знати, як співвідносяться відповідні показники вітчизняних та зарубіжних банків, наскільки розвинутим є банківський сектор на фоні інших галузей і, насамкінець, якої стратегії повинні притримуватись банки та державні регуляторні органи для зведення до мінімуму негативних наслідків входження банківської системи в глобальне

© Станіслав Пруський, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 28.02.2007 р.

економічне середовище.

Очевидно, що при аналізі ефективності банківських систем слід враховувати специфічні особливості країни. До них можна віднести, наприклад, структуру економіки, характер проведення макроекономічної політики, специфіку структурних і інституційних реформ у фінансовому секторі, структуру власності, основні зміни в операційній діяльності, питому вагу банків на ринку депозитів, рівень капіталізації і інші. Необхідно відзначити, що у більшості країн Центральної та Східної Європи домінуючі позиції в банківських системах займають банки з іноземним капіталом, а тому тенденції розвитку банківських систем у цих країнах значною мірою визначаються саме останнім. Практично у всіх цих країнах відбулося різке збільшення іноземного капіталу при масштабному скороченні частки державних. Деякі західні економісти стверджують, що поява іноземного капіталу спричинить підвищення показників ефективності банківського сектора. Але на практиці ця ситуація не є однозначною. Так у більшості країн Центральної і Східної Європи (Хорватія, Словаччина, Словенія, Чехія) показники ефективності дещо вирости, у таких країнах, як Литва, Угорщина і Латвія, іноземна присутність на ринку банківських послуг не вплинула на ефективність. І, нарешті, в Болгарії, Румунії, Польщі та Естонії відзначалося значне погіршення банківської ефективності, незважаючи на збільшення іноземної присутності.

У 1991 році питома вага іноземного капіталу в сукупному статутному капіталі банківської системи в Угорщині складала 14,64 %, а в зв'язку з масовим припливом іноземного капіталу в приватний банківський сектор в 1995 р. вона вже складала 34,73 %, в 1996 р. – 48,1 %, в 1998 р. – 60 %, в останні роки цей показник наблизився до 70 %. Іноземний капітал контролює 4 з 5 найбільших банків Угорщини і він став переважаючим у банківській системі країни. Разом з цим спостерігається тенденція до покращення в цілому основних параметрів угорської економіки. Темпи зростання ВВП в 1994-2005 роках склали відповідно в 1994-1995 рр. – 1,5 %, 1998 р. – 5 %, 2001 р. – 3,8 %, 2002 р. – 3,5 %, 2003 р. – 3 %, 2004 р. – 4 %, 2005 р. – 3,7 %, а темпи інфляції знизились за цей період з 20-30 % до 4 % [1, с. 8].

Іноземний капітал впевнено домінує і в банківському секторі Польщі: на його частку припадає близько 80 % основного капіталу банків, більше 60 % депозитів нефінансового сектора (в тому числі від населення) і більше 70 % загальної суми кредитів нефінансового сектора [3, с. 4].

Найбільш потужна на пострадянському просторі банківська система Росії в останні роки також переживає відчутну інтервенцію іноземного капіталу. З 63,9 млрд. руб. приросту сукупного капіталу російських банків в 2005 році майже поло-

вину – 26 млрд. руб. – склали іноземні інвестиції. Якщо на початок 2005 року їх частка складала 6,2 %, то на початок 2006 року вона зросла майже вдвічі і досягла 11,2 % [3, с. 1].

В Україні частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків поступово зростає і станом на 01.01.2006 року складала 19,5 % (на 10 % більше порівняно з 2005 роком) і продовжує зростати. За перший квартал 2006 року вона зросла до 21,6 %, а загальні активи банків з іноземним капіталом на 01.04.2006 року становили 58,04 млрд. грн., або 24,5 % від загальних активів всіх банків [2, с. 8].

Окрім розглянутих показників, ефективність банківської системи характеризується і рівнем покриття видатків доходами. У більшості країн Центральної і Східної Європи, в т. ч. в Україні, цей показник незначний, що свідчить про низький рівень видатків, які підтримують певні межі доходів і, як наслідок, високу рентабельність.

Проте проводячи порівняльний аналіз вітчизняної банківської системи із зарубіжними, необхідно відзначити, що він, певною мірою, має значний рівень умовності. Адже з приходом іноземного капіталу намітились певні тенденції у розвитку національних банківських систем. Так чистий прибуток банківської системи Польщі у 2004 році виріс на 86 % порівняно із 2003 роком. Але дане зростання відбулось не в зв'язку з покращенням ефективності діяльності банківського сектора, а за рахунок зниження ставки корпоративного податку, зменшилися процентні видатки через скорочення депозитів фізичних осіб і процентних ставок.

В інтересах підтримки національної економіки процентні ставки були знижені, що відповідно стимулювало кредитування, проте для фінансових інститутів це обернулось зменшенням процентної маржі. Сьогодні польські банки, більшу частину яких контролюють зарубіжні інвестори, вважають, що їм необхідно проявляти більшу обережність і передбачливість у розширенні кредитування, особливо до підприємств з важким фінансовим станом.

Надходження іноземного капіталу у банківський сектор країни є об'єктивною закономірністю інтеграції національної економіки у світовий економічний простір. Зокрема чинне законодавство дозволяє створювати в Україні банки навіть із стовідсотковою участю іноземного капіталу. Так статтями 21 та 22 Закону України "Про банки та банківську діяльність" регламентується порядок державної реєстрації банків з іноземним капіталом, статтею 23 – порядок відкриття філій і представництв банків на території України. Даним Законом України НБУ регулює участь іноземного капіталу в економічних процесах країни. Адже для відкриття банку з іноземним капіталом необхідний попередній дозвіл НБУ, а для відкриття інших структурних підрозділів надається статус філій,

тобто відокремленого структурного підрозділу, що не має статусу юридичної особи і здійснює банківську діяльність від імені банку. Станом на

1. 01. 2007 р. в Україні було 35 банків з іноземним капіталом (див. таблицю 1) [4, с. 50].

Таблиця 1. Індикатори розвитку банківської системи України [4, с. 50]

Показники	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Кількість банків за реєстром	195	189	182	179	181	186	193
Банки з іноземним капіталом:							
- кількість банків	22	21	20	19	19	23	35
у т. ч. із 100 % іноземним капіталом	7	6	7	7	7	9	13
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	13,3	12,5	13,7	11,3	9,6	19,5	27,6

А станом на 1 квітня 2006 року вже було 28 банків з іноземним капіталом (частка капіталу, хоча б одного нерезидента, перевищує 10 %) що складає 17 % від загальної кількості діючих, в тому числі 11 – із стовідсотковою участю іноземного капіталу, які працюють у вітчизняному банківському секторі (6,7 % від загальної кількості діючих). Частка іноземного капіталу у загальному зареєстрованому статутному капіталі діючих банків України у 2006 році збільшилася з 19,5 % до 21,6 %. За цим показником ми випереджуємо Росію та деякі країни Європи. Найбільшу частку становить капітал Австрії (53,3 %), Росії (18,7 %), Нідерландів (4,7 %), Польщі (3,8 %), Німеччини (3,8 %). Серед іноземних інвесторів, що інвестували капітал у банківську систему України, є дві міжнародні фінансові організації, 39 компаній, фірм, товариств, 19 банків та три фізичних особи [2, с. 8]. Із підготовкою до вступу у СОТ гостро постає питання про надання дозволу іноземним банкам відкривати в Україні свої філії з огляду на захист національних економічних інтересів. І хоча надходження іноземного банківського капіталу на внутрішній ринок і має свої позитивні моменти, проте має і значні негативи. Так до позитивних наслідків участі іноземного капіталу у вітчизняному банківському секторі слід віднести:

- залучення в економіку України іноземних інвестиційних ресурсів через філії іноземних банків, що дозволить довести їх рівень на душу населення хоча б до показника сусідніх східноєвропейських країн. Приплив іноземного банківського капіталу важливий з огляду на підвищений попит на ресурси з боку реального сектора вітчизняної економіки та неможливість задовольнити ці потреби за рахунок внутрішніх джерел;
- підвищення рівня кредитування економіки як передумови необхідних структурних зрушень. Вітчизняні банки неохоче займаються довгостроковим вкладанням коштів, тому іноземні банки можуть стати важливим джерелом довгострокового фінансування капітало-

містких проектів та забезпечення підприємств необхідними фінансовими ресурсами;

- збільшення довіри українських господарств та населення до національної банківської системи після проникнення іноземного капіталу;
- можливе поступове зниження рівня відсоткових ставок за кредитами (хоча результати дослідження Світового банку показують, що іноземні банки, виходячи на ринки країн, які розвиваються, не поспішають знижувати процентні ставки за кредитами) [6, с. 34-37];
- прискорення розвитку фінансових ринків;
- оптимізація інституційної структури вітчизняної банківської системи та наближення її до стандартів країн із розвинутою ринковою економікою;
- запровадження в Україні новітніх банківських продуктів і технологій, які успішно застосовуються провідними банками світу;
- поширення передового досвіду та стандартизації банківської діяльності;
- запровадження сучасних моделей менеджменту та механізмів регулювання банківської діяльності;
- підвищення конкурентоспроможності та керованої інтеграції у глобальний економічний простір;
- підвищення конкуренції у сфері надання банківських послуг в Україні, що, в свою чергу, змусить вітчизняні банки підвищити якість обслуговування та знизити кредитні ставки. Для того, щоби залишатися конкурентоспроможними, заслужити довіру як клієнтів, так і іноземних кредиторів, українські банки змушені впроваджувати принципи корпоративного управління, нові послуги та забезпечувати стандарти їхньої якості, впроваджувати міжнародні стандарти фінансової звітності, проходити міжнародний аудит, розкривати реальну структуру власності. Ідентифікація реальних власників банків є однією з основних проблем української банківської системи. Конкуренція з боку іноземних фінан-



сових установ, яка посилюється, стимулює українські банки впроваджувати кращу практику й «відкриватись», що, безумовно, є одним з позитивних результатів тих процесів, що відбуваються в цьому секторі національної економіки.

Негативні наслідки участі іноземного капіталу у вітчизняному банківському секторі можуть ускладнитись через відміну заборони на створення в Україні філій банків з іноземним капіталом, серед них:

- послаблення контролю і регулятивного впливу НБУ за такими установами через перебування філій іноземного капіталу у правовому полі країн, в яких знаходиться сам банк. Особливо відчутним це може стати після того, як в Україні створиться певна критична маса іноземних банків і вони зможуть самостійно впливати на процеси монетарної, валютно-курсової, ресурсної політики, а Національному банку буде набагато складніше, ніж нині, регулювати ці процеси й навіть впливати на них. Держава, втрачаючи підконтрольні їй кредитно-фінансові установи, залишається без реальних важелів впливу;
- ймовірність захоплення банківського ринку України іноземними фінансовими установами;
- створення тиску та порушення рівності конкурентних умов вітчизняним банкам через пропозицію дешевих кредитних ресурсів, ширший асортимент послуг, кращу технологію, більш кваліфікований менеджмент;
- надання переваг задоволення інтересів клієнтам з країни походження капіталу, а не національним інтересам;
- надання переваг у кредитуванні реального сектора української економіки галузям і виробництвам з високим рівнем прибутковості, низькими ризиками, розвиток яких не становить конкурентної загрози для іноземних підприємств. Різке зниження частки національного банківського капіталу може призвести до ситуації, коли певні сфери економіки будуть позбавлені кредитів, тому що акціонери банків з іноземним капіталом завжди інвестуватимуть у ті галузі і в тих країнах, де прибуток і безпека є вищими. Особливо це стосується сфер української економіки, пов'язаних з видобутком та первинною переробкою мінерально-сировинних ресурсів, попит на які на світових ринках є постійним. Україна ж зацікавлена в першу чергу в прискореному розвитку на інноваційній основі і в найшвидшій постіндустріалізації;
- можлива загроза для економічної безпеки країни через підвищення ймовірності неконтрольованого відпливу вітчизняного капі-

талу в зарубіжні країни, а значить і вразливості фінансового сектору країни до світових фінансових криз. Початковий приплив іноземного капіталу у вигляді відкриття філій та особливо – придбання нерезидентами частки або всього статутного капіталу вітчизняних банків з часом може призвести до серйозного відпливу ресурсів з країни та виведення за кордон отримуваних доходів;

- зменшення доходності та маржі місцевих банків, що приводить до зменшення ефективності функціонування банківської системи приймаючої країни;
- загострення соціальної напруги в країні, тому що є найпершим кроком керівництва іноземних банків при купівлі банків інших країн є, як свідчить досвід іноземної інтервенції, їхня реструктуризація та зниження витрат за рахунок звільнення частини працівників.

Співвідношення позитивних і негативних наслідків залежить від форми присутності іноземного капіталу у приймаючій країні, а тому необхідно шукати оптимальні варіанти розв'язання даної проблеми, щоби максимально узгодити інтереси національного та іноземного капіталів. Політика недопущення філій іноземних банків до вітчизняної банківської системи недоцільна ні з економічних, ні з політичних міркувань. А тому необхідно створити лише такі умови (економічні, фіскальні, правові) для вітчизняних фінансових структур, за яких вони на власному ринку зможуть конкурувати з іноземними партнерами. Для прикладу, досвід Китаю засвідчує, що при вступі до СОТ можна добитися таких умов, за яких національні банки матимуть певний час на адаптацію до європейських стандартів ведення бізнесу. Реформування банківської системи в цій країні почалось в 1980-х роках, а завершитись має до кінця 2006 року. У зв'язку із вступом до СОТ у 2001 році у Китаї введено п'ятирічний мораторій на створення філій іноземних банків, а після цього він має бути ліквідований і бар'єри на шляху доступу іноземних інвесторів до китайського банківського сектору усунуті. Важливим, з точки зору наслідків, є досвід Польщі. Ще на підготовчому етапі вступу до ЄС, на початку 2002 року, у Польщі діяло 45 банків з переважною часткою іноземного капіталу, 20 – з більшою часткою, 2 філії закордонних банків. Частка цих банків в активах усієї польської системи становила 79,2 %, у депозитах – 63,8 %, сукупному кредитному портфелі – 72,2 % [5, с. 149].

Підводячи підсумок зазначимо, що з метою пом'якшення можливих негативних наслідків створення в Україні філій іноземних банків і максимального використання їх потенціалу доцільним є запровадження наступних нормативно-правових регулюючих заходів та посилення таких умов діяльності цих банків:

1. Передбачити доступ на український ринок найбільш надійних іноземних банків, власний капітал яких становить не менше 1,0 млрд. євро, а приписний капітал філій становитиме не менше 5 млн. євро.
2. При розгляді та наданні дозволів необхідно проводити нормативно-правову селекцію та моніторинг доступу іноземного капіталу на основі національних пріоритетів розвитку, впровадження заборони на доступ банків з офшорних зон.
3. Законодавчо визначити верхню межу участі іноземного капіталу у банківському секторі України в межах 40 відсотків від обсягу банківського капіталу країни.
4. Ввести обмеження на оптові операції іноземних банків, дозволивши їм брати участь у роздрібному банківському бізнесі.
5. Перевести всю систему державного нагляду та контролю на єдині норми та правила в т. ч. щодо діяльності фінансових посередників.
6. Збільшити частку іноземного капіталу у банківській системі України, що має відбуватися поступово у відповідності із створенням сприятливих внутрішніх умов розвитку банківського сектора та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного банківського капіталу.
7. Прискорити організаційний розвиток вітчизняної банківської системи у напрямках: створення спеціалізованих банківських установ, посилення регіональної складової, створення державних і комунальних спеціалізованих банків.
8. Зміцнювати та проводити подальший розвиток сегмента банків з державним капіталом, які спеціалізуються на забезпеченні стратегічних, соціальних, структурних та зовнішньоекономічних завдань економічного зростання країни (Ощадбанк, Ексімбанк, Банк реконструкції та розвитку).
9. Національному банку України необхідно починати налагоджувати комунікації та координувати зусилля з австрійським, італійським, французьким центральними банками. Це пов'язано з тим, що відбувались (або відбудуться в найближчому майбутньому) купівлі таких великих банків, як «Аваль», Укрсиббанк, Укрсоцбанк, значна частина українського фінансового ринку перейшла під контроль іноземних власників, що примушує НБУ тісніше співпрацювати з регуляторами тих країн, присутність банків яких стала відчутною і значущою в Україні.

## Література

1. Воронин Д. В. Венгрия: Особенности реструктуризации банковской системы // Бизнес и банки. – 2006. – № 13. – С. 8.
2. Геець В. Іноземний капітал в банківській системі України // Дзеркало тижня. – 2006. – № 26. – С. 8.
3. Крупнов Ю. С. Иностранные банки в России: тенденции и перспективы // Бизнес и банки. – 2006. – № 19-20. – С. 4.
4. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2007 року // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 2. – С. 50.
5. Польща. Твій діловий партнер / За ред. Б. Дурки. – Варшава, 2002. – 149 с.
6. Смовженко Т., Другов О. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України. Організаційний аспект // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 11. – С. 34-37.

**Ярослав ЧАЙКОВСЬКИЙ**

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

**Василь КОМАР**

старший викладач кафедри банківської справи,  
Тернопільський національний економічний університет

## **АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

*Проаналізовано чинники, під впливом яких формуються кредитні відносини в умовах переходу до ринкових відносин. Обґрунтовано практичні рекомендації щодо вдосконалення банківського кредитування підприємств.*

*There were analysed the factors under the influence of which the credit relations in the conditions of transition to the market relations are formed. Practical recommendations in relation to perfection of the bank crediting of borrowers are grounded.*

### **Ключові слова**

*Банківське кредитування, банківська установа, кредит, кредитна політика, кредитні відносини, кредитний процес, позичальник, овердрафт.*

У даний час темпи та стійкість економічного зростання в Україні залежать від здатності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів економіки необхідними кредитними ресурсами. Система банківського кредитування дає змогу підприємствам використовувати значні залучені ресурси для розширеного виробництва та обігу продукції.

Однак відсутність чіткої організації кредитування, разом з іншими чинниками, не дає можливості як банківським установам, так і позичальникам широко використати кредити для розвитку своєї діяльності. У банківській практиці нагромадилось чимало проблем, пов'язаних з порушенням принципів кредитування. У зв'язку з цим актуального значення набуває вирішення проблеми вдосконалення кредитної діяльності банківських установ. Банки повинні організувати кредитні операції таким чином, щоб вони давали максимально можливий прибуток, але в цей же час намагались знизити ризик, який безпосередньо

пов'язаний з механізмом надання і погашення банківських кредитів.

Дослідженню теорії і практики організації кредитних відносин між банківськими установами та підприємствами сприяють праці вітчизняних вчених-економістів І. Гуцала [7], О. Дзюблюка [8], А. Мороза [1], М. Савлука [5] та ін. Однак кредитування підприємств в Україні потребує подальших наукових досліджень і розробок. Зокрема актуальними сьогодні є виявлення тих тенденцій, які в даний час переважають у кредитних взаємовідносинах банків з клієнтами, та пошук шляхів удосконалення сучасних видів кредитування.

За останні роки у розвитку кредитної діяльності банківських установ України простежуються кількісні та якісні тенденції (див. табл. 1 і 2), котрі відображають позитивні і негативні сторони кредитного процесу. На 01.01.2006 р. питома вага кредитів в загальній сумі чистих активів банків становила 73,12 % (табл. 1).

**Таблиця 1. Питома вага кредитного портфеля в обсязі сукупних активів банківських установ України, млн. грн. [9, с. 70]**

Показники	01.01.2002 р.	01.01.2003 р.	01.01.2004 р.	01.01.2005 р.	01.01.2006 р.
1. Чисті активи (скориговані на резерви за активними операціями)	47591	63896	100234	134348	213878
2. Кредитний портфель	32097	46736	73442	97197	156385
3. Питома вага кредитного портфеля від загальної суми чистих активів, %	67,44	73,14	73,27	72,35	73,12
4. Проблемні кредити (прострочені та сумнівні)	1863	2113	2500	3145	3379
5. Питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	5,80	4,52	2,49	2,34	2,16

Таким чином, банківські установи України проводять ризикову кредитну політику.

Протягом останніх п'яти років поліпшилась якість кредитного портфеля банків. Так частка проблемних кредитів (прострочених та сумнівних) у загальному обсязі кредитного портфеля знизилася з 5,80 %, за станом на 01.01.2002 р., до 2,16 % – на 01.01.2006 р. (табл. 1).

З кожним роком обсяги наданих кредитів зростають. У період з 2001 р. по 2006 р. кредитні вкладення збільшились в 5,06 разів (див. табл. 2).

Це свідчить про суттєве зростання ролі банківських установ у кредитно-інвестиційному забезпеченні грошовими коштами суб'єктів економіки. Однак у кредитно-розрахункових відносинах банків з позичальниками намітилися стійкі тенденції до випередження темпів збільшення обсягів кредитування над темпами зростання валового внутрішнього продукту. Так за останні п'ять років валовий внутрішній продукт збільшився в 2,03 рази (табл. 2). Відповідно в розвитку економіки країни переважають екстенсивні процеси.

**Таблиця 2. Динаміка макроекономічних показників та вимог банків за кредитами, наданими в економіку України (млн. грн.) [4, с. 52, 54, 56, 58, 77, 95]**

Показники	01.01.2002 р.	01.01.2003 р.	01.01.2004 р.	01.01.2005 р.	01.01.2006 р.
1. Обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП)	204190	225810	267344	344822	418529
2. Темпи зростання ВВП, %	120,1	110,6	118,4	129,0	102,6
3. Кредити, надані банківськими установами суб'єктам господарювання, всього	28373	42035	67835	88579	143418
4. Темпи зростання кредитів банків, %	145,0	148,1	161,4	130,6	161,9
5. Випередження (+), сповільнення (-) темпів зростання кредитів над темпами зростання ВВП (пунктів)	+24,9	+37,5	+43,0	+1,6	+59,3
6. Питома вага кредитів банків у ВВП, %	13,9	18,6	25,4	25,7	34,3
7. Питома вага збиткових підприємств, %	38,2	38,8	37,2	33,7	33,3
8. Короткострокові кредити	22218	30185	37282	40575	54819
9. Довгострокові кредити	6156	11849	30553	48003	885998
10. Питома вага короткотермінових кредитів, %	78,3	71,8	55,0	45,8	38,2
11. Питома вага довготермінових кредитів, %	21,7	28,2	45,0	54,2	61,8
12. Темп інфляції, % до попереднього року	6,1	- 0,6	8,2	12,3	10,3
13. Облікова ставка НБУ, %	19,7	9,5	7,0	7,5	9,2

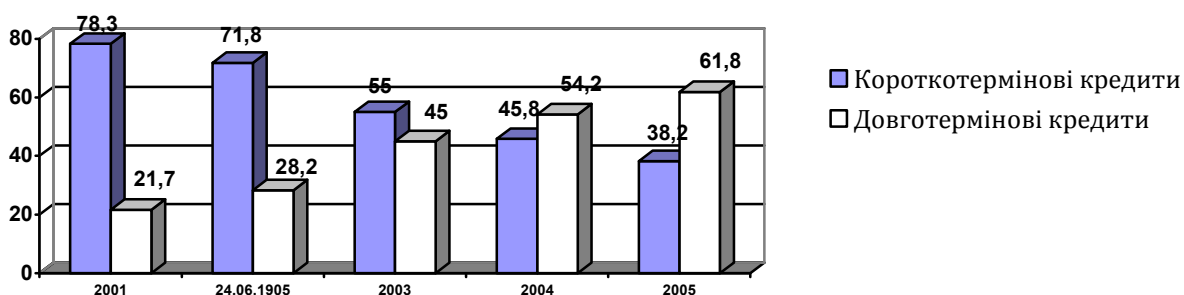
Важливим показником, який характеризує розвиток кредитних відносин і відображає роль кре-

дитування в економіці, є показник співвідношення наданих банками кредитів економічним суб'єктам і валового внутрішнього продукту. Чим вищий рівень розвитку економіки, тим більший цей розвиток підтримується кредитами банків, і є закономірним явищем. Кредитні відносини стимулюють економічний розвиток, тільки якщо для цього створені відповідні умови – якщо економіка дає позитивні результати завдяки кредитуванню, в іншому випадку кредитування не може адекватно розвиватися.

Показники свідчать про позитивні тенденції як у зростанні обсягів кредитування, так і збільшенні частки наданих банками кредитів економічним суб'єктам у валовому внутрішньому продукті. У 2001 р. питома вага збиткових підприємств стано-

вила 38,2 %, а у 2005 р. – 33,3 % (див. табл. 2). Безперечно, ці підприємства виключались з числа суб'єктів кредитування. У зв'язку з чим відношення кредитів до валового внутрішнього продукту становило у 2001 р. 13,9 %, а у 2005 р. – 34,3 % (див. табл. 2). Фактично це означає, що банківська система має можливості забезпечувати більші обсяги кредитування.

Позитивним явищем у сфері кредитування суб'єктів економіки є наявність стійкої тенденції до зростання довготермінового кредитування (див. табл. 2 і рис. 1). Так у структурі кредитних вкладень питома вага за довготерміновими позиками у 2001 р. становила 21,7 %, у 2002 р. – 28,2 %, у 2003 р. – 45,0 %, у 2004 р. – 54,2 %, а у 2005 р. – 61,8 %.



**Рис. 1. Динаміка заборгованості за кредитами суб'єктів господарювання (за термінами погашення) [3, с. 95].**

Тенденції до зростання питомої ваги довготермінових кредитів, на наш погляд, є не випадковістю, а закономірністю – одним з результатів послідовного зниження облікової ставки та темпів інфляції (див. табл. 2 і рис. 2). При цьому значно більшого значення для термінів кредитування набули не фактичні показники інфляції, а інфляційні очікування контрагентів кредитного ринку, котрі завжди мають інерцію протягом кількох років.

Отже, чим нижчими є темпи інфляції в країні, облікова ставка центрального банку, тим вищою є частка довготермінових кредитів у кредитному портфелі банків (див. табл. 2 і рис. 2).

В Україні більшу частину кредитів (76,63 %) банківські установи надають юридичним особам (див. рис. 3) [3, с. 108]. Однак позитивним є те, що банки продовжують нарощувати обсяги кредитування фізичних осіб. Так станом на 01.01.2002 р. частка кредитів, наданих фізичним особам, становила 5,0 %, на 01.01.2004 р. – 13,2 %, на 01.01.2005 р. – 16,7 %, а на 01.01.2006 р. – 23,37 %.

Диспропорцію між кредитами юридичним і фізичним особам обумовлюють:

- несприятливі умови для приватного підприємництва;
- недосконалість законодавчого забезпечення

споживчого кредитування;

- нестабільність ринку праці;
- низький рівень доходів фізичних осіб [6, с. 52–53].

Зокрема рівень зареєстрованого безробіття станом на 01.01.2006 р. становив 3,1%. Разом з тим спостерігається значна диференціація цього показника за регіонами, де його значення колилося від 6,6 % у Тернопільській області до 0,4 % у м. Києві [3, с. 23].

Структура кредитного портфеля банківських установ станом на 01.01.2006 р., засвідчує дисбаланс між різними видами економічної діяльності позичальників (див. рис. 3). Найбільшими позичальниками кредитних коштів є суб'єкти господарювання оптової і роздрібною торгівлі (30,6 %) та промисловості (23,4 %) [3, с. 108].

Сучасна практика кредитування відрізняється різноманітністю його видів: овердрафт, факторинг, врахування векселів, лізинг та ін.

У нашій країні овердрафт розвивається порівняно швидко (у 81 раз, з 44 млн. грн. на 01.01.1999 р. до 3570 млн. грн. на кінець 2005 р.), але його питома вага в кредитному портфелі банківських установ поки що незначна (2,5 % на 01.01.2006 р., див. табл. 3) [2, с. 105–107; 3, с. 106].

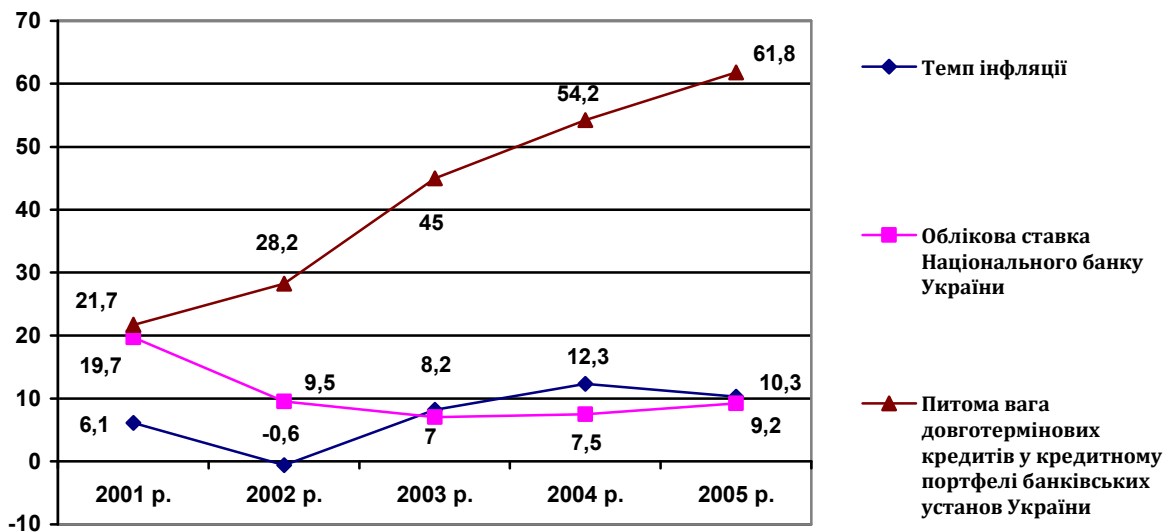


Рис. 2. Динаміка інфляційних процесів, облікової ставки Національного банку України та частки довготермінових кредитів у кредитному портфелі банківських установ України [2, с. 54, 58, 77, 95].

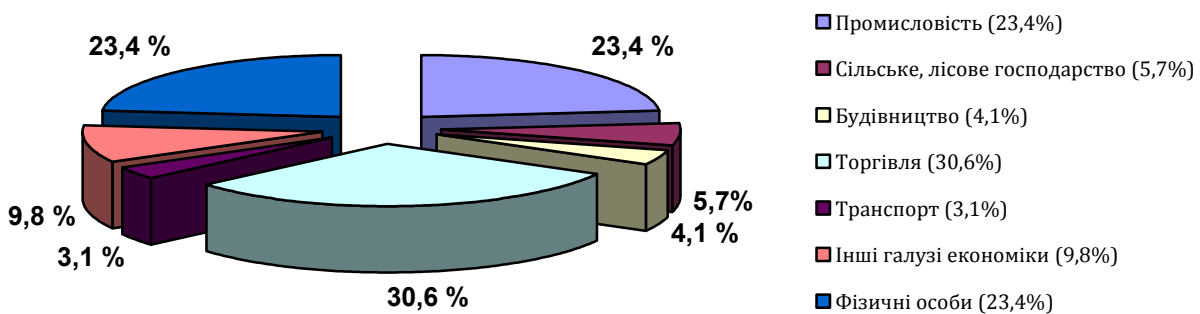


Рис. 3. Структура вимог банків за кредитами, наданими в економіку України на 01.01.2006 р. (за видами економічної діяльності) [3, с. 108].

Таблиця 3. Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України в 2004–2005 роках (за видами кредитів) [3, с. 105 – 106]

Види кредитів	2004 р.		2005 р.		Відхилення	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього, з них:	88579	100	143418	100	+54839	-
1. Кредити в поточну діяльність, з них:	80406	90,8	121034	84,4	+40628	-6,4
Овердрафт	1683	1,9	3570	2,5	+1887	+0,6
За операціями РЕПО	51	0,1	136	0,1	+85	-
За врахованими векселями	1380	1,6	25801	18,0	+24421	+16,4
За факторинговими операціями	139	0,2	418	0,3	+279	+0,1
Інші кредити в поточну діяльність	77153	87,2	91109	63,5	+13956	-23,7
2. Кредити в інвестиційну діяльність, з них:	8173	9,2	22384	15,6	+14211	+6,4
Фінансовий лізинг	91	0,1	194	0,1	+103	-
Інші кредити в інвестиційну діяльність	8082	9,1	22190	15,5	+14108	+6,4

Позитивом можна вважати зростання обсягів факторингу (у 20,9 разів, з 20 млн. грн. на

01.01.1999 р. до 418 млн. грн. на кінець 2005 р.). Але негативом є низька частка цього виду кредиту (0,1 % на 01.01.2006 р.).

Також позитивним є те, що врахування векселів зростає як в абсолютному (на 24421 млн. грн., з 1380 млн. грн. на 01.01.2005 р. до 25801 млн. грн. на 01.01.2006 р.), так і у відносному значенні (на 16,4 %, з 1,6 % на 01.01.2005 р. до 18,0 % на 01.01.2006 р.).

Негативним явищем можна назвати недостатній розвиток лізингових послуг, які надаються банками (0,1 % на 01. 01. 2006 р.).

На підставі проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

1. За останні чотири роки питома вага кредитів в загальній сумі активів банків становить більше 70 %, що свідчить про ризикову кредитну політику, яку проводять банківські установи.
2. Протягом останніх п'яти років частка проблемних кредитів (прострочених та сумнівних) у загальному обсязі кредитного портфеля знизилася, що свідчить про поліпшення якості кредитного портфеля банків.
3. Спостерігається стрімке зростання обсягів кредитування, причому темпи зростання кредитування значно перевищують темпи зростання валового внутрішнього продукту: темпи зростання обсягів кредитів банків були такими: 2001 р. – 145,0 %, 2002 р. – 148,1 %, 2003 р. – 161,4 %, 2004 р. – 130,6 %, 2005 р. – 161,9 %, а валового внутрішнього продукту відповідно – 120,1 %, 110,6 %, 118,4 %, 129,0 %, 102,6 % до попереднього періоду.
4. За останні п'ять років спостерігається тенденція до суттєвого зростання показника частки кредитів банків у ВВП, темпи зростання якого у 2002р. становили 1,34 рази, у 2003 р. – 1,37, у

2004 р. – 1,01, 2005 р. – 1,34.

5. Однозначно позитивною є тенденція до збільшення частки довготермінових кредитів для суб'єктів господарювання, яка тільки за останні п'ять років збільшилася в 2,9 рази. Фактично довготермінове кредитування має інвестиційну природу. Особливо актуальним є довготермінове кредитування розроблених підприємствами інвестиційних проектів, метою яких є, як правило, створення нового виробництва, реконструкція та розширення чи реабілітація діючих підприємств.
6. Динаміка обсягів кредитів, у тому числі довготермінових, наданих банківськими установами, зростає, що засвідчує посилення ролі банківського кредиту в забезпеченні виробничого сектора економіки додатковими грошовими коштами.
7. Перше місце посідають кредити суб'єктам господарювання (на 01.01.2006 р. – 76,63 %), друге – кредити фізичним особам (на 01.01.2006 р. – 23,37 %). Варто звернути увагу на зламний момент у 2002 р., коли певна економічна стабільність, низький рівень інфляції та зростання реальних доходів населення викликали стрімке зростання саме споживчого кредитування. Так станом на 01. 01. 2002 р. частка кредитів, наданих фізичним особам, становила 5,0 %, на 01.01.2003 р. – 7,9 %, на 01.01.2004 р. – 13,2 %, а на 01.01.2005 р. – 16,7 %, а на 01.01.2006 р. – 23,4 % [2; 3, с. 108].
8. На нашу думку, українським банківським установам у сучасних економічних умовах необхідно здійснювати адаптацію міжнародного досвіду кредитування, звернувши особливу увагу на розвиток овердрафтів, вексельних кредитів та ін.

## Література

1. *Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; За ред. д. е. н., проф. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.*
2. *Бюлетень Національного банку України. – 2002. – № 4. – 170 с.*
3. *Бюлетень Національного банку України. – 2006. – № 2. – 168 с.*
4. *Бюлетень Національного банку України. – 2006. – № 3. – 174 с.*
5. *Вступ до банківської справи / За ред. М. І. Савлука. – К.: Лібра, 1998. – 342 с.*
6. *Гладких Д. Основні тенденції розвитку кредитного ринку в Україні, або колективний портрет українського позичальника // Вісник Національного банку України. – 2001. – С. 49 – 53.*
7. *Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики). – Львів: ВАТ "БІБЛЬОС", 2001. – 244 с.*
8. *Дзюблук О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки. – К.: Поліграфкнига, 2000. – 512 с.*
9. *Основні показники діяльності банків України на 1 вересня 2006 року // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 10. – 72 с.*

**Іван ШОСТ**кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики,  
Тернопільський національний економічний університет**Юлія ЧОРНЕНЬКА**магістр,  
Тернопільський національний економічний університет

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ БАНКІВСЬКОГО ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Розглянуто проблеми формування ресурсів банківського іпотечного житлового кредитування в Україні та пошуку можливих шляхів щодо реалізації ресурсного потенціалу банків у частині збільшення ресурсів і росту їхньої стабільності.*

*The article deals with the problems of formation of bank mortgage housing crediting resources in Ukraine. Shortcomings of financial character which stand exposed in non-conformity of the resources available in the economy and their parameters necessary for mortgage borrower have caused search of possible ways for increasing crediting resources and growth of their stability.*

### Ключові слова

*Банки, банківська система, банківські ресурси, капітал, статутний капітал, іпотечне житлове кредитування.*

Розвиток повноцінної житлової іпотечної системи в Україні в даний час необхідний для реалізації інтересів населення, суб'єктів підприємництва, фінансових установ, держави в цілому. Серед перешкод, які стоять на шляху формування та широкомасштабного розвитку іпотечного житлового кредитування в Україні, найскладнішими та ключовими є проблеми фінансового характеру. Вони виявляються насамперед, у невідповідності наявних ресурсів в економіці та їх параметрів (термін, вартість, обсяг і т. д.) і параметрів ресурсів, необхідних для іпотечних позичальників. Дослідження процесів формування та управління банківськими ресурсами для розвитку іпотечного житлового кредитування в Україні є актуальним завданням.

Теоретичні аспекти іпотеки й іпотечного житлового кредитування в певній мірі відображені у науковій літературі. Зокрема проблемам і напрямкам розвитку

іпотеки й іпотечного ринку присвячені роботи таких відомих зарубіжних учених, як Д. Даймонда, Н. Журкіної, А. Іванова, Н. Касаревої, С. Колобка, В. Кудрявцевої, М. Логінова, Г. Мерсмана, Ф. Мишкіна, Н. Різуна, Р. Страйка, Б. Фляківа й ін. Проблеми, що пов'язані з розвитком іпотеки й іпотечного ринку, є у доробку таких відомих вітчизняних учених, як П. Гайдуцького, І. Гуцала, О. Кравченко, С. Кручка, В. Лагутіна, Б. Луціва, І. Лютого, А. Мороза, С. Науменкової, І. Пулковської, О. Чечелюка, А. Євнуха й інших. У роботах зазначених авторів ретельно вивчені сутність іпотеки, іпотечний механізм, моделі організації іпотечного бізнесу, функції і роль основних суб'єктів іпотечного ринку, техніка банківського іпотечного кредитування й інші важливі елементи іпотечного ринку й іпотечної системи.

© Іван Шост,  
Юлія Чорненька, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 12.03.2007 р.



Таблиця 1. Ресурси банківської системи України [1]

Показники	1993 р.	1994 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Кількість банків	211	228	230	229	227	214	203	195	189	182	179	182	186	190
Капітал, млн. грн.	65	365	1580	3156	3971	4828	5878	6450	7854	9981	12882	18421	25451	33256
Темп росту, %	6500	562	433	200	126	122	122	110	122	127	129	143	138	131
млн. дол. США	515	350	881	1671	2091	1409	1127	1187	1482	1872	2416	3472	4802	6585
Темп росту, %	235	68	252	190	125	67	80	105	125	126	129	144	138	137
Статутний капітал, млн. грн.														
Темп росту, %	15	88	541	1098	1560	2107	2914	3666	4576	6003	8116	11605	16111	21552
млн. дол. США	1500	587	615	203	142	135	138	126	125	131	135	143	139	134
Темп росту, %	119	81	302	581	821	615	559	674	864	1126	1522	2187	3040	4268
	153	68	373	192	141	75	91	121	128	130	135	144	139	140
Зобов'язання по депозитах, млн. грн.														
Темп росту, %	353	2422	4287	5301	6357	8278	12156	18738	25674	37715	61365	82959	133756	163815
	1765	686	177	124	120	130	145	154	137	147	163	135	161	123
Сукупні зобов'язання, млн. грн.	-	-	-	-	-	165	19925	30530	39295	53913	87353	115926	188427	254203
Темп росту, %	-	-	-	-	-	86	120	153	129	137	162	133	163	135
Банківські ресурси, млн. грн.														
Темп росту, %	-	-	-	-	-	21429	25760	36978	50392	67774	100234	134347	213878	287459
	-	-	-	-	-	-	120	144	136	135	148	134	159	134

Однак на даний період не існує єдиної думки щодо етапів її розвитку, а також розвитку окремих елементів ресурсної бази. На підставі проведених досліджень, а також з урахуванням оцінки динаміки й структури зобов'язань і капіталу банківських установ, на нашу думку можна виділити три важливих етапи щодо формування ресурсів національної банківської системи.

Перший період, 1991–1995 роки, є початковим етапом формування ресурсів банківської системи України. Даний період характеризується бумом відносно створення банківських установ, які здебільшого не відповідали якості й фінансовій стабільності. Незважаючи на збільшення найбільшими темпами капіталу банків, даний ріст в основному був сформований інфляційною складовою збільшення власних коштів банківських установ і одержання надприбутку інфляційним шляхом (див. табл. 1). Деструктивні зміни в економіці не привели до дефіциту ресурсів, тому що значний їхній приплив забезпечувався за рахунок ресурсів великих підприємств і об'єднань.

Незважаючи на інтенсивне зростання статутного і банківського капіталів, реальна їхня сума стрімко знецінювалася внаслідок високої інфляції. Тому дані ресурси не могли виконувати основного свого призначення – захисту акціонерів, вкладників і кредиторів, і не розглядалися банками як істотне джерело кредитно – інвестиційних ресурсів. Це, а також відсутність твердих регулюючих заходів і вимог щодо формування капітальних ресурсів з боку НБУ привело до вивільнення їхнього росту. У цілому тенденції формування ресурсів національного банку визначаються в першу чергу депресивним станом економічної сфери, початковим станом розвитку банківського бізнесу, недостатнім нормативно правовим регулюванням, що не дозволяло банкам перетворити позитивні тенденції в залученні ресурсів у стійку динаміку.

Другий період, 1996–1999 роки, був більш сприятливим і характеризувався не тільки кількісними, але і якісними змінами банківських ресурсів. Особливістю періоду є вплив потужного зовнішнього фактору фінансово – економічної кризи 1998 року, який трохи сповільнив і змінив тенденції розвитку банківських ресурсів. Тому виділяють два періоди із межею в 1998 році.

З 1996 року спостерігається стабільне зменшення кількості банків, що, однак не спричинило скорочення ресурсів банківської системи. Розробка й введення чітких нормативів капіталу НБУ дозволило не тільки виявити проблемні банки, але й сприяло стабільному збільшенню статутного капіталу банківської системи, темпи росту якого перевищили темпи росту власних коштів банківських установ. Але незважаючи на це, банківські установи вперше зіткнулися з необхідністю планомірного збільшення власних ресурсів і нестачею коштів із зазначених джерел.

Зовнішній дестабілізуючий фактор – фінансова криза – істотно не відбився на основних макроекономічних показниках України, але був важливим по відношенню до процесу формування банківських ресурсів. В 1998–1999 рр. Розвиток ресурсного потенціалу банків характеризувався прямо протилежними результатами й тенденціями в порівнянні з попередніми роками даного періоду (скорочення реальних капіталів, «валютизація», а саме ріст валютних залишків банківських депозитів, скорочення термінових депозитів, причому по внесках населення з часовим розривом в 1 рік).

Починаючи з 2000 року виділяється третій період у розвитку ресурсів, що триває до теперішнього моменту. Незважаючи на початок економічного підйому в економіці України, у банківській системі відзначаються найнижчі за весь період її функціонування темпи зростання показників власних коштів. Дана ситуація пояснюється двома основними причинами. По – перше, скороченням ефективності функціонування банківських установ: висока затратність діяльності банків, орієнтація на інфляційну складову прибутку (в умовах скорочення інфляції) привела до зниження доходів. Це в сукупності з недостатньо ефективним управлінням активами й пасивами вперше привело до збитковості банківської системи. По – друге, скорочення кількості банків, у тому числі великих банків («Україна», «Слов'янський»), привело до скорочення статутного капіталу системи. Це стало однією з причин скорочення темпів росту депозитних зобов'язань банків.

Починаючи вже з 2001 року відбувається поступове нарощення капітальної бази банків, цьому сприяло введення нових вимог НБУ до регулятивного капіталу банківських установ і планомірне їх збільшення. Однак до теперішнього моменту невирішеною залишається проблема підвищення ефективності банків. Це обмежує їх потенціал щодо нарощування власних ресурсів, що в умовах необхідності збільшення рівня капіталізації, а також росту попиту на іпотечне житлове кредитування є негативним чинником. Обсяги власних коштів визначають потенційні можливості банків щодо формування залучених і позичених ресурсів – однак даний потенціал реалізується в Україні не повністю. Така ситуація обмежує ресурсні можливості банків щодо розвитку іпотечного житлового кредитування.

Банки протягом останніх років активно нарощують свою капітальну базу. В основному збільшення балансового капіталу відбувається за рахунок двох основних джерел – росту обсягу статутного капіталу й фінансового результату банків України. Дані ресурси є основними елементами й для капіталу банків США. Але якщо в Україні основний приріст балансового капіталу забезпечує статутний фонд, то в США дане джерело втратило

свої лідируючі позиції й у цей час основний вплив власних коштів банків формує фінансовий результат. У складних умовах обмеженості реальних джерел поповнення капіталу за рахунок статутного фонду, банкам України необхідно переорієнтувати зусилля необхідні для збільшення капіталу за рахунок росту ефективності. Цьому сприяє введення нових банківських продуктів, у тому числі й іпотечного житлового кредитування.

У цей час НБУ приділяє значну увагу питанням, пов'язаним з підвищенням рівня капіталізації національної банківської системи. Однак рішення даної проблеми в Україні ускладнено різким збільшенням вимоги до власного капіталу за короткий проміжок часу (вимоги до капіталу за вісім років зросли більш ніж у 30 разів, збільшені мінімальні вимоги до нормативу адекватності регулятивного капіталу). Це привело до того, що багато банків у цей час практично вичерпали можливості щодо подальшого збільшення капіталу і, отже, іпотечного житлового кредитування.

Незважаючи на жорсткість вимог НБУ по капіталізації питома вага балансового капіталу у ВВП становить усього 5% (оплаченого статутного – 3%), тоді як в економічно розвинутих країнах Центральної і Східної Європи даний показник досягає 30-40%, країнах ОЕСР – близько 80%, у США 50-60% ВВП. Незважаючи на те, що процентне значення питомої ваги власних коштів у банківській системі України в цілому перевищує аналогічне значення в порівнянні з банківськими системами закордонних країн (в Україні 12,9% на 2005 р., у США – менш 9%), то абсолютні обсяги власних ресурсів банків України не можуть порівнятися з банками закордонних країн. Так для Мюнхенського Іпотечного банку питома вага власних коштів у пасивах становить усього 1,5%, однак його обсяг як мінімум у півтора рази перевищує суму власного капіталу найбільших банків України.

Власні кошти банків належать до категорії постійних ресурсів і можуть розглядатися як ресурс банківського іпотечного житлового кредитування. Однак темпи росту банківського капіталу відстають від потреб суб'єктів економіки в нових

банківських продуктах, зокрема від темпів росту іпотечного житлового кредитування, сукупних активів банків, строкових вкладів населення й суб'єктів господарювання.

Недосконалість інвестиційних механізмів, іпотечних у тому числі, приводить до обмеження сфер ефективного вкладення капіталів банків, скороченню додаткових джерел доходів для банків. Це зменшує можливості капіталізації банків шляхом вигідного реінвестування прибутку. Таким чином, у формуванні ресурсів банками України відзначається певне протиріччя. Власний капітал необхідний для розвитку іпотечного житлового кредитування, з іншого боку, саме іпотечне житлове кредитування є передумовою збільшення ефективності й нарощення капіталів банків.

Надзвичайно актуальною, на наш погляд, є проблема пошуку можливих шляхів щодо реалізації ресурсного потенціалу банків у частині збільшення ресурсів і росту їхньої стабільності, тобто механізму мобілізації і трансформації потенційних джерел у банківські ресурси. Це можливо здійснити за допомогою розвитку системи іпотечного житлового кредитування, що буде сприяти нарощенню банківських ресурсів і модифікації їхніх якісних характеристик (збільшення строків і скорочення ставок). Для залучення ресурсів необхідні спільні зусилля банків і уряду: скорочення тіньової економіки й перенесення грошових потоків у реальний бізнес, підвищення довіри до фінансово-кредитних установ з боку населення й суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій фахівців показує, що вивчення як проблем макrorівня, так і окремих фінансових аспектів формування іпотечного механізму, підтверджує необхідність подальших досліджень процесів формування ресурсів іпотечного житлового кредитування. При цьому практично не розглядається питання ресурсного забезпечення банківського іпотечного кредитування, не враховується специфіка іпотечного кредитування та його вплив на процеси формування, генерування та управління банківськими ресурсами.

## Література

1. Бюлетень НБУ. – 2006. – № 11.
2. Возжсов А., Василенко О., Гринько О., Онеченко О. Тимчасові кошти в банківському ресурсному забезпеченні іпотечних програм // Світ фінансів. – листопад 2005. – Випуск 3-4 (4-5). – С. 33-43.
3. Возжсов А., Клименко О. Капітал комерційних банків як складова ресурсів банківської системи // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 83-95.
4. Гринько О. Л. Формування і розподіл банківських ресурсів на іпотечне кредитування // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 119-131.
5. Євтух А. Фінансові аспекти житлової проблеми в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 5 (47) – С. 137-145.
6. Олійник О. О. Способи іпотечного рефінансування та можливостей їх використання в Україні // Економіка, фінанси, право. – 2005. – №1 – С. 22-25.
7. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. Осауленка О. Г. – К.: Техніка. – 2006. – 650 с.

**Неля БІЛОРОСЮК**

старший викладач кафедри банківського менеджменту та обліку,  
Тернопільський національний економічний університет

**Андрій ТИМКІВ**

стажист-дослідник кафедри банківського менеджменту та обліку,  
Тернопільський національний економічний університет

**Тетяна СТЕЧИШИН**

викладач кафедри банківського менеджменту та обліку,  
Тернопільський національний економічний університет

## **ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ТА КРЕДИТУВАННЯ ВЕНЧУРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Розкрито сутність поняття «венчурного капіталу», «венчурного фінансування» та «венчурного кредиту», розглянуто основні тенденції розвитку світового та вітчизняного венчурного ринку, виділено ряд особливостей процесу фінансування та кредитування венчурних підприємств, крім того, приділено увагу формуванню ефективної системи управління ризиками інноваційних проектів.*

*The article deals with the notion of «venture capital», «venture financing» and «venture credit». The basic tendencies of the development of world and domestic venture market are considered. The following features of the process of financing and crediting of venture enterprises are selected. In addition, attention is dedicated to forming of the effective system of management by the risks of innovative projects.*

### **Ключові слова**

*Венчурний капітал, венчурне фінансування, венчурний кредит, венчурний ринок, управління ризиками.*

Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку держави вимагає формування ефективної інфраструктури ринку новацій. Невід'ємною складовою цієї інфраструктури є венчурні підприємства, що здійснюють свою діяльність на принципах венчурного фінансування за участю венчурного капіталу. Відомо, що в країнах Європи та США венчурний капітал є одним з важливих інструментів фінансування науково-дослідних робіт та розвитку високих технологій, підтримки малого та середнього бізнесу. На жаль, роль венчурного капіталу у зазначених

сферах в Україні залишається незначною. Відтак актуальність тематики слід розглядати у контексті необхідності та доцільності функціонування таких специфічних інституцій як венчурні підприємства на вітчизняному ринку новацій, а також врахування того, що сфера нових технологій характеризується значним попитом на фінансові ресурси.

Проблемами інновацій та ефективності інноваційної інфраструктури займалися такі зарубіжні дослідники, як Б. Санто, Б. Твіс, В. Хартман, Й. Шумпетер та інші. Однак першими ідеологами

венчурного капіталу були американські економісти П. Джонсон, Н. Лайанг, С. Пауз, Ж. Фенн. З-поміж вітчизняних учених, що працюють над окремими проблемами функціонування венчурного капіталу, слід виділити праці Л. Антонюка, Г. Андрощука, С. Покропивного, О. Батура, А. Яскевича та багатьох інших. Однак незважаючи на значний інтерес до цієї проблеми у зарубіжній пресі та наявності окремих публікацій у вітчизняній науковій літературі, специфіці формування венчурного капіталу та участі у ньому кредитних установ, приділено вкрай незначну увагу. Саме тому *метою* нашого дослідження є виділення необхідності та окреслення певних особливостей фінансування кредитування венчурних підприємств. Для реалізації своєї мети ми ставимо перед собою ряд завдань:

1. Розкрити сутність поняття «венчурного капіталу», «венчурного фінансування» та «венчурного кредиту».
2. Проаналізувати тенденції розвитку світових венчурних ринків, а також, виокремити проблеми становлення та оцінити сучасний стан венчурного підприємництва в Україні.
3. Розглянути міжнародний досвід участі банків у формуванні венчурного капіталу.
4. Виділити особливості процесу кредитування та фінансування банками венчурних підприємств, а також формування ефективної системи управління ризиками інноваційних проектів.

В основі поняття «венчурний капітал» лежить слово «венчур», що у перекладі з англійської мови («venture») означає «ризик». Американські економісти Лаянг і Фенн визначили «венчурний капітал» як фінансування акціонерного капіталу інноваційних підприємств малого бізнесу, що мають значний потенціал зростання на стадії їх створення і реалізації продукції, у сукупності з консультативною підтримкою й високим ступенем залучення до процесу прийняття рішень. На наш погляд, дане визначення не слід сприймати як остаточне. Враховуючи вітчизняні умови господарювання, ми припускаємо дещо спрощений варіант визначення венчурного капіталу, як сукупності активів у грошовій та матеріальній формі, що вкладаються у високо ризикові проекти чи підприємницькі структури. Водночас таке визначення не претендує на вичерпність і у перспективі не тільки може, а і буде змінюватись.

На даний час існують два основних ринки венчурного капіталу – це Північно Американський (ринки США та Канади) і Європейський венчурний ринок. Перспективними слід вважати ринки Південно-Східної Азії, Ізраїлю, Індії та Австралії. Щодо потенціалу Китайського венчурного ринку думки експертів розходяться, однак на наш погляд, він є значним, зростаючим і достатньо

перспективним.

На цих ринках традиційно склалася певна спеціалізація венчурного капіталу. Так у країнах Західної Європи венчурні інвестиції спрямовуються переважно на розвиток компаній. При цьому посилюється інтерес до венчурного капіталу з боку управлінського персоналу з метою придбання своїх підприємств. Підвищеним попитом венчурне фінансування користується у Франції, Великобританії та інших країнах.

Для Європейських країн відбір і розвиток компаній задля перетворення їх у підприємства світового класу є головною метою венчурного капіталу. На сьогодні понад 20 тис. компаній, у які вкладено більше як 30 млрд. євро, складають основу сукупного венчурного капіталу Європи. При цьому близько 18% венчурного капіталу залучено поза межами Європи. У Європі вперше технології і принципи венчурного фінансування були застосовані у Великобританії. У 1979 році загальний обсяг венчурних інвестицій у цій країні становив 20 млн. фунтів, до 1987 року ця сума зросла у 6 млрд. фунтів [5, с. 36].

Для США характерним є залучення венчурного капіталу в нові наукоємкі технології, а розквіт венчурного інвестування, перш за все, пов'язаний з розвитком інформаційних технологій. Насамперед у цій країні вважається привабливим фінансування у нові інноваційні об'єкти, незважаючи на високий рівень ризикованості подібних вкладень. Однак тенденції розвитку венчурного підприємництва тут мали дещо неоднозначний характер. Так в економіці США після періоду піднесення у 90-х роках уже в 2000 році з'явилися перші ознаки економічного спаду а можливо, й кризи. Незважаючи на рекордно низьку та довготривалу облікову ставку, незважаючи на комплекс інших заходів, економіка США розвивається достатньо не прогнозовано. Дефіцит державного бюджету зріс за останні роки у 4 рази. На цьому економічному тлі кількість венчурних фондів почала скорочуватися. Чутливий до загальної ситуації в економіці венчурний капітал та обсяги венчурних інвестицій із рекордної цифри (майже у 106 млрд. дол. ) у 2000 році різко знизилися до 37,9 – у 2001 році, а уже в 2004 році обсяг венчурного капіталу становив 9,5 млрд. дол. Акції компаній пов'язаних із венчурними фондами, втратили спекулятивну привабливість.

Особливість венчурного фінансування полягає у тому, що підприємець має унікальну за своєю природою ідею, а венчурний інвестор готовий вкласти необхідну суму в проект у розрахунок отримати великий прибуток, розділяючи при цьому значний рівень ризику. Хоча окремі схеми венчурного фінансування застосовувалися у 30-х роках ХХ століття і навіть раніше, це явище набуло сучасних рис у США лише після Другої світової війни.

Розвиток венчурного бізнесу в Україні розпочався в 1992 році зі створення фонду «Україна» з початковим капіталом 22,5 млн. дол. США [4, с. 6-8]. Більша частина капіталу була внесена такими організаціями як Європейський банк реконструкції і розвитку, Міжнародний валютний фонд, *Greditanstalt Investment Bank AG, Commercial Capital* та Банк Бостона. Решта суми була внесена приватними інвесторами. Інвестування здійснювалося у малі та середні приватні компанії за допомогою придбання їхньої частки або створення нового спільного підприємства.

Згідно з постановою Кабінету Міністрів України в 1992 році було створено Державний інноваційний фонд на виконання закону України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності». Джерелом формування такого фонду були відрахування у розмірі 1% від обсягу реалізації робіт (послуг) чи валового доходу підприємств. Інноваційні кредити надавалися підприємству-заявнику у вигляді безвідсоткової цільової інноваційної позики терміном від півтора до п'яти років.

Також у 1994 році на українському ринку з'явився Фонд підтримки підприємництва у нових незалежних державах *Western Nis Enterprise Fund* з початковим капіталом у 150 млн. дол., наданим урядом Сполучених Штатів. У 1998 році розпочав роботу *Black Sea Fund*. У цьому ж році була створена компанія «*Euroventures Ukraine*» із загальною капіталізацією 30 млн. дол.

Поки що у більшості українських підприємств внутрішніх резервів для фінансування інноваційних проектів бракує і тому завжди йдеться про залучення коштів із додаткових джерел. Особливо значну роль у цьому повинні відіграти, на наш погляд, саме банківські установи. Однак потенційно великі банки у нинішніх умовах не бажають брати на себе значні ризики, а дрібні і середні банки просто не можуть дозволити собі такі надто ризикові доходи.

Характерною рисою венчурного фінансування є те, що воно здійснюється поетапно і надання фінансових ресурсів для наступного етапу безпосередньо залежить від якості виконання попереднього (рис. 1).

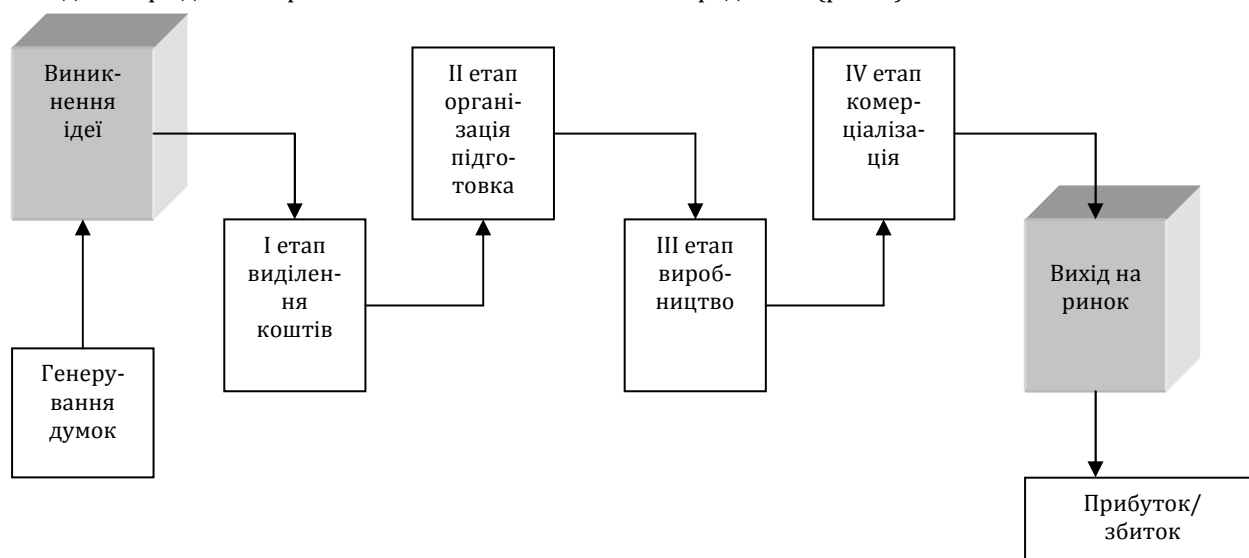


Рис. 1. Етапи венчурного фінансування

На першому етапі фінансування виділяються кошти для створення підприємства, доопрацювання ідеї, специфікації нового продукту чи послуги, маркетингового дослідження та розробки бізнес-плану. Середній американський венчурний капіталіст щорічно отримує близько 200-300 пропозицій для інвестування. Після початкового аналізу більшість таких пропозицій відкидаються, а серед прийнятих у 70% випадків фінансування припиняється наприкінці першого етапу. Головним критерієм вибору перспективних проектів є потенціал відповідного ринку, фірми та її менеджменту.

На другому етапі фінансові ресурси спрямовуються на організацію та підготовку виробниц-

тва. Використовуються управлінські навички венчурних інвесторів.

На третьому етапі фінансування є необхідними значні фінансові ресурси для виробництва нової продукції, створення іміджу нової фірми, формування торговельної мережі чи каналів збуту.

На четвертому етапі відбувається комерціалізація нововведень. А це означає, як засвідчує міжнародна практика, що інноваційна фірма може поглинатися великою корпорацією або перетворюватися у державне підприємство. На даному етапі венчурне підприємство приносить дохід або ідея не виправдовує сподівання – отримуються збитки.

Окремі аналітики стверджують, що венчурний

капітал інвестується у проекти, в яких немає шансу на одержання фінансування від кредитних установ, а венчурний інвестор нерідко вкладає кошти в досить велику кількість непов'язаних між собою проектів у різноманітних сферах діяльності, тим самим диверсифікуючи свої внески з метою зниження загального рівня ризику. У зв'язку з цим, нині усе більше розмов ведеться про альтернативне джерело фінансування нових технологічних фірм (табл. 1) [2, с. 55], особливо на етапах створення та становлення, тобто банків-

ське боргове фінансування. Відтак ми пропонуємо ввести поняття «венчурного кредиту», як самостійної економічної категорії. Сутність венчурного кредиту полягає у наявності позичкового капіталу, що вкладається у підприємства чи проекти із високим ступенем ризику, на традиційних для кредиту умовах (строковості, платності, поверненості) із обов'язковим контролем та постійним моніторингом зі сторони фінансово-кредитної установи.

Таблиця 1. Питома вага джерел капіталу для венчурної індустрії у деяких країнах Європи

Тип інвестора	Австрія	Данія	Великобританія	Чехія	Угорщина	Польща
Корпоративні	4,4	8,7	8,0	8,0	0,0	0,8
Приватні	10,1	10,6	6,3	26,9	0,0	0,7
Уряд	15,9	16,4	3,7	0,0	0,0	8,6
Банки	48,0	29,0	9,6	63,2	93,4	32,6
Пенсійні фонди	8,8	5,8	40,1	0,0	0,0	25,7
Страхові компанії	12,7	16,4	14,7	0,0	0,0	23,1
Фонди фондів	0,0	7,2	13,6	0,0	5,1	7,7
Академічні інститути	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0
Грошовий ринок	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0
Інші	0,0	5,9	3,0	1,8	1,6	0,8
Всього (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Із таблиці 1 бачимо, що в усіх перелічених країнах лідируючі позиції у формуванні джерел венчурного капіталу займають банки, як найбільш прийнятний варіант альтернативи розвитку венчурної індустрії. Однак для банків тут існує ряд обмежуючих чинників, поряд з якими ми пропонуємо власний варіант вирішення проблем (табл. 2).

Основним критерієм прийняття бізнес-заявок банками повинна стати, на наш погляд, наявність:

- бізнес-плану включно з показником грошового потоку;
- обґрунтування якісних показників та індивідуальних досягнень основного персоналу та топ-менеджменту;
- початкових досягнень компанії;
- достатнього рівня забезпечення та гарантій;
- достатнього рівня власного капіталу.

Поряд з тим, вирішити проблеми банківського кредитування інноваційних фірм на рівні держави, як свідчить міжнародний досвід, можна шляхом [1, с. 97-98]:

1. Зменшення податкового навантаження на прибуток банків, отриманий від операцій з інноваційного кредитування;
2. Створення державних консультаційних центрів;
3. Введення механізму державних дотацій за відсотками по інноваційних кредитах;

4. Організація державного страхування інноваційних кредитів.

Неминучість виникнення імовірності несприятливого результату викликає необхідність передбачати, ідентифікувати, аналізувати та оптимізувати усі явища та процеси, пов'язані із цим. Саме тому в умовах реалізації інноваційного проекту необхідно чітко усвідомити, що інноваційна діяльність здійснюється не просто в умовах ризику, а в умовах систематичної, постійно існуючої невизначеності. В такому випадку вважаємо за потрібне для усіх суб'єктів господарювання, а особливо для банків, звернути увагу на більш розширений підхід до сфери управління ризиками. Суть такого підходу зводиться до орієнтації суб'єкта інноваційного процесу на сприйняття ризику не тільки як негативного явища, але як можливості та ресурсу для розвитку [3, с. 38]. Ми звертаємо увагу на більш коректне визначення ризик-менеджменту через процес вироблення оптимального розумного рішення, що направляється на досягнення балансу між вигодами від оптимізації ризику та необхідними для цього затратами.

Керуючись такою ідеєю окреслимо ряд значимих особливостей процесу управління інноваційними ризиками. Так на організаційному етапі побудови системи управління ризиками інноваційного проекту головною особливістю залишається вибір режиму функціонування системи, тобто у

більшій мірі ефективність усього процесу буде визначатися двома видами політики суб'єктів інноваційного процесу, а саме політики екстреного реагування чи сфери екстраполяційних дій. Суть екстреного реагування зводиться до формування режиму, сигналом для реакції якого є екстраординарна ситуація. При відсутності такої ситуації сис-

тема буде знаходитись у стані інертності. Негативною стороною такого режиму, на нашу думку, є те що існує дискретність дій, а у випадку реалізації інноваційного проекту та системності ризиків необхідна неперервність у режимі функціонування системи.

**Таблиця 2. Основні проблеми участі банків у кредитуванні та фінансуванні венчурних підприємств**

Обмежуючі фактори (проблеми)	Шляхи вирішення
Існування значних ризиків, пов'язаних з фінансуванням нових технологічних підприємств	Формування ефективної системи ризик-менеджменту; Врахування показника ризику при розрахунку показника ефективності проекту: $PV = \sum_{t=1}^n (q_t * p_t - S_t + NC_t) / (1 + r)^t$ де, $q_t$ – кількість реалізованої продукції, $p_t$ – ціна одиниці продукції (робіт, послуг), $S_t$ – повна собівартість реалізованої продукції, $NC_t$ – не грошові статті затрат (амортизація, нараховані але несплачені податкові та соціальні платежі, тощо), $r$ – проектна дисконтна ставка. Формування банківських резервів під кредитні ризики у розмірі від 90 до 100 %.
Недостатній рівень державних гарантій для банківських установ, що працюють з інноваційними підприємствами	Створення державного фонду гарантування венчурних кредитів та фінансових операцій
Проблема кадрового забезпечення (лише менеджери окремих банків мають достатній рівень обізнаності технологічних ринків, що є життєво необхідним для оцінювання ринкових ризиків та економічної ефективності бізнес пропозиції)	Організація спеціалізованих бізнес-курсів; Підбір персоналу згідно індивідуальних якостей (наприклад, наявність технічної освіти); Створення консультаційних центрів з технологічної інформації.
Проблеми із забезпеченням та гарантіями (малі підприємства не мають значних матеріальних цінностей, що можуть виступати у якості забезпечення)	Формування ефективних механізмів забезпечення довгострокових кредитів через: – гарантії фізичних та юридичних осіб; – урядові гарантії; – поручительство; – майнова застава; – прийняття у заставу патентів і прав інтелектуальної власності.

Суть екстраполяційного режиму передбачає, що суб'єкт інноваційної діяльності повинен бути спрямованим на формування такої системи функціонування, яка в принципі виключає саму можливість появи екстрених ситуацій через налагодження системи передбачення появи джерел ризиків. А негативною стороною у даному випадку є те, що нерідко виникає об'єктивна невизначеність, передбачити яку неможливо.

Відтак сутність процесу оптимізації полягає у формуванні механізму роботи системи шляхом синтезу екстреного та екстраполяційного режимів із включенням можливостей до постійної ситуаційної модифікації із застосуванням комплексної

оцінки інформації в міру проходження інформаційних потоків. А оскільки управління ризиками інноваційного проекту повинно бути частиною єдиної системи управління ризиками, то і будь-який наступний інноваційний проект повинен розглядатися як черговий блок системи. Такий принцип практично виключає негативні моменти боротьби із хронічними ризиками безпосередньо в момент реалізації конкретного інноваційного проекту.

Найважливішою сферою у межах управління інноваційними ризиками є вибір методів оптимізації ризиків. Усі методи можна поділити на дві великі групи: *превентивно-профілактичні* та *ком-*



пенсаційні. Завдання перших є мінімізувати можливість настання негативного результату або знизити збитки. Завданням компенсаційних методів є оптимізація системи компенсації ризиків у випадку їх настання.

Підсумовуючи вищенаведене, ми дійшли до таких висновків:

1. Поряд із поняттями «венчурного капіталу» та «венчурного фінансування» необхідно виділяти категорію «венчурного кредиту», як руху позичкового капіталу на традиційних принципах кредитування, однак із підвищеним рівнем ризику та необхідністю постійного контролю та моніторингу реалізації проекту;
2. Розвиток світового венчурного ринку відбувається у неоднозначних умовах, із врахуванням територіальних особливостей та регіональних тенденцій;
3. Український венчурний ринок перебуває на етапі зародження і на даний момент переживає певну стагнацію;
4. Все більша увага приділяється альтернативним джерелам фінансування венчурних підприємств, зокрема, банківському борговому фінансуванню, однак тут існує ряд обмежувачих факторів, серед яких, чільне місце посідає рівень кредитних ризиків;
5. У підсумку ефективність управління інноваційним проектом та величина кінцевої комерційної вигоди для усіх суб'єктів процесу, на наш погляд, буде знаходитись у постійній залежності від функціонування системи управління інноваційними ризиками.

## **Література**

1. Бут А. П. Банківське фінансування інноваційних фірм: міжнародний досвід та його використання в Україні // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2006. – № 6. – С. 96-100.
2. Ковалишин П. Венчурне інвестування. Повернення до реалізму в США і в Європі // *Економіст*. – 2005. – № 1. – С. 54-56.
3. Методы повышения кредитной безопасности // *Банковская практика зарубежом*. – 2005. -июнь. – № 6. – С. 36-41.
4. Соловйов В. П. Перспективы развития системы венчурного финансирования в Украине // *Проблеми науки*. – 2006. – № 7. – С. 2-9.
5. Чабан В. Г. Складава інноваційної інфраструктури: венчурний капітал // *Фінанси України*. – 2005. – № 4. – С. 35-40.

**Віталій ВЕРЕТЕННИКОВ**

кандидат технічних наук, професор, ректор,  
Макеєвський економіко-гуманитарний інститут

**Андрей ХИМЧЕНКО**

кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси»,  
Макеєвський економіко-гуманитарний інститут

**Валентина ХРАПКИНА**

старший преподаватель кафедры «Фінанси»,  
Макеєвський економіко-гуманитарний інститут

## НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*Освещены теоретические аспекты формирования национальной инновационной системы Украины, сущность, тенденции и проблемы ее развития.*

*In the article deals with the theoretical aspects of forming of the national innovative system of Ukraine, essence, tendencies and problems of its development.*

### Ключевые слова

*Инновации, национальная инновационная система, потенциал, инновационная инфраструктура, инновационный рынок.*

Национальная инновационная система (НИС) является движущей силой инновационного развития национальной экономики, предпосылкой для ее успешного возрождения и адаптации к условиям международной конкуренции. Именно через НИС, как экономический механизм, основанный на разработке и эксплуатации новых знаний, предпринимательском подходе, интеграции во внешние рынки и ускоренном развитии конкурентоспособности регионов и страны, осуществляется инновационное развитие экономики.

Анализ последних исследований и публикаций отечественных и зарубежных авторов, среди которых М. Шарко, Л. Федулова, Н. Пашута, В. Рогожин, И. Макаренко, свидетельствует о том, что именно концентрация усилий промышленно развитых государств на развитие инновационной экономики в конце XX начале XXI вв., привела к

ускорению их социально-экономического развития.

Целью данного исследования является оценка сущности национальной инновационной системы, тенденции развития НИС в Украине и зарубежных странах, выявление факторов, влияющих на инновационное развитие экономики Украины.

Национальная инновационная система является важной предпосылкой успешного возрождения национальной экономики, ее адаптации к условиям международной конкуренции.

В промышленно развитых государствах 80-95 % прироста ВВП приходится на новые знания, воплощенные в технике и технологиях. Именно получение новых знаний и технологий, а также их эффективное применение в социально-экономическом развитии в решающей мере определяет роль и место страны в мировом обществе, уровень жизни

населения и обеспечения национальной безопасности. Переход на инновационный путь развития стал возможен благодаря созданию национальных инновационных систем (НИС), что по данным исследований, проведенных в США, является главным достижением XX века. НИС является закономерным результатом предшествующего индустриального развития.

Быстрое развитие экономики, растущая взаимосвязь между рынками капитала и новыми технологиями, усиление социальной ориентации новых технологий, масштабный характер создания и использования знаний, технологий, продуктов, услуг обусловили возникновение национальных инновационных систем как институциональной основы инновационного развития стран.

Эти процессы создали необходимые предпосылки, без которых было бы невозможно органичное соединение первичных инновационных ячеек, субъектов и объектов инновационной деятельности в единую целостную систему или НИС. В качестве таких предпосылок сформировались: системные образования (системы машин, технологические цепи и макротехнологические системы; системный кадровый квалифицированный ресурс), сетевые технологии, единое информационное пространство, единая экономическая и правовая среда, крупные проекты национального масштаба, интегрирующая роль государства, инновационная культура общества.

Но эти связующие, системообразующие факторы могли действовать эффективно лишь при определенных условиях, а именно:

- наличие технологического и интеллектуального потенциала, достаточного для запуска инновационного процесса;
- постоянный рост числа участников инновационных сетей, в том числе в результате вовлечения в нее новых социальных групп;
- функционирование институциональной системы (включающей как формальные, так и неформальные элементы), ориентированной на инновационное развитие;
- востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов, физических лиц, НИС в целом;
- достаточный уровень экономического развития (объем ВВП и ВВП на душу населения), позволяющий финансировать инновационную сферу в полном объеме.

Выполнение всех этих условий, наличие системных предпосылок, теоретическое осмысление проблем инновационного развития способствовали возникновению и развитию НИС как совокупности взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерциализацией научных знаний и технологий в пределах на-

циональных границ, а именно, малых и крупных компаний, университетов, лабораторий, технопарков, инкубаторов и комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих мощные национальные корни, политические и культурные особенности [3].

Общими методологическими принципами построения НИС является следование идеям Й. Шумпетера о конкуренции на основе инноваций в корпорациях как главном факторе экономической динамики, о роли инновационной деятельности как фактора, прямо влияющего на ее содержание и структуру.

Идеология НИС получила широкое распространение в большинстве стран-членов ЕС, США, Японии, но до настоящего времени нет единого определения понятия НИС. Единая методология формирования НИС также не разработана. К тому же, перед НИС различных стран могут ставиться и различные цели. Так например, во Франции цель НИС заключается в создании дополнительных рабочих мест, а в Германии – в развитии прогрессивных технологий.

В каждом конкретном случае стратегия развития НИС определяется проводимой государственной макроэкономической политикой, нормативно-правовым обеспечением, формами прямого и косвенного государственного регулирования, состоянием научно-технологического и промышленного потенциалов, внутренних товарных рынков, рынков труда, а также историческими и культурными традициями и особенностями.

Несмотря на это, структуры реальных НИС высокоразвитых стран имеют общие составляющие элементы, их функциональную классификацию и схемы взаимодействия.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что базисными сферами национальной экономики, создающими фундамент НИС, являются сферы:

- генерация знаний (наука и ее сегменты в других секторах);
- распространение и применение знаний (исследования и разработки – ИР, производство товаров и услуг);
- коммерциализация нововведений (рынок научно-технической продукции, рыночные институты);
- образование и профессиональная подготовка кадров;
- инновационная инфраструктура, включая финансовое обеспечение;
- управление и регулирование (правовая база, государственная макроэкономическая и инновационная политика, корпоративное управление, рыночные механизмы).

Предприятия и организации этих сфер в зависимости от степени их инновационности и креа-

тивности полностью или частично входят в НИС, образуя ее подсистемы, сегменты и их взаимосвязи, т. е. структуру НИС.

На рисунке 1 представлена условная схема такой структуры как обобщение характерных черт моделей НИС различных стран.

Наиболее простая модель, описывающая взаимодействие указанных элементов, показывает, что роль частного (предпринимательского) сектора состоит в создании технологий на основе собственных исследований и разработок в научных центрах крупных корпораций и малых наукоемких фирмах и в рыночном освоении инноваций; роль государства – в содействии производству фундаментальных знаний (в университетах) и комплекса высоких технологий, а также в создании инфраструктуры и благоприятного институционального климата для инновационной деятельности [4].

Активное воздействие на функционирование НИС оказывает предпринимательская среда. Анализ инновационных процессов в развитых странах показывает, что большую инновационную активность проявляет крупный бизнес (свыше 250 работающих). В странах ЕС 80 % крупных предприятий и только треть малых предприятий относятся к инновационно активным. В целом, с учетом распространения малого бизнеса, инновационную активность проявляет каждое второе предприятие стран ЕС. Правительства стимулируют рост участия предпринимательского сектора в финансировании ИР. В результате он обеспечивает большую часть внутренних затрат на исследования и разработки: 56 % – в ЕС, 63 % – в США, 74 % – в Японии. В странах ОЭСР доля затрат корпораций в общем объеме национальных исследований и разработок в среднем приближается к 70 % [2].

Динамично развивается сектор высоких технологий. В ЕС-25 высокотехнологичный сектор включает 137 тыс. предприятий. Доля занятых в высокотехнологичном бизнесе ЕС составляет в промышленности – 7 %, в сфере услуг – 3,5 %. Производительность труда в нем почти в 1,5 раза выше, чем в среднем по промышленности. Лидерами в развитии высокотехнологичного производства являются Германия (11 % занятых) и Словения (8,9 % занятых), а в сфере высокотехнологичных услуг – Швеция (4,9 % занятых) и Финляндия (4,7 % занятых) [2].

Особую значимость в процессах функционирования НИС развитых стран имеет организация передачи инноваций из сферы получения знаний в производство. Достигается это посредством создания рынка объектов интеллектуальной собственности и инновационной инфраструктуры. К последней относятся бизнес-инновационные, телекоммуникационные и торговые сети, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационно-техно-

логические центры, консалтинговые фирмы, финансовые и другие структуры. В странах ЕС активно поддерживается кооперация университетов и промышленности, реализуемая посредством развития университетских инновационных центров, центров трансфера технологий, агентств технологического брокерства, региональных центров новых технологий.

Кроме того, активизируется обучение инновационному менеджменту. Это выражается в увеличении количества кафедр по предпринимательству в университетах (Германия), организации учебных курсов по проблемам наукоемких предприятий для выпускников вузов, инженеров и ученых (Великобритания), специальных курсов по инновационной политике и инновационному менеджменту для руководящих работников (Португалия), тренингов по предпринимательству для студентов, менеджеров и собственников малых предприятий (Бельгия).

Важное место в функционировании НИС занимают системы научно-технической информации, информационного обеспечения инновационной деятельности на основе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), создания электронной среды для деятельности бизнеса и государства, использования сети Интернет.

Ключевая роль в формировании НИС принадлежит государству, которое устанавливает правила функционирования НИС, а также обеспечивает необходимую ресурсную поддержку, включая финансирование.

Отчетливо проявляется тенденция роста масштабов финансирования научных исследований и разработок. Высокоразвитые страны стремятся обеспечить наукоемкость на уровне 3 % ВВП. В ЕС она составила 1,93 %, в США – 2,59 %, в Японии – 3,15 %. Лидерами по наукоемкости ВВП являются Швеция – 4,3 % и Финляндия – 3,5 %.

Схемы государственной поддержки создания и роста высокотехнологичных предприятий реализуются, в частности, через государственные инвестиции в венчурные фонды, налоговые льготы, ускоренную амортизацию.

Дальнейшее развитие НИС связано с их объединением в региональные и глобальные системы. Уже сегодня ОЭСР и ЕС проводят активную политику по выработке общей стратегии инновационного развития стран-членов и механизмов ее реализации, прежде всего, в таких сферах, как информационные и коммуникационные технологии, деловая среда. Особое внимание в странах ОЭСР уделяется страхованию инновационных рисков государством.

В России после тяжелого кризиса всех сегментов научно-технической сферы 90-х годов началось постепенное формирование новых, преимущественно рыночных форм инновационной деятельности.

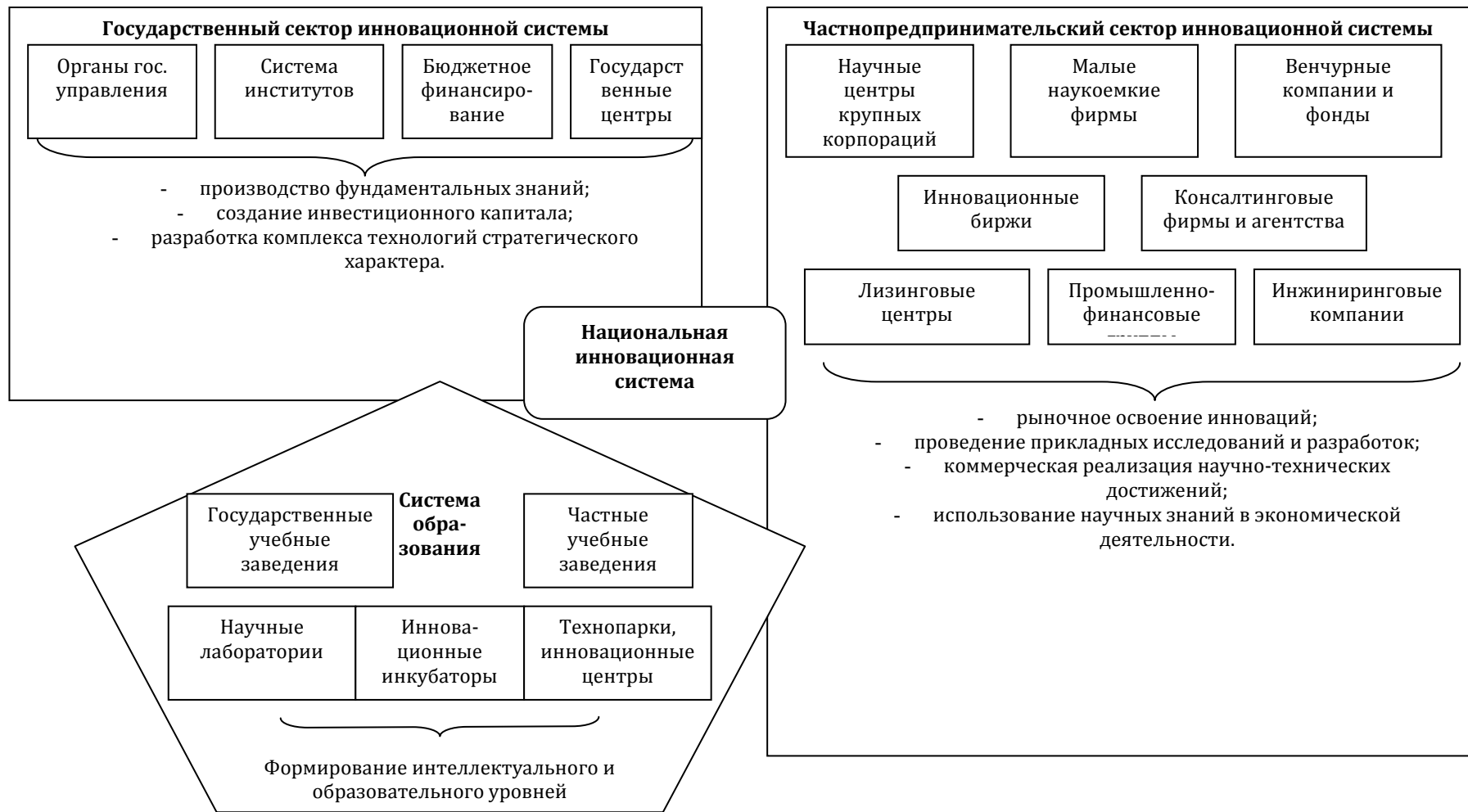


Рис. 1. Структура национальной инновационной системы

Однако современное состояние НИС России все еще характеризуется серьезным структурным дисбалансом, непоследовательностью государственной политики, относительно низкой инновационной активностью предпринимательского сектора.

При наличии фактически всех типовых элементов НИС, Россия принципиально отличается очень высокой долей государственного сектора, медленным формированием крупных наукоемких корпораций, относительно слабым развитием малого инновационного бизнеса, а также фондового рынка и венчурного капитала как источников финансирования инновационных проектов.

Адаптация инновационной системы России проявляется, прежде всего, в смене моделей инновационной деятельности. Новый инновационный бизнес и государство ориентируется на проверенные мировой практикой модели НИС, функционирующие в рыночных условиях. Об этом свидетельствует введение принципов конкурсного финансирования исследований, появление новых форм организационной и экономической поддержки инновационного бизнеса, постепенное формирование системы налогового стимулирования науки и инноваций, законодательное обеспечение прав интеллектуальной собственности, формирование новых инновационных предприятий, способных к созданию коммерчески привлекательных инновационных проектов.

Вместе с тем, новые задачи государственной политики реализуются не в полной мере, особенно в области выработки инновационной, структурной, инвестиционной политики правительства. В связи с этим в России в августе 2005 г. были утверждены «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года», а в феврале 2006 г. принята «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года».

Исследования проблем инновационной экономики и создание НИС актуальны и в других странах СНГ. Так в 2005 г. были утверждены «Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 гг.», «Государственная программа по формированию и развитию Национальной инновационной системы Киргизской Республики на 2006-2010 годы», в июне 2006 года была утверждена Концепция национальной инновационной системы Республики Беларусь.

Структуры этих программ практически совпадают и включают меры по развитию научного потенциала, инновационного предпринимательства, инновационной инфраструктуры и финансовой инфраструктуры, а также меры по государственному управлению и обеспечению взаимодействия

элементов НИС. По своей направленности и идеологии эти программы близки к разработкам в области НИС в России и Украине.

В Украине в 2004 г. была принята «Стратегия экономического и социального развития Украины на 2004-2015 годы», реализовав которую украинские ученые приступили к выработке концепции инновационной модели развития экономики. Однако роль и место НИС в данной концепции не определено, не конкретизирована ее структура. Анализируются лишь отдельные сегменты: формирование институционального устройства инновационной экономики, технологические приоритеты инновационного развития производственной сферы экономики, финансирование научно-технической и инновационной деятельности, развитие инновационного предпринимательства, рынок объектов права промышленной собственности, государственная политика в национальной инновационной системе.

В последние годы в Украине сделаны попытки по сохранению и развитию научного, научно-технического и инновационного потенциалов. Однако на этом пути Украина столкнулась с целым рядом проблем, среди которых:

- отсутствие системной, четко структурированной законодательной базы для осуществления всех стадий инновационной деятельности, а также нормативно-правовой базы, регулирующей условия создания предприятий и нормы взаимоотношений между субъектами инновационной инфраструктуры;
- ограниченный платежеспособный спрос на внутреннем рынке на передовые технологии и нововведения, наличие низкого спроса со стороны реального сектора экономики на перспективные – с точки зрения их коммерческого применения – результаты научно-технической деятельности, отсутствие сложившегося рынка инновационной продукции;
- неразвитость специальных финансовых механизмов поддержки отдельных элементов инновационной инфраструктуры, инновационного предпринимательства и самостоятельных инновационных проектов, а именно фондов рискованного финансирования (венчурных фондов), специальных финансовых механизмов поддержки фирм на этапе их быстрого роста, сертифицированных оценщиков фирм и интеллектуальной собственности, страхования инновационных инвестиций, лизинга высокотехнологичного оборудования и приборов, фондового рынка для наукоемких компаний, торговых домов и др.;
- отсутствие действенных механизмов реализации определенных государством приоритетных направлений развития науки и технологий, множественность научных организаций,

- претендующих на соответствующую государственную поддержку. Следствием этого становится распыление бюджетных средств и недофинансирование исследований (развития знаний) в перспективных областях науки, обеспечивающих конкурентоспособность экономики страны на мировом рынке;
- отсутствие эффективной координации ИР, финансируемых отдельными органами исполнительной власти, что препятствует как консолидации финансовых, кадровых и организационных ресурсов государства для реализации крупных научно-производственных проектов, так и инвентаризации и введению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности, объектов интеллектуальной собственности, полученных за счет средств бюджета, в смежных отраслях реального сектора экономики;
  - ослабленность кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями;
  - неразвитость современных форм инновационного менеджмента и коммерциализации нововведений;
  - низкая инновационная активность ведущих промышленных предприятий;
  - низкая информационная прозрачность инновационной сферы, прежде всего, недостаток информации о новых технологиях и возможных рынках сбыта принципиально нового (инновационного) продукта, а также сведений для частных инвесторов и кредитных организаций об объектах вложения капитала

- с потенциально высокой доходностью;
- низкий уровень развития малого инновационного предпринимательства;
  - низкая инновационная культура населения и предпринимателей.

В качестве барьеров на пути инновационного развития выступают также недостаточный уровень наукоемкости ВВП, высокая налоговая нагрузка на субъекты инновационной деятельности и другие.

Эти барьеры и проблемы инновационного развития в совокупности определяют главную системную проблему: темпы развития, структуру и научно-технический уровень исследований и разработок научной сферы страны не отвечает потребностям развития национальной экономики, её структурной перестройки и повышения конкурентоспособности [1, с. 40]. При этом предлагаемые разработки и проекты не находят спроса на инновационном рынке и практического применения в экономике из-за дисбаланса звеньев научно-инновационного комплекса и низкой восприимчивости к инновациям украинских предприятий и организаций.

Таким образом, изучение опыта создания НИС в зарубежных странах, СНГ, его адаптация и применение лучших достижений мировой практики позволит оптимизировать использование инновационного потенциала Украины и существенно повысить конкурентоспособность национальной экономики на основе построения эффективной национальной инновационной системы.

## Література

1. Макаренко І. Проблеми інноваційної політики України в умовах реформування економіки // *Економіст*. – 2005. – №4. – С. 40-42.
2. Концепция национальной инновационной системы, одобрена на засіданні комісії по вопросам ГНТП при Совете Министров Республики Беларусь (Протокол №05/47 пр от 08. 06. 2006 г. ).
3. Федулова Л., Пашута Н. Развитие национальной инновационной системы Украины // *Економіка України*. – 2005. – № 4. – С. 35-47.
4. Шарко М. Модель формирования национальной инновационной системы Украины // *Економіка України*. – 2005. – № 8. – С. 25-30.

**Надія ГАРКУША**кандидат економічних наук, доцент,  
завідувача кафедрою аналізу господарської діяльності,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі**Тетяна ПОЛЬОВА**асистент кафедри аналізу господарської діяльності,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

## ЩОДО ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

*Розглянуто стан інвестиційних процесів в Україні та зокрема в Харківській області, а також визначено їх вплив на економічний розвиток країни.**The state of investment processes of Ukraine and Kharkiv area is considered, and also their influence on economic development of country is determined.*

### Ключові слова

*Інвестиційний процес, капітальні вкладення, інвестиції в основний капітал, технологічна структура інвестицій, Харківська область.*

У ринкових умовах господарювання без залучення та ефективного використання інвестицій неможливий подальший розвиток економіки нашої держави. Інвестиції сприяють процесам стабілізації економіки, забезпечують підвищення якісних показників господарської діяльності та упровадження сучасних технологій, поживають товарні ринки, вирішують соціальні проблеми.

Питанням інвестування, аналізу проблем інвестиційної діяльності та значення інвестиційного процесу для розвитку економіки країни присвячено багато праць відомих вчених-економістів, серед яких варто назвати А. Пересаду, Т. Майорову, І. Бланка, С. Кравченко, А. Бутко, О. Кухленко, В. Бернса, Г. Бірму, М. Міллера. Однак у них недостатньо проаналізовано механізми регулювання інвестиційного процесу, неповністю враховано нинішню специфіку розвитку України, не досліджено можливості адаптації зарубіжного досвіду до сьогоденних умов розвитку нашої держави. Тому нестримний розви-

ток економічних процесів потребує постійного стеження за змінами у реалізації інвестиційної політики в Україні, що підтверджує своєчасність та актуальність даного дослідження.

Метою статті є дослідження інвестиційних процесів в Україні та Харківському регіоні для визначення основних напрямків їх поживавлення в сучасних умовах.

Основним показником, що характеризує інвестиційну політику на макроекономічному рівні є обсяг капітальних інвестицій. Аналітичні дослідження свідчать, що на сучасному етапі капітальним інвестиціям притаманна стійка тенденція збільшення протягом 2002-2004 років. За 2004 рік в Україні обсяг капітальних вкладень склав 89314 млн. грн., що на 49,1 % більше ніж у попередньому році. При цьому 6,4 % від загального обсягу інвестицій 2004 року припадає на Харківську область (таблиця 1).

Протягом 2004 року у Харківському регіоні капітальні вкладення підприємств та організацій усіх форм власності за рахунок усіх



джерел фінансування освоєні на 5715,3 млн. грн., у тому числі за рахунок коштів державного бюджету на 195,4 млн. грн. (3,4 % усіх капітальних інвестицій), коштів місцевих бюджетів – 219 млн. грн. (3,8 %), власних коштів підприємств – 4114 млн. грн. (72 %), коштів іноземних інвесторів – 361 млн. грн. (6,3%), кредитів банків – 470 млн. грн. (8,2 %) [1, с. 166].

Підприємствами, організаціями та населенням області капітальні вкладення за попередній рік освоєно у сумі 4059 млн. грн (внесок м. Харкова складає 2127,5 млн. грн., у тому числі підприємств державної форми власності – 24,9 %, комунальної форми власності – 5,5 %) [2, с. 41].

Для проведення дослідження розвитку інвестиційних процесів необхідно також зупинитися на аналізі обсягів інвестицій в основний капітал. Комплексне дослідження таких інвестицій можливе на основі повного аналізу інформації про

джерела їх фінансування, динаміку змін використання та їх участі у формуванні технологічної структури. Інвестиціям в основний капітал належить найбільша частка у структурі капітальних інвестицій за напрямками інвестування. Обсяг таких інвестицій по Україні у 2004 році порівняно з 2002 роком збільшився у 2,04 рази (див. таблиця 1). Більшість статей формування загального обсягу капітальних інвестицій за досліджувані роки суттєво зросла. Позитивним моментом у інвестиційному процесі є зростання вкладення коштів у статтю «Придбання машин та обладнання», що свідчить про активізацію процесів відтворення основного капіталу у розрізі активної його частини. Наслідком таких дій є зниження ступеня спрацювання активної частини основного капіталу, що позитивно впливає на виробничі цикли та конкурентоздатність продукції різних секторів економіки.

Таблиця 1. Оцінка динаміки капітальних інвестицій по Україні та Харківській області

Показники	Україна			Харківська область			Україна			Харківська область		
	У фактичних цінах, млн. грн.			У фактичних цінах, млн. грн.			Відсотків до загального обсягу			Відсотків до загального обсягу		
	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Всього	46563	59899	89314	2851	4059	5715	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі за напрямками: Інвестиції в основний капітал	37178	51011	75714	2468	3554	5055	79,8	85,2	84,8	86,6	87,6	88,5
у тому числі капітальне будівництво	20834	28509	41885	1229	1719	2718	56,0	55,9	55,3	49,8	48,4	53,8
придбання машин та обладнання	16344	22502	33829	1239	1835	2337	44,0	44,1	44,7	50,2	51,6	46,2
Витрати на інші необоротні матеріальні активи	704	971	1786	14	21	54	1,5	1,6	2,0	0,5	0,5	0,9
Витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта	4065	6006	9221	252	310	442	8,7	10,0	10,3	8,8	7,6	7,7
Інвестиції в нематеріальні активи	4223	11424	2146	76	92	120	9,1	22,4	22,4	2,7	2,3	2,1
Витрати на формування основного стада	393	4487	4447	41	82	45	0,8	0,8	0,5	1,4	2,0	0,8

По Україні в цілому у першому півріччі 2005 року порівняно з 2004 роком інвестиції в основний капітал зросли на 1,4 %, але зменшилися частка витрат на інші необоротні матеріальні активи, частка інвестицій у нематеріальні активи й частка витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єктів [3, с. 135]. У цілому динаміка зміни розміру капітальних вкладень має позитивний характер, однак темпи зростання відносно низькі.

У 2004 році обсяг інвестицій в основний капітал Харківської області склав 5055,4 млн. грн. за фактичною вартістю, що порівняно з 2003 роком більше на 42,2 %. Структура капітальних інвестицій за напрямками інвестування склалась таким чином: інвестиції в основний капітал – 88,5 % до загального обсягу капітальних інвестицій; витрати на інші необоротні активи – 0,9 %; витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта – 7,7 %; інвестиції в нематеріальні активи – 2,1 % (див. таблиця 1).

У структурі інвестицій в основний капітал за напрямками використання у капітальне будівництво вкладено 53,8 %, у придбання машин, обладнання, інструмента та інвентаря – 46,2 %.

Основним джерелом фінансування у Харківській області протягом 2002-2004 років є власні кошти підприємств та організацій, хоча простежується тенденція до зменшення їх питомої ваги. Так у 2002 році їх частка у загальному обсязі інвестицій в основний капітал складала 77 %, у 2003 році – 76,1 %, у 2004 році – 72,1 % [1, с. 168]. Незначну частку у загальному обсязі фінансування займають кошти державного бюджету (у 2004 році

– 2,5 %).

Майже у два рази зросло фінансування інвестицій в основний капітал за рахунок кредитів банків та інших позик. Якщо у 2002 році питома вага цих джерел складала лише 4,5 %, то у 2004 році вона підвищилась на 4,4 відсоткових пункти і склала 8,0 %. Позитивним моментом є підвищення зацікавленості іноземних інвесторів. За цим напрямком питома вага інвестицій в основний капітал у 2004 році зросла на 2,1 відсоткових пункти порівняно з 2002 роком і склала 7,1 % [1, с. 168].

Із загального обсягу інвестицій в основний капітал за 2004 рік найбільші обсяги освоєні у Балаклійському (10,9 %) та Красноградському (4,6 %) районах області, а по районах міста Харкова: Дзержинському – 577,8 млн. грн., Червонозаводському – 519,2 млн. грн., Ленінському – 480,9 млн. грн. [2, с. 162]. Проти попереднього періоду обсяги інвестицій зросли у більшості районів області.

У 2003 році частка інвестицій в основний капітал у м. Харкові складала у загальному обсязі освоєних капітальних вкладень по області 51%. За 2003 рік освоєно 1820,4 млн. грн. інвестицій в основний капітал (у порівняних цінах – 837 млн. грн), що на 30,7% більше порівняно з 2002 роком та на 59,2% більше, ніж у 2001 році (таблиця 2). Динаміку обсягу інвестицій в основний капітал по районах м. Харкова (у порівняних цінах) наведено на рис.1.

Таблиця 2. Інвестиції в основний капітал у районах м. Харкова за 2001-2003 роки

Об'єкти	2001 рік		2002 рік		2003 рік	
	фактичні ціни	порівняні ціни	фактичні ціни	порівняні ціни	фактичні ціни	порівняні ціни
Всього у м. Харкові (млн. грн.)	1143	543	1393	673	1820	837
у тому числі у районах:						
Дзержинський	265	144	307	148	312	144
Жовтневий	33	14	66	32	100	46
Київський	237	99	247	119	331	152
Комінтернівський	70	38	101	49	181	83
Ленінський	173	74	294	142	325	149
Московський	42	16	66	32	54	25
Орджонікідзевський	87	39	100	48	245	113
Фрунзенський	37	20	74	36	76	35
Червонозаводський	196	99	138	67	196	90

Основним джерелом інвестування є власні кошти підприємств та організацій – 77%. За рахунок коштів державного бюджету освоєно 64,6 млн. грн. капітальних інвестицій, у тому числі 51,8 млн. грн. складають інвестиції в основний капітал.

Слід відзначити, що дослідження зміни обсягу

інвестицій в основний капітал проводяться з урахуванням їх технологічної та відтворювальної структури. Технологічна структура інвестицій в основний капітал відображає співвідношення таких витрат: будівельні роботи; придбання устаткування, інструментів та інвентаря; монтаж

Обсяг інвестицій в основний капітал по районах м. Харкова (млн. грн.)

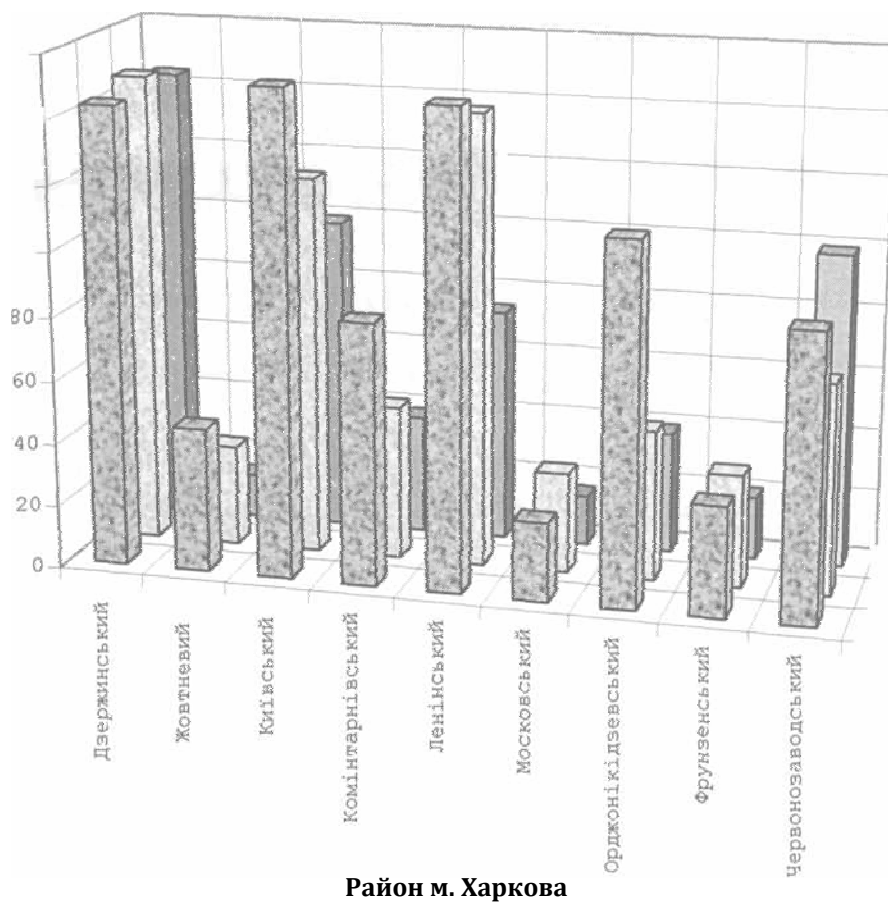


Рис. 1. Обсяг інвестицій в основний капітал у районах м. Харкова (у порівняльних цінах)

устаткування; проектно-дослідні роботи та інші витрати.

Важливе значення для підвищення ефективності виробничих циклів має поліпшення технологічної структури інвестицій в основний капітал за рахунок збільшення питомої ваги витрат на придбання активної частини виробничих засобів. Технологічну структуру інвестицій в основний капітал демонструє таблиця 3. Наведені дані свідчать, що за останні роки технологічна структура інвестицій в основний капітал по Україні зазнала змін. Так у 2004 році питома вага витрат на придбання обладнання та інструмента становила 52 % загальної суми інвестицій в основний капітал, що на 3 відсоткових пункти нижче у порівнянні з 2003 роком. Разом з тим у 2004 році на 4 відсоткових пункти збільшилася питома вага витрат на будівельно-монтажні роботи. Таке явище свідчить про погіршення технологічної структури інвестицій у 2004 році.

У 2004 році в області на будівельні та монтажні роботи витрачено 1747,1 млн. грн. (темп до 2003 року – 154,7 %); на придбання машин та обладнання, інструмента, інвентаря – 2778,5 млн. грн. (темп зростання – 112,5%); інші капітальні роботи

і витрати – 529,8 млн. грн. (темп зростання – 109,8 %) [1, с. 162]. За технологічною структурою інвестиції в основний капітал у 2004 році розподілилися таким чином: будівельно-монтажні роботи – 35%, придбання машин та обладнання, інструмента та інвентаря – 55 %, інші роботи і витрати – 10%; проти, відповідно, у 2003 році – 26 %, 63 % та 11 %.

За відтворювальною структурою найбільші інвестиції в основний капітал вкладено на реконструкцію та технічне переоснащення діючих підприємств – 67,1 %, будівництво нових підприємств – 30,5 %.

Інвестиції в основний капітал м. Харкова у 2003 році спрямовано на будівельні і монтажні роботи – 570,0 млн. грн. (31,3 % усіх інвестицій в основний капітал); придбання машин, обладнання, інструмента та інвентаря – 1193,9 млн. грн. (65,6 %) [2, с. 2].

Таким чином, інвестиційна політика Харківської області спрямована на підтримку інвестиційної діяльності підприємств, реалізацію значущих для регіону інвестиційних проектів із залученням усіх джерел фінансування.

Таблиця 3. Технологічна структура інвестицій в основний капітал по Україні та Харківській області за 2001-2004 роки (%)

Показники	2001 рік		2002 рік		2003 рік		2004 рік	
	Україна	Харківська область	Україна	Харківська область	Україна	Харківська область	Україна	Харківська область
Інвестиції в основний капітал, всього	100	100	100	100	100	100	100	100
в тому числі на будівельні та монтажні роботи	42	31	40	28	39	26	43	35
обладнання, інструмент, інвентар	51	56	54	60	55	63	52	55
інші капітальні роботи і витрати	7	13	6	12	6	11	5	10

Держава повинна застосовувати весь комплекс економічних, правових та адміністративних заходів для підвищення інвестиційної активності у країні. Це можливо лише за наступних умов: створення стабільної законодавчої бази, сприяння розвитку фондового ринку, формування системи

страхування інвестиційних ризиків, створення сприятливих умов для розвитку малого й середнього бізнесу з метою його участі у процесі інвестування, залучення до активної інвестиційної діяльності підприємств шляхом створення спеціальних (вільних) економічних зон.

### Література

1. Статистичний щорічник «Харківська область у 2004 році». – Х: Головне управління статистики у Харківській області, 2005. – 626 с
2. Харківський статистичний збірник до 350 річчя/ За ред. М. Л. Чмихало і О. Т. Мамонтова. – Х: Фактор, 2004. – 296 с.
3. Євстаф'єва А. Г., Іваненко О. В. Особливості інвестиційної діяльності в Україні на сучасному етапі // Держава та регіони. – 2006. – № 4. – С. 134-137.

## **СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКЗОТИЧНИХ ОПЦІОНІВ**

*Розглянуто зміст укладання стандартного опціонного контракту та його функції. Описано основні відмінності екзотичних опціонів від опціонів класичної форми. Наведено критерії, згідно яких можна проводити систематизацію екзотичних опціонів. Запропоновано загальну класифікацію цих похідних фінансових інструментів.*

*In article the essence of signing the standard option contract and its function is considered. The basic differences of exotic options from the classical form options are described. Criteria according to which it is possible to spend ordering exotic options are resulted. General classification of these derivative financial tools is offered.*

### **Ключові слова**

*Деривативи, стандартні опціони, екзотичні опціони, хеджування.*

Падіння Бреттон-Вудської системи у 1971 році стало причиною зростання ризику валютного курсу, а це, у свою чергу, призвело до пошуку методів його обмеження. Крім того, 70-ті роки були періодом значних коливань цін на ринку нафти, що також стало приводом до пошуку способів запобігання їх наслідків. На жаль, цілком позбутися ризику неможливо. Його можна лише обмежити або перенести на інший суб'єкт. Власне з цією метою створюються похідні інструменти (деривативи). Переломним моментом у їх розвитку став 1973 рік, коли офіційно була опублікована модель ціноутворення опціонів, які дають можливість страхувати фінансові інвестиції від змін цін тих активів, на які ці інструменти виставляються. Однак опціони стандартної форми (класичні) не завжди задовольняють очікування усіх суб'єктів, які сподіваються обмежити свій фінансовий ризик. Передусім, з огляду на їх високу ціну, а також через відсутність можливості еластично пристосовувати їх до конкретних потреб інвесторів. Тому поступово почали з'являтися наступні їх різновиди,

функції виплати яких дещо відрізняються від класичних. Такі опціони називаються екзотичними або нестандартними.

Причиною динамічного розвитку похідних інструментів в останні десятиліття була можливість їх універсального застосування. У зв'язку з тим, що основною їх метою є страхування від ризику, це спонукало створення новіших та складніших функцій виплати за цими інструментами. Якщо існує змінність якогось чинника, то з'являється також і необхідність страхування від неї, а це, у свою чергу, вимагає пристосування деривативу до кожного конкретного випадку. Тому сьогодні щоразу популярнішими стають на ринку інструменти «шиті за розміром» (*tailor made*). Прикладом можуть бути деякі різновиди екзотичних опціонів, які характеризуються дуже обмеженою ліквідністю. Натомість більш популярні, як, наприклад, бар'єрні опціони, хоча теж були наслідком пристосування класичних інструментів до інвестиційних потреб, однак стали настільки розповсюдженими, що дозволило поглибити їх ринок, а завдяки цьому знизити витрати на

страхування від ризику за їх допомогою.

Дослідженнями в сфері екзотичних опціонів протягом останніх 30 років займалися наступні науковці: М. Бебрісі (M. Babsiri), Е. Брас (E. Briys), М. Беллелех (M. Bellalah), Е. Конз (A. Conze), Р. Хейнен (R. Neunen) та інші. Проблематикою стандартних опціонів серед вітчизняних науковців займалися З. Васильченко, Л. Примостка, В. Гордон, О. Сохацька, Я. Крамаренко та інші. Натомість екзотичні похідні фінансові інструменти в Україні ще не стали популярними, а тому мало досліджені.

Головним завданням цього дослідження є розгляд сутності екзотичних опціонів; встановлення їх основних відмінностей від стандартних опціонів; класифікація екзотичних опціонів.

Опціон – це фінансовий інструмент, який дає право його власнику до купівлі (опціон call) або продажу (опціон put) певної кількості базового інструменту в узгоджений між сторонами час за визначеною ціною. У зв'язку з цим основний поділ опціонів передбачає опціони купівлі, які дають право купити базовий інструмент у особи, яка виставила опціон на продаж, та опціони продажу, які підтверджують право їх власника продати базовий інструмент особі, яка цей опціон виставила на продаж і зобов'язана його реалізувати на вимогу власника опціону.

Залежно від того, на який базовий інструмент опціон був виставлений, їх можна поділити на:

- акційні, виставлені на ціни акцій;
- валютні, в яких базовим інструментом є валютний курс;
- індексні, виставлені на значення біржових індексів;
- процентні, створені на основі процентних ставок;
- товарні, які залежать від ціни конкретного товару.

Теоретично базовим (первинним) інструментом може бути кожна величина, яка змінюється в часі, і від змін якої є необхідність застрахуватися.

Функція виплати стандартного опціону має вигляд:

$$f \rightarrow \max(0, S - X) \text{ для опціону типу call;}$$

$$f \rightarrow \max(0, X - S) \text{ для опціону типу put,}$$

де  $S$  – ціна базового активу у момент виконання;  $X$  – ціна виконання опціону.

Отже, як впливає з сказаного вище, основною функцією опціонних контрактів є хеджування. В найпростішому випадку воно означає зайняття позиції в опціоні продажу з метою страхування від зниження ціни базового інструменту або придбання опціону купівлі з метою страхування від зростання вартості первинного інструменту. Можливим є також і застосування більш складних комбінацій.

Екзотичні опціони є однією із модифікацій

стандартних опціонів. Від стандартних вони відрізняються тим, що в них не виконується один з принципів, які стосуються дати погашення, ціни опціону, ціни реалізації або виду базового інструмента. Іншими словами, кожен опціон, який не є стандартним, вважається екзотичним. Однак це дуже узагальнене твердження. Класичний опціон визначається такими характеристиками, як вид, ціна виконання, ринкова ціна і тривалість життя (термін дії). Ці параметри для класичного опціону визначаються наперед. У випадку екзотичних опціонів цього принципу не завжди дотримуються. Рішення щодо встановлення параметрів опціону може бути прийняте пізніше по відношенню до моменту його придбання.

Одну із класифікацій опціонів представляє І. Нелкен (I. Nelken) [7, с. 10-11]. Він поділяє екзотичні опціони згідно таких критеріїв:

- структура функції виплати;
- величина фінансового левереджу;
- ступінь залежності виплати від траєкторії зміни ціни базового інструмента;
- кореляція між базовими інструментами;
- тривалість часу на вибір типу опціону і ціни його виконання;
- види додаткових елементів, вбудованих в опціон.

Інший підхід демонструє К. Ревіндрен (K. Ravindran) [10, с. 67-68]. Він ділить стандартні (vanilla) та екзотичні (exotic) опціони на складові частини (building blocks), а потім розміщує їх у трьох основних групах, які відрізняються між собою стилем виконання: європейські (european-style), середньоатлантичні (mid-Atlantic-style) та американські (american-style). Натомість екзотичні опціони він додатково поділяє на 11 підгруп, залежно від конструкції функції виплати:

- опціони з діапазоном (spread options);
- «азіатські опціони» (average options);
- «кошикові» опціони (basket options);
- опціони «все або нічого» (cash-or-nothing options);
- опціони вибору (choice options);
- складені опціони (compound options);
- опціони із запізненим стартом (deferred strike options);
- зворотні (lookback options);
- нелінійні опціони (nonlinear payoff options);
- кількісні опціони (quanto options);
- бар'єрні опціони (barrier або sudden birth/death options).

Натомість М. Онг (M. Ong) [8, с. 10-13] пропонує інший поділ опціонів. Він класифікує екзотичні опціони згідно наступних критеріїв:

- конструкція функції виплати;
- неперервність функції доходу від опціонів;
- нелінійна структура функції доходу з опціонів;

- ступінь залежності вартості опціону від ціни базового активу протягом терміну дії опціону;
- кількість базових інструментів і ступінь кореляції між ними;
- тривалість часу для можливого вибору ціни виконання опціону;
- вид базового інструменту, яким може бути як первинний, так і похідний інструмент.

На підставі перелічених вище критеріїв виділено наступні групи екзотичних опціонів [43]:

- одинарні опціони (*singular payoff options*) – це опціони з безперервною функцією доходу;
- еластичні опціони (*time-depended options*), тобто ті, які дозволяють інвестору вибирати час реалізації опціону або точніше визначити деякі його параметри;
- складені опціони (*compound options*), для яких базовим інструментом є інший опціон;
- нелінійні опціони (*nonlinear payoff options*) – це опціони, ціна яких нелінійно залежить від ціни базового інструменту;
- кореляційні опціони (*correlation options*), котрі мають більше одного базового інструмента;
- умовні опціони (*path-depended options*), вартість яких залежить від того, як формувалася ціна базового активу протягом усього терміну дії опціону.

Історично так склалося, що поза систематизацією опціонів згідно різних критеріїв залежно від часу появи на ринку їх було поділено на дві великі групи. Ті, котрі з'явилися раніше, часто називають опціонами першої генерації. Серед них можна відзначити: бар'єрні, бінарні, коридорні, храповикові, азіатські, з діапазоном, кошикові. Нові види опціонів з'являються поступово, і їх форми стають щоразу складнішими. Новостворені опціони дослідники і учасники фінансового ринку називають опціонами другої генерації. Враховуючи вищесказане, опціони загалом можна поділити на декілька великих груп, а саме:

- умовні або залежні від траєкторії опціони (*path-depended options*);
- одинарні опціони (*singular payoff options*);
- еластичні опціони (*time-depended or preference options*);
- кореляційні опціони (*multivariate options*);
- складені опціони (*nested or compounded options*);
- опціони з леведжем (*leveraged options*);
- вбудовані опціони (*embeddos options*).

До кожної з цих груп можна віднести ряд екзотичних опціонів як з першої, так і з другої генерації. Отже, до групи **умовних** опціонів можна зарахувати наступні види:

- бар'єрні опціони (*barrier options*);
- зворотні опціони (*lookback options*);
- сходинкові опціони (*ladder options*);
- западні або храповикові опціони (*ratchet or*

*cliquet options*);

- окрикові опціони (*shout options*);
- азіатські опціони (*average or Asian options*);
- опціони з покриттям (*cap options*);
- опціони з дном (*floor options*);
- комірцеві опціони (*collar options*) та ін.

Деякі з цих видів мають своє розширення, тобто існують у декількох версіях. Наприклад, бар'єрні опціони можуть бути частковими (*partial*), зовнішніми (*outside*), багатократними (*multiple*) і криволінійними (*curvilinear*). Натомість зворотні можуть виступати у двох різновидах, як часткові (*partial*) та модифіковані (*modified*), а сходинкові – як модифіковані (*modified*) та класичні (*step-lock*). Окрикові опціони можуть бути простими (*simple*) і модифікованими (*modified*), натомість азіатські – з середнім курсом (*average rate*), обернені до них (*inverse average rate*), з середньою ціною виконання (*average strike*), часткові (*partial average*), змінні (*flexible average rate*) і геометричні (*geometric*).

**Одинарні**, у свою чергу, поділяються на:

- опціони з обумовленою премією (*contingent options*);
- бінарні або цифрові опціони (*digital options*);
- бар'єрні бінарні опціони (*digital barrier options*).

До **еластичних** опціонів відносяться такі їх модифікації:

- американські опціони (*american options*);
- середньоатлантичні опціони (*quasi-american options*);
- прості опціони вибору (*simple chooser options*);
- комплексні опціони вибору (*complex chooser options*);
- із запізніним стартом або стартом у майбутньому (*forward-start options*);
- храповикові опціони (*ratchet options*).

**Кореляційні**, у свою чергу, поділяються на:

- кошикові опціони (*basket options*);
- веселкові опціони (*rainbow options*);
- опціони найкращого/найгіршого з *n* активів або готівкові (*best/worst of n assets or cash options*);
- опціони на мінімальну або максимальну вартість з *n* активів (*minimum or maximum of n assets options*).

До **складених** зараховуємо:

- прості опціони вибору (*simple chooser options*);
- комплексні опціони вибору (*complex chooser options*);
- прості складені опціони (*simple compound options*);
- комплексні складені опціони (*complex compound options*);
- опціони із супроводом (*caption options*);
- опціони з дном (*floor options*).

Опціони з **левереджем** поділяються на:

- повні опціони (*power options*);
- криволінійні опціони (*curvilinear options*);
- обернені плаваючі опціони (*inverse floater options*).

Натомість до **вбудованих** зараховуємо наступні їх різновиди:

- плаваючі без левереджу опціони (*delivered floater options*);
- плаваючі з подвійним індексом опціони (*dual-index floater options*);
- плаваючі з оберненим левереджем опціони (*levered inverse floater options*);
- плаваючі з пов'язаними індексами опціони (*sindex-linked floater options*);
- реверсні плаваючі вверх-вниз опціони (*high-low floater reverse options*);
- основні, пов'язані з облігаціями опціони (*principal FX-linked bonds options*);
- плаваючі покрокові з покриттям/дном (*stepped cap/floor floater options*);
- опціони на індекси основних свопів (*index principal swap options*);
- змішані або неоднорідні опціони (*miscellaneous options*);
- плаваючі в діапазоні опціони (*range floater options*);
- змінні в діапазоні опціони (*range rover options*);
- плаваючі храповикові опціони (*ratchet floater options*).

Екзотичні опціони обертаються, в основному, на позабіржовому ринку. Найбільш популярними серед них є: азіатські, бар'єрні, кількісні, кошикові, бінарні та опціони з обумовленою премією. Рідше зустрічаються зворотні, окрикові, опціони вибору, із запізненням стартом, западні, сходянкові, з шапкою, веселкові. Решта опціонів обертаються дуже рідко, на індивідуальне замовлення клієнтів. Деякі види опціонів з'являються і в біржовому обороті, проте основна їх частка припадає на товарні азіатські та товарні кошикові опціони. Щодо базового інструмента, то найбільш популярними є процентні, валютні, акційні та товарні опціони.

Під кінець 90-х років ХХ століття почали створюватися більш складні різновиди екзотичних опціонів, складні як в оцінці, так і в страхуванні. До групи найбільш представлених на ринку екзотичних опціонів **другої** генерації належать:

- акумулятори або хижаки (*accumulator or predator*) – принцип їх дії є такий самий, як і опціонів call храповикового типу, хоча нижнє обмеження відноситься виключно до суми вибраних котирувань, а не до всіх, як це є в опціонів звичайних храповикових. Однак страхування опціонів-хижаків є більш складним від опціонів *cliquet*.
- Еверест (*Everest*) – у момент закінчення термі-

ну дії функція виплати спирається на найгірший з активів, з яких складений кошик акцій чи індексів. Попередньою схожою конструкцією до еверестів були опціони на найгірший з двох або трьох індексів, які оберталися у Лондоні в 1996-1997 роках. Різниця між цими двома категоріями полягає у тому, що *Everest* є опціоном довгостроковим (10-15 років) і виставленим на багато акцій (10-25 штук);

- створений індивідуально кошик (*individual-cap basket*) – це опціон купівлі, виставлений на кошик активів, де кожна складова кошика вибирається на певному рівні (у певній кількості);
- атлас (*atlas*) – це опціон купівлі, виставлений на кошик активів, причому в момент погашення частина найкращих і найгірших активів вилучається;
- Алтіпано (*Altipano*) – це опціон, який дає право отримати великий купон при умові, що жодна з вибраних акцій не досягне у зазначений момент часу встановленого значення. В протилежному випадку функція виплати буде ідентичною до функції виплати стандартного кошикового опціону купівлі;
- Гімалаї (*Himalaya*) – опціон купівлі на середню ціну акцій, які мають найвищі котирування. Найкращу з акцій усувають після кожного їх порівняння.

Описані види опціонів, назва котрих походить від назв гірських масивів, називаються гірськими опціонами (*mountain range options*). Це найбільш витончені різновиди кошикових опціонів, однак у реальності їх функція виплати часто не залежить від кошика базових активів, а скоріше від найкращого чи найгіршого з них у визначений момент часу.

Екзотичні опціони дають можливість краще, ніж стандартні опціони, пристосовувати їх параметри до потреб інвестора. Такі опціони застосовуються з метою спекуляції та хеджування. Спекулювати можна, наприклад, на середньому курсі (азіатські опціони) або на досягненні базовим активом певного рівня ціни (бар'єрні опціони) у певному проміжку часу. Натомість хеджувати можна від зростання чи спадання курсу базового інструмента, оскільки екзотичні опціони, зазвичай, дешевші від стандартних опціонів. З огляду на обмежену ліквідність і доступ до ринку поки що складно застосувати до екзотичних опціонів арбітраж. Однак цей ринок постійно розвивається і можна сподіватися, що у майбутньому сформується ще немало різноманітних нестандартних опціонів, котрі будуть цілком ліквідними і завдяки цьому більш привабливими для інвесторів.

У роботі проведено аналіз сутності опціонних контрактів, у тому числі екзотичних деривативів. Особлива увага приділяється відмінності цих



похідних інструментів від їх класичної форми. Екзотичні опціони є дуже цікавими, різноманітними і перспективними інструментами строкового ринку, які можуть успішно використовуватися для хеджування фінансових вкладень, тому вони і за-слуговують на детальніше вивчення. У зв'язку із цим значної ваги набувають знання, пов'язані з

можливостями, які створюють фінансові ринки та окремі їх сектори щодо зниження ризику фінансових інвестицій. Подальші дослідження в цій галузі повинні стосуватися розгляду усіх вищеназваних екзотичних опціонів, їх особливостей та способів розрахунку функції виплати.

## Література

1. Babsiri M. E., Noel G.. *Simulation Path-Depended Options: A New Approach // The Journal of Derivatives.* –1998. – Nr. 6(2).
2. Briys E., Bellalah M., Mai H. M., de Varenne F.. *Options, Futures and Exotic Derivatives: Theory, Application and Practice.* John Wiley&Sons, Chichester, 1998.
3. Conze A., Viswanathan. *Path-Depended Options: The Case of Lookback Options // Journal of Finance.* – Vol. 46. – Nr. 5. – 1991.
4. Gastineau G.. *An Introduction to Special-Purpose Derivatives: Path-Depended Options //The Journal of Derivatives.* –1993. – Nr. 1(2).
5. Heynen R., Kat H.. *Partial Barrier Options // The Journal of Financial Engineering.* – 1994. – Nr. 3(3/4).
6. Kwok Y. K., Lau K. W.. *Pricing Algorithms for Options with Exotic Path-Dependence // The Journal of Derivatives.* – 2001. – Nr. 9(1).
7. Nelken I. *The Handbook of Exotic Options. Instruments, Analysis and Applications.* – Chicago: IRWIN, 1996.
8. Ong M. *Exotic options: The market and their taxonomy.* – New York: McGraw-Hill Book Company, 1996.
9. Overhaus M. *Himalaya options //Risk.* – 2002. – March.
10. Ravindran K. *Customized Derivatives: A Step-by-Step Guide to Using Exotic Options, Swaps and Other Customized Derivatives.* – New York: McGraw-Hill, 1998.

Андрій КІТУРА

студент,  
Тернопільський національний економічний університет**ІНСТИТУЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙ У ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ***Розкрито суть венчурного бізнесу та його законодавче регулювання в Україні. Висвітлені основні проблеми та перспективи венчурного підприємництва як двигуна впровадження інновацій в економіку України.**Essence of venture business and its legislative regulation in Ukraine is exposed. Basic problems and prospects of venture entrepreneurship as a driving force of innovation providing in the economy of Ukraine are shown.***Ключові слова***Венчурний бізнес, венчурне підприємство, інститут спільного інвестування, венчурний фонд, компанія з управління активами.*

Початок ХХІ ст. характеризується тенденцією світового лідерства тих країн, які орієнтуються у виробничій сфері на інтенсифікацію та впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Наявність багатих покладів природних ресурсів вже не є достатньою умовою економічного зростання країни, а все більшу увагу привертають різноманітні економічні, технологічні, соціальні та організаційні інновації, які перетворюють наукоозброєність і наукоємність у головний стратегічний елемент економічного зростання.

Світовий досвід застосування інноваційної моделі розвитку економіки свідчить, що її ключовим елементом є венчурне підприємництво. Венчурний бізнес виконує функцію прискорювача інноваційного розвитку та здатен не тільки підняти економіку країни на вищий щабель, а й забезпечити прорив вітчизняних технологій на світові ринки, а саме це так потрібне Україні. Тому, на нашу думку, вивчення проблем існування венчурного бізнесу в умовах українського сьогодення є досить актуальним.

Дана проблема не є новою і вже була висвітлена у наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема в даній галузі

можна відзначити роботи І. Борщука, О. Бугрова, В. Варені, В. Головатюка, А. Дагаєва, І. Дворака, О. Зальотова, О. Іваницької, М. Клапківа, В. Мартиненка, А. Пересади, О. Чечелюка.

Венчурні підприємства — це здебільшого малі фірми, які функціонують у технологічно прогресивних галузях економіки, спеціалізуються на наукових дослідженнях, розробках, створенні та впровадженні інновацій і діяльність яких пов'язана з підвищеним ризиком. По-суті, це організаційні форми функціонування венчурного капіталу [2, с. 178].

Під категорією «венчурний капітал» розуміють інвестиції з високим рівнем ризику. Це, як правило, інвестиції в статутний капітал нових чи невеликих компаній, які мають значний потенціал росту. Суть діяльності венчурних фондів зводиться до «розкрути» бізнесу і продажу його стратегічному інвестору. Джерелом фінансування венчурних компаній є фонди, у які залучаються кошти інституційних і приватних інвесторів для подальшого їх вкладення в перспективні компанії [1, с. 42].

Сам термін «венчурний бізнес» уже протягом кількох років зустрічається в низці законодавчих

© Андрій Кітура, 2007

Стаття надійшла до редакції 13.03.2007 р.

актів України, зокрема в Рішенні Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) від 8 січня 2002 р. № 8 та № 9, постанові Верховної Ради «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні» від 16 червня 2004 р., проте досі не дано визначення суті, функцій, принципів діяльності саме венчурних фондів і венчурних фірм.

Уперше на законотворчому рівні функціонування венчурних фондів було передбачено Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Цей нормативний акт надав значні пільги венчурному бізнесу. Він звільнив венчурні фонди від численних нормативних обмежень у діяльності інвестиційних фондів інших типів. Перш за все, це стосується структури та складу активів таких фондів. Наприклад, венчурний фонд може інвестувати всі свої кошти у цінні папери одного емітента, державні облигації чи облигації місцевої позики. Такий фонд також може купувати векселі, надавати позики компаніям, часткою яких володіє. За деякими винятками, що стосуються фондів усіх типів, практично необмежені і частки від загальних активів, що можуть бути вкладені в окремі види цінних паперів (акції, облигації, векселі, валюта, корпоративні права, ощадні сертифікати). Необмеженим є також і кількісний склад учасників венчурних фондів: таким учасником може бути й одна особа [3].

Завдяки стимулюючому податковому законодавству щодо інститутів спільного інвестування, інвестор венчурного фонду отримує вищий результат. Прибутки фонду від інвестиційних операцій і його пасивні прибутки не обкладаються 25 % м податком на прибуток підприємств. Тобто фонд може здійснити на ринку безліч прибуткових операцій, але поки прибутки від них залишаються у фонді, вони знову інвестуються, збільшують належні фонду активи та вартість акцій інвестора без проміжного оподаткування. Для інвестора ж (чи акціонера-учасника фонду) податкові зобов'язання виникають тільки тоді, коли він отримує прибуток з фонду, наприклад, продаючи цінні папери фонду, тобто коли захоче одержати «живі» гроші та вийти з фонду [4].

Таке сполучення простоти адміністрування й податкових стимулів робить венчурні фонди ефективним інвестиційним інструментом. Проте у прагненні запобігти від участі в ризикових підприємствах «некваліфікованих» інвесторів, законодавець ввів і деякі специфічні обмеження. Так створювані в Україні венчурні фонди є закритими та недиверсифікованими. Їхні цінні папери можуть бути розміщені тільки приватно і тільки серед юридичних осіб.

Останнім часом в Україні спостерігається бурхливий розвиток інститутів спільного інвестування

(ІСІ). За 2006 рік кількість компаній з управління активами зросла з 88 до 134, тобто на 52,3 %, а інститутів спільного інвестування – з 105 до 221 (відповідно на 110,5 %). Загальний обсяг зареєстрованих емісій цінних паперів за звітний період зріс у 4,8 рази з 5 млрд. грн. до майже 24 млрд. грн. Станом на кінець 2006 року в Україні діяло 170 венчурних фондів (157 венчурних пайових інвестиційних фондів та 13 венчурних корпоративних інвестиційних фондів).

У теорії венчурні фонди засновуються з метою залучення інвестицій у підприємства, які створюються або розвиваються, що передбачає фінансові впливання в основний капітал підприємства, підвищення його технологічного рівня, збільшення ринкової вартості. Реально все виглядає інакше. Багато вітчизняних інвесторів просто переводять на венчурні рейки вже існуючі інвестиційні проекти з метою реструктуризації власності. Тобто жодні нові інвестиційні потоки при створенні венчурних фондів не генеруються. Наприклад, минулого року венчурні схеми стали дуже популярними в будівельній галузі.

Аналіз інвестиційних декларацій компаній з управління активами (КУА) венчурних фондів дозволяє виділити основні сфери інвестування: будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільгосппродукції, страхування, інформатизація. Так за даними опитування, проведеного Українською асоціацією інвестиційного бізнесу (УАІБ) у жовтні 2006 року, сільське господарство (рослинництво та тваринництво), будівництво (будівельні роботи, виробництво будівельних матеріалів, інженерні й архітектурні послуги), фінансові послуги (банківський сектор, страхування, лізинг, фінансові брокери та посередники, агенції нерухомості) лідирують у напрямку інвестування коштів, закумульованих венчурними фондами. Проекти у цих галузях мають приблизно 50 % опитаних компаній. На другому місці є транспорт, виробництво продуктів харчування та напоїв, машинобудування, оптова торгівля – приблизно 30 %. Крім того, інвестування іде також в енергетику (видобуток і переробка нафти, вугілля і газу), хімічні матеріали, розвиток металургії та легкої промисловості – інвестують 10-20 % компаній [5].

За даними цього ж опитування, практично немає компаній, яким була б цікава тільки одна галузь інвестування. Активи венчурних фондів розміщені переважно в акції (52 %) підприємств, облигації підприємств за популярністю наступні – 17,2 %, також цікавими для інвестора є корпоративні права. Крім цього, активи фондів розміщені у грошові кошти, облигації банків надані у вигляді позик.

Іншою проблемою є номінальний характер інвестицій. Ще на початку 2005 року чиновники з Держкомісії з цінних паперів і фондового ринку

(ДКЦПФР) захоплено доповідали про бурхливий розвиток ІСІ, яким за два роки вдалося випустити цінних паперів на суму 3 млрд. грн. Результати ж першого півріччя 2005 року вражають. ІСІ перевершили самі себе, випустивши інвестиційних сертифікатів та акцій на суму 20 млрд. грн. Саме час говорити про відродження великих внутрішніх інвесторів. На їхньому тлі іноземні інвестиції є просто смішними: у першому півріччі 2005 р. Україна отримала з-за кордону лише \$857 млн. інвестицій, або 4,3 млрд. грн. Але всупереч теорії, 20 млрд. грн. на практиці не позначилися ні на фондовому ринку, ні на темпах зростання ВВП. Величезна сума залишилася непоміченою ні економікою, ні бюджетом. Чому так сталося? Пояснення дуже просте.

Закон «Про інститути спільного інвестування (пайові і корпоративні інвестиційні фонди)» дозволяє ІСІ випускати папери практично без обмежень. Щоправда, це зовсім не означає, що компанії з управління активами, що створюють фонди, можуть залучати нелімітовані обсяги грошових ресурсів і управляти ними. Держкомісія з цінних паперів встановила бар'єр на рівні 50-кратного розміру оплаченого статутного капіталу КУА. Компанії ж навмисно випускають інвестиційні сертифікати на значно більші суми, навіть якщо їх нікому продати. Безмежна емісія дає підстави стверджувати, що багато ІСІ є порожніми. Тобто, незважаючи на великі обсяги емісій, вони реально управляють значно меншими коштами. Як повідомили в ДКЦПФР, коефіцієнт покриття емісій становить, за приблизними оцінками, 60 % (хоча на думку ринкових експертів і ця цифра є дещо завищеною). А це означає, що ІСІ залучили в управління лише 12 млрд. грн. Проте навіть і ця сума вражає [6].

Ще одне болюче питання для венчурного капіталу в Україні – це ліквідність інвестицій. Ця ситуація відображається в структурах угод, коли венчурні інвестори купляють контрольний пакет акцій в розрахунок на майбутнього потенційного стратегічного партнера, як правило, зацікавленого в повному контролі над компанією. Ліквідність інвестицій венчурного капіталу на даний час є невизначеною через такі причини:

- нерозвинутість ринку цінних паперів;
- відсутність довіри до вітчизняних компаній на світових ринках;

- відсутність будь-якого досвіду придбання компаній великими вітчизняними підприємствами.

Отже, особливість венчурного бізнесу в Україні полягає, по-перше, у тому, що інвестори купують, як мінімум, контрольний пакет акцій об'єкта інвестування. По-друге, на відміну від розвинутих країн, де венчурний капітал орієнтується на високотехнологічні галузі, в Україні найбільші венчурні інвестиції вкладено у підприємства торгівлі, харчової промисловості, виробництво споживчих товарів, будівництво тощо. Це свідчить, що орієнтація класичних венчурних фондів на інноваційні проекти, технопарки та технополіси поки що не притаманна українському венчурному капіталу. Він схильний, не надто диверсифікуючи активи, реалізовувати середньоризикові інвестиційні проекти з використанням операцій з фінансовими активами та нерухомістю.

А тепер підсумуємо основні фактори, які обмежують розвиток венчурного підприємництва в Україні:


- відсутність системи управління інноваційними процесами та стимулювання розвитку венчурного підприємництва;
- дефіцит фінансових ресурсів;
- відсутність чіткої політики сприяння розвитку венчурного бізнесу з боку держави;
- абсолютна відсутність соціальної спрямованості інноваційної культури більшості господарських суб'єктів;
- неліквідність інвестицій.

З огляду на все вищесказане, варто зауважити, що венчурне підприємництво може бути корисним як великим вітчизняним фінансово-промисловим групам і міжнародним венчурним фондам, так і невеликим компаніям і навіть окремим заможним людям, що, володіючи компанією-учасником венчурного фонду, можуть здійснювати через нього як усю свою інвестиційну діяльність, так і окремий проект, наприклад, в галузі будівництва.

Таким чином, для становлення і функціонування венчурного бізнесу в Україні необхідно створити індустрію венчурного фінансування, яка б виступала складовою частиною господарського механізму та розвивалась відповідно до потреб інноваційної діяльності.

## Література

1. Дагаев А. А. Механизмы венчурного (рискового) финансирования: мировой опыт и перспективы развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 1. – С. 41-46.
2. Економічна енциклопедія: Том 1. / Редкол.: С. В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2001.
3. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові і корпоративні інвестиційні фонди)» № 2299-III від 15 березня 2001 р.
4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 283/97 від 22 травня 1997р.
5. Круглий стіл УАІБ та ДКЦПФР на тему: Проблемні питання діяльності венчурних інститутів спільного інвестування в Україні. – [Цит. 2007, 27 лютого]. – Доступний з <<http://www.uaib.com.ua>.

- 
- /istitutes/vench\_business/ukr\_vench/17150.html>.*
6. *Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2005р. – [Цит. 2007, 27 лютого]. – Доступний з <<http://www.ssmsc.gov.ua>>.*

**Петро МИКИТЮК**кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри економіки і управління інвестиціями,  
Тернопільський національний економічний університет**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ  
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Розкрито суть економічного аналізу ефективності інноваційної діяльності підприємства, який передбачає вирішення комплексу завдань щодо: вибору і обґрунтування стратегічного напрямку досліджень; визначення критеріїв і показників економічної ефективності; оцінювання впливу на ефективність діяльності підприємства, а також вибір ефективного методу здійснення.*

*The main points of economical analysis of the effectiveness of the innovation activity of the enterprise, that foresees solution of complex tasks concerning: choice and substantiation of investigation's strategic direction; determination of criteria and indexes of economical effectiveness; estimation of influence on the enterprise's activity effectiveness and choice of the accomplishment effective method are disclosed.*

**Ключові слова**

*Інноваційна діяльність, ефективність інноваційних проектів, аналіз, оцінювання*

Особливої актуальності набувають теоретичні й практичні питання оцінювання ефективності інновацій. Останнім часом з'явилася значна кількість наукових праць щодо інноваційної моделі розвитку економіки України і суб'єктів господарювання: П. Завліна [3], С. Ільєнкової [4], С. Ілляшенка [5], Н. Краснокутської [6], Е. Крилова [7] та ін. У них розкрито сутність, види й особливості моделі інноваційного розвитку економіки, інструменти й важелі державної підтримки інновацій, складові механізми інноваційного розвитку підприємств, етапи інноваційного процесу, методи оцінювання інноваційних проектів тощо. Проте проблему оцінювання ефективності інновацій усе ще не вирішено остаточно: не враховуються ринкові вимоги щодо побудови цілісної моделі оцінювання ефективності, не обґрунтовані повною мірою принципи й особливості оцінювання ефективності окремих напрямків інноваційної діяльності.

Дослідження ефективності ка-

пітальних вкладень у період адміністративно-командної системи управління охарактеризовано в монографії А. Гойка. Автор зазначає, що «загальносоюзні типові методики не мали під собою теоретичного підґрунтя, робочі формули не охоплювали усього кола завдань, що підлягали розрахункам, і не враховували багатьох важливих народногосподарських факторів. Проте методичні рекомендації з комплексного оцінювання ефективності заходів, спрямованих на прискорення науково-технічного прогресу, поряд з низкою недоліків, відіграли позитивну роль. Саме з них було запропоновано впровадити в практику дисконтовані грошові потоки».

Відповідно до того, що інноваційна діяльність є вирішальним елементом розвитку сучасного виробництва, проблеми економічного обґрунтування інноваційних рішень набувають особливої актуальності.

Вони важливі як на рівні підприємств (організацій), так і на

© Петро Микитюк, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 30.03.2007 р.

вищих рівнях управління національною економікою, зокрема при розподілі бюджетних коштів на фінансування науково-технічних, соціальних та інших загальнодержавних програм.

Особливістю підходів до оцінювання ефективності інновацій господарюючих суб'єктів різних рівнів, діючих у ринкових умовах, слід уважати різницю в цілях, які вони визначають у своїй діяльності. Так державні органи влади й управління, що мають регулювати соціально-економічні процеси в державі, працюють над глобальними завданнями розвитку суспільства загалом. Держава формує зовнішні умови (інноваційну політику) для господарювання підприємств, стимулюючи зростання національної економіки. В економічній літературі звертається увага на необхідність нових підходів до оцінювання ефективності інновацій в умовах ринкової економіки.

За часів державної власності та централізованих методів управління переважав єдиний методологічний підхід для всіх організацій до оцінювання ефективності господарських рішень. Сутність його визначалась принципом: усе, що вигідно державі, має бути вигідним для всіх суб'єктів господарювання, тобто цей підхід передбачав для всіх глобальний критерій ефективності капітальних вкладень – економічний ефект, що одержують на всіх стадіях та етапах реалізації нововведень – від проведення досліджень і розробок до використання інновації споживачем. Методичні суперечки стосувалися лише показників, якими оцінювався цей ефект – це «приведені витрати» на реалізацію новини чи інтегральний показник – «річний економічний ефект».

Крім того, спрямування коштів на здійснення капітальних вкладень переважно мало безоплатний характер. Такий підхід дозволяв купувати за кордоном нове обладнання, яке не використовувалось або використовувалось на не повну потужність, бо не вписувалось в існуючі технологічні процеси. Це призводило до зростання витрат на виробництво, формування цін за витратним принципом і до інших негативних наслідків.

У сучасних ринкових умовах підвищуються вимоги до економічних вимірів та економічних обґрунтувань прийняття рішень стосовно інноваційних проектів, які можуть фінансуватися лише після економічного оцінювання кожного з можливих їх варіантів. Слід зважати на те, що підприємства (організації) будують свою діяльність у напрямку досягнення своїх локальних цілей, передусім можливості успішно функціонувати на ринках виробництва нових товарів і послуг, які з'являються в результаті впровадження нових технологій. Кінцевим результатом інноваційної діяльності будь-якої організації є виробництво конкурентоспроможної продукції, зміцнення позицій на ринку та свого фінансового стану. За такого підходу вибір кращого варіанта інновацій-

ного проекту передбачає одержання більших результатів з меншими чи однаковими витратами. Отже, у загальному вигляді економічна ефективність інновацій визначається порівнянням результатів з витратами, що забезпечили цей результат.

Процес комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності фірми можна здійснювати за етапами, наведеними на рис. 1.

Одним із найскладніших етапів оцінювання ефективності інновацій є побудова системи *моніторингу зовнішнього оточення фірми*, тобто системи постійного спостереження за напрямками й досягненнями науково-технічного прогресу в конкретній та суміжній галузях. На цьому етапі фахівці фірми вивчають можливості: використання нових знань та інтелектуальних продуктів; виробництва продукції на основі нових, більш прогресивних технологічних процесів; застосування нових видів основних засобів і сировинних ресурсів; виготовлення інноваційної продукції; зміни продуктового портфеля; впровадження сучасних організаційно-технічних рішень виробничого, комерційного характеру тощо.

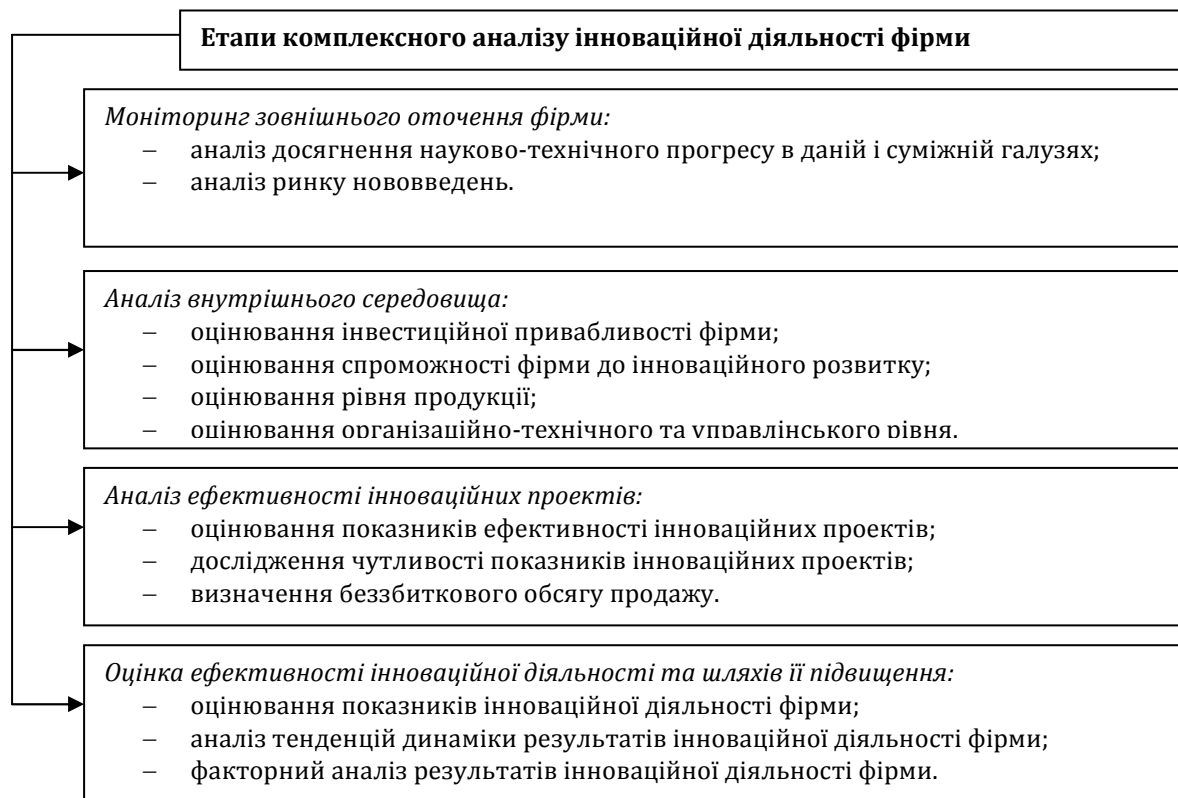
Аналіз ринку нововведень слід проводити за двома крупними блоками: ринку контрактних НДДКР та ринку технологічних ліцензій.

Під *інвестиційною привабливістю фірми* будемо розуміти оцінювання доцільності вкладень грошових коштів у певний інноваційний проект з метою задоволення потреб усіх зацікавлених сторін.

Теорія і практика виміру інвестиційної привабливості фірми [7, 8] підтверджує необхідність побудови системи показників, що характеризують *кредитоспроможність капіталу на всіх його фазах*: залучення капіталу, його розміщення, використання.

З огляду на це для оцінювання інвестиційної привабливості фірми можна запропонувати такі групи показників:

- фінансової стійкості і незалежності фірми (коефіцієнти автономії, фінансування, загальної й поточної заборгованості, довготермінової фінансової незалежності, маневреності власного оборотного капіталу, забезпеченості виплат відсотків за кредитами);
- ліквідності та платоспроможності (коефіцієнти абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності, покриття, величина чистого оборотного капіталу, співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованості);
- ділової активності (коефіцієнти оборотності усіх активів фірми, необоротних та оборотних активів, запасів, дебіторської й кредиторської заборгованості, а також періоди їхнього обороту);
- ринкової активності (доход на акцію, рентабельність акцій, коефіцієнт дивідендних виплат);



**Рис. 1. Етапи оцінювання ефективності інноваційної діяльності фірми**

– прибутковості (рентабельності основної діяльності, операційної діяльності, продукції, інноваційної продукції, продажу, активів, нематеріальних активів, чистих активів, власного капіталу, персоналу).

За застосування методики розрахунку окремих показників інвестиційної привабливості фірми слід враховувати специфіку організаційно-правової форми бізнесу, зокрема акціонерних товариств при розрахунку показників прибутковості.

При оцінюванні *спроможності фірми до інноваційного розвитку* необхідно враховувати такі фактори [1]:

- наявність достатньої чисельності та відповідної кваліфікації персоналу, що здійснює НДДКР;
- наявність завершених НДДКР або придбаних ліцензій, що можуть бути впроваджені у виробництво;
- наявність належного дослідного виробництва;
- здійснення необхідних витрат у сферу НДДКР та оновлення виробництва.

При оцінюванні *рівня продукції* доцільно визначати: динаміку обсягів продажів; рівень оновлення асортименту продукції; рівень її конкурентоспроможності; рівень сертифікованої продукції; частку

продукції, що відповідає міжнародним стандартам; відносну частку ринку; частку експортної продукції.

Оцінювання *організаційно-технічного та управлінського рівня* фірми можна здійснювати за такими групами показників:

- за *рівнем прогресивності основних засобів і технологічних процесів* (рівень автоматизації та механізації виробництва, озброєність нематеріальними активами, коефіцієнти оновлення й вибуття основних засобів, коефіцієнт зносу основних засобів та їхній середній вік, частка інноваційних основних засобів та прогресивних технологічних процесів і методів обробки);
- за *оцінкою рівня організації виробництва* (коефіцієнти спеціалізації, кооперування, використання виробничої потужності, наявності вільних потужностей);
- за *оцінкою кадрового потенціалу та рівня організації праці* (кваліфікаційний та освітній рівні персоналу, рівень перепідготовки кадрів, рівень підвищення кваліфікації кадрів, рівень перепідготовки службовців, коефіцієнти використання робочого часу, змінності робочої сили, плинності кадрів, стабільності робочих кадрів);



– за оцінкою рівня управління виробництвом (коефіцієнт ефективності управління, ступінь централізації управлінських функцій, показник економічності апарата управління).

На етапі аналізу ефективності інноваційних проектів визначається доцільність інвестиційних вкладень у певний інноваційний проект оцінюються можливі ризики за різними варіантами розвитку подій, визначається беззбитковий обсяг продажу продукції.

Останнім часом висловлюється думка, що необхідно розрізняти поняття ефективності та результативності [4, 6]. Результативність характеризується ступенем задоволення потреб зацікавлених сторін, а ефективність є критерієм того, як саме з економічної точки зору використовуються ресурси фірми для забезпечення певного рівня задоволення зацікавлених сторін.

За інтегральний показник ефективності інноваційної діяльності пропонується використовувати коефіцієнт фактичної результативності:

$$r = \frac{R_c}{\sum_{i=1}^N Q_i - \sum_{i=1}^N (H_1 - H_2)}, \quad (1)$$

де  $R_c$  – сумарні витрати на закінчені роботи, прийняті (рекомендовані) до освоєння в серійному виробництві;

$Q$  – фактичні витрати на НДДКР за  $i$ -й рік;

$N$  – кількість років періоду, що аналізується;

$H_1, H_2$  – незавершене виробництво відповідно на початок та на кінець періоду у вартісному виразі.

Згаданий показник охоплює лише стадію НДДКР та не враховує подальшого просування нововведень, не дає можливості об'єктивно оцінити інноваційну діяльність в цілому по підприємству.

У роботі [2] запропоновано оцінювати ефективність інноваційної діяльності за такими напрямками:

1. Оцінювання економічної ефективності нововведення стосовно підприємства (як саме воно забезпечує конкурентоспроможність, прибуток і фінансову стабільність підприємства);
2. Оцінювання ефективності управління інноваційною діяльністю стосовно забезпечення неперервності інноваційного процесу й досягнення кінцевої мети одержання новинок (продукту, технологій), які відповідають вимогам ринку.
3. Урахування фактора часу (здатність одержувати необхідні результати за визначений його проміжок.

Єдність вищезазначених компонентів дає змогу оцінити ефективність управління інноваційною діяльністю, що здійснюється на підприємстві. При

цьому необхідно зважати на можливість взаємодії із зовнішнім середовищем підприємства, а саме: кількість об'єктів інтелектуальної власності, що купують зі сторони або ж реалізують на ринку. Показник результативності інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР за А. Герасимовим має такий вигляд:

$$P_{\text{НДДКР}} = \frac{\sum_{t=1}^T K_{\text{еф.т}} + \sum_{t=1}^T K_{\text{нр.т}}}{\sum_{t=1}^T K_{\text{заг.т}} - \sum_{t=1}^T K_{\text{реал.т}}}, \quad (2)$$

де  $P_{\text{НДДКР}}$  – результативність інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР;

$K_{\text{еф.т}}$  – кількість самостійно розроблених новацій (винаходів, технічних рішень, ідей), які відповідають вимогам підприємства в  $t$ -му році;

$K_{\text{нр.т}}$  – кількість придбаних об'єктів інтелектуальної власності, що відповідають вимогам підприємства в  $t$ -му році;

$K_{\text{заг.т}}$  – загальна кількість інновацій (винаходів, технічних рішень, ідей), як результат проведення НДДКР і придбання об'єктів інтелектуальної власності у зовнішньому середовищі підприємством в  $t$ -му році;

$K_{\text{реал.т}}$  – кількість об'єктів інтелектуальної власності – результатів НДДКР, реалізованих у зовнішньому середовищі і не використаних у діяльності підприємства в  $t$ -му році;

$T$  – кількість років аналізованого періоду.

Факторний аналіз витрат і результатів інноваційної діяльності фірми можна виконувати на основі мультиплікативних моделей.

У мультиплікативній моделі оцінки впливу витрат на освоєння інновацій на зміну витрат на одиницю обсягу реалізованої продукції  $\left(\frac{Z}{BP}\right)$

визначають за такими показниками:

$Z_{\text{ін}}, Z$  – витрати на освоєння нововведень і загальні витрати відповідно, грн.;

$BP_{\text{ін}}, BP$  – виручка від реалізації інноваційної продукції й загальна виручка від реалізації продукції відповідно, грн.

Мультиплікативна модель має вид:

$$\frac{Z}{BP} = \frac{Z_{\text{ін}}}{BP_{\text{ін}}} \cdot \frac{Z}{Z_{\text{ін}}} \cdot \frac{BP_{\text{ін}}}{BP}, \quad (3)$$

де  $\frac{Z_{\text{ін}}}{BP_{\text{ін}}}$  – витрати на освоєння інновацій на

одиницю обсягу реалізованої продукції;

$\frac{Z}{Z_{\text{ін}}}$  – коефіцієнт співвідношення загальних

витрат до витрат на освоєння інновацій;

$\frac{BP_{\text{ін}}}{BP}$  – частка виручки від реалізації інноваційної продукції у загальній сумі виручки від

реалізації продукції.

Побудова мультиплікативної моделі оцінки впливу рентабельності нематеріальних активів на прибуток від реалізації продукції здійснюється з використанням таких показників:

$\Pi_{in}$ ,  $\Pi$  – прибуток від реалізації інноваційної продукції і прибуток від реалізації всієї продукції відповідно, грн.;

$\overline{HA}$  – середня за період вартість нематеріальних активів, грн.

$$\Pi = \frac{\Pi_{in}}{\overline{HA}} \cdot \frac{\overline{HA}}{BP_{in}} \cdot \frac{\Pi}{\Pi_{in}} \cdot BP, \quad (4)$$

де  $\frac{\Pi_{in}}{\overline{HA}}$  – коефіцієнт рентабельності нематеріальних активів;

$\frac{\overline{HA}}{BP_{in}}$  – вартість нематеріальних активів на одиницю виручки від реалізації інноваційної продукції;

$\frac{\Pi}{\Pi_{in}}$  – коефіцієнт співвідношення прибутку від реалізації всієї продукції до прибутку від інноваційної діяльності.

Мультиплікативна модель ефективності роботи персоналу  $\left(\frac{\Pi}{\chi}\right)$  має вигляд:

$$\frac{\Pi}{\chi} = \frac{\Pi}{OZ} \cdot \frac{OZ}{\overline{HA}} \cdot \frac{\overline{HA}}{\chi_{HDP}} \cdot \frac{\chi_{HDP}}{\chi}, \quad (5)$$

де  $\chi$  – середньооблікова чисельність працівників науково-дослідних і проектно-конструкторських підрозділів та середньооблікова чисельність штатних працівників основної діяльності відповідно, осіб;

$OZ$  – середня за період вартість основних засобів, грн.;

$\frac{\Pi}{OZ}$  – рентабельність основних засобів;

$\frac{OZ}{\overline{HA}}$  – коефіцієнт співвідношення основних засобів та нематеріальних активів;

$\frac{\overline{HA}}{\chi_{HDP}}$  – озброєність нематеріальними активами працівників науково-дослідних підрозділів;

$\frac{\chi_{HDP}}{\chi}$  – частка працівників науково-дослідних підрозділів у загальній чисельності працівників фірми.

Зміну прибутку за рахунок зміни рентабельності продажу, коефіцієнта оборотності нематеріальних активів, коефіцієнта співвідношення нематеріальних активів та вартості основних засобів можна оцінити за допомогою такої мультиплікативної моделі:

$$\Pi = \frac{\Pi}{BP} \cdot \frac{BP}{\overline{HA}} \cdot \frac{\overline{HA}}{OZ} \cdot OZ, \quad (6)$$

де  $\frac{\Pi}{BP}$  – рентабельність продажу;

$\frac{BP}{\overline{HA}}$  – коефіцієнт оборотності нематеріальних активів;

$\frac{\overline{HA}}{OZ}$  – коефіцієнт співвідношення середньої за

період вартості нематеріальних активів до середньої за період вартості основних засобів.

Проведення комплексного аналізу інноваційної діяльності на основі викладених методичних підходів сприятиме обґрунтуванню найбільш ефективних напрямів інноваційної діяльності, інноваційних програм та проектів фірми.

## Література

1. Аньшин В. М., Филін С. А. *Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: Учеб. пособие.* – М.: Анкил, 2003. – 360 с.
2. Герасимов А. Е. *Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности//Инновации.* – 2001. – № 9-10. – С. 46-48.
3. Завлин П. Н., Васильев А. В. *Оценка эффективности инноваций.* – СПб.: Бизнес-Пресса. – 1998. – 216 с.
4. *Инновационный менеджмент / Под. ред. С. В. Ильенковой.* – М.: ЮНИТИ, 2001. – 327 с.
5. Ілляшенко С. М. *Управління інноваційним ризиком: проблеми, концепції, методи: Навч. посібник.* – Суми: Універс. кн. – 2003. – 278 с.
6. Краснокутська Н. В. *Інновацій менеджмент: Навч. посібник.* – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. *Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие.* – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
8. Мазур И. И., Шапира В. Д. и др. *Управление проектами: Спра-воч. пособ.* – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.

## **ДЕЯКІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

*Розглянуто напрямки удосконалення методики вибору найбільш вдалого варіанту інвестування в умовах невизначеності та ризику на основі використання методу комплексної оцінки господарської діяльності.*

*Directions of improvement of method of choice of the most successful variant of investing are considered in the conditions of vagueness and risk on the basis of the usage of method of complex estimation of economic activity.*

### **Ключові слова**

*Критерії Лапласа, Вальда та Севіджа, метод відстаней від еталону.*

У сучасних умовах орієнтації господарського механізму на ринкові моделі економічного розвитку, проблема наукового обґрунтування інвестиційних рішень набуває особливої актуальності. Такі проблеми виникають як на рівні первинних господарюючих суб'єктів, так і на вищих щаблях національної економіки при розподілі бюджетних коштів.

Обмеженість ресурсів актуалізує питання щодо їх раціонального використання, тобто вибору найкращого варіанту інвестування. У зв'язку з цим ключовими складовими методичного забезпечення оцінки ефективності інвестиційних проектів є:

- вибір критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів;
- врахування факторів ризику та невизначеності;
- порівняння варіантів інвестування та вибір найкращого з них конкретним інвестором.

Розробки в сфері оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів ведуться достатньо давно та знайшли своє відображення в монографіях цілого ряду закордонних вчених, таких як У. Шарпа, Дж. Бейлі, Г. Александера [7], Г. Бірмана та С. Шмідта [3], Ю. Брігхем та Л. Гапенські [4] та

інш. Серед вітчизняних вчених-економістів, які присвятили свої праці даному питанню, відмітимо, В. Вітлінського [5], Я. Крупку [6], І. Бланка [2], В. Федоренка [8] та ін. Однак необхідно відзначити, що дані дослідження в основному стосуються поглиблення та конкретизації глобальних підходів західних науковців та їх адаптації до умов економіки перехідного періоду, що істотних методологічних змін в принципі оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів не внесли. Крім цього, невирішеною залишається проблема комплексної оцінки ефективності інвестиційних проектів, яка постійно знаходилася та знаходиться у центрі уваги вчених-економістів та керівників-практиків різних рівнів та рангів.

Метою нашого дослідження є удосконалення методики економічного обґрунтування доцільності реального інвестування на основі інтегрального показника ефективності.

Основним завданням статті є розробка та обґрунтування пропозицій щодо удосконалення методики вибору найбільш ефективного інвестиційного проекту в цілому та для конкретного інвестора.

В основі удосконалення методики

відбору кращого варіанту вкладень лежить попереднє визначення привабливості всіх альтернативних варіантів за системою порівняння ряду показників (критеріїв), а саме:

1. Показники оцінки ефективності інвестиційних проектів:

- методи, що засновані на дисконтованих оцінках, тобто ті, які враховують фактор часу (чиста приведена вартість, індекс рентабельності інвестицій, внутрішня норма прибутковості, модифікована внутрішня норма прибутковості, період окупності);
- методи, що базовані на облікових оцінках, тобто ті, які не враховують фактор ризику (бухгалтерська норма прибутковості, період окупності).

Оцінка ефективності інвестиційних проектів в умовах невизначеності та ризику – критерії Лапласа, Вальда та Севіджа.

З метою вибору найбільш ефективного проекту ми пропонуємо використовувати математичний метод порівняльної комплексної оцінки господарської діяльності за сукупністю показників [1, с. 187].

Метод порівняльної комплексної оцінки передбачає використання елементів лінійної алгебри та розрахований на порівняння всіх показників, які характеризують у сукупності умовне підприємство (проект) – еталон та міру відхилень (відстаней) від найкращих результатів щодо кожного з них. По суті, даний метод є математичним моделюванням діяльності підприємств, яка характеризується різними показниками. Звернемо увагу на важливість обґрунтування усіх кроків розрахунку, наприклад, вибір показників, за якими порівнюються підприємства, визначення їх значимості.

Розглянемо порядок постановки та алгоритм вирішення задачі «Комплексна оцінка діяльності підприємств» в цілому та «Комплексна оцінка ефективності інвестиційних проектів» зокрема.

Постановки та алгоритм вирішення задачі «Комплексна оцінка діяльності підприємств» здійснюється у наступній послідовності:

1. Характеристика вхідної інформації. Для проведення комплексної оцінки вводяться:

- порівнювальні показники  $a_{ij}$ , де  $j$  – номер показника,  $j \in \{1 \leq j \leq n\}$ ;  $i$  – номер підприємства,  $i \in \{1 \leq i \leq m\}$ . Дані показники формують матрицю вихідних даних  $A$ ;
- «вага» (оцінка в балах) показників, визначається експертним шляхом –  $P_j$ ,  $j \in \{1 \leq j \leq n\}$ .

2. Алгоритм розрахунку показників комплексної оцінки методом відстаней від еталону:

Блок 1. У кожному  $j$ -му стовпці матриці  $A$  знаходимо максимальний елемент:

$$a_{i0j} = \max_{1 \leq i \leq m} \{a_{ij}\} \quad j \in \{1, \dots, m\} \quad (1)$$

Блок 2. Кожен елемент  $j$ -го стовпця матриці  $A$  ділимо на максимальний елемент цього стовпця та отримуємо матрицю координат  $A'$  з елементами  $a'_{ij}$ :

$$a'_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{i0j}} \quad \{i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n\} \quad (2)$$

Блок 3. Кожен елемент матриці координат підносимо до квадрату та отримуємо матрицю квадратів  $B$  з елементами  $b_{ij}$ :

$$b_{ij} = (a'_{ij})^2, \quad i \in \{1, \dots, m\}, j \in \{1, \dots, n\} \quad (3)$$

Блок 4. Кожен елемент  $j$ -го стовпця матриці  $B$  множимо на відповідну йому «вагу»  $P_j$  та отримуємо матрицю зважених величин  $C$  з елементами  $c_{ij}$ :

$$c_{ij} = b_{ij} * P_j, \quad i \in \{1, \dots, m\}, j \in \{1, \dots, n\} \quad (4)$$

Блок 5. Визначаємо показник комплексної оцінки для кожного підприємства  $K_i$ :

$$K_i = \sum_{j=1}^n c_{ij} \quad \{i = 1, \dots, m\} \quad (5)$$

Блок 6. Проводимо ранжування показників  $K_i$  в порядку убутання та визначаємо місце  $i$ -го підприємства. Перше місце займає підприємство, у якого  $K_i$  буде найбільшим, а останнє – у якого воно буде мінімальним.

3. Характеристика вихідної інформації.

Здавалося описаний алгоритм методу відстаней від еталону можна застосувати і при виборі найбільш ефективного інвестиційного періоду, але це не завжди можливо. Так наприклад, методи дисконтованого періоду окупності та періоду окупності передбачають мінімізацію строків окупності в процесі вибору найбільш привабливого проекту, тобто вибір максимального елемента за даними критеріями не доцільний. Аналогічно це стосується і критерію Вальда. Таким чином, виникає потреба деякого корегування методу відстаней від еталону для вибору найбільш привабливого інвестиційного проекту в розрізі обраних критеріїв відбору.

З цією метою ми насамперед визначаємо еталон, тобто максимальне або мінімальне значення критерію ефективності є оптимальним. Для розглянутих вище критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів еталон буде виглядати наступним чином: максимальне значення – чиста теперішня вартість, внутрішня норма прибутковості, модифікована внутрішня норма прибутковості, індекс рентабельності, бухгалтерська норма прибутковості, критерії Лапласа та Вальда; мінімальне значення – дисконтований період окупності, період окупності та критерій Севіджа.

Зазначимо, що вагомість кожного показника оцінки ефективності інвестиційного проекту (оцінка в балах) може бути отримана шляхом анкетування провідних спеціалістів у галузі реального інвестування або виявлена конкретним інвестором.

Застосуємо метод комплексної оцінки для побудови алгоритму «Комплексна оцінка ефективності інвестиційного проекту» та вибору об'єкту вкладення конкретним інвестором. Вихідні дані вибору інвестиційного проекту наведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Вихідні дані для вибору найбільш ефективного інвестиційного проекту

Варіанти інвестиційних проектів	Показники оцінки ефективності інвестиційного проекту									
	Чиста приведена вартість, тис. грн.	Внутрішня норма прибутковості, %	Модифікована внутрішня норма прибутковості, %	Дисконтований період окупності, місяці	Індекс рентабельності	Бухгалтерська норма прибутковості, %	Період окупності, місяці	Критерій Лапласа	Критерій Вальда	Критерій Севіджа
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Проект 1	$a_{11}$	$a_{12}$	$a_{13}$	$a_{14}$	$a_{15}$	$a_{16}$	$a_{17}$	$a_{18}$	$a_{19}$	$a_{110}$
Проект 2	$a_{21}$	$a_{22}$	$a_{23}$	$a_{24}$	$a_{25}$	$a_{26}$	$a_{27}$	$a_{28}$	$a_{29}$	$a_{210}$
.....	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Проект m	$a_{m1}$	$a_{m2}$	$a_{m3}$	$a_{m4}$	$a_{m5}$	$a_{m6}$	$a_{m7}$	$a_{m8}$	$a_{m9}$	$a_{m10}$
Оцінка в балах	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$P_5$	$P_6$	$P_7$	$P_8$	$P_9$	$P_{10}$

Зазначимо, що у табл. 1 наведений обмежений перелік оцінок (критеріїв) ефективності інвестиційних проектів, який може бути доповнений рядом інших загальноекономічних критеріїв ефективності діяльності підприємства (показники рентабельності, ділової активності тощо).

Алгоритм комплексної оцінки ефективності інвестиційного проекту:

Крок 1. Будуємо матрицю вихідних величин  $A$  з елементами  $a_{ij}$ , де  $i$  – номер проекту,  $i \in \{1 \leq i \leq m\}$ ;  $j$  – показник ефективності інвестиційного проекту,  $j \in \{1 \leq j \leq n\}$ .

Крок 2. Визначаємо еталон – мінімальний чи максимальний для кожного критерію  $j$ .

У випадку критеріїв 1, 2, 3, 5, 6, 8, 9 ділимо кожен елемент матриці вихідних даних  $a_{ij}$  на максимальний елемент у стовпчику критерію:

$$a_{ij}^i = \frac{a_{ij}}{a_{i0j}}, \text{ де } a_{i0j} = \max_{1 \leq i \leq m} \{a_{ij}\}, \quad (6)$$

$$j \in \{1, 2, 3, 5, 6, 8, 9\}$$

У випадку критеріїв 4, 7 та 10 ділимо мінімальний елемент матриці вихідних даних  $a_{ij}$  на кожен елемент стовпця:

$$a_{ij}^i = \frac{a_{i0j}}{a_{ij}}, \text{ де } a_{i0j} = \min_{1 \leq i \leq m} \{a_{ij}\}, j \in \{4, 7, 10\} \quad (7)$$

У результаті отримуємо матрицю координат  $A'$ .

Крок 3. Кожен елемент матриці координат  $A'$  підносимо до квадрату та отримуємо матрицю квадратів  $B$ :

$$b_{ij} = (a_{ij}^i)^2, \quad i \in \{1, \dots, m\}, j \in \{1, \dots, n\} \quad (8)$$

Крок 4. Знаходимо максимальну суму елементів кожного рядка  $i$  матриці квадратів  $B$ :

$$B_{\max} = \max_{1 \leq i \leq m} \left\{ \sum_{j=1}^n a_{ij} \right\}, \quad i \in \{1, \dots, m\}, j \in \{1, \dots, n\} \quad (9)$$

Рядок (проект) з максимальною сумою елементів визначає найбільш привабливий проект в системі комплексної оцінки ефективності.

Крок 5. Кожен елемент матриці квадратів  $B$  множимо на відповідну йому (стовпцю) оцінку в балах  $P_j$  та отримуємо матрицю зважених величин  $C$ :

$$C_{ij} = b_{ij} * P_j, \quad i \in \{1, \dots, m\}, j \in \{1, \dots, n\} \quad (10)$$

Крок 6. Визначаємо показник «Комплексної оцінки ефективності інвестиційних проектів» з врахуванням

експертних оцінок шляхом сумування елементів кожного рядка матриці зважених величин та визначаємо найбільш ефективний проект, який відповідає максимальній

сумі:

$$C_{\max} = \max_{1 \leq i \leq m} \left\{ \sum_{j=1}^n C_{ij} \right\}, \quad i \in \{1, \dots, m\}, j \in \{1, \dots, n\} \quad (11)$$

Розроблений нами алгоритм «Методика

комплексної оцінки ефективності інвестиційного проекту» дозволяє обрати найбільш привабливий проект в цілому (крок 4) та з урахуванням експертних оцінок (пріоритетів інвестора) (крок 6).

Використання в даному алгоритмі системи інших показників реалізації інвестиційних проектів, які притаманні максимінній стратегії (рентабельності, ділової активності, ризикованості інвестицій тощо) дасть ще більшу інтегральну (узагальнену) оцінку ефективності вкладення капіталу.

## Література

1. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учеб. пособ. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 262 с.
2. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480 с.
3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер. с англ. / Общ. ред. Л. П. Белых – М.: Банки и биржи, 1997. – 358 с.
4. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Пер. с англ. / Общ. ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – 487 с.
5. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.
6. Крупка Я. Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 354 с.
7. Шарп У. И., Александер Г. Дж., Бейли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. / Общ. ред. А. А. Буренина. – М.: Инфра – М, 2004. – 1028 с.
8. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні: Монографія. / Заг. ред. В. Г. Федоренка. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2003. – 724 с.

**Ольга СОБКО**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій,  
Тернопільський національний економічний університет

**Галина ВАСИЛЕВСЬКА**

викладач кафедри податків і фіскальної політики,  
Тернопільський національний економічний університет

## **МОНІТОРИНГ ІННОВАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИРОБНИЦТВ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

*Доведено необхідність активізації інноваційних процесів в економіці України шляхом підвищення ефективності використання інноваційних можливостей національних виробництв. Досліджено концептуальні підходи до проблеми формування і використання інноваційного потенціалу промислового підприємства, вивчено стан і тенденції розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств. За результатами дослідження окреслено основні аспекти вдосконалення формування і використання інноваційного потенціалу промислових підприємств.*

*The necessity of activation of innovative processes for the economy of Ukraine is proved by the increase of efficiency of the use of innovative possibilities of national productions. Conceptual approaches to the problem of forming and usage of innovative potential of industrial enterprise are probed, the state and progress of innovative activity of industrial enterprises trends are studied. As a result of research basic aspects of perfection of forming and use of innovative potential of industrial enterprises are outlined.*

### **Ключові слова**

*Інновації, ділові цикли, потенціал підприємства, ресурси.*

Вирішення проблеми зниження енергоресурсоемності національного виробництва можна забезпечити на основі переорієнтації на інноваційний шлях розвитку всієї ринкової інфраструктури. Важливо зрозуміти, що здійснення структурної перебудови промисловості доцільно запроваджувати в напрямку забезпечення розвитку галузей з високим вмістом інформаційно-комунікаційних технологій. Тут позиції вітчизняних підприємств постійно покращуються, але тільки за рахунок впровадження електронно-обчислювальної техніки. Наприклад, у Тернопільській області рівень забезпеченості підприємств даною

технікою у 2005 році зріс у 72 рази у порівнянні з 1995 роком та у 1,2 рази у порівнянні з 2004 роком [8, с. 279].

Проте, якщо говорити про інші країни, то позиції України не викликають захоплення. Так у країнах Європейського Союзу, які ще недавно були в стані перехідної економіки зараз швидкими темпами відбувається комп'ютеризація населення. Наприклад, у Словенії даний показник сягає майже 28 %, Естонії – 17 %, Латвії – 15 %, Чехії – 12 %, Угорщині – 10 %. У Болгарії рівень комп'ютеризації населення дещо нижчий – майже 5 %, у Румунії – майже 4 %, у Молдові – 1,5 %.

© Ольга Собко,  
Галина Василевська, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 12.03.2007 р.

Звичайно, це на декілька порядків нижче, ніж у США, де цей показник становить 60 % [11, с. 12].

Очевидно, що для України важливим є якнайшвидше замінити свої сировинні конкурентні переваги (у 2005 році 68 % експорту – це сировинна продукція) на нарощення локального виробництва програмного забезпечення до 10 %, що доводить практика країн Східної Європи [11, с. 2]. З метою досягнення цього необхідно пришвидшувати темпи росту машинобудівної галузі промисловості. І тут потрібен прагматичний підхід держави щодо фінансування інноваційно активних промислових підприємств, так як основним стримуючим чинником є недосконалість фінансування.

Деякі позитивні моменти в Тернопільській області в даному напрямку були характерними у 2003-2004 роках, коли частка коштів Держбюджету у загальних обсягах фінансування інноваційної діяльності становила 14,2 %. При цьому необхідно зазначити, що у 2000-2002 роках дані кошти взагалі були відсутніми. Проте у 2005 році частка даного джерела фінансування інновацій знизилася більше ніж у 8 раз (до 1,7 %) [8, с. 278]. Негативним моментом в області слід вважати постійне, починаючи з 2002 року зниження інноваційної активності промислових підприємств. Так у 2005 році питома вага цих підприємств знизилася у порівнянні з 2002 роком у 1,5 рази, з 2003 роком – у 1,7 рази, з 2004 роком – у 1,2 рази [8, с. 276]. Водночас слід відмітити, що аналогічні негативні тенденції протягом аналізованого періоду відбувалися у всіх без винятку галузях промисловості. Так лише у 2005 році в порівнянні з попереднім у 2 рази зменшилася кількість інноваційно активних машинобудівних підприємств області [8, с. 276].

Якщо говорити про ресурсне забезпечення інноваційних можливостей промислових підприємств Тернопільської області, то тут слід відмітити певні негативні моменти щодо інтелектуального потенціалу. Так у 2005 році зменшилася у 1,2 рази кількість поданих заявок на видачу охоронних документів до Держдепартаменту України у порівнянні з 2003-2004 роками та у 1,8 раза знизився даний показник у порівнянні з 2002 роком [8, с. 273]. Про негативні тенденції свідчить і суттєве зменшення використання об'єктів промислової власності. Так у 2005 році даний показник в порівнянні з 2004 роком зменшився у 1,8 раза. У структурі використаних об'єктів промислової власності найбільша питома вага рацпропозицій – майже 82 %, лише 11 % – це винаходи і 7 % – корисні моделі і промислові зразки [8, с. 274]. На кінець негативним є те, що протягом 2004-2005 років надходження і використання об'єктів промислової власності в галузі машинобудування не відбувалося взагалі. Дана тенденція обумовлена значною мірою використанням дешевої робочої сили. Адже чисельність науковців та рівень освіченості всіх категорій персоналу промислових під-

приємств останніми роками невпинно зростає, але якісних змін це не забезпечує. З вищенаведеного випливає висновок про зниження інтелектуального потенціалу промисловості області.

Очевидним є те, що значна кількість висококваліфікованих фахівців не сприяє підвищенню ефективності формування і використання інноваційного потенціалу промислових підприємств. Отже, в даному випадку важливішим є, на нашу думку, не накопичення інтелектуального капіталу, а підвищення ефективності його використання.

Наслідком дії вище наведених тенденцій є низька частка реалізованої інноваційної продукції в Україні у 2005 році – 6,7 % загального обсягу реалізованої продукції. Якщо говорити про аналогічний показник у Тернопільській області, то він є значно нижчим, а саме у 2005 році становив лише 2,3 %. Все це свідчить про існування значного розриву у інноваційному розвитку України та країн Європейського Союзу, де частка реалізованої інноваційної продукції не опускається нижче 20 % [11, с. 4].

Відмінності у структурі промислової продукції національного виробництва та розвинутих країн світу можна нівелювати шляхом нарощення та підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання. Проте досягнення цієї мети можливе лише при наявності науково обґрунтованих розробок оцінки спроможності вітчизняних підприємств до інноваційної діяльності.

Метою даного дослідження є систематизація підходів до категорії «інноваційний потенціал підприємства» та визначення шляхів його формування і використання.

Економічною категорією, що відображає дану здатність, прийнято вважати інноваційний потенціал підприємства. Ось чому сьогодні надзвичайно важливо більш детально дослідити поняття інноваційного потенціалу, його формування і розвиток на промислових підприємствах України. Слід відмітити, що в науковій літературі немає єдино прийнятого трактування даного поняття.

Поняття «інновація» в перекладі з англійської (англ. innovation) означає нове науково-технічне досягнення, нововведення, як результат впровадження новизни, але в XIX ст. його використовували культурологи і воно означало «впровадження деяких елементів одної культури в іншу» [10, с. 7].

Узагальнивши теоретичні дослідження, розпочаті українським вченим-економістом світового рівня Михайлом Туган-Барановським австрійський вчений Йозеф Шумпетер на початку XX ст. вперше ввів у науці терміни «інновація» та «інноваційний процес». У праці «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) Й. Шумпетер визначає п'ять типів нових комбінацій змін або інновацій [10, с. 7]:

– виробництво нового продукту чи відомого



- продукту в новій якості [84, с. 53];
- впровадження нового методу виробництва;
  - освоєння нового ринку збуту;
  - залучення для виробничого процесу нових джерел сировини;
  - проведення реорганізації (введення нових організаційних форм).

Таким чином, предметом цих змін можуть бути: продукти, технологічні процеси, сировина, організація виробництва та нові ринки збуту.

Згодом вчений публікує нову працю «Ділові цикли», в якій приходиться до висновку, що «інновація означає зсув (переміщення) кривої граничної продуктивності» [10, с. 7]. Характерно, що в майбутніх наукових дослідженнях основою будь-яких міркувань щодо поняття інновації стало власне це – класичне визначення, запропоноване Й. Шумпетером.

Поняття потенціал, який економіка запозичила з фізики, у перекладі з латинської мови (*potentia* – сила) означає наявність тих засобів, запасів, джерел, які можуть бути використані для досягнення певної мети.

У визначенні Великого економічного словника потенціал як економічна категорія становить наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого [5, с. 5]

Узагальнивши все це стає зрозумілим, що інноваційний потенціал підприємства відображають наявні наукові, технічні, організаційні чи соціально-економічні новинки, які можуть бути використані для підвищення його конкурентоспроможності.

Серед робіт, присвячених окремим питанням аналізу інноваційного потенціалу, необхідно відзначити праці А. Амоши, Ю. Бажала, І. Балабанова, А. Гриньова, В. Верби, В. Захарченка, Д. Кокоріна, Н. Краснокутської, Л. Мартюшевої, Н. Чурхай, В. Чабана та ін.

Зазначимо, що трактування поняття «інноваційний потенціал» виявляє широкий спектр підходів: від надміру узагальнених варіантів до специфічних (обмежених), що переважно належать до ресурсних складових.

Серед науковців, які притримуються другого напрямку, а саме розглядають інноваційний потенціал лише як сукупність ресурсів і можливостей їх використання слід відзначити російського вченого І. Балабанова, який стверджує, що «інноваційний потенціал – сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності» [1, с. 208].

Ряд українських вчених, зокрема Н. Чухрай під інноваційним потенціалом «розуміє інтегровану сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів, які використовуються

для здійснення інноваційної діяльності підприємства» [11, с. 33].

Вдало доповнюють їх думки інші українські вчені Л. Мартюшева, В. Калишенко, які стверджують, що «інноваційний потенціал — це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе «особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення» [5, с. 62].

При цьому до складу інноваційних ресурсів включають:

- кадрові;
- матеріально-технічні;
- виробничо-технологічні;
- фінансово-економічні.

Дещо доповнює їхні думки російський вчений Д. Кокуркін, який переконаний, що «інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів» [7, с. 111]. Отже, структура інноваційного потенціалу представлена автором наявністю і взаємоумовленістю трьох складових: ресурсної, внутрішньої та результативної.

У підручнику Л. Федулової «Менеджмент організацій» подане наступне визначення: «Інноваційний потенціал – міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети» [12, с. 448].

Автор підручника «Потенціал підприємства: формування та оцінка» О. Федонін розглядає інноваційний потенціал з точки зору здатності підприємства до ведення інноваційної діяльності, тому інноваційний потенціал визначається як «сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття й упровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного, технічного, організаційного та управлінського оновлення» [13, с. 316].

Аналогічної точки зору притримується і українська вчена Н. Краснокутська, яка стверджує, що інноваційний потенціал – «це ступінь готовності підприємства до реалізації проекту інноваційних змін» [6, с. 254].

Слід відмітити, що в Україні теж зроблено певні кроки до побудови інноваційного суспільства та активізації інноваційної діяльності підприємств і на законодавчому рівні. Зокрема, прийнято ряд законодавчо-нормативних актів, що регламентують інноваційну діяльність у нашій державі.

Так в Законі України «Про інноваційну діяльність» визначено ряд термінів, що стосуються інноваційної сфери. Серед них такі:

«Інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-тех-

нічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [4, с. 4].

«Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг» [5, с. 4].

Дещо доповнює понятійний апарат Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні», де зафіксовано, що «інноваційний потенціал – сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціаль-

них і культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства, тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки» [5, с. 93].

Суттєво розширюють трактування поняття інноваційний потенціал такі вчені, як В. Верба та І. Новикова. Вони вважають, що інноваційний потенціал підприємства визначається не тільки інноваційними ресурсами, але й «умовозабезпечуючими чинниками. В свою чергу ці два фактори великою мірою залежать від зовнішніх чинників, а саме від інноваційної політики держави, від законів, податкового регулювання, антимонопольного комітету тощо» [ 2, с. 23].

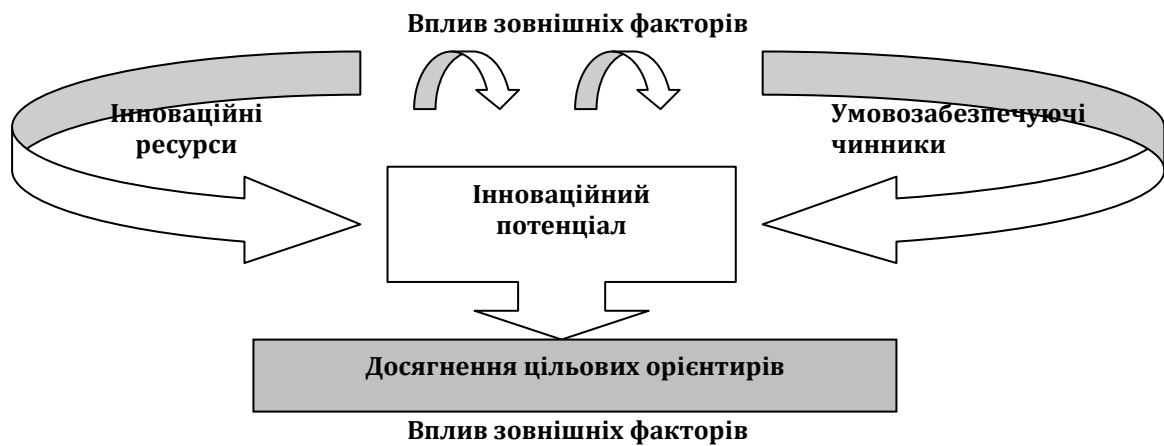


Рис. 1. Структура інноваційного потенціалу підприємства [2, с. 24].

Спробуємо узагальнити погляди дослідників та створити власну модель інноваційного потенціалу

підприємства, графічна інтерпретація якої зображена на рис. 2.



Рис. 2. Модель інноваційного потенціалу підприємства

На нашу думку, інноваційний потенціал визначається такими основними елементами: виробни-

чим, інтелектуальним та інвестиційним потенціалами суб'єкта господарювання.

Із наведеного вище приходимо до висновку, що існують різні підходи до тлумачення поняття «інноваційний потенціал». Але у більшості публікацій вчені керуються так званим ресурсним підходом. Дотримання даного напрямку у трактуванні інноваційного потенціалу є зрозумілим оскільки ресурсне забезпечення відіграє важливе значення при його формуванні. Так аналіз фінансування інноваційних процесів вітчизняних підприємств свідчить, що основним джерелом є власні фінансові кошти суб'єктів господарювання, які становлять 60-70 %, в той час як кошти Держбюджету – 2-4 %, кредитні ресурси – 2-35, а кошти інвесторів ще на порядок нижчі – 1-2 %.

Особливо важливою складовою ресурсного забезпечення є кадрова. Так на вітчизняних підприємствах 10 % керівників чинять опір у здійсненні інноваційних процесів, 8 % – ставляться до інновацій пасивно, у 12 % – взагалі байдуже ставлення до інновацій. Їхня байдужість, на нашу думку, свідчить про недостатній фаховий рівень підготовки. Отже, майже третина керівного складу вітчизняних підприємств потребує заміни або негайного підвищення рівня кваліфікації. Невтішним є і той факт, що приблизно 70 % керівників беруть участь у інноваційній діяльності підприємства [11].

Дану ситуацію ускладнює ще більше той факт, що серед інженерно-технічних працівників вітчизняних підприємств аналогічні показники є ще на порядок нижчими. Так лише 55 % даної категорії персоналу беруть участь у інноваційних процесах,

17 % ставляться до цього негативно, 12,5 % чинять опір, 16 % – не визначилися. Тобто, 45 % спеціалістів і службовців вітчизняних підприємств є низько кваліфікованими працівниками [11]. Саме цим і пояснюються низькі темпи позитивних змін промислових підприємств та їх інноваційної діяльності зокрема. Адже, вище наведені факти свідчать про гранично низький рівень кадрового потенціалу наших підприємств. Про необхідність негайного вирішення кадрових питань на вітчизняних підприємствах свідчить досвід розвинутих країн, в яких вважають, що «будь-яка компанія, занурена в економічну кризу, може досягти стрімкого інноваційного зростання, яке прямопропорційне масі мозку працівників підприємства, що перебуває в цьому стані» [11]. Це зайвий раз підтверджує важливість кадрової складової інноваційного потенціалу підприємства, а в наших умовах – необхідність негайного підвищення фахового рівня персоналу.

Проте інноваційний потенціал визначається не лише забезпеченістю ресурсів, але й іншими прихованими можливостями підприємства. Це стає поштовхом для подальших досліджень даної економічної категорії. Узагальнивши вищенаведені, твердження приходимо до висновку про багаторівневу сутність інноваційного потенціалу підприємства. При цьому помітно зростає потреба в знаходженні науково обґрунтованої методики оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства.

## Література

1. Балабанов И. Т. *Инновационный менеджмент: Уч. пособие.* — СПб.: Питер. — 2000.
2. Верба В. А., Новикова І. В. *Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки.* – 2003. – № 4. – С. 22 – 31.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 1344-15 від 27.11.2003 // *Економіст.* – 2004. – № 5 – С. 4-9.
4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 433-IV від 16 січня 2003 // *Відомості Верховної ради України.* – 2003. – № 13. – С. 93.
5. Мартюшева Л. С., Калишенко В. О. *Інноваційний потенціал підприємства, як об'єкт економічного дослідження // Фінанси підприємств.* – № 10. – 2002. – С. 61-66.
6. Краснокутська Н. С. *Інноваційний менеджмент.* – Київ: КНЕУ. – 2003. – 502 с.
7. Кокурин Д. И. *Инновационная деятельность.* – М.: Экзамен, 2001. – 575с.
8. *Статистичний щорічник Тернопільської області за 2005 рік.* – Тернопіль. – 2006. – 472с.
9. Чухрай Н. *Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: монографія.* – Львів: ВНУ «Львівська політехніка». – 2002. – 303 с.
10. Харів П. С., Собко О. М. *Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств.* – Тернопіль: Економічна думка. – 2003. – 184 с.
11. *Щодо засад структурної інноваційної політики.* / <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor14/01.htm>.
12. Федулова Л. І. *Менеджмент організацій: Підр.* – К.: Либідь, 2003. – 448 с.
13. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. *Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. пос.* – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

**Ірина АГЕЄВА**

кандидат економічних наук, доцент,  
директор інституту заочної та дистанційної освіти,  
Одеська національна академія харчових технологій

**В'ячеслав ЧЕГЛАТОНЄВ**

аспірант,  
Одеська національна академія харчових технологій

## STEP-АНАЛІЗ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

*Розглянуто сутність стратегічного аналізу, зокрема аналізу макрооточення підприємства. Проаналізовано стан економічних, правових, державно-політичних, соціальних, технологічних і екологічних чинників макрооточення підприємства на прикладі виконання STEP-аналізу для підприємств виноробної галузі України. Визначені напрямки розвитку виноробної галузі на підставі висновків STEP-аналізу.*

*Essence of strategic analysis, particularly analysis of macrosurroundings of enterprise, is considered. Being of economic, legal, state political, social, technological and ecological factors of makrootochenya enterprise is analysed taking as an example the implementation of STEP- of analysis for the enterprises of vine making industry of Ukraine. Directions of development of vine making industry on the basis of conclusions of STEP- of analysis are determined.*

### Ключові слова

*Стратегічний аналіз, конкуренція, стратегія, STEP-аналіз, макрооточення.*

---

За останні десятиліття посилення конкуренції спостерігається фактично у всьому світі. Ще не так давно вона була відсутня в багатьох країнах і галузях. Ринки були захищені і домінуючі позиції на них були чітко визначені. І навіть там, де існувало суперництво, воно не було таким запеклим.

Знання основних джерел конкурентного тиску забезпечує міцний фундамент для стратегічного плану дій. Воно дозволяє виявити сильні і слабкі сторони компанії, дати чітке обґрунтування позиціонування компанії в своїй галузі, зрозуміти, в яких сферах стратегічні зміни дадуть найвищий позитивний ефект і визначити потенційні можливості та чинники загрози для компанії в конкретній

галузі. Розуміння цих джерел дозволить також розглянути напрями диверсифікації.

Для розробки конкурентної стратегії розвитку компанії необхідний ґрунтовний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, інакше стратегія виявиться нежиттєздатною. Особливу увагу слід приділити двом групам чинників: по-перше, умовам у галузі і конкуренції, по-друге, конкурентоспроможності, положенню на ринку, сильним і слабким сторонам компанії [1, с. 95].

Одним з різновидів аналізу в управлінні економікою як окремих фірм, так і цілих територій (міст, регіонів) і навіть країн в останні десятиліття є STEP-аналіз.

STEP є аббревіатурою назви

таких чинників: соціальних (S – *social*), технологічних (T – *technological*), економічних (E – *economic*), політичних (P – *political*). До речі, іноді STEP-аналіз ще називають PEST-аналізом, але по суті – це одне і те ж.

STEP-аналіз цілком можна розглядати як варіант системного аналізу, оскільки чинники, які відносяться до перерахованих чотирьох аспектів, звичайно, тісно взаємозв'язані і характеризують різні ієрархічні рівні суспільства, як системи.

У даній статті ми приділимо увагу конкурентному аналізу макросередовища виноробної галузі України. Галузь виноробства вибрана для аналізу не випадково – саме дана галузь характеризується високим динамізмом змін параметрів макросередовища, а також їх нестабільністю.

Метою даного дослідження є визначення ролі стратегічного аналізу чинників макрооточення підприємств виноробної галузі України.

Мета дослідження передбачає вирішення ряду завдань, зокрема аналізу таких чинників макросередовища як:

- економічного середовища;
- правового середовища;

- державно-політичного середовища;
- соціального середовища;
- технологічного середовища;
- екологічного середовища.

До чинників макросередовища відносяться ті чинники, які існують об'єктивно і мають суттєвий вплив на підприємство, при цьому підприємство зворотного впливу на них не має. До даних чинників відносяться: економічні, правові, державно-політичні, соціальні, технологічні і екологічні.

Аналіз макросередовища дозволяє розробникам стратегічного плану контролювати зовнішні по відношенню до організації чинники, щоб визначити можливість та загрози для фірми.

#### 1. Аналіз економічного середовища

Загалом, стан економіки України можна охарактеризувати як стабільний. Про це свідчить динаміка зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) (рис. 1).

Як ми бачимо із рис. 1, починаючи із 2002 року спостерігається позитивна тенденція зростання показника ВВП [4].

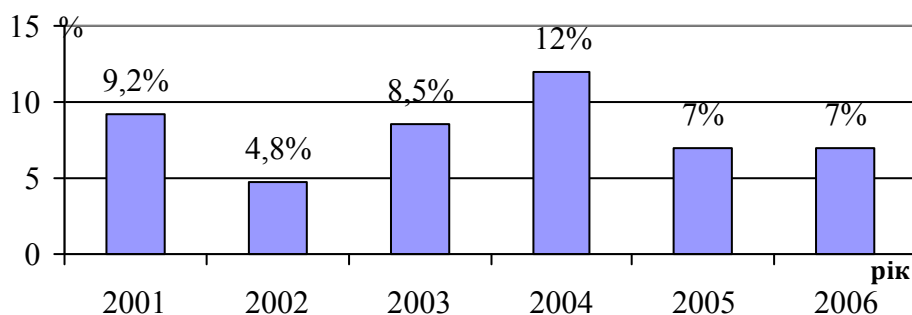


Рис. 1. Динаміка показника ВВП в Україні

Аналізуючи економічну ситуацію в Україні, розглянемо також рівень інфляції (рис. 2). Слід зазначити, що значення даного показника в межах 10% вважається нормальним [4].

Із рис. 2 видно, що після 2002 року, коли була зафіксована дефляція, спостерігається тенденція зростання рівня інфляції. Показник інфляції в 2006

році перевищив прогнозований рівень інфляції в 10% у зв'язку з нестабільним станом економіки під час президентських виборів.

Загалом, слід зазначити, що стабільний стан економіки країни сприяє розвитку виноробної галузі України.

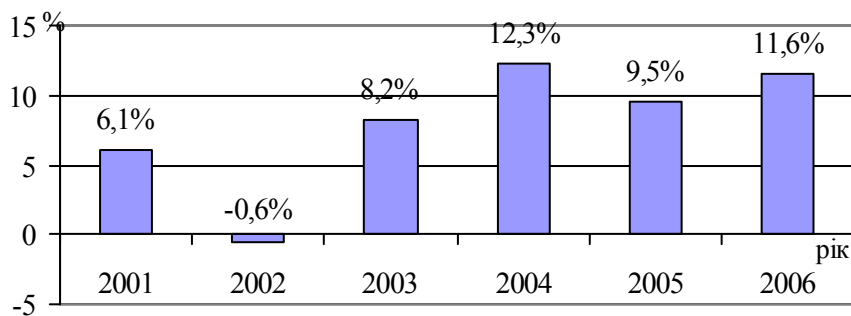


Рис. 2. Динаміка рівня інфляції в Україні

## 2. Аналіз правового середовища

Закон України «Про виноград і вино», спрямований на ефективну боротьбу з підробкою вин, передбачає:

- встановлення поняття про вина, їхню натуральність і регламентів, порушення яких може призвести до фальсифікації вин;
- введення юридичного поняття фальсифікації вин і її різновиду;
- визначення відповідальності за порушення правил виробництва вин і їхню фальсифікацію;
- забезпечення виконання даного Закону шляхом створення Державної інспекції з виноробства та виноградарства;
- охорону матеріальних інтересів споживачів, їхнього здоров'я і життя від можливого отруєння фальсифікатами;
- сприяння виявленню неплательників податків.

Законом передбачено створення високоякісної сировинної бази виноробної промисловості України, стимулювання закладання нових площ виноградників елітними сортами, придатними для виробництва конкурентоздатної виноробної продукції, підвищення продуктивності насаджень на основі подальшої інтенсифікації виноградарської області, створення і впровадження високопродуктивних якісних сортів, розширення площ виноградників.

## 3. Аналіз державно-політичного середовища

Політика уряду України щодо галузі виноробства є несприятливою: набув чинності Закон України «Про Державний бюджет України на

2004 рік», прийнятий Верховною Радою України 17 червня 2004 р. Закон підвищив ставки акцизного збору із 0,25 грн. до 0,92 грн. за 1 л на напівсолодкі і напівсухі вина, а також до 1,6 – 2 грн. за 1 л (залежно від міцності) на кріплені вина.

Ще однією серйозною проблемою для розвитку галузі виноробства стала державна політика в сфері реклами. Закон України «Про рекламу» обмежує рекламу натуральних виноградних вин, чим серйозно знижує обсяги продажів.

## 4. Аналіз соціального середовища

Аналізуючи стан соціального середовища макрооточення підприємства, розглянемо основні демографічні показники.

На рис. 3 представлена динаміка чисельності населення України. Як ми можемо бачити із рисунка, динаміка населення України має негативний характер. В 2004 році чисельність населення України скоротилася на 341,6 тис чоловік (на 0,72%) [3].

Із інформації, приведеної на рис. 3, можна зробити висновок, що спостерігається негативна тенденція скорочення чисельності населення в Україні.

За даними Держкомстату України, чисельність зайнятого населення склала у 2005 році 57,9%, у 2006 році – 58,3%.

За інформацією Державного комітету статистики України номінальні доходи населення України в 2006 році виросли на 17,1%, в порівнянні з відповідним показником минулого року.

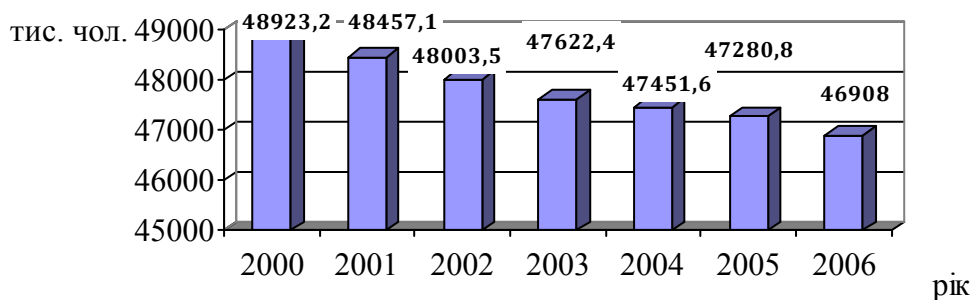


Рис. 3. Динаміка чисельності населення України, тис. чол.

Витрати населення в 2006 році збільшилися на 19,5%, в порівнянні з аналогічним показником попереднього року.

Слід відзначити позитивні зміни в стилі життя населення України, зокрема орієнтація у бік здорового способу життя.

Таким чином, такі чинники, як рівень зайнятості населення, збільшення доходів і витрат населення, орієнтація на здоровий спосіб життя створюють сприятливі умови для розвитку галузі виноробства в Україні. Негативним чинником для виноробної галузі, що характеризує стан соціального середовища України, є тенденція скорочення чисельності населення України [4].

5. Аналіз технологічного середовища

Основні технологічні зміни відбуваються в технології первинного виноробства. При цьому в технології вторинного виноробства значного розвитку не спостерігається.

Найбільшою популярністю в галузі виноробства України на даний момент користується технологія холодного стерильного розливу вин. Холодний, або, як його ще називають, «мембранний» розлив – останнє досягнення виноробного виробництва, повсюдно використовується на виноробних заводах західноєвропейських країн. При «холодному розливі» замість підігрівання до 80 градусів, що вбиває живу сутність вина і що негативно позначається на його смакових і ароматичних якостях, використовується так звана «мембранна фільтрація». В цьому випадку вино, проходячи через найдрібніші мембрани-пори в спеціальному устаткуванні фільтрації, набуває необхідну стабільність і прозорість, не втрачаючи при цьому своїх живих корисних властивостей.

#### **6. Аналіз екологічного середовища**

За кількістю і різноманітністю пестицидів (близько 100 найменувань) виноградарство попереду інших галузей сільського господарства. Планації обробляють отрутами 10-15 разів за сезон. Частина із них потрапляє у виноград і разом із нітратами, важкими металами та мікотоксинами (речовинами, деякими цвілевими грибками, що виділяються) може стати джерелом небезпеки. Така сировина для виноробства не тільки у нас, а у всьому світі. Екологічно чистою поки її не назвеш.

При виготовленні вина значна частина забруднень відділяється, але з'являються нові. Головна проблема – сірчистий газ. Його використовують для консервації вина. Його токсичність невелика, але при хронічній дії він може стати причиною

хвороби, особливо якщо у людини підвищена чутливість до сульфідів.

Друга сторона екології виноробства — відходи.

Щоб приготувати вино, потрібно багато води. Водою промивають ємкості, охолоджують, розчиняють осідання. Стічні води винзаводів забруднені в основному органікою. Скидання такої води у водоймища без очищення шкідливе для їх мешканців. Крім того, в стічних водах є токсичні фенолові з'єднання.

Забруднення повітря відбувається головним чином під час бродіння. В атмосферу виділяються вуглекислий газ, спирти і ефіри, діоксид сірки [6].

Отже, будь-яке підприємство існує в оточенні зовнішніх чинників, які називаються зовнішнім середовищем. Залежно від ступеня впливу цих чинників на діяльність підприємства їх ділять на чинники макросередовища та чинники мікросередовища. До чинників макросередовища відносяться ті чинники, які існують об'єктивно та мають суттєвий вплив на підприємство, при цьому підприємство зворотного впливу на них не має.

У ході дослідження був проведений аналіз чинників макрооточення підприємств виноробної галузі України: економічного, правового, державно-економічного, соціального, технологічного і екологічного.

Результати досліджень мають практичну цінність для підприємств виноробної галузі України, оскільки можуть бути використані при розробці стратегії компанії, а також при складенні матриці можливостей та загроз.

## **Література**

1. Томпсон-мл., Артур, А., Стрикленд III, А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
2. Портер, Майкл, Э. Конкуренция / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.
3. [Цит. 2007, 1 січня]. – Доступний з: <<http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/>>.
4. [Цит. 2007, 1 січня]. – Доступний з: <<http://ukrcensus.gov.ua/rus/news/article;117/>>.
5. [Цит. 2007, 1 січня]. – Доступний з: <<http://www.ukrwine.kiev.ua/news/>>.
6. [Цит. 2007, 25 січня]. – Доступний з: <<http://www.ukrwine.kiev.ua/news/index.php?number=100&indexnews=1>>.

**Ірина БЕНЬКО**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності,  
Тернопільський національний економічний університет**Віталій БЕНЬКО**студент,  
Тернопільський національний економічний університет

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТАРИФНИХ ДОХОДІВ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ФІЛІЇ ВАТ «УКРТЕЛЕКОМ»

*Висвітлено суть та особливості проведення аналізу тарифних доходів у галузі зв'язку в результаті чого передбачається збільшення прибутковості та підвищення ефективної діяльності підприємства електрозв'язку «Укртелеком».*

*The article deals with the essence and features of conducting of analysis of tariff profits in industry of communication. The increase of profitability and increase of effective activity of the enterprise elektrosvyazi «Ukrtelekom» is foreseen as a result. The timely conducting of the indicated measures will allow an enterprise to promote a competitiveness substantially at the market of telecommunication services.*

### Ключові слова

*Електрозв'язок, тарифні доходи, аналіз.*

Проблема аналізу тарифних доходів є досить важливою і характеризується в першу чергу якістю організаційних відносин, що охоплюють всі рівні господарської діяльності.

П. Воробієнко, Т. Лозова, В. Орлов та інші автори вказують, що детальний облік та аналіз тарифних доходів у галузі є вкрай необхідною і одночасно обов'язковою умовою розвитку телекомунікаційного ринку України.

Доходи є грошовими коштами, які отримані підприємством за надані послуги та засоби зв'язку за встановленими тарифами. Саме тому загальну суму доходів у галузі зв'язку прийнято називати тарифними доходами. Тарифні доходи є одним з основних фондоутворюючих показників в галузі зв'язку.

Доходи, які отримує підприємство зв'язку за весь обсяг реалізованих споживачам послуг за діючими тарифами, складають загальну суму доходів від експлуатації за-

собів зв'язку, які прийнято називати доходами від основної діяльності. Загальна сума доходів від основної діяльності в галузі зв'язку в цілому є грошовим вираженням вартості всього обсягу реалізованих послуг зв'язку (продукції зв'язку).

Доходи від основної діяльності визначаються по підгалузях зв'язку, а в кожній підгалузі – за видами послуг чи джерелами, за які утримується плата.

Доходи від основної діяльності визначаються по-різному, залежно від виду платних послуг. З огляду на те, що номенклатура платних послуг включає в себе велику кількість найменувань, диференційовано визначити доходи від основної діяльності безпосередньо на основі тарифів по кожній тарифній позиції неможливо. Тому на практиці використовують чотири методи визначення доходів від основної діяльності стосовно різних видів платних послуг [1, с. 345].



Доходи, які отримані від надання разових послуг зв'язку (вихідного платного обміну), визначаються залежно від кількості збільшених показників: вихідного платного обміну та середньої дохідної такси.

Доходи, які отримуються від абонентної плати за послуги, що надаються у вигляді каналів зв'язку і відповідних кінцевих пристроїв (телефонні апарати, телеграфні апарати), визначаються, виходячи із середнього числа цих пристроїв та середньої абонентської плати.

Доходи від встановлення і перестановок телефонних апаратів та радіоточок визначаються на основі даних про їх кількість і відповідних середніх дохідних такс.

Доходи, які отримуються у вигляді орендної плати за надані у користування канали зв'язку визначаються в залежності від довжини каналів та встановленого тарифу.

Тарифні доходи розподіляються: на тарифні

доходи нараховані – загальна сума наданих послуг телефонного зв'язку споживачам і тарифні доходи оплачені – загальна сума оплачених споживачами послуг телефонного зв'язку за отримані ними послуги.

У сучасних умовах господарювання особливої ваги набирає значення оплачених тарифних доходів. Це пов'язано з негативним впливом дебіторської заборгованості на фондоутворюючі показники, вилучення з обігу значної суми коштів, що суттєво впливає на діяльність підприємства зв'язку і його підрозділів [4, с. 32].

Аналіз тарифних доходів по Тернопільській філії ВАТ «Укртелеком» розпочнемо з оцінки виконання фінансового плану та темпів росту по філії в цілому (таблиця 1). По Тернопільській філії ВАТ «Укртелеком» фінансовий план тарифних доходів перевиконано на 243,4 тис. грн., або на 0,2 %. При цьому забезпечено ріст доходів у порівнянні з відповідним періодом минулого року на 104,7 %.

**Таблиця 1. Динаміка тарифних доходів по підгалузях Тернопільської філії ВАТ «Укртелеком» за 2006 рік**

Назва показника, підгалузі зв'язку	Одиниця виміру	2006 рік					
		2005 р.	План	Виконання	Відхилення	% виконання	
						плану	до 2005 року
Міжміський і міжнародний зв'язок	тис. грн.	64640,5	68622,0	68739,8	+ 117,8	100,2	106,3
Міський і сільський зв'язок	- " -	51271,7	52900,0	52974,1	+ 74,1	100,1	103,3
Телеграфний зв'язок	- " -	215,7	210,0	227,8	+ 17,8	108,5	105,6
Проводове мовлення	- " -	538,8	500,0	526,9	+ 26,9	105,4	97,8
Комп'ютерний зв'язок	- " -	10015,0	10100,0	10106,8	+ 6,8	100,1	100,9
Разом	- " -	126681,7	132332,0	132575,4	+243,4	100,2	104,7

Загальні результати виконання плану і темпи росту тарифних доходів залежать від ступеня виконання доходів по окремих підгалузях зв'язку. План тарифних доходів виконаний всіма підгалузями Тернопільської філії ВАТ «Укртелеком». При цьому по всіх підгалузях мав місце ріст тарифних доходів (крім проводового мовлення) у порівнянні з відповідним періодом минулого року. Спад у галузі проводового мовлення викликаний тим, що на даний час багато споживачів використовує ефірне мовлення, особливо популярними стали FM-станції. У зв'язку з цим вже тривалий час відбувається зменшення абонентів мережі проводового мовлення, тобто відсів радіоточок. Лише за 2006 рік мережа проводового мовлення зменшилася на 25 тисяч основних радіоточок, що складає

17 % наявних абонентів проводового мовлення.

Особливо високі темпи росту були забезпечені галузями, в яких спостерігаються високі темпи розвитку: міжміський і міжнародний телефонний зв'язок – 106,3 % (ріст відбувається за рахунок збільшення абонентських терміналів мобільного зв'язку, що дозволяє розширити межі спілкування, а кожна розмова між стаціонарним і мобільним зв'язком, а також між операторами мобільного зв'язку є міжміською, оскільки забезпечується обладнанням автоматичної міжміської телефонної станції АМТС); міський і сільський телефонний зв'язок – 103,3 % (ріст відбувається за рахунок збільшення числа стаціонарних телефонів у результаті чого зростає абонементна плата і похвилинна оплата місцевих розмов на АТС, які

мають обладнання похвилинного обліку місцевих розмов).

Як видно з приведених даних таблиці 2,

зростання доходів відбулося по більшості укрупнених видів нарахувань тарифних доходів.

**Таблиця 2. Динаміка тарифних доходів за укрупненими (основними) видами нарахувань за 2005 і 2006 роки по Тернопільській філії ВАТ «Укртелеком»**

Показники	тис. грн.			Індекс динаміки	Відхилення індексу
	2005 р.	2006 р.	Відхилення		
Абонентна плата	26000,5	26710,2	709,7	1,00	+ 0,00
Установка телефонів	5836,8	5799,5	- 37,3	0,99	- 0,01
Похвилинна оплата	19258,8	20284,6	1025,8	1,05	+ 0,05
Інші доходи	175,6	179,8	4,2	1,02	+ 0,02
Телеграми	215,7	227,8	12,1	1,06	+0,06
АМТС ЄWSD	60519,6	63548,7	3029,1	1,05	+ 0,05
Комутаторний зал	499,7	486,3	- 13,4	0,97	+0,03
Плата за доступ Київстар, UMC і інших операторів мобільного зв'язку	1732,3	2346,0	613,7	1,35	+ 0,35
Універсальні таксофони	1468,9	1890,1	421,2	1,29	+ 0,29
Оренда каналів	420,0	468,7	48,7	1,12	+ 0,12
Проводове мовлення	538,8	526,9	- 11,9	0,98	- 0,02
Комп'ютерний зв'язок	10015,0	10106,8	91,8	1,00	+ 0,00
Разом	126681,7	132575,4	5893,7	1,05	+ 0,05

Отже, збільшення доходів у галузі зв'язку відбувається за рахунок інтенсивних факторів розвитку, збільшення абсолютних показників, розширення спектру та кількості послуг, що дає можливість:

- створення сприятливих умов для залучення коштів у розвиток сектора телекомунікацій для реалізації довгострокових проектів;
- розширення інвестиційної діяльності усіх операторів зв'язку;
- активізації процесу залучення коштів юридичних і фізичних осіб до інвестування проектів розвитку місцевих телефонних мереж.

### Література

1. Манів З. О., Луцький І. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2006. – 580 с.
2. Методика кошторисного фінансування філіалів та відособлених підрозділів підприємства «Укртелеком». – К.: Укртелеком, 1998. – 14 с.
3. Орлов В. Н. Економіка зв'язку. – Одеса: УДАЗ, 2006. – 331 с.
4. Орлов В. Н. Вдосконалення організаційної структури і фінансів галузі зв'язку України: Навчальний посібник. – Одеса, 2007. – 246 с.

**Аркадій БОГАЧ**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри обліку і контролінгу в промисловості,  
Тернопільський національний економічний університет

## **ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ І СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ЯК ОСНОВНІ СКЛАДОВІ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто окремі принципи, на яких повинні створюватися організаційна структура та механізм аналізу функціонування логістичної системи підприємства.*

*Separate principles on the basis of which an organizational structure and mechanism of analysis of functioning of the logistic system of enterprise must be created are considered.*

### **Ключові слова**

*Логістична система, логістична структура, логістизація підприємства, функціонально-вартісний аналіз, системний аналіз.*

За характером проведення і охоплення проблематики економічний аналіз поділяють на фінансовий і управлінський. Такий поділ зумовлений наявністю двох видів обліку. Залежно від завдань і глибини дослідження та призначення результатів економічного аналізу виокремлюють такі основні його види: загальноекономічний, техніко-економічний, системний, функціонально-вартісний. Важливе місце в системі сучасних прогресивних засобів логістичного управління, що сприяють досягненню вищої ефективності виробничо-комерційної діяльності, посідають методи функціонально-вартісного та системного аналізу.

Виникнення необхідності застосування у логістиці методів функціонально-вартісного та системного аналізу є природним і своєчасним явищем. Використання саме цих методів зумовлює переорієнтацію проектування і виробництва, в результаті чого конструктори, технологи, керівники виробничих підприємств і комерційних структур та їх підрозділів, не хешуючи традиційними методами, мають змогу підсилити творчий пошук у своїй діяльності, не побоюючись

нововведень, у напрямку забезпечення якості прийнятих рішень з позицій логістики.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) – це метод комплексного системного дослідження функцій об'єктів (процесів, потоків, структур тощо), спрямований на забезпечення суспільно – необхідних споживчих властивостей об'єктів і мінімальних витрат на всіх етапах їхнього життєвого циклу.

Системний аналіз – це сукупність методологічних важелів, які використовуються з метою обґрунтування рішень що готуються до прийняття. Іншими словами, дослідження логістичних систем, які займають одне з чільних місць у системі управління підприємством, повинні здійснюватися з позицій системного підходу, який є практично науковою і прикладною методологією вирішення важливих проблем.

Питання доцільності розвитку та удосконалення методології аналізу ефективності функціонування логістичних систем підприємств, розширення спектра застосування інструментарію функціонально-вартісного та системного аналізу покладені в основу цієї статті.

© Аркадій Богач, 2007

Стаття надійшла до редакції 19.02.2007 р.

Певні напрацювання у цьому напрямку належать зарубіжним вченим Дж. Джонсону, Д. Вуду, Д. Вордлоу, П. Мерфі [3], Б. Анікіну, Л. Міротіну, А. Чубукову та ін. Вагомий вклад з питань аналізу окремих напрямків логістики зробили вітчизняні науковці – Є. Крикавський [7], В. Бочарніков, А. Захаров, М. Окландер, О. Хромов [8], А. Циганок, І. Бажін [1]

Відзначимо, що в працях цих та інших вчених основна увага зосереджується на загальних принципах аналізу логістичних дій, їх напрямків, видів і прийомів. Питання ж формування потоків даних щодо обліку та аналізу логістичних витрат і їх використання в управлінні підприємствами практично не висвітлюються в літературі з проблем обліку і аналізу, що ще раз підтверджує актуальність розгляду цієї проблеми [2, с. 111].

Серед принципів, на яких повинні створюватися організаційна структура та механізм аналізу функціонування логістичної системи підприємства, метод функціонально-вартісного аналізу (ФВА)

має посідати одне із центральних місць. Його методологічний комплекс відомий як високоєфективна, активна методична діяльність щодо здійснення інноваційної політики у виробничо-комерційній діяльності. Основним методологічним принципом функціонально-вартісного аналізу, за допомогою якого цей метод може забезпечити досягнення високої ефективності, є функціональний підхід, який дає змогу вивчити корисність тієї чи іншої функції чи процесу. ФВА логістичної системи досліджує функції логістичних операцій з точки зору необхідності та економічності окремих елементів та всієї системи логістики в організаційно-економічній діяльності підприємства. На підставі такого підходу щодо ФВА в логістиці доцільно його використовувати як методичний інструментарій дослідження оптимальності організаційно-економічних потоків матеріальних запасів. Пропонована система основних принципів ФВА логістичних витрат зображена на рис. 1.



Рис. 1. Пропонована система функцій ФВА логістичних витрат підприємства

Перевага функціонально-вартісного аналізу в тому, що для нього властивий значний арсенал

приймів аналізу, які використовують у логістиці у багатьох напрямках, зокрема у сфері управління підприємством загалом та його окремих підсистемах: постачанні, виробництві, збуті. За допомогою ФВА можна дослідити можливості забезпечення їхнього якісного виконання, знайти зайві витрати, а на етапі вдосконалення організаційних процесів управлінських та інших процедур (відповідно до специфіки об'єкта логістичного напрямку) – зменшити або повністю усунути економічно необґрунтовані витрати.

ФВА в логістиці, на відміну від інших методів аналізу підвищення ефективності виробничої діяльності, має відповідати сукупності принципів, які забезпечують плановий характер проведення такого аналізу, а також забезпечують цілісний господарський, комплексний, системний та функціональний підходи до методики аналітичної роботи.

Метод ФВА, який найбільш результативний для логістики, має ґрунтуватись на таких принципах (рис. 2).

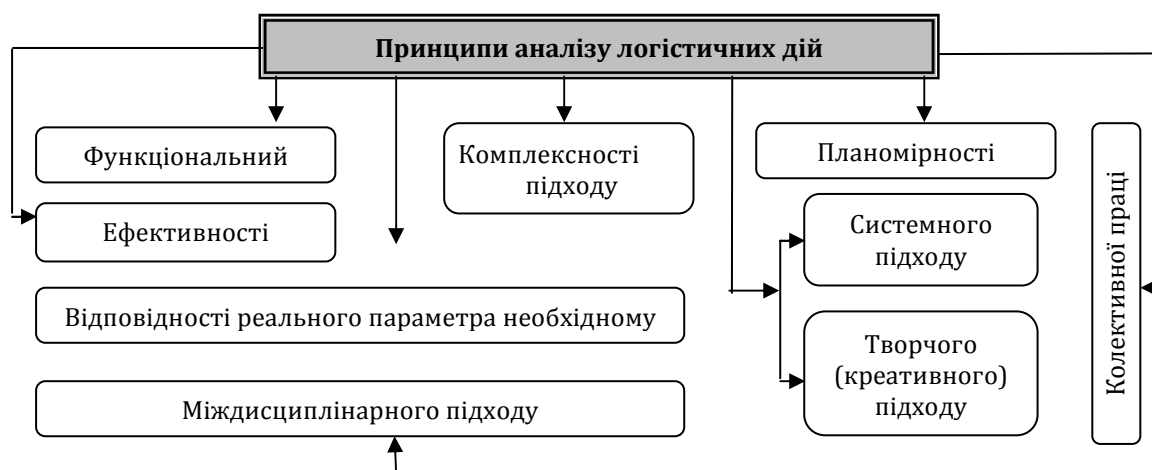


Рис. 2. Принципи аналізу логістичних дій [2, с. 112]

Система ФВА в логістиці – це сукупність дій, що органічно поєднують організаційні заходи, науково-методичні принципи, техніко-економічні прийоми, спрямовані на виявлення і попередження зайвих витрат на утримання логістичної системи загалом. Це забезпечується за рахунок глибокого вивчення функцій, виконуваних досліджуваною системою, і витрат, необхідних для їх здійснення. ФВА в логістиці, на відміну від інших методів підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності, відрізняється сукупністю принципів, які поєднують плановий характер проведення такого аналізу, а також забезпечують цілісний господарський, комплексний, системний та функціональний підходи до методики аналітичної роботи. Іншими словами, функціонально-вартісної аналіз – це цілеспрямовано складений комплекс методів, в основу якого покладені пошук і пропозиція кращого, або навіть принципово нового рішення, прийнятого логістичною системою з метою підвищення ефективності її дієвості.

Основним методологічним принципом функціонально-вартісного аналізу, за допомогою якого цей метод сприяє досягненню високої ефективності, є так званий функціональний підхід. Крім того, це є одним з варіантів логістичного підходу до процесів прийняття рішень, підвищення ефективності діяльності як окремих елементів, так і всієї системи організаційно-економічної діяльності. На підставі такої позиції ФВА в логістиці про-

понують використовувати як методичний інструментарій практичного здійснення основної функції логістики – вдосконалювання (оптимізації) організаційно-економічних потоків.

Отже, функціонально-вартісний аналіз можна впровадити там, де є можливість забезпечити функцію доцільної діяльності людей і де результати їх праці можуть бути отримані більш ніж одним способом, тобто у сфері синтезу логістичних систем і ланцюгів.

Якщо ж об'єктом логістичної системи за функціонально-вартісним аналізом визнається діяльність, що задовольняє будь-яку суспільну потребу, то це означає, що йдеться про таку діяльність, яка відповідає основній інноваційній передумові. Очевидно, що саме цим ознакам як об'єкта ФВА відповідає будь-яка виробничо-комерційна (підприємницька), виробничо-економічна діяльність, яку можна подати у формі системи матеріального та нематеріального характеру або її частини. Це, наприклад, такі реальні процеси, як технологія, заготівельні та виробничі процеси, або процес створення проектною документації, організаційно-управлінські системи та структури та зміни, що відбуваються в них.

Крім того, з метою досягнення стратегічно запланованих результатів доцільно здійснювати постійний моніторинг логістичних функцій підприємства, а за допомогою сформульованих конкретних параметрів та критеріїв визначитись із

методологією підрахунків і системою оцінок рівня логістизації підприємства та ефективності застосування окремих логістичних технологій і концепцій.

На наш погляд, цілком справедливим є твердження, що найхарактернішими показниками, які відображають рівень задоволення клієнтів підприємства та забезпечують стабільність частки підприємства на обслуговуваному ним ринку, є ті, які характеризують виконання замовлень, виробничого плану, а також показник точності та прогнозу [8, с. 31].

До таких показників належать: показник виконаних замовлень, виконання виробничого плану, точності прогнозу, тривалості одного обороту, показник швидкості обороту.

Не меншу кількість показників і прийомів застосовують при аналізі рівня логістизації структури управлінської ієрархії. Для його здійснення насамперед визначають рівень логістизації персоналу та рівень ієрархічності логістичного управління. Суттєво важливим є аналіз критеріїв логістичних витрат, характерним для якого, поряд із звичними витратами на утримання логістичної структури, є визначення втрат через відхилення техніко-економічних факторів від прийнятих при розробці планів.

Одним із основних важелів удосконалення логістичної діяльності підприємств є використання

приймів і методів, властивих системному аналізу, який у логістиці здійснює систематичне спостереження за одним або кількома сегментами логістичного ланцюга чи системи загалом. Наприклад, системний аналіз щодо ланцюга поставок дає змогу отримати відповіді на запитання: де придбати матеріали та комплектуючі, де виробляти та збирати продукцію, яку кількість, де зберігати готову продукцію, як відпускати продукцію зі складів, які ринки обслуговувати, яким має бути рівень обслуговування, який рівень цін?

Проте у процесі логістичного системного аналізу виникає запитання: саме на чому аналітики повинні сконцентрувати свою увагу? Перш за все наголосимо, що системний аналіз має найширше застосування в управлінських процесах.

Системний аналіз – це сукупність методів та їх прийомів, які використовуються для підготовки і обґрунтування рішень, спрямованих на розв'язання складних проблем економічного характеру. В основі системного аналізу знаходиться методика побудови моделі спроможної відобразити властивості системи, яка цікавить дослідника. Послідовність етапів системного аналізу залежить від мети, яку поставив перед собою дослідник. Чітко прописувати таку модель було б не зовсім правильно. Проте в загальному плані вона може мати таку архітектуру (рис. 3.)

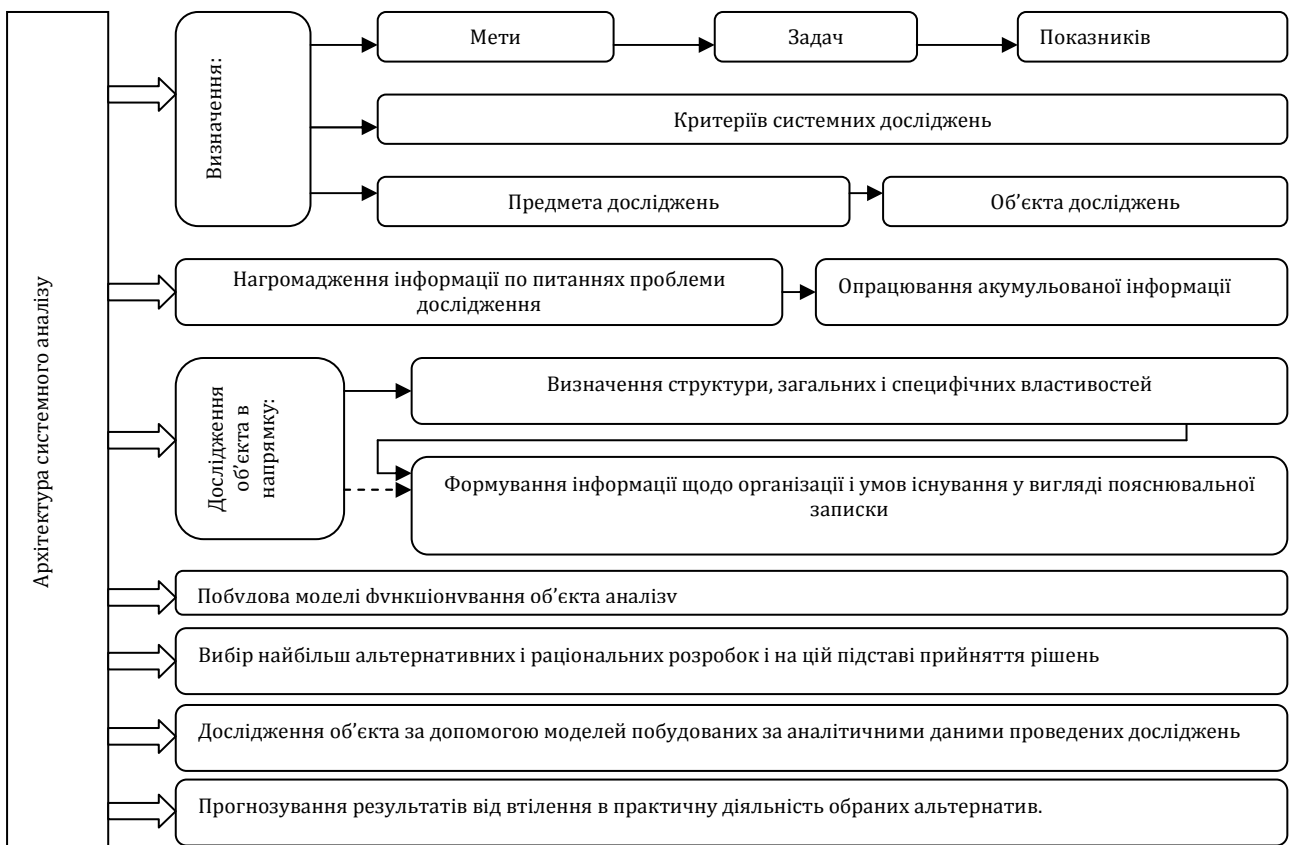


Рис. 3. Архітектурний макет системного аналізу

Цікаво описують системний аналіз американські вчені, стверджуючи, що «глибина системного аналізу обмежена лише фантазією аналітика і сумою фінансових коштів, яку побажає виділити фірма або клієнт на проведення аналізу» [3, с. 472].

Набагато вагомішою є думка вітчизняного вченого, професора Бажіна І. І., в основу якої покладене твердження, що будь-яке дослідження економічних систем, до переліку яких відносяться і логістичні, повинно здійснюватися з позицій системного підходу, які є науковою і прикладною методологією вирішення важливих проблем [1, с. 121].

У межах системного підходу завдання аналізу і синтезу взаємозв'язані, вони чергуються з певною регулярністю і характеризують дві сторони єдиного циклу процесу дослідження.

Уявити цілісне бачення об'єкта неможливо без детального вивчення всіх його структурних складових та їх взаємодії між собою. Приєднання до іменника «аналіз» прикметника «системний» докорінно змінює зміст цього поняття [1, с. 124]. Тобто, суть справи полягає не у звичайному меха-

нічному роздрібненні (розщепленні) об'єкта, а у виокремленні тих складових, які забезпечують емерджентні властивості системи. Розщеплення системи слід розглядати не як панацею, а як один із прийомів проникнення у внутрішню природу досліджуваного об'єкта. Іншими словами, без аналітичного дослідження неможливо проаналізувати та визначити всі джерела стійкості об'єкта. Здійснюючи системний аналіз, перш за все виявляють ті складові системи, які у взаємодії один з одним утворюють ту чи іншу систему.

Значним важелем логістичного системного аналізу є використання в практиці відомих та доволі результативних таких факторів аналізу, як вигідності покупців, ефективності товарних складів, транспортних витрат, консолідації вантажів, нормативної бази.

Перелічені фактори системного аналізу та одержані результати проведених за їх допомогою досліджень дають змогу забезпечити менеджерів інформацією, придатною для використання в логістичному адмініструванні управління підприємством (табл. 1).

**Таблиця 1. Характеристика можливостей методів системного аналізу**

№ п/п	Метод системного аналізу	Можливості методу
1	Вигідності покупця	<ul style="list-style-type: none"> <li>– аналіз маршрутів доставки продукції до споживача (покупця);</li> <li>– доцільності зупинок на маршруті;</li> <li>– визначення вигідності поставок конкретному покупцю;</li> <li>– порівняння одержаних сум від покупця з кількістю здійснених йому поставок;</li> <li>– встановлення покупців, від яких надходять найбільші суми виручки;</li> <li>– визначення бажаних і не дуже бажаних зупинок на маршруті, які було б доцільно ліквідувати;</li> <li>– перерозподіл часу на обслуговування покупців.</li> </ul>
2	Ефективності товарних складів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– визначення та аналіз показників ефективності використання і продуктивності складського господарства у зіставленні з витратами на заробітну плату, витратами на обладнання і його експлуатацію;</li> <li>– аналіз використання складського простору;</li> <li>– аналіз показників ефективності функціонування складів і зіставлення одержаних результатів із внесеними інвестиціями;</li> <li>– аналіз пропускнувості складів та їх продуктивності;</li> <li>– визначення і аналіз витрат на зберігання 1 кг маси запасів.</li> </ul>
3	Транспортних витрат	<ul style="list-style-type: none"> <li>– аналіз залежності витрат на постачання продукції покупцям від використання різних видів транспорту;</li> <li>– аналіз інтенсивності використання рухомого складу як власного, так і орендованого;</li> <li>– вивчення питань доцільності заміни одного виду тари іншим або доцільності безтарного перевезення продукції;</li> </ul>
4	Консолідації вантажів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– аналіз можливостей і доцільності об'єднання малих партій продукції у великі</li> </ul>
5	Нормативної бази	<ul style="list-style-type: none"> <li>– нагромадження інформації про здійснені операції підприємства та подання її у відповідні дослідні установи з метою отримання аналітичних порівняльних даних по аналогічних підприємствах.</li> </ul>

Таким чином при дослідженні різних об'єктів метою системного аналізу стає не тільки просто

аналіз окремих складових частин, але й пошук напрямків, спроможних забезпечити цілісність системи. Повертаючись до вищевикладеного, додатково наголосимо, що в процесі застосування у практичній діяльності підприємств, системного аналізу, в першу чергу акцентується увага на визначенні і виокремленні ознак і умов, від яких залежить стійкість і стабільність функціонування об'єкта. Саме у цьому випадку проявляється його спроможність впливати на удосконалення управ-

ління та координування взаємодії структур і функцій системи.

Отже, розглянуті методи аналізу повністю придатні для використання пошуку найоптимальніших логістичних рішень, що в підсумку позитивно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства загалом, а також виправдовує витрати на забезпечення функціонування та розвитку на підприємстві логістичної системи.

## Література

1. Бажин. И. И. *Логистический менеджмент: компакт: Учебник.* – Харьков: Консул, 2005. – 440 с.
2. Богач А. Г. *Окремі питання та напрямки аналізу витрат на функціонування логістичних систем // Наукові записки. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільської академії народного господарства.* – 2005. – Випуск 14.
3. Джонсон Джеймс, Вуд Дональд Ф., Вордлоу Дэнниел Л., Мерфи-мл., Поль Р. *Современная логистика, 7-е издание: Пер. с англ.* – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
4. Захаров К. В., Цыганок А. В., Бочарников В. П., Захаров Ф. К. *Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций.* – К.: ИНЭКС, 2001. – 237 с.
5. *Логистика: Учебник / Под ред. Б. А. Аникина: 2-е изд., перераб. и доп.* - М.:ИИФРА – М. 2000. – 352 с.
6. Миротин Л. Б. *Логистическое администрирование / Л. Б. Миротин, А. Б. Чубуков, И. Э. Ташбаев.* – Москва: Экзамен, 2003. – 480 с.
7. Крикавський Є. В. *Логістика: Навч. посібник.* Львів: Видавництво Державного Університету «Львівська політехніка», 1999. – 264 с.
8. Окландер М. А., Хромов О. П. *Промислова логістика: Навчальний посібник* – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
9. Решетник М., Шумаев В. *Оценка издержек и эффективности функционирования логистической системы предприятия // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция.* – 2005. – № 1. – С. 31-34.



**Ольга ВИТВИЦЬКА**

кандидат економічних наук, доцент,  
відокремлений структурний підрозділ  
Національного аграрного університету  
«Бережанський агротехнічний інститут»

**Оксана СЛИВІНСЬКА**

асистент кафедри бухгалтерського обліку, аудиту, фінансів і кредиту,  
відокремлений структурний підрозділ  
Національного аграрного університету  
«Бережанський агротехнічний інститут»

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ**

*Розглянуто основні напрямки підвищення конкурентоспроможності продукції молочної галузі, подано основні фактори аналізу конкурентоспроможності. Наведено принципи, реалізація яких дасть змогу поетапно підносити конкурентоспроможність молочної вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках і забезпечити динамічне піднесення національної економіки.*

*Basic directions of increase of competitiveness of milk industry are examined in this article, basic factors are given to the analysis of competitiveness. Principles are resulted, realization of which will give possibility to bring the competitiveness of milk domestic products stage-by-stage at the internal and oversea markets and provide the dynamic getting up of national economy.*

### **Ключові слова**

*Конкурентоспроможність продукції, конкуренція, якість, молочна галузь, кооперація, ціна.*

В умовах, коли Україна прямує до ринкової економіки, особливо важливе значення має з'ясування конкуренції як основної ознаки ринку, та могутньої рушійної сили розвитку виробництва. Конкуренція – це основна умова, за якої працюють ринкові механізми, що породжують стимули, формують ринкове багатство, розмаїття асортименту та високу якість товарів та послуг. Різні умови створюються внаслідок різних природних факторів, рівня технічної озброєності виробництва, якості сировини, матеріалів, напівфабрикатів та інших предметів праці, рівня технології і кваліфікації працівників. Все це в кінцевому підсумку впливає на рівень продуктивності праці, якості вироблених споживчих вартостей.

Закон конкуренції об'єктивно

має позитивні та негативні сторони. Одні з перших критиків капіталізму, соціалісти-утопісти, розглядали конкуренцію тільки як руйнівну силу. Шарль Фур'є вважав, що конкуренція викликає скорочення заробітної плати і веде народ до зубожіння внаслідок успіхів промисловості: чим більше вона росте, тим більше працівників змушений миритися з найогиднішою роботою за низькою ціною; а з іншого боку, чим більше зростає число торговців, тим більше вони втягнуті в оману через труднощі прибутків.

Тим часом у ринковій економіці дія закону конкуренції дає й позитивні результати.

Американський економіст П. Самуельсон вважав, що конкурентна система ринків і цін

© Ольга Витвицька,  
Оксана Сливінська, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 26.01.2007 р.

функціонує і є переконливим доказом того, що якими б не були її недоліки, але вона не є системою хаосу і анархії.

П. Самуельсон показує, що конкурентна система утворює механізм господарювання з відповідним внутрішнім порядком, забезпечує координацію виробників через систему ринків і цін. Ця система гнучка, вона реагує на всі зміни в ринковій економіці, вона здатна вижити.

Одним з головних факторів успіху товаровиробника є постійне підвищення рівня конкурентоспроможності продукції. Саме цій проблемі конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках приділяється особлива увага в сучасних наукових публікаціях відомих вчених економістів В. Бойка, В. Галушки, В. Герасимчука, В. Дерев'янка, А. Кандиби, А. Кредисова, Д. Мельничука, В. Онищенко, В. Савчука, В. Юрчишина та ін. При цьому А. Кредисов і В. Дерев'янка наголошують на необхідності «формування такої економічної політики держави, що сприяла б забезпеченню конкурентного економічного порядку, бо лише за умов конкурентної боротьби існує необхідність постійного удосконалення і підвищення ефективності виробництва усіх видів продукції, послуг, що є основою економічного розвитку. Загальноприйняте формулювання даного терміну поки що відсутнє.

Науково обґрунтоване використання закону конкуренції разом із здійсненням радикальних змін власності, створенням ринкової інфраструктури та ринкових механізмів веде до виникнення повноцінної соціальної регульованої ринкової економіки, яка забезпечить народу України вихід із економічної кризи, створить необхідні умови для підвищення його добробуту.

В Україні на початку 1992 р. було прийнято закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». Цей закон спрямований на демонополізацію економіки, фінансову, матеріально-технічну, інформаційну, консультативну підтримку підприємств, які сприяють розвитку конкуренції. Задовольняючи інтереси розвитку суспільства, він може підірвати інтереси окремих підприємців і підприємств, якщо вони не вкладуться в систему вимог конкурентоспроможного господарювання.

Важливою умовою розвитку ринку молочної промисловості є розробка концепції ринків продукції, яка враховуватиме структурні зміни, удосконалення перебудови власності, досягнень НТП, управління підприємствами і стимулювання колективів.

Асортимент молочної продукції становить близько 200 найменувань з незбираного молока, 50 видів сирів, масла – 20, сухих молочних продуктів – 48, молочних консервів – 12 найменувань. У

2005 р. виробництво продукції з незбираного молока було нижче, ніж у 2001 р. на 32,5 % в загальному по галузі. У минулому році виробництво тваринного масла зменшилось порівняно з 2001 р. на 38,4 %, сирів і бринзи – на 30,1 %, молока стерилізованого – на 46,8 %, кефіру – на 35,2 %. Спад виробництва відбувся майже на всіх підприємствах галузі, за винятком деяких.

Зменшення обсягів продукції молочних підприємств пов'язано із рядом причин: збитковість громадського сектора молочної галузі, несвоечасність розрахунків з товаровиробниками за здану продукцію, порушення технології годівлі стада, зниження рівня мотивації до праці, недосконалість цінової політики держави.

Не відповідає вимогам сьогоденського попиту асортимент молочної продукції. Промисловість не в змозі забезпечити покупця продуктами, хоч виробникам і відомо, на які саме з них є попит на ринку. Отже, ми маємо виробляти молочні продукти конкурентоспроможні з тими, що виробляють зарубіжні підприємства, продукція яких заповнила полиці наших магазинів. Для цього слід враховувати такі чинники: вузький асортиментний набір не задовольняє покупця; продукт треба пакувати в невеликі місткості, що дасть можливість купувати його в необхідній кількості та продовжити термін зберігання.

До особливостей формування організаційно-економічного механізму розвитку молочних підприємств належить короткий цикл виробництва (за винятком сирів), більш швидкий, ніж у інших галузях оборот інвестицій, стабільність у споживанні продукції. Зменшення обсягів продукції молочних підприємств пов'язано не стільки з результатами роботи їх маркетингових служб, скільки з коливаннями в цінах на сировину, складною економічною ситуацією, зменшенням обсягів виробництва у сільському господарстві. Так за статистичними даними виробництво молока у всіх категоріях господарств зменшилось на 18 %, реалізація заготівельним організаціям на 37%. Промислове виробництво молочної продукції зменшилось на 24,9 %.

Понад 70 % найменувань обладнання, що експлуатують підприємства молочної галузі, являють собою застарілі зразки та потребують модернізації й заміни. Більшість заводів не підлягає порівнянню з аналогічними підприємствами розвинутих країн за рівнем автоматизації, використання мікропроцесорів, питомого енергоспоживання, надійності, металоемності, простоти обслуговування та іншими складовими чинниками сучасного рівня виробництва. Якби всі виробники мали однакові умови виробництва, то конкуренція спрямовувалась би лише на суперництво за найбільш комфортні, своєчасні умови доставки товару споживачеві.

У процесі пізнання законів особливий інтерес

викликає з'ясування внутрішніх суперечностей. Для розкриття внутрішньої суперечності закону конкуренції необхідно з'ясувати не тільки процес - причину, але й фактори, що протидіють йому.

Як уже зазначалося, процесом – причиною є відособленість товаровиробників, які працюють у різних умовах і, як правило, на одного і того самого споживача.

Звичайно, кожний товаровиробник керується одним економічним інтересом: реалізувати продукцію, щоб покрити витрати виробництва, обігу та отримати прибуток. І тут процес-причина наштотується на протидіючі фактори. Виникає суперечність між пропозицією виробника та попитом споживача.

По-перше, споживач не займається порівнянням умов виробництва. Він віддає перевагу тим товарам, споживча вартість яких його влаштовує, тобто найкраще задовольняє його потреби.

По-друге, він не зважає на те, скільки витрачено часу виробником для створення одиниці продукції. На ринку створюється ринкова ціна, за якої реалізується товар. Ця ціна диктується в основному витратами суспільно-необхідного часу та практично встановлюється тими виробниками, які випускають основну масу продукції на ринок.

Як наслідок, виникає суперечність між попитом споживачів і пропозицією виробників. У жорсткій боротьбі виробник змушений завойовувати увагу до себе споживача. Ця боротьба, суперництво, як уже зазначалося, і становить конкуренцію виробників. Як бачимо, конкуренція – це процес – наслідок однойменного закону. Разом з тим конкуренція – засіб розв'язання суперечності.

Якщо попит перевищує пропозицію, то у покупця немає свободи вибору: вся продукція реалізується, тому що існує дефіцит. А там, де дефіцит, там немає вільної конкуренції. Необхідно припинити спад виробництва, забезпечити зростання товарної маси. Це сприятиме зниженню цін, що також веде до виникнення конкуренції.

Процеси, які відбуваються в агропромисловому комплексі, тобто зниження обсягів виробництва та ін., позначились на споживанні основних продуктів харчування в 90-х роках ХХ століття суттєво відрізняються від фізіологічних норм споживання, визначених науково-дослідним інститутом харчування Міністерства охорони здоров'я України. Так при фізіологічній нормі споживання молока та продуктів з нього, що становить 395 кг на рік на душу населення, в 1991-1997 рр. споживалось 239,8 кг молока та молочних продуктів на душу населення, а це становить лише 60,2 % від фізіологічної норми харчування, 67,2 % від рівня споживання 1990 р. та 56,4% від рівня споживання 2005 р.

Причини, які зумовили такий стан – не тільки значне скорочення обсягів виробництва сировини для переробних галузей АПК, але й багато інших;

майже не контрольоване зростання цін на ці продукти, що давно досягнули світового рівня, диспаритет цін у відносинах між сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами, розлад у процесах кооперування та концентрації виробництва, великий потік імпортних продуктів. Взагалі імпорт харчових продуктів переважає експорт (16 % від обсягу експорту).

Важливим є виконання Комплексної програми утвердження України як транзитної держави. Передбачається створення відповідно до міжнародних стандартів національної мережі міжнародних транспортних коридорів та інтегрування її у транспортні країни Європи і Азії, Балтійського та Чорноморського регіону. В концептуальних засадах стратегії економічного та соціального розвитку України визначено, що стрижнем стратегії економічного та соціального розвитку на найближчі десять років має стати створення реальних передумов основного геополітичного завдання нашої держави – вступ України до Європейського Союзу. Для успішного вирішення цього завдання передбачається здійснення переліку програм, які необхідні для вступу до Євросоюзу.

Кожний товар на ринку можна оцінити сукупністю показників. Тому, вирішуючи завдання визначення конкурентоспроможності, насамперед потрібно порівняти декілька товарів аналогічного призначення і визначити найбільш конкурентоспроможний. Дана оцінка здійснюється по всіх функціях, підрозділах і напрямках діяльності — виробництво, реалізація, організація менеджменту, фінансів та маркетингу за допомогою спеціальних розроблених таблиць.

Основними факторами аналізу конкурентоспроможності виступають:

1. Продукт — якість, стиль, унікальність, зручність у використанні, гарантії та рівень ремонтного обслуговування.
2. Ціна — рівень знижок, форми та строки платежу тощо.
3. Канали збуту — форми збуту, стан ринку, система складських приміщень та транспортування.
4. Реалізація — реклама, ефективність маркетингових служб.
5. Рівень кадрового потенціалу та управлінських структур.

Застосувавши даний метод, можна отримати рівень конкурентоспроможності відносно існуючих конкурентів.

Взагалі комплекс із виробництва молочних продуктів може бути розвинутим лише в тому разі, коли повною мірою буде використано зовнішньоекономічний фактор щодо продовольства. Відносини із зарубіжними країнами мають бути вигідними. У нас якнайскоріше треба виробляти продукти конкурентоспроможної якості. А для

цього необхідно посилити орієнтацію молочної промисловості на світовий ринок, впроваджувати нові технології виробництва на вітчизняних підприємствах, стимулювати розвиток приватного сектора у цій галузі, систематично вивчати і освоювати нові ринки збуту молочних продуктів. На підприємствах молочної промисловості треба запроваджувати сучасний менеджмент, розвивати маркетингові служби. Вивчення і аналіз проблем молочної промисловості свідчать, що існує кілька можливих шляхів розвитку цієї галузі: оздоровлення, косметичний ремонт або створення якісно нової промисловості з іншим укладом та відносинами.

Разом з тим на ринку молочних продуктів з'являється все більше закордонних фірм, а місцеві виробники молочної продукції займають другорядні позиції. Вони фактично програли споживчий ринок більш привабливим зовнішньо і часто не дорожчим від вітчизняних польському, шведському та фінському маслу, молоку та сирам.

У сучасному суспільстві більшість – за багатокладність, реформи. Ми ще не визначились у пошуках оптимальної моделі через те, що стан ринку в різних країнах різний. Тому стосовно вітчизняного господарства потрібна альтернатива. Цілком ймовірно тимчасове (на перехідний період) об'єднання старого і нового укладів, організаційних і управлінських структур. Переваги вибраного шляху слід оцінювати перспективністю і можливістю вирішення питань, що стосуються нагальних потреб людини.

Молочна промисловість, як складова частина харчової галузі України, буде розвиватись під впливом цінової, податкової, фінансово-кредитної політики держави, яка, в свою чергу, повинна ввести граничний рівень торговельної націнки при реалізації молочної продукції, сприяти подальшому розширенню торгівлі з фірмами-виробниками з наданням їм на пільгових умовах торговельних площ.

Високого розвитку молочної промисловості може досягти також за умови формування ефективної регіональної програми регулювання діяльності комплексу її підприємств різних форм власності. Ця програма повинна передбачити захист та підтримку власних виробників молока. Необхідно створити власні холдингові компанії, розробити регіональний контракт, згідно з яким тваринники будуть здавати на молокозаводи більшість надоеного молока. За регіональними програмами можливе також поступове збільшення випуску молочних продуктів. Отже, ця галузь може давати великий прибуток лише в тому разі, коли регіональні органи будуть підвищувати потенціал і максимально використовувати багатства регіону. Це буде одним із невичерпних джерел достатку населення регіону.

Отже, при дослідженні конкуренто-

спроможності як комплексу споживчих та вартісних характеристик товару, які визначають його успіх у конкурентній боротьбі, слід звернути увагу на такі моменти:

- чітко структурувати зміст етапів процесу дослідження діяльності конкурентів;
- створити релевантну систему збору та обробки інформації про конкурентів;
- вибрати ефективну методiku оцінки діяльності конкурентів;
- набути практичних навичок щодо виявлення стратегій активних конкурентів.

В Україні на даний час проблема конкурентоспроможності молочної галузі та участі держави в її розв'язанні стоїть вельми гостро. Проте практичних заходів принципового характеру щодо поліпшення ситуації ще не здійснено. Для того, щоб відновити та розвинути нові детермінанти конкурентних переваг України, потрібно розробити ряд комплексних заходів за наступними напрямками:

- розвиток конкуренції за найактивнішого сприяння держави, усунення бар'єрів у підприємницькій діяльності (а саме: зменшення податкового тиску до рівня, який сприятиме нагромадженню капіталу для інноваційного розвитку підприємств і встановленню оптимального інвестиційного клімату тощо);
- удосконалення законодавства з підприємницької діяльності, яке б усувало несутимлену конкуренцію в цій діяльності;
- стабілізація і вільна конвертація національної валюти, що дозволить зміцнити фінансово-банківську систему, зменшити процентні ставки кредитів, припинити відтік капіталу за кордон і прискорити його повернення;
- підвищення рівня платоспроможного попиту з боку населення;
- посилення державної підтримки новостворених підприємств;
- правове та фінансове стимулювання інноваційної діяльності підприємств у створенні нових товарів і послуг, екологічно безпечних та енергозберігаючих технологій, у відкритті нових ринків;
- розробка на перспективу національної програми з управління конкурентоспроможністю вітчизняної продукції молочної галузі та цивілізованого розвитку конкурентних відносин;
- здійснення широкомасштабної адміністративної реформи на всіх рівнях державної влади з метою оновлення управлінського апарату, організація навчання кадрів передовим формам і методам управління.

Реалізація перелічених принципів дасть змогу поетапно підносити конкурентоспроможність молочної вітчизняної продукції на внутрішньому та

зовнішньому ринках і забезпечити динамічне піднесення національної економіки.

Сьогодні Україну ще не можна розглядати як самодостатню державу, орієнтовану на комплексну ефективність та конкурентоспроможність у всіх виробничих сферах. Проте, незважаючи на значні втрати ресурсів, науково-технологічного та кадрового потенціалу і часу, досягнення світової конкурентоспроможності молочної галузі для України є перспективним. Одним з пріоритетних завдань державної стратегії повинно стати створення умов, сприятливих для виходу України на світовий ринок, підтримка вітчизняних експортерів молочної продукції. Поки що найперспективнішою моделлю управління економікою є експортно-орієнтована стратегія з отриманням конкурентних переваг в окремих галузях.

Проблема конкурентоспроможності носить універсальний, всесвітній характер. Вона торкає практично усі країни світу, усіх товаровиробників. У ринкових умовах проблема підвищення конкурентоспроможності підприємства висувається на перше місце.

Оцінка конкурентних можливостей підприємства показує, що однією з основних причин

падіння конкурентоспроможності підприємств молочної галузі є недооблік змін, що відбулися в останні роки, у характері купівельного попиту і незадовільна, заснована на застарілих концепціях, практика керування виробничою діяльністю.

У плані підвищення конкурентоспроможності підприємства рекомендується звернути особливу увагу на наступні відомі напрямки удосконалювання і розвитку організації виробництва молочної продукції і керування на підприємстві:

- організаційні шляхи підвищення якості і конкурентоспроможності продукції;
- скорочення обсягів запасів;
- підвищення гнучкості виробництва, автоматизація виробництва;
- поліпшення організаційної структури виробництва;
- удосконалювання інформаційного забезпечення виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства через удосконалювання керування, орієнтованого на час;
- підвищення ролі співробітництва та кооперації між учасниками виробництва.

## **Література**

1. Мостенська Т. Л. Стан і проблема розвитку ринку молочних продуктів в Україні: – 2004. – № 3. – С. 46.
2. Плоткінова Т. Л. Кризовий стан ринку молока в Україні та шляхи його подолання: – 2004. – № 7. – С. 135.
3. Рухтурак М. В. Підвищення ефективності молока та рівень споживання молока: – 2005. – № 10. – С. 84.
4. Пархомець М. Молочна промисловість Західного регіону України: стан та шляхи розвитку // Наукові записи ТДПУ ім. Гнатюка. Серія «Економіка» – 2005. – № 18. – С. 212.

Алла ГАВРИЛОВА

викладач кафедри інформаційних систем,  
Харківський національний економічний університет

## ПАРАМЕТРИЧНА ОЦІНКА СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ

*Розглянуто методику визначення ефективності управління корпоративними правами держави. Запропоновано уточнення цієї методики на підставі включення додаткового показника в групу соціальної ефективності управління державними корпоративними правами.*

*The method of determination of efficiency of management of the state corporate rights is considered. Clarification of this method is offered on the basis of plugging of additional index in the group of social efficiency of management constitutional corporate laws.*

### Ключові слова

*Державні корпоративні права, соціальна складова діяльності підприємства, ефективність управління.*

На сучасному етапі розвитку перед Україною як власником стратегічно важливих об'єктів залишаються питання підвищення ефективності управління корпоративними правами держави. Вони вимагають якнайшвидшого вирішення й прийняття обґрунтованих та виважених управлінських рішень, оскільки від цього залежить не тільки розвиток окремих підприємств, але й існування цілих галузей, що дозволяють державі конкурувати на світових ринках.

Питанням формування рекомендацій з моніторингу ефективності управління корпоративними правами держави присвячені роботи таких сучасних вітчизняних вчених, як М. Чечетова [1, с. 732-734] та І. Жадан [2, с. 30-36]. Розробки цих авторів були покладені в основу проведення моніторингу на законодавчому рівні [3]. Але, на думку автора, дані розробки вимагають уточнення й доповнення, тому що в запропонованій моделі не враховані всі оцінні складові ефективності управління корпоративними правами держави, що впливає на рівень достовірності проведення аналізу.

Тому метою даної публікації є уточнення параметричної оцінки моніторингу управління державними корпоративними правами, зокрема її соціальної складової.

За зазначеною методикою аналіз даних акціонерних товариств та національних акціонерних компаній і державних холдингових компаній проводиться з розбивкою їх за відповідними департаментами Фонду державного майна, які здійснюють управління державними корпоративними правами, органами управління та у галузевому напрямку з зазначенням кількості, розміру та вартості державних корпоративних прав підприємств, які перебувають у стані банкрутства, санації та ліквідації. Отримана інформація порівнюється з відповідними даними минулого звітного періоду (року, кварталу) та визначається тенденція зменшення або збільшення кількості, розміру та вартості державних корпоративних прав чи їх стабільність.

Загальна оцінка ефективності управління корпоративними правами держави за всією сукупністю акціонерних товариств

© Алла Гаврилова, 2007

Стаття надійшла до редакції 30.09.2006 р.

визначається як співвідношення у відсотках суми підприємств, у яких управління державними корпоративними правами визнано ефективним, до кількості підприємств з державними корпоративними правами, що надали звітність [3] та мають наступний вигляд:

$$EFFEKT_{ку} = \frac{\sum_{i=1}^m P_{ef}}{\sum_{j=1}^n P_{zag}}, \quad (1)$$

де  $EFFEKT_{ку}$  – коефіцієнт, який дозволяє оцінити ефективність управління корпоративними правами держави;

$P_{ef}$  – кількість підприємств з ефективним управлінням державними корпоративними правами;

$P_{zag}$  – загальна кількість підприємств, які звітували.

Згідно з методикою [3] рівень ефективності управління правами держави залежить від трьох груп показників: фінансово-економічної, стану управлінського контролю та соціальної. У формалізованому вигляді процес оцінювання ефективності управління корпоративними правами держави можна представити як інтегральний показник  $EFFEKT_{удкп}$ :

$$EFFEKT_{удкп} = F(EFFEKT_{фін-ек}, EFFEKT_{упр.контр}, EFFEKT_{соц}), \quad (2)$$

де  $EFFEKT_{фін-ек}$  – фінансово-економічна оцінка ефективності управління державними корпоративними правами;

$EFFEKT_{упр.контр}$  – оцінка ефективності

управлінського контролю державними корпоративними правами;

$EFFEKT_{соц}$  – соціальна оцінка ефективності управління державними корпоративними правами.

До кожної з цих груп належить низка часткових показників, за якими оцінюється стан, в якому перебуває підприємство. Впровадження такої групи як соціальної оцінки ( $EFFEKT_{соц}$ ), характеризує рівень виконання акціонерним товариством соціальних програм та зобов'язань. Тому в її склад входять показник зміни кількості робочих місць ( $K_{роб.місць}$ ) та показник середньооблікової чисельності працюючих ( $\bar{ч}_{працюючих}$ ) за періодами. Вони спрямовані на розкриття попиту в робітниках та відстеження плинності кадрів, але не розкривають рівень задоволення робітників через їх оплату праці. Такий перелік не може повною мірою характеризувати соціальну ефективність управління, а тому повинен бути доповнений таким показником, як фонд оплати праці працюючих:

$$EFFEKT_{соц} = F(K_{роб.місць}, \bar{ч}_{працюючих}, K_{фон}) \quad (3)$$

де  $K_{фон}$  – коефіцієнт, який характеризує відношення між фондом оплати праці звітного та попереднього періодів.

Запропоноване уточнення показників моделі параметричної оцінки соціальної ефективності управління корпоративними правами держави дозволить надалі знизити погрішність розрахунків, які відображають моніторинг управління державними корпоративними правами, конкретизувати процес аналізу та підвищити його достовірність.

## Література

1. Чечетов М. В. *Основи економіки та організація приватизації в Україні: Навчальний посібник* – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004. – 804 с.
2. Жадан І. О. *Особливості оцінки ефективності управління державними корпоративними правами* // Науково-інформаційний журнал «Статистика України». – 2003. – №2(21). – С. 30–36.
3. Наказ ФДМУ «Про моніторинг ефективності управління корпоративними правами держави» від 10. 06. 2004 р. №1116.

Галина ДЕРГІЛЬОВА

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі**РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ  
ПІДПРИЄМСТВ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ***Проілюстровано використання таксономічного методу кластерного аналізу в ході вивчення сукупності та пошуку резервів зростання прибутку на прикладі підприємств ресторанного господарства м. Харкова.**The use of taxonomic method of cluster analysis is illustrated during the analysis of aggregate and search of backlogs of growth of income on the example of enterprises of restaurant economy of Kharkiv.***Ключові слова***Аналіз, вибіркова сукупність, таксономічний метод.*

В економічній літературі описується багато традиційних способів аналізу сукупності, але як бути у випадку, коли ця сукупність неоднорідна?

У ході дослідження нами було обстежено 60 підприємств ресторанного господарства різних типів, масштабів діяльності і форм власності. Для аналізу були відібрані дані рентабельних підприємств ресторанного господарства з річним обсягом товарообігу 500-1000 тис. грн. Таким чином була сформована сукупність з 35 підприємств ресторанного господарства м. Харкова за даними фінансово-господарської діяльності підприємств у 2004-2005 рр.

Потрібно проаналізувати фактори, що впливають на прибуток від операційної діяльності підприємств ресторанного господарства та визначити резерви його зростання.

Головним критерієм для формування сукупності рентабельних підприємств ресторанного господарства був річний обсяг товарообігу, тому серед підприємств, що складають нашу сукупність, є різні за темпами зростання фінансового результату. Якщо за даними всіх підприємств ми розрахуємо середню величину прибутку, то це буде так звана «середня температура по

лікарні», коли у розрахунок увійдуть і найбільш рентабельні, і ледь «живі» підприємства. Тому для об'єктивного аналізу сукупності ми повинні спочатку розділити сукупність на групи. На наш погляд, цю проблему можна вирішити за допомогою використання таксономічного методу кластерного аналізу.

Для стиснення інформації за умови збереження необхідної точності її представлення, в узагальнених індикаторах використано таксономічний метод (комбінований метод, що поєднує в собі переваги кластерного аналізу і методів статистичних індексів) [2, с. 155-157]. Суть даного комбінованого методу полягає в оцінці функціонування кожного з об'єктів шляхом зіставлення комплексу кількісних показників, що належить йому, обраному еталону. Як еталон був обраний умовний об'єкт, що ідеалізується, – підприємство ресторанного господарства, якому були приписані кращі значення за всіма показниками у досліджуваній вибірці. Так вибрані найвищі по досліджуваній сукупності підприємств ресторанного господарства показники: об'єму товарообігу, віддачі операційних витрат [1, с. 81], фондовіддачі основних засобів,



фондоозброєності, продуктивності праці, тривалості обороту оборотних коштів.

Рівень операційного прибутку підприємства-еталону прийнятий у розмірі 15%, що відповідає її нормальному рівню в умовах значного податкового преса [3, с. 65].

За результатами проведених розрахунків було одержано таксономічний показник рівня економічного розвитку підприємств аналізованої сукупності за 2004 та 2005 роки. Таксономічний показник є синтетичною величиною – рівнодіючою всіх ознак, що характеризують одиниці досліджуваної сукупності, що дозволяє за його допомогою лінійно упорядкувати елементи даної сукупності. Чим ближче значення таксономічного показника до одиниці, тим більше розвинута система.

Графічно розподіл підприємства за групами залежно від значення таксономічного показника розвитку за 2004 рік наведений нижче (рис. 1).

Зроблені розрахунки дозволили розділити підприємства сукупності на дві групи:

- підприємства, що мають позитивне значення таксономічного показника рівня економіч-

ного розвитку (зовнішнє коло зі значенням таксономічного показника більше нуля);

- підприємства з негативним значенням таксономічного показника рівня економічного розвитку (внутрішнє коло зі значенням таксономічного показника меншого за нуль).

На підставі рисунка, можна зробити висновок, що у 2004 р. сімнадцять підприємств сукупності склали групу з позитивним рівнем таксономічного показника рівня економічного розвитку, і відповідно, вісімнадцять – з негативним.

Після розподілу підприємств сукупності на відповідні групи ми можемо проводити аналіз прибутку в динаміці, факторний аналіз та визначити резерви зростання фінансового результату за кожною з груп досліджуваної сукупності.

За результатами проведеного факторного аналізу ми виявили наступні резерви зростання прибутку від операційної діяльності досліджуваної сукупності підприємств ресторанного господарства (таблиця 1).

**Таблиця 1. Узагальнення виявлених резервів зростання прибутку від операційної діяльності за групами вибіркової сукупності підприємств ресторанного господарства м. Харкова за 2004-2005 рр.**

Резерви зростання прибутку	Розмір резервів зростання прибутку за групами підприємств залежно від значення таксономічного показника рівня економічного розвитку			
	позитивний		негативний	
	Сума тис. грн	% до обороту	Сума тис. грн	% до обороту
1. Зростання об'єму товарообігу	11,061	1,10	14,593	2,39
2. Підвищення продуктивності праці	5,080	0,51	2,755	0,45
3. Підвищення ефективності використання основних виробничих фондів	18,010	1,79	3,084	0,51
4. Прискорення обігу оборотних коштів	15,080	1,5	10,390	1,70
Разом	49,231	4,90	30,822	5,05

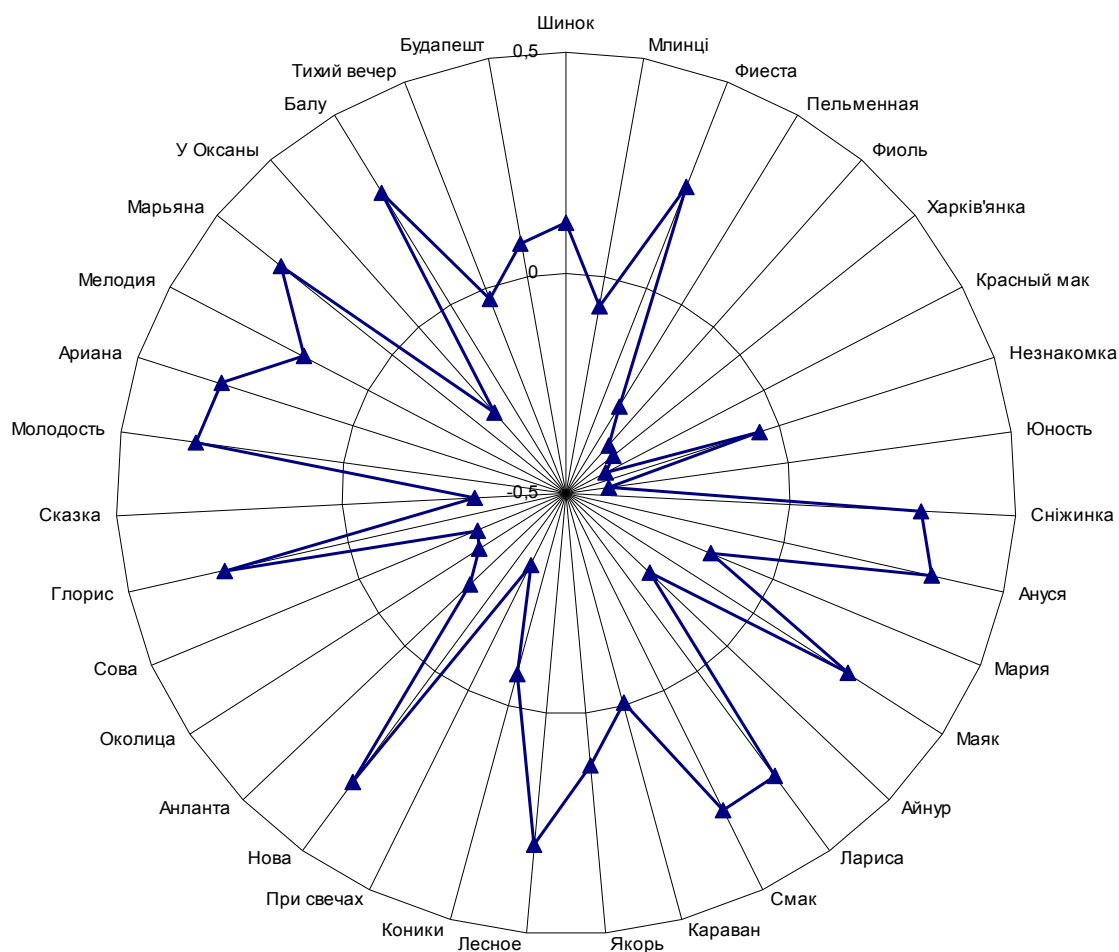
У зв'язку з цим слід розробляти заходи по усуненню і попередженню недоліків в роботі, підвищенню ефективності використання економічного потенціалу.

Таким чином можна зробити висновок, що ви-

користання таксономічного методу, є доречним оскільки сприяє одержанню більш точної інформації, а отже, й підвищує ефективність управлінських рішень, які базуються на даних аналізу вибіркової сукупності.

## Література

1. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания: Учеб. -практ. пособие. – Мн.: Финансы, учет, аудит, 1998. – 184 с.
2. Кучин Б. Л., Седых А. Д., Овчаров Л. А. Научно-техническое программирование развития систем газоснабжения. – М.: Недра, 1987. – 256 с.
3. Посібник з оцінки бізнесу в Україні. Навч. посіб. для вищ. навч. закл. / За ред. Я. І. Маркуса. – К.: Міленіум, 2002. – 320 с.



**Рис. 1. Таксономічний показник рівня економічного розвитку досліджуваної сукупності підприємств ресторанного господарства м. Харкова за 2004 р.**

**Надія ЄФІМЕНКО**

кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки,  
Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ШЛЯХ ДО ВІДНОВЛЕННЯ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ**

*Розроблена нова економіко-теоретична концепція управління підприємствами галузі машинобудування, основна ідея якої полягає у реструктуризації виробничої діяльності задля процвітання кожного конкретного підприємства машинобудівного комплексу.*

*The new economic-theoretical conception of management of industry of engineer is developed, the basic idea of which consists of restructuring of production activity for the sake of prosperity of every concrete enterprise of machine-building complex.*

### **Ключові слова**

*Машинобудування, економіко-теоретична концепція, вид економічної діяльності, технологічні цикли, структура управління.*

Зміна форм, методів, виробничих схем управління окремими підприємствами, корпораціями промисловості і машинобудування вимагає реструктуризації внутрішньо виробничої діяльності багатьох підприємств галузі.

Теоретичні основи, що стосуються безпосередньо суті даної проблеми, його особливостей і загальних закономірностей розвитку заклали З. Брю, Л. Гітман, Р. Касель, Дж. Кейнс, Д. Макконелл, Д. Маршалл, Д. Миль, А. Селєзньов, А. Сміт, Т. Мальтус, І. Фішер, Н. Хейманн, Е. Хансен, Е. Харрод, А. Шмітгоф.

Мета роботи полягає у реструктуризації виробничої діяльності, як оптимального шляху до відновлення машинобудівної галузі.

Розробка ефективної стратегії структурних змін є першочерговим завданням, вирішення якої значно поліпшить мікроекономічні та макроекономічні показники галузі, сприятиме спрощенню процедури управління та розвитку машинобудування. Це, в свою чергу, прискорить процес відтворення галузі як виду економічної діяльності.

На сучасному етапі розвитку суспільству необхідно виробити нову економіко-теоретичну

концепцію управління підприємствами машинобудівного комплексу, основною ідеєю якої може виступити кореляція розвитку економічної підсистеми суспільства в цілому та процвітання кожного конкретного підприємства.

Виробничі процеси в рамках окремого підприємства, як вже наголошувалося, можуть бути виділені в окремі технологічні цикли (ТЦ), кожен з яких може бути відокремлений у самостійний бізнес-процес, структуру планування якого розглянемо детальніше.

На сьогоднішній день у світовій науці виділяється декілька напрямів удосконалення процедури макроекономічного планування організаційної структури, виробництва та фінансів.

Більшість підприємств, що мають перспективні економічні показники своєї діяльності, значною мірою впроваджують нові ефективніші типові структури управління у тому лише випадку, коли стара система перестає задовольняти потреби підприємств машинобудівного комплексу, що мають на меті постійну тенденцію росту.

Проте передусім, слід звернути увагу на суб'єкти підприємницької

© Надія Єфіменко, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 27.03.2007 р.

діяльності, що динамічно розвиваються, що в першу чергу говорить про доцільність самостійного проектування системи управління за специфікаціями.

Великі підприємства машинобудівної галузі існують в умовах, коли доводиться паралельно реагувати на різні вхідні параметри, тому і відбувається розчленовування центральної системи управління на системи управління підрозділами при їх сумісності і співставленні.

До недавнього часу всі диверсифіковані системи зосереджували свою увагу на факторах: екологічних, технологічних, ринково-кон'юнктурної діяльності.

У зв'язку з тим, що роль акціонерів-аутсайдерів в управлінні товариствами різної форми власності постійно зростає, в даний час збільшується увага вищого менеджменту до соціально-політичних змін як всередині, так і поза підприємствами, зокрема:

- адаптації до нових соціально-політичних змін;
- розширення планів і фінансування на соціально-політичні зміни, що приносять прибуток;
- включення в систему управління соціальної відповідальності [1, с. 26].

Посилюється увага щодо досягнення відповідності чіткої стратегії невизначеності та непередбачуваності перспектив на основі прогнозування. Перш за все необхідна обізнаність про можливості (теорія можливостей), але не про подробиці застосування різних методів зміни середовища (прогнозування).

При проведенні роботи у всіх вказаних напрямках у вищого менеджменту на підприємствах машинобудівного комплексу з'являється можливість підвищити ефективність виробничої діяльності, зокрема покращити показники галузі машинобудування в цілому.

Таким чином, планування є багатоаспектною діяльністю в рамках машинобудування як виду економічної діяльності. Існує необхідність розгляду порядку планування виробничої діяльності на прикладі окремого бізнес-процесу детальніше.

Нехай у результаті інноваційної діяльності розроблена нова технологія виробництва продукції машинобудівної галузі, реалізація якої вимагає виконання багатьох операцій (збір, переробка первинної сировини, виготовлення кінцевої продукції). Машинобудівне підприємство, як власник реструктуризації виробничої системи, прагне впровадити оптимальний технологічний процес у виробництво, який зможе реагувати на зовнішні фактори впливу з метою отримання кінцевого фінансового результату у вигляді чистого прибутку задля використання його на виплати дивідендів, реінвестування в дослідження, устаткування або накопичення.

Виникає завдання формування виробничого

процесу, що складається з послідовних операцій для переробки сировини. Якщо технологія є достатньо складною і не може бути реалізована на потужностях одного машинобудівного заводу або в рамках вже діючих технологічних циклів (ТЦ), керівництво великого господарюючого суб'єкта може виділити даний виробничий процес в окремий технологічний цикл, в які будуть включені інші підприємства галузі, що задовольнятимуть певні вимоги, описані нижче.

Управляюча компанія машинобудівної галузі призначає керівника ТЦ, на якого покладаються функції формування управляючої команди і виконання всіх етапів реалізації виробничого процесу.

На першому етапі формування ТЦ необхідно визначити цілі їх функціонування, в рамках яких реалізується процедура створення технологічного ланцюжка, що полягає в наступному:

- визначення стратегії ТЦ в рамках загальної стратегії галузі в цілому;
- вивчення нової технології;
- підбір компаній-виконавців (контрагентів);
- побудова організаційної схеми реалізації виробничого процесу;
- вибір джерела та залучення фінансування;
- підбір керівника проекту;
- контроль результатів;
- регулюючі заходи.

Для відбору учасників з числа потенційних контрагентів керівництво ТЦ, як правило, збирає і аналізує типовий набір інформації про їх функціонування. Такий набір може включати:

- дані про керівництво контрагента;
- номенклатуру продукції, що випускається;
- фінансову звітність за попередні періоди;
- стан устаткування;
- тривалість технологічного циклу випуску продукції у контрагента, яка може бути використана в рамках ТЦ;
- структуру ціни на продукцію, яка може бути врахована в рамках ТЦ;
- наявність зв'язків з іншими підприємствами машинобудівного комплексу.

На підставі аналізу одержаної інформації керівництво ТЦ робить попередні висновки про можливість або неможливість подальшої співпраці з потенційним учасником, якщо результати попереднього аналізу задовільні, проводиться конкурсний відбір учасників. Основним критерієм при проведенні конкурсного відбору є критерій технологічної цінності ( $KTЦ$ ):

$$KTЦ = \frac{P}{3 \cdot DTЦ}, \quad (1)$$

де  $P$  – результат виробництва продукції, яка може бути використана в рамках ТЦ (наприклад,

виручка від реалізації такої продукції) (грош. од.);

З – витрати на виробництво продукції, яка може бути використана в рамках ТЦ (наприклад, собівартість) (грош. од.);

ДТЦ – тривалість технологічного циклу виробництва продукції, яка може бути використана в рамках ТЦ (дн.);

Даний критерій характеризує щоденну ефективність виробництва продукції, яка може бути виконана в рамках ТЦ. Для оцінки ефективності діяльності підприємств машинобудівного комплексу, як правило, аналізують фондовіддачу, що розглядається як відношення виручки від реалізації за квартал до середньої квартальної вартості постійних активів [2, с. 8].

Керівник ТЦ може провести попередні переговори для ознайомлення з керівництвом контрагента. Після ухвалення позитивного рішення відбувається договір про участь контрагента в ТЦ. Важливе значення для формування ТЦ мають результати комплексного економічного аналізу, зокрема фінансового стану, структури активів і оборотності оборотних коштів. Витрати, здійснювані учасниками проекту, підрозділяються на первинні (капіталотворюючі інвестиції), поточні та ліквідаційні.

За відбором учасників, складанням організаційного плану та плануванням ефективності слідує етап організації ТЦ. Під організацією ТЦ розуміють комплекс заходів щодо узгодження і затвердження всіх питань, які пов'язані з функціонуванням цього ж ТЦ.

Етап організації ТЦ складає невід'ємну частину системи управління машинобудування як виду економічної діяльності на рівні виробничих процесів. Він полягає в наступному: узгодження організаційної схеми, плану ефективності; пошук фінансових ресурсів; підготовка й узгодження нормативних документів; визначення форм оповіщення, взаємодії, дії; затвердження дати початку функціонування технологічного ланцюжка; підписання договорів; призначення керівника з ланцюжка; отримання грошових коштів і початок функціонування.

Перш за все слід звернути увагу на процедуру комплексного контролю функціонування технологічного процесу [3, с. 2; 4, с. 156].

Процедура виявлення вузького місця ТЦ є наступною:

1. Всім машинобудівним підприємствам привласнюється порядковий номер відповідно до їх функціонального місця в даному циклі.

2. Обчислюються показники взаємодії з поправкою на кожне підприємство, яке є учасником ТЦ.

3. Показники взаємодії порівнюються між со-

бою.

4. Зі всіх показників взаємодії вибирається найбільший і фіксується номер машинобудівного підприємства, поправка на який розроблена в даному обчисленні.

5. Підприємство під цим номером є вузьким місцем циклу.

Керівництву суб'єкта господарювання спільно з керівництвом ТЦ необхідно виявити причини та джерела зниження ефективності (низька продуктивність будь-якого цеху, відсутність каналів збуту тощо) і сформувані управляючу структуру. Для цього проводиться контроль діяльності конкретного підприємства машинобудівної галузі (вузького місця ТЦ). Як правило, він здійснюється за наслідками аналізу ряду фінансових коефіцієнтів:

- рентабельності витрат (змінних, постійних, загальних), рентабельності продажів, рентабельності основної діяльності, балансової рентабельності, рентабельності капіталу;
- чистої прибутковості витрат, прибутковості всієї діяльності, точки беззбитковості, запасу міцності, виробничого важеля;
- коефіцієнтів ліквідності, фінансової стійкості, автономії, маневреності;
- частки власних джерел фінансування поточних активів, коефіцієнта забезпеченості довгострокових інвестицій, коефіцієнта самофінансування.

На рівні машинобудування як виду економічної діяльності задля підвищення ефективності управління відповідно до диференційованого підходу можуть бути виділені технологічні цикли, яким необхідно надати значної уваги у майбутній діяльності підприємств машинобудівного комплексу. Аналіз показує, що для них доцільно здійснювати всі етапи контролю, а для інших – досить перших двох етапів.

Фінансовий аналіз може бути доповнений загальноекономічним аналізом діяльності підприємств машинобудівного комплексу, що є вузьким місцем технологічного циклу. Управління процесом виробництва продукції галузі машинобудування не завершується забезпеченням регулярності поставок і забезпеченням безперебійного функціонування підприємств. Продукція галузі повинна відповідати вітчизняним і міжнародним стандартам якості, зокрема контроль та управління якістю продукції є дотриманням саме цих вимог, який починає свою дію на етапі впровадження технологічного процесу у виробничу систему.

## Література

1. *Производственный потенциал – обновление, использование/Иванов Н. И., Левина Е. В., Михальская В. Н. и др. /Отв. ред. Иванов Н. И. – Институт экономики промышленности АНУССР. – Киев: Наукова Думка, 1999.*

– 255 с.

2. Панфилова Е. Л. *Институт ликвидности в системе отношений рыночной экономики. Автореферат дис. канд. экон. наук – Ростов на Дону, 2002. – 24 с.*
3. Никитина Н. В. *Организационно-экономические направления повышения эффективности использования производственного потенциала промышленных предприятий: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Самара: 2000. – 25 с.*
4. Некрасов В. И. *Управление развитием хозяйственной организации: методология познания, формирования оценки. – Ижевск: Изд-во Удм. Унта, 1999. – 272 с.*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*Розглянуто важливість аналізу фінансових результатів підприємства для його успішної діяльності, основні джерела інформації для проведення аналізу. Подано визначення економічного поняття «прибуток» різними авторами. Сформульовано завдання фінансової політики підприємства та запропоновано шляхи його виконання.*

*The article presents the importance of analysis of financial results of the enterprise for successful activity, main sources of information for analysis. The author gives definition of income of different authors and defines the factors that influence for income. The article formulates the main tasks of financial policy of the enterprise and proposes the ways to execute it.*

### Ключові слова

*Аналіз, фінансові результати підприємства, прибуток, максимізація прибутку.*

З переходом України на ринкові відносини значно зростає роль прибутку як джерела забезпечення інтересів держави, власників та персоналу підприємств. Тому надзвичайно актуальним для керівників підприємств, бухгалтерів та науковців є питання розробки і впровадження методів ефективного управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності суб'єктів підприємництва, в тому числі і підприємств лісового господарства як галузі, що має дуже важливе значення для економіки будь-якої держави. Це зумовлює необхідність вдосконалення існуючих методів обліку та аналізу прибутку як фінансового результату підприємства, враховуючи вимоги прийнятих національних та міжнародних стандартів, а також сучасний рівень автоматизації облікових та аналітичних процесів, визначення умов, що забезпечують максимізацію прибутку.

Дослідження проблем обліку й аналізу фінансових результатів представлені в працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як: Т. Ковальчук, Г. Савицької,

Н. Тарасенко, Є. Мниха, В. Мец, Д. Кіесо, Р. Ентоні, А. Бабо. Щодо економічного аналізу фінансових результатів підприємств лісового господарства, то значної уваги йому у своєму дослідженні приділив канадський економіст П. Пірс.

У діяльності будь-якого підприємства дуже велике значення має аналіз фінансових результатів діяльності, оскільки його дані служать вихідною базою для прийняття оперативних управлінських рішень.

Його основними завданнями є:

- вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства та кон'юнктури ринку;
- контроль за процесом формування прибутку та зміною його динаміки;
- визначення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на фінансові результати й оцінювання якості прибутку;
- виявлення резервів збільшення суми прибутку і підвищення рівня прибутковості бізнесу;

- оцінювання роботи підприємства з використанням можливостей збільшення прибутку і рентабельності;
- вироблення рекомендацій з підвищення ефективності системи керування прибутком.

Основними джерелами інформації в аналізі фінансових результатів є накладні на відвантаження продукції, дані аналітичного бухгалтерського обліку за рахунками результатів, фінансової звітності, дані статистичної звітності, внутрішньої управлінської звітності, а також відповідні закони про податки та збори, які вилучають у бюджет, інструктивні й методичні вказівки Міністерства фінансів України, Статут підприємства, декларації про податок на прибуток та таблиці бізнес-плану підприємства тощо.

Результат виробничо-господарської діяльності підприємств лісового господарства визначається по підсумковому фінансовому показнику – прибутку чи збитку. Принцип діяльності підприємства заснований на самоокупності, тобто в порядку реалізації готової продукції по оптових цінах воно повинно за рахунок доходів від реалізації покривати витрати виробництва та витрати, пов'язані з реалізацією, отримувати прибуток (чистий дохід) і забезпечувати рентабельність підприємства.

При аналізі фінансового результату діяльності підприємства необхідно з'ясувати суть прибутку. Термін «прибуток» має багато тлумачень у теорії та практиці фінансового обліку та економічного аналізу. Відповідно до П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [9, с. 12]. Але, на думку Т. Ковальчук, таке визначення цієї важливої економічної категорії є досить простим і не задовольняє потреби обліковців та аналітиків, оскільки на практиці досить важко точно визначити розмір доходів та пов'язаних з ними витрат [4, с. 93]. Ми поділяємо таку думку і вважаємо, що в нормативних документах України необхідно звернути більшу увагу на визначення цього поняття.

Багато економістів намагаються подати своє тлумачення даної економічної категорії. Так В. Мец вважає, що прибуток – це частина виробленої та реалізованої додаткової вартості, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток тоді, коли втілена у створеному продукті вартість буде реалізована та набере грошової форми [6, с. 43]. Є. Мних і Н. Тарасенко розглядають прибуток як важливий узагальнений показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарської діяльності, оскільки саме в прибутку акумулюються результати всіх сторін діяльності: виробництво та реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів і собівартість [7, с. 219; 11, с. 247].

Щодо тлумачення прибутку зарубіжними вченими-економістами, то заслуговує уваги дослі-

дження цієї економічної категорії французького економіста А. Бабо, який дає юридичне визначення, згідно якого прибуток – дохід, отриманий в результаті виробництва та реалізації будь-якого товару чи послуги [3, с. 10], та бухгалтерське, за яким прибуток – різниця у вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду [3, с. 11].

Американські обліковці мають своє визначення прибутку. Вони часто застосовують термін «чистий прибуток» (*net income*), який є математичною різницею між сумою доходів та витрат підприємства [1, с. 49]. Але економісти часто критикують обліковців за їхнє визначення прибутку, оскільки останні не включають багато складових, які сприяють загальному зростанню і добробуту підприємства. Економіст Дж. Гікс визначив його як максимальну вартість, яку підприємство може витратити протягом певного періоду, залишаючись при цьому з таким же рівнем матеріального добробуту, як і на початку періоду [2, с. 132].

Обліковці знають, що визнання деяких чинників можливе і є корисним, але проблема вимірювання їх може бути невирішеною. Пункти, які не можуть бути визначені з певним ступенем надійності, повинні відхилитися при визначенні суми прибутку.

Тому Г. Савицька пропонує таке визначення: прибуток – це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності. Кількісно він становить різницю між сукупними доходами (після сплати податку на додану вартість, акцизного податку та інших відрахувань з виручки в бюджетні і небюджетні фонди) і сукупними витратами звітного періоду [10, с. 273].

Як бачимо, серед економістів та обліковців немає однакості щодо визначення цієї категорії. Це не дивно, зважаючи на перехід на національні стандарти, що відповідають міжнародним та забезпечують кожному підприємству свободу облікової політики по відношенню до вибору методичних способів формування прибутку. Його обсяг, рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової, збутової, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Тому ці показники характеризують усі сторони господарювання.

Але з впевненістю можна сказати, що прибуток – один з найважливіших економічних показників для оцінки діяльності підприємства. Він є зведеним якісним показником, який характеризує кінцевий фінансовий результат роботи. Основним джерелом отримання прибутку на підприємствах лісового господарства є реалізація лісопродукції. Відповідно реалізація продукції і прибуток безпосередньо пов'язані між собою.

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капі-



талу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також отриманий внаслідок надзвичайних обставин. Зважаючи на особливості підприємств лісового господарства, які фактично поки що перебувають у державній формі власності, їхні фінансові результати (прибуток чи збиток) формуються лише від звичайної діяльності. Фінансовий результат підприємства лісового господарства є узагальнюючим показником діяльності всіх його підрозділів, тому економічний відділ, який займається аналізом діяльності підприємства лісового господарства вивчає показники, на основі яких виводить кінцевий результат господарювання того чи іншого структурного підрозділу. Ці дані надходять у відповідне обласне управління лісового господарства, яке узагальнює показники по області. Отримана інформація передається обласними управліннями в Державний комітет лісового господарства, який виводить фінансовий результат цієї галузі економіки в цілому по Україні.

На величину фактичного прибутку прямо або опосередковано впливають такі фактори: втілення техніки і передової технології; ріст продуктивності праці; збільшення об'єму виробництва; зниження собівартості продукції; рівень оптових цін; зміни цін на матеріали та тарифи; позареалізаційні збитки та доходи; виробнича, постачальницька та збутова діяльність; зусилля всього колективу підприємства. Збільшення прибутку залежить від асортименту та якості продукції: на цінні сортименти і вищі сорти деревини ціни значно вищі, безперечно, прибуток від їх реалізації буде більшим.

Крім запланованих результатів від реалізації, підприємства мають і непланові прибутки та збитки від інших операцій, тобто випадкові, не пов'язані з реалізацією. Інколи значні суми складають сплачені штрафи за допущені лісопорушення, простої вагонів під навантаженням, відмову від вагонів згідно заявки, безнарядний відпуск деревини та ін., а також пені, неустойки в зв'язку з порушенням господарських договорів, затримкою оплати розрахункових документів, тому в даному випадку надзвичайне значення має оперативна інформація для потреб управління, щоб менеджер чи керівник підприємства міг швидко прийняти рішення для запобігання чи зменшення цих втрат.

Перехід до ринкової економіки потребує від підприємств раціонального та економічного обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки отриманих результатів. Ці зміни стосуються і лісового господарства, яке на даний час зазнає суттєвих змін у зв'язку з прийняттям нового Лісового кодексу, згідно якого ліси України можуть перебувати в державній, приватній та ко-

мунальній формах власності [5, с. 5]. Тому пріоритети приватних власників лісових угідь можуть дещо відрізнятись від пріоритетів державних підприємств, головним завданням яких поряд з отриманням максимально можливого прибутку від реалізації лісопродукції вітчизняним та іноземним покупцям, є і лісова охорона, лісовідновлення та догляд за лісами.

Але звісно як для державних, так і приватних підприємств лісового господарства однією з найголовніших складових фінансової політики є максимізація прибутку. Фундаментальне правило ринкової системи полягає в тому, що виробники прагнуть досягти максимального прибутку, і ефективність всієї системи залежить від результатів такої діяльності. Це правило буде сприяти вибору найбільш ефективного або такого, що потребує найменших витрат, способу виробництва та досягнення рівня випуску продукції, за якого граничний дохід ( $MR$ ), тобто одержуваний додатковий дохід від виробництва й продажу додаткової одиниці продукції – дорівнюватиме граничним витратам ( $MC$ ), тобто витратам виробництва на додаткову одиницю продукції. Отже,  $MR = MC$  [8, с. 39].

Якщо підприємство не в змозі максимізувати прибуток, посилаючись на це правило, воно не вкладатиме ресурси, оскільки вони можуть бути використані більш ефективно іншими способами. Наприклад, якщо обсяг виробництва деревини у підприємства перевищує точку, де граничні доходи й граничні витрати рівні, то витрати на одержання останнього кубометра деревини будуть вищі, ніж створювані при цьому доходи. Це не лише зменшить його прибуток, але й буде означати, що не доцільно додатково використовувати ресурси у виробництві деревини, бо вони здатні утворювати більшу вартість у виробництві іншої продукції.

Існує безліч випадків, коли керівники лісогосподарського виробництва не керуються максимізацією прибутку. Оскільки поки ще не розроблено механізму приватизації лісових угідь, то на даний час багато лісів належать не приватним особам, а державним підприємствам, що часто в процесі їхньої експлуатації переслідують інші цілі. Але все ж таки прагнення приватних власників до максимізації прибутку найчастіше повинно стимулювати державним регулюванням. Деякі лісові продукти й послуги, як рекреація, краса ландшафту й інші природні корисні властивості лісів, не продаються і їхня вартість не може бути реалізована приватними лісовими підприємствами. Ці обставини перешкоджають лісогосподарському виробництву послідовно керуватися граничними витратами й доходами приватних фірм, і внаслідок цього ускладнюється ефективний розподіл ресурсів через ринковий механізм.

Отже, аналізуючи фінансові результати діяльності підприємства, необхідно визначити які фак-

тори зумовлюють прибуток чи збиток, з метою впливу на них для досягнення максимального економічного ефекту. Але необхідно врахувати також, що облікова політика, яка формується керівництвом, відкриває великий простір для вибору методологічних прийомів, здатних радикально

змінювати всю картину фінансових результатів і фінансового стану підприємства. Тому надзвичайно актуальними є дослідження саме в цьому напрямку економічного аналізу діяльності підприємств, в тому числі і лісгосподарських.

## Література

1. Anthony Robert N., Reece James S. *Accounting principles. Seventh Edition.* – Boston: IRWIN, 1995. – 611 p.
2. Kieso Donald E. *Intermediate accounting. Seventh Edition.* – New York: John Wiley and Sons, Inc., 1992 (USA). – 357 p.
3. Бабо А. Прибыль. Пер. с фр. / Общ. ред. и коммент. В. И. Кузнецова. – М.: А/о Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993. – 176 с.
4. Ковальчук Т. М. Оперативний аналіз прибутку від реалізації продукції // *Економіка АПК.* – 2003. – № 7.
5. Лісовий кодекс України від 8 лютого 2006 року.
6. Мец В. О. *Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб.* – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.
7. Мних Є. В. *Економічний аналіз. Підручник: Вид. 2-ге, перероб. та доп.* – Київ: Центр навчальної л-ри, 2005. – 472 с.
8. Пірс П. . *Основи економіки лісового господарства.* – Київ: «Видавничий дім «ЕКО-інформ», 2006.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Затв. Міністерством фінансів України від 31 березня 1999р. №87 // *Баланс.* – 2001. – № 12 (31). Червень. Ч. I.
10. Савицька Г. В. *Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. - 2-ге вид., випр. і доп.* – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
11. Тарасенко Н. В. *Економічний аналіз діяльності промислового підприємства.* – Львів: ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.

**Наталья КАЩЕНА**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аналізу господарської діяльності,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

**Ольга ЦУКАНОВА**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аналізу господарської діяльності,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

**Наталья ГАРКУША**

старший викладач кафедри аналізу господарської діяльності,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

## **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ В ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*Рассмотрены особенности оценки эффективности расходов в хлебопекарных предприятиях, предложена методика детерминированного факторного анализа уровня расходов на производство с учетом специфики предприятий.*

*The features of estimation of efficiency of charges in bakery enterprises are considered, the method of the determined factor analysis of level of charges on a production taking into account the specific of enterprises is offered.*

### **Ключевые слова**

*Расходы, эффективность, оценка, факторный анализ.*

Современный этап развития экономики Украины обуславливает высокие требования к оценке эффективности осуществления расходов на производство и реализацию продукции хлебопекарных предприятий. Изучение существующих методик экономического анализа расходов дает основание судить о дефиците системного подхода к оценке их эффективности.

В работах отечественных и зарубежных экономистов Н. Любушина, В. Лещева, В. Дьякова, Н. Тарасенко, И. Шингур, Т. Крысенко, В. Сопко, Г. Савицкой, М. Болюха, В. Бурчевского, М. Горбатов, Н. Чумаченка, Г. Швиданенка, О. Олексюк, С. Голов, В. Костюченко [1, с. 248; 2, с. 213; 3, с. 55; 4, с. 267; 5, с. 356; 6, с. 349; 7, с. 156] значительное внимание, как правило, уделяется анализу общей

суммы расходов на производство продукции, суммы расходов на производство единицы продукции, расходов на 1 гривну товарной продукции, отдельных элементов и статей расходов на производство продукции. При этом эффективность понесенных расходов не оценивается.

Целью данной статьи является совершенствование методики детерминированного факторного анализа эффективности расходов хлебопекарных предприятий.

Основными задачами являются:

- исследование факторов, влияющих на эффективность расходов;
- разработка модели детерминированного факторного анализа эффективности расходов;
- апробация разработанной методики на практике.

© Наталья Кащенко,  
Ольга Цуканова,  
Наталья Гаркуша, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 07.02.2007 р.

Следует отметить, что в целом в учетно-аналитической практике под эффективностью понимается величина, соизмеряющая полученный эффект с расходами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

Согласно затратного подхода к определению окупаемости расходов от основной деятельности хлебопекарных предприятий экономической эффективностью расходов ( $\mathcal{E}_{P^{OCH}}$ ) целесообразно определять по формуле:

$$\mathcal{E}_{P^{OCH}} = \frac{P^{OCH}}{P^{OCH}} \times 100 \quad (1)$$

где  $P^{OCH}$  – прибыль от основной деятельности, тыс. грн.;

$P^{OCH}$  – расходы основной деятельности на производство и реализацию продукции, тыс. грн.

Заметим, что показатель экономической эффективности расходов может рассчитываться в коэффициентах и в процентах, в зависимости от потребности пользователей. По экономической сущности он характеризует окупаемость расходов в копейках на 1 гривну продукции.

Из формулы (1) видно, что экономическая эффективность расходов зависит от суммы, полученной прибыли и расходов, понесенных предприятием для ее получения. Как правило, в предприятиях промышленности расходы на произведенную и расходы на реализованную продукцию не совпадают на величину незавершенного производства и остатков нереализованной готовой продукции. Особенностью функционирования хлебопекарных предприятий является отсутствие остатков готовой продукции на складе и незначительные суммы расходов в остатках незавершенного производства на протяжении отчетного периода ввиду непродолжительности технологического цикла (менее суток) и взаимозависимости объемов производства и объемов реализации от величины повседневного спроса на хлебопекарную продукцию. Следовательно, в хлебопекарных предприятиях сумма расходов основной деятельности, влияющая на величину получаемой прибыли, складывается из расходов на производство реализованной продукции, расходов на управление и реализацию. В связи с этим, на наш взгляд, правомерно сумму этих расходов назвать расходами на производство и реализацию продукции.

Для установления истинных причин изменения эффективности расходов следует подробно изучить силу воздействующих на её величину факторов. С этой целью нами предлагается проводить факторный анализ эффективности расходов основной деятельности с учетом

взаимообусловленности и соподчиненности факторных признаков (рис. 1).

Для установления влияния факторов первого уровня на изменение величины окупаемости (эффективности) расходов основной деятельности хлебопекарных предприятий предлагается использовать интегральный метод.

Для расчета влияния факторов второго уровня на изменение показателя эффективности расходов на производство и реализацию продукции – применить метод долевого участия с тем, чтобы выявить, как изменился показатель эффективности расходов на производство и реализацию продукции за счет факторов, определяющих изменение прибыли и расходов от основной деятельности. При этом используется следующая взаимосвязь:

$$\mathcal{E}_{P^{OCH}} = \frac{ЧВР - P^{OCH}}{P^{пер} + P^{пост}} \times 100 \quad (2)$$

где  $ЧВР$  – чистая выручка от реализации, тыс. грн.;

$P^{OCH}$  – расходы на производство и реализацию продукции (расходы основной деятельности), тыс. грн.;

$P^{пер}$ ,  $P^{пост}$  – соответственно сумма переменных и постоянных расходов на производство и реализацию продукции, тыс. грн.

Установление степени влияния факторов третьего уровня на изменение эффективности расходов предлагаем определять с помощью приема полных цепных подстановок на основе следующей зависимости:

$$\mathcal{E}_{P^{OCH}} = \frac{\sum [q_i \times (p_i - P_i^{ед})]}{\sum (q_i \times P_{пер}^{ед,i}) + AP + ОП^{пост}} \times 100 \quad (3)$$

где  $p_i$  – цена за 1 тонну готовой продукции, грн.;

$q_i$  – объем производства и реализации продукции, тонн;

$P_i^{ед}$  – расходы на 1 тонну продукции, тыс. грн.;

$AP$  – административные расходы, грн.;

$ОП^{пост}$  – общепроизводственные постоянные расходы, грн.

Для подсчета влияния факторов четвертого уровня видится целесообразным применение приема абсолютных разниц к следующей зависимости:

$$\mathcal{E}_{P^{OCH}} = \frac{Y}{Y_{P^{OCH}}} \times 100 \quad (4)$$

где  $Y_{P^{OCH}}$  – уровень прибыли от основной деятельности, %;

$Y_{P^{OCH}}$  – уровень расходов от основной деятельности, %.

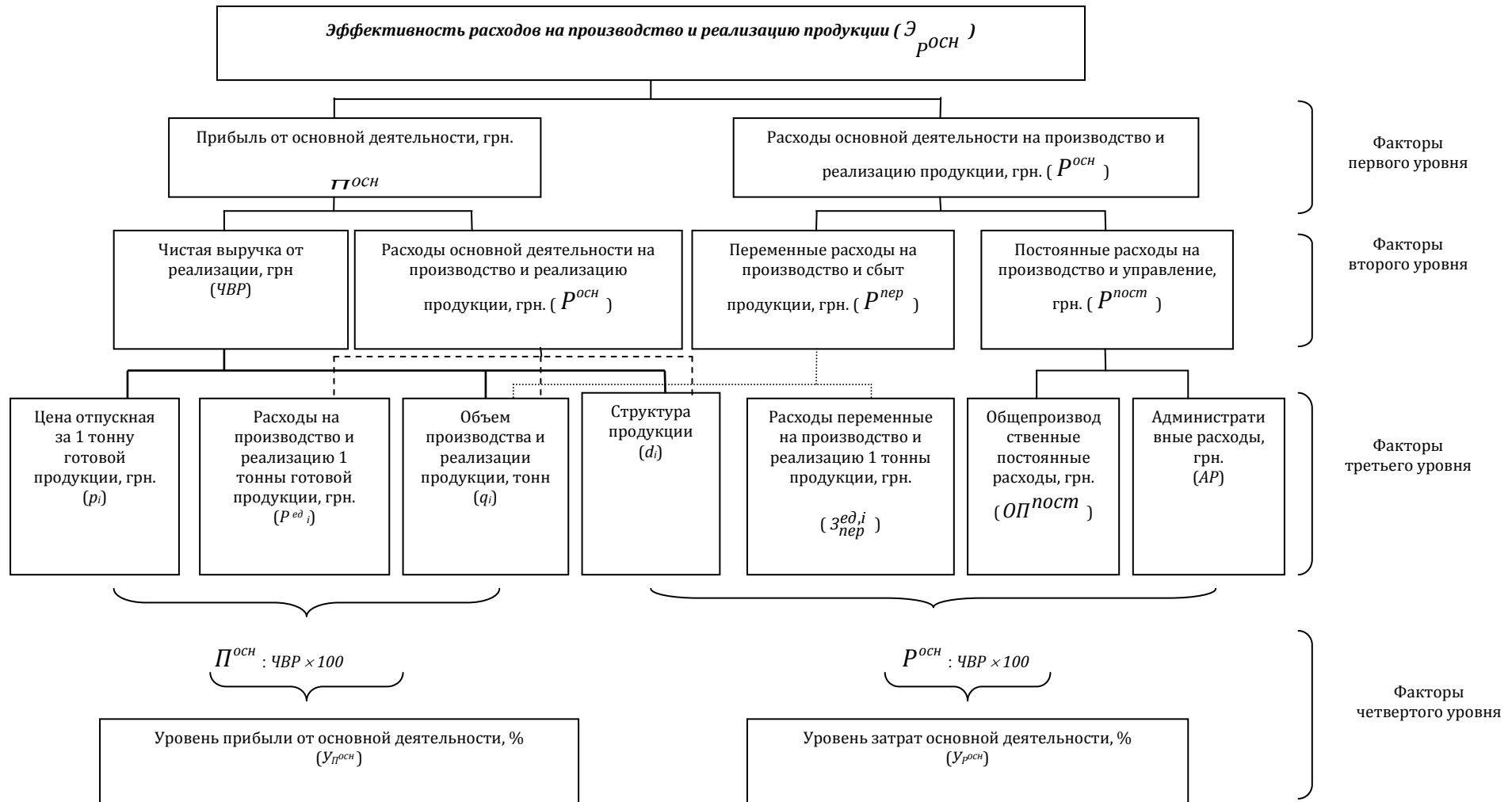


Рис. 1. Структурно-логическая модель факторной системы эффективности затрат на производство и реализацию продукции хлебопекарных предприятий

Обобщение результатов факторного анализа по предлагаемой методике исследования эффективности расходов на производство и реализацию продукции в хлебопекарных предприятиях на примере хлебозавода № 2 г. Харькова приведено в

таблице 1.

Из таблицы видно, что рост эффективности расходов на производство и реализацию продукции вызван в основном увеличением рентабельности основной деятельности.

**Таблица 1. Обобщение влияния факторов на величину эффективности расходов основной деятельности хлебозавода № 2 за 2005-2006 гг.**

№ п/п	Факторы	Повлияли в сторону	
		увеличения	уменьшения
<b>Первого порядка</b>			
1.	Прибыль от основной деятельности	3,4	
2.	Расходы на производство		0,6
<b>Второго порядка</b>			
3.	Чистая выручка от реализации	5,3	
4.	Расходы на производство и реализацию продукции		1,9
5.	Переменные расходы на производство и реализацию продукции	1,4	
6.	Постоянные расходы на производство продукции и управление предприятием		2,0
<b>Третьего порядка</b>			
7.	Структура выпуска и реализации продукции		0,6
8.	Отпускная цена за 1 тонну готовой продукции	3,0	
9.	Расходы на производство и реализацию 1 тонну готовой продукции	0,4	
10.	Расходы переменные на 1 тонну произведенной и реализованной продукции	2,1	
11.	Административные расходы		0,8
12.	Общепроизводственные постоянные расходы		1,2
<b>Четвертого порядка</b>			
13.	Уровень прибыли от основной деятельности	2,2	
14.	Уровень расходов на производство и реализацию продукции	0,6	
15.	Общее изменение эффективности расходов на производство и реализацию продукции	2,8	

Повышение рентабельности связано, прежде всего, с увеличением отпускных цен за 1 тонну готовой продукции и снижением переменных расходов на производство и реализацию 1 тонны. Вместе с тем общая сумма расходов на производство и реализацию 1 тонны готовой продукции увеличилась и привела к снижению эффективности расходов основной деятельности. При этом все же общая затратность производства и реализации продукции снизилась и стала причиной роста эффективности.


Дальнейшее повышение эффективности расходов видится в снижении расходов на производство

и реализацию продукции посредством повышения технологического и технического уровня производства, совершенствования организации труда, производства и менеджмента в хлебопекарных предприятиях.

В заключение отметим, что представленная методика детерминированного факторного анализа дает возможность оперативно и без сложных математических вычислений изучить эффективность и окупаемость расходов основной деятельности, определить пути их снижения, позволяет выявить резервы повышения эффективности расходов на микроуровне.

## Література

1. Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие / Под ред. Любушина Н. П. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 472 с.
2. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз: Навчальний посібник – 3-є вид., перероб. – Львів: Новий Світ-2000, 2004. – 341 с.
3. Шингур И., Крысенко Т. Учет расходов в соответствии с П(С)БУ. // Главбух (спецвыпуск). – 2006. – №10/2. – с. 55 – 67.

- 
4. Сопко В. Бухгалтерський облік: Навчал. посібник. – 5-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2005. – 578 с.
  5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд., перераб. и доп. – Мн.: ООО «Новое знание», 2005. – 688 с.
  6. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевский, М. І. Горбаток, за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2004. – 540 с.
  7. Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерский учет по Международным стандартам. – К.: Екаунтинг, 2004. – 384 с.

Елена КОТ

здобувач, асистент кафедри міжнародної економіки,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

## МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

*Сформирован общий подход при определении коммуникационного и экономического эффектов как по отношению к отдельным средствам коммуникации, так и к их интегрированной системе. Рассмотрена система показателей эффективности маркетинговых коммуникаций предприятий розничной торговли.*

*Psychographic and economic aims of forming marketing communications of trade enterprise are considered. General approach to the determination of communication and economic effects both in relation to separate means of communication and to their integrated system is formed.*

### Ключевые слова

*Эффективность, интегрированные маркетинговые коммуникации, экономический и психографический эффект, цели формирования маркетинговых коммуникаций, синергический эффект.*

Управление интегральными маркетинговыми коммуникациями предполагает оценку их эффективности. Основным моментом при формировании системы оценки эффективности маркетинговых коммуникаций является определение целей их формирования. Цель интегрированных маркетинговых коммуникаций определяет предмет, метод и модель оценки. Именно поэтому определённость в этом вопросе является основополагающей и актуальной.

Предметом измерения, отражающего абсолютные количественные параметры экономических целевых установок предприятия в отношении маркетинговых коммуникаций, являются экономические результаты деятельности хозяйствующего субъекта, а именно – объём продаж, расходы, финансовый результат. Эти показатели (в различной комбинации) используются для оценки экономического результата маркетинговых коммуникаций как в краткосрочном периоде, так и в долгосрочной перспективе.

Что же касается количественной оценки коммуникационного

эффекта, то предметом измерения здесь могут быть знания потребителя, его поведение, а также степень его лояльности и стабильность предпочтений. [11, с. 164-165; 3, с. 160] Основным при этом является выбор модели продвижения потребителя на отрезке от момента получения маркетинговой информации до принятия решения относительно покупки. Специфический момент – использование того или иного подхода при определении психологических особенностей самого потребителя и его поведения в части принятия решения. Понимание того, что коммуникационный эффект является основой достижения экономического эффекта, определяет значимость использования той или иной поведенческой иерархической модели при оценке полученного результата.

Общий подход при определении коммуникационного и экономического эффектов справедлив как по отношению к отдельным средствам коммуникации, так и к их интегрированной системе. При этом если предметом оценки отдельного средства

© Елена Кот, 2007

Стаття надійшла до редакції 21.02.2007 р.



коммуникации является определенный результат, то для интегрированных маркетинговых коммуникаций предметом оценки является синергический эффект – результат взаимодействия различных инструментов коммуникации, возникающий при их совместном использовании. Мы считаем, что синергический эффект, как показатель ИМК может быть рассмотрен в двух плоскостях – синергический психографический эффект и синергический экономический эффект. Их составляющие – соответствующие эффекты отдельных инструментов маркетинговых коммуникаций. Таким образом, общий эффект интегрированных маркетинговых коммуникаций может быть представлен следующей системой (1):

$$\begin{aligned} E_1^n + E_2^n + E_3^n + E_4^n + E_5^n &\neq E^n \\ E_1^э + E_2^э + E_3^э + E_4^э + E_5^э &\neq E^э \end{aligned} \quad (1)$$

где  $E_1^n$  – психографический эффект рекламы;

$E_2^n$  – психографический эффект стимулирования продаж;

$E_3^n$  – психографический эффект связей с общественностью;

$E_4^n$  – психографический эффект личных продаж;

$E_5^n$  – психографический эффект прямых продаж;

$E^n$  – синергический психографический эффект.

$E_1^э$  – экономический эффект рекламы;

$E_2^э$  – экономический эффект стимулирования продаж;

$E_3^э$  – экономический эффект связи с общественностью;

$E_4^э$  – экономический эффект личных продаж;

$E_5^э$  – экономический эффект прямых продаж;

$E^э$  – синергический экономический эффект.

В свою очередь

$$E_1^э = f(E_1^n)$$

$$E_2^э = f(E_2^n)$$

$$E_3^э = f(E_3^n)$$

$$E_4^э = f(E_4^n)$$

$$E_5^э = f(E_5^n)$$

Синергический эффект может быть как положительным, так отрицательным в зависимости от эффективности взаимодействия составляющих комплекса маркетинговых коммуникаций. Положительный эффект достигается при оптимальном сочетании маркетинговых инструментов. Если же отдельные инструменты использованы без соответствующей координации, то это нейтрализует действие других инструментов и может обусловить отрицательный эффект.

С категорией эффекта тесно связана категория бюджета продвижения товара. Как связующее звено маркетинговых коммуникаций с экономическим потенциалом хозяйствующего субъекта, бюджет характеризует реальные возможности предприятия по поддержанию и развитию существующих коммуникаций, а также осуществлению отдельных коммуникационных операций. Категории «бюджет» и «результаты» вместе представляют полную реальную оценку результатов коммуникации. Оценка динамики коммуникационных и экономических эффектов, а также соизмерение соответствующих результатов с затратами по их достижению дают категорию эффективности коммуникаций. Её интерпретация совпадает с общей интерпретацией эффективности на основе принципа «максимина». Как отмечает Ян В. Виктор, «Эффективность продвижения товара связана со способом распределения рекламного бюджета и приводит к рационализации рекламных решений, идущих в двух направлениях: доведение до максимальной степени результатов при данных расходах или сведение до минимума расходов при данном уровне результатов» [11, с. 162].

При всей простоте модели эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций определение её величины на практике затруднено и сопровождается проблемами методического характера. Зависимость между коммуникационным и экономическим эффектами, а также сложность предмета самой оценки не позволяют точно и однозначно определить эффективность отдельных маркетинговых коммуникаций при их комплексном использовании. Как отмечает Ян В. Виктор « о сих пор ещё не удавалось... вывести универсальную методологически верную формулу, выясняющую зависимость между спросом и определённой суммой расходов на продвижение товара» [11, с. 167-168]. Однако это не означает, что результат продвижения товаров не может быть измерен. Обзор литературы показал, что при оценке эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций на разных временных промежутках используются разные группы методов и способы измерения результатов, а именно методы анализа рынка и маркетинговых исследований, методы статистики, математического моделирования, а также методы финансово-экономического анализа. [11, с. 168-170]. Так для оценки коммуникационной эффективности, характеризующей изменение поведения потребителей, используют в основном тестирование (маркетинговое, восстановительное, психологическое, физиологическое и др.), проведение наблюдений (как скрытых, так и явных), анкетирование, опрос мнений, аудиовизуальные приёмы и т. д., результаты которых впоследствии обрабатываются с привлечением статистического и математи-

ческого инструментария. Для оценки экономической эффективности, расчёт которой базируется на основных показателях хозяйственной деятельности, используют, как правило, методы финансово-экономического анализа, а также статистические методы и методы математического моделирования.

Считаем, что механизм оценки эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций должен быть разным в зависимости от сложности решаемых задач и возможностей (материальных, финансовых, информационных, степени подготовки персонала) самого хозяйствующего субъекта. На это обращают внимание и специалисты стран с развитой рыночной экономикой [2, 3, 5, 11]. Обобщая существующие подходы к организации оценки эффективности маркетинговых коммуникаций, считаем возможным выделить три основных уровня работ в данном направлении: а) общая оценка маркетинговых коммуникаций; б) исследование причинно-следственных связей между маркетинговыми коммуникациями и их результатами; в) прогнозирование результатов маркетинговых коммуникаций.

Общая оценка отдельных коммуникационных обращений и маркетинговых коммуникаций в целом является основополагающим моментом в общей системе управления маркетинговыми коммуникациями хозяйствующего субъекта. Этот уровень работ предполагает обоснование системы показателей эффективности коммуникаций и исследование их динамики. На данном этапе в качестве основных показателей, характеризующих эффективность маркетинговых коммуникаций, могут быть использованы показатели динамики числа потребителей (до и после коммуникационной операции), изменения объёмов реализации продукции (товаров, работ, услуг), затрат на маркетинговые коммуникации, финансовых результатов по предприятию. Из группы относительных показателей, отражающих эффективность маркетинговых коммуникаций, в экономической литературе выделяют показатель степени проникновения средства сообщения, степень привлечения потребителей к рекламе, действенность публикаций рекламных объявлений, рентабельность маркетинговой операции и др.

Следующий уровень задач оценки эффективности коммуникаций связан с определением причинно-следственных связей между маркетинговой операцией и её результатами. Для доказательства силы воздействия маркетинговых коммуникаций на объёмы продаж необходимо проведение экспериментов с различными группами потребителей. Только так можно определить влияние на потребительский спрос именно коммуникационной составляющей и исключить влияние других факторов внешней и внутренней среды функционирования предприятия.

Третий уровень задач при исследовании эффективности маркетинговых коммуникаций связан с прогнозированием результатов маркетинговых коммуникаций. В этой связи в экономической литературе чаще всего упоминается S – образная функция, как наиболее точно иллюстрирующая связь между бюджетом и динамикой сбыта. При использовании указанной модели исходят из того, что объём реализуемого товара является функцией следующих факторов: затрат на рекламу, реакции сбыта на рекламу, уровня насыщения рынка рекламируемыми товарами, нормы падения объёма реализации при отсутствии рекламы [4, с. 301-302]. Исследователи пытаются также учесть реакцию рынка, формируя динамические модели с использованием лагпеременных. Для решения этой же задачи используют основы эконометрии и строят регрессионные уравнения зависимости объёмов реализации от бюджета маркетинговых коммуникаций. Очевидно, что осуществление таких операций в рамках отдельных хозяйствующих субъектов предполагает избирательность торговых предприятий. Субъекты хозяйствования, занимающиеся задачами такого уровня, должны иметь соответствующие возможности и ресурсы для их решения (материальные, финансовые, информационные, интеллектуальные).

Акцентируем внимание на общей оценке эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций и в этой связи предлагаем систему показателей, на основании которой возможна такая процедура. При построении указанной системы мы исходили:

а) из необходимости оценки эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде с учётом психографической и экономической составляющих;

б) из необходимости отражения эффективности как частных коммуникационных операций так и общей результативности коммуникационной компании предприятия.

Для формирования показателей эффективности используем матричный метод [10, стр. 29]. Основным моментом при этом является отбор исходных показателей и их упорядочение. Из всех показателей, предлагаемых для оценки психографического результата маркетинговых коммуникаций используем те, которые наиболее однозначно отражают изменение отношения покупателей, а именно: общее количество посетителей в течение определённого периода времени; количество потребителей, пассивно откликнувшихся на коммуникационную акцию (поинтересовались у работников торгового зала, позвонили, посетили сайт предприятия), количество потребителей активно откликнувшихся на коммуникационную акцию (посетители, купившие продвигаемый то-

вар).

Для оценки экономического эффекта интегрированных маркетинговых коммуникаций используем основные показатели хозяйственной деятельности. Для предприятий розничной торговли как основные, приняты: объём розничного товарооборота, расходы операционной деятельности, конечный результат операционной деятельности (прибыль, убыток). В качестве показателя, отражающего использование ресурсного потенциала для достижения как психографического, так и экономического эффектов используем показатель фактического бюджета маркетинговых коммуникаций.

В результате сопоставления отдельных показателей, отражающих результат интегрированных маркетинговых коммуникаций, получим систему показателей эффективности, отражающей результативность маркетинговых коммуникаций как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде с учётом психографической и экономической составляющих (таблица 1).

Анализ полученной матрицы показателей позволяет сделать следующие выводы. Всё поле полученных коэффициентов может быть представлено в виде четырёх квадратов, каждый из которых отражает определённую сторону маркетинговых коммуникаций. Так в квадрате «А» расположены показатели, отражающие только психографические аспекты оценки эффективности маркетинговых коммуникаций. В квадрате «Д» – показатели, которые сформированы на основе экономических показателей операционной деятельности. А в квадратах «В» и «С» – представлены показатели, отражающие эффективность маркетинговых коммуникаций с учётом и психографического и экономического эффектов. Как видим, показатели квадратов «В» и «С» – взаимно обратные. Такая же ситуация имеет место в квадратах «А» и «Д». В каждом из квадратов представлено несколько пар взаимно обратных показателей: в квадрате «А» – три пары, а в квадрате «Д» – пять пар. Учитывая информационность каждого из элементов, считаем, что система оценки эффективности маркетинговых коммуникаций должна формироваться, исходя из целей исследования.

Так если необходимо оценить эффективность маркетинговых коммуникаций с учётом психографического аспекта, то следует использовать показатели квадрата «А», а именно:

- удельный вес посетителей, откликнувшихся на коммуникационную акцию активно в общем количестве посетителей предприятия за исследуемый период;
- удельный вес посетителей, откликнувшихся на коммуникационную акцию пассивно в

общем количестве посетителей предприятия за исследуемый период;

- соотношение посетителей активно и пассивно откликнувшихся на коммуникационную акцию за исследуемый период.

Если предметом оценки является синергизм интегрированных маркетинговых коммуникаций, мы предлагаем использовать следующую систему показателей.

1. Показатели, отражающие общую эффективность маркетинговых коммуникаций за определённый период (месяц, квартал, год):

- прибыль (убыток) от операционной деятельности на одного посетителя;
- розничный товарооборот на одного посетителя;
- расходы операционной деятельности на одного посетителя;
- средства бюджета ИМК на одного посетителя.

2. Показатели, отражающие эффективность отдельных акций и программ маркетинговых коммуникаций (в течение непродолжительного времени после осуществления акции):

- прибыль (убыток) от операционной деятельности на одного потребителя, который откликнулся на коммуникационную акцию (пассивно или активно);
- розничный товарооборот на одного посетителя, который откликнулся на коммуникационную акцию (пассивно или активно);
- расходы операционной деятельности на одного посетителя, который откликнулся на коммуникационную акцию (пассивно или активно);
- средства бюджета ИМК на одного посетителя, который откликнулся на коммуникационную акцию (пассивно или активно).

Если необходимо определить эффективность маркетинговых коммуникаций с учётом экономического аспекта деятельности предприятия, то система показателей, используемая при этом, может быть представлена следующим образом:

- уровень расходов на маркетинговые коммуникации;
- удельный вес расходов на маркетинговые коммуникации в общей сумме расходов операционной деятельности торгового предприятия;
- прибыль (убыток) от операционной деятельности на единицу расходов, связанных с маркетинговыми коммуникациями;
- розничный товарооборот на единицу расходов, связанных с маркетинговыми коммуникациями.

Таблица 1. Система показателей эффективности маркетинговых коммуникаций предприятий розничной торговли

		Общее количество посетителей	Количество посетителей, откликнувшихся на коммуникационную акцию пассивно	Количество посетителей, откликнувшихся на коммуникационную акцию активно	Прибыль от операционной деятельности	Розничный товарооборот	Расходы операционной деятельности	Бюджет интегрированных маркетинговых коммуникаций
		К	К1	К2	П	Т	Р	БМК
Общее количество посетителей	К	1	$\frac{K1}{K}$	$\frac{K2}{K}$	$\frac{П}{K}$	$\frac{T}{K}$	$\frac{P}{K}$	$\frac{БМК}{K}$
Количество посетителей, откликнувшихся на коммуникационную акцию пассивно	К1	$\frac{K}{K1}$	1	$\frac{K2}{K1}$	$\frac{П}{K1}$	$\frac{T}{K1}$	$\frac{P}{K1}$	$\frac{БМК}{K1}$
Количество посетителей, откликнувшихся на коммуникационную акцию активно	К2	$\frac{K}{K2}$	$\frac{K1}{K2}$	1	$\frac{П}{K2}$	$\frac{T}{K2}$	$\frac{P}{K2}$	$\frac{БМК}{K2}$
Прибыль от операционной деятельности	П	$\frac{K}{П}$	$\frac{K1}{П}$	$\frac{K2}{П}$	1	$\frac{T}{П}$	$\frac{P}{П}$	$\frac{БМК}{П}$
Розничный товарооборот	Т	$\frac{K}{T}$	$\frac{K1}{T}$	$\frac{K2}{T}$	$\frac{П}{T}$	1	$\frac{P}{T}$	$\frac{БМК}{T}$
Расходы операционной деятельности	Р	$\frac{K}{P}$	$\frac{K1}{P}$	$\frac{K2}{P}$	$\frac{П}{P}$	$\frac{T}{P}$	1	$\frac{БМК}{P}$
Бюджет интегрированных маркетинговых коммуникаций	БМК	$\frac{K}{БМК}$	$\frac{K1}{БМК}$	$\frac{K2}{БМК}$	$\frac{П}{БМК}$	$\frac{T}{БМК}$	$\frac{P}{БМК}$	1

## Література

1. Абрамов В. Л. Управление конкурентоспособностью экономических систем // *Маркетинг*. – 2004. – № 5 (78). – Стр. 19-24.
2. Бернет Дж., Мориарти С. *Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход* / Перевод с англ. под ред. С. Г. Борожук. – СПб: Питер, 2001. – 864 с.
3. Клаус Мозер. *Психология маркетинга и рекламы* / пер с нем. – Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2004. – 380 с.
4. Маслова Т. Д., Божук С. Г., Ковалик Л. Н. *Маркетинг*. – СПб: Питер, 2004. – 400 с.
5. Дойль П. *Маркетинг – менеджмент и стратегии*. 3-е издание / Пер с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2003. – 544 с.
6. Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В. *Маркетинговые коммуникации. Учебник* / Под ред. проф. Л. П. Дашкова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>0</sup>», 2005. – 304 с.
7. Целикова Л. В. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм её оценки // *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*. – 2000. – №2. – С. 57-67.
8. Шкардун В. Д. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия // *Маркетинг*. – 2005. – №1 (80). – Стр. 38-50.
9. Щиборщ К. В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2000. – №5. – С. 92.
10. *Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебное пособие* / Под общ. ред. А. Н. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 295 с.
11. Ян В. Виктор. *Продвижение. Система коммуникации между предпринимателями и рынком* / Пер. с польского – Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2003. – 480 с.

Світлана КРАМАРЧУК

кандидат економічних наук,  
викладач кафедри обліку і контролінгу в промисловості,  
Тернопільський національний економічний університет**ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПЕРСПЕКТИВНОГО  
АНАЛІЗУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТА ОБСЯГІВ  
ВИРОБНИЦТВА У КОНСЕРВНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ**

*Розглянуто удосконалену методику перспективного аналізу для формування асортименту та обсягів виробництва у консервній промисловості. Досліджено вплив на величину прибутку підприємства зміни обсягу продукції, ціни реалізації та величини змінних і постійних витрат.*

*The improvement of perspective analysis for the development of range and size of production in the cannery has been analyzed in the article. It has been investigated how changes in the size of production, price of realization and measurements of changeable and constant expenses influence the rate of factory's income.*

**Ключові слова**

*Аналіз, змінні витрати, постійні витрати, прибуток.*

Метою діяльності кожного підприємства є одержання максимально можливого прибутку. Методом досягнення цієї мети є ефективне управління виробничою діяльністю підприємства, а засобом, що підвищує ефективність управління, є формування необхідного обсягу інформації про зовнішнє та внутрішнє підприємницьке середовище та застосування багатфакторного аналізу впливу альтернативних управлінських рішень на очікуваний прибуток. Першочерговим важливим рішенням для кожного підприємства є визначення обсягу та асортименту продукції, що буде вироблятися, тобто складання оптимального бізнес-плану. Специфіка плодоовочевого консервного виробництва полягає в тому, що виробництво певного асортименту готової продукції обмежене наявністю на даний час плодоовочевою сировиною. Ще однією особливістю даного виробництва є можливість виготовлення з одного виду сировини кількох видів готової продукції, яка відрізняється своєю рентабельністю та

попитом на ринку збуту.

Для складання оптимального для підприємства бізнес-плану необхідно провести: аналіз ринку постачальників дозріваючої на даний період часу сировини та визначення асортименту готової продукції, яку можна з неї виготовити; аналіз попиту на кожний окремий вид готової продукції з визначеного асортименту (за досвідом минулорічної діяльності, з допомогою дослідження сегмента та місткості збутового ринку цієї продукції, дослідження діяльності та поведінки конкурентів); визначити точку беззбитковості, тобто той обсяг реалізованої продукції, при якому сукупні витрати дорівнюють доходу, одержаному від реалізації; визначити зону безпеки, тобто можливість зниження обсягу реалізації, після якого підприємство потрапляє у зону збитків; провести аналіз ризику незабезпеченості обраних видів готової продукції та відібрати найрентабельніші з них; визначити кількість одиниць продукції, яку необхідно виробити та реалізувати

для того, щоб одержати запланований рівень прибутку; встановити нижній рівень ціни на кожен вид продукції, а також верхню межу цін на придбання вихідної сировини та матеріалів.

На цій основі приймається оптимальний виробничий план. Найефективнішою роботою підприємства є повне використання своїх виробничих потужностей, проте можливість їх заповнення під час активного сезонного періоду є багатоваріантною, крім того в умовах обмеження можливості постачання та різного попиту на окремі види продукції на ринку збуту, доцільним є аналіз ефективності завантаження потужностей певним асортиментом на кожному окремому етапі. Слід зазначити, що саме такий метод співвідношення кількох альтернативних варіантів характерний для аналізу вигод і витрат, який використовується у зарубіжних країнах. Це питання детально висвітлено у спеціальній літературі [1, с. 2].

Розглянемо обґрунтування різних варіантів управлінських рішень (оптимального плану виробництва та структури продукції) на основі маржинального аналізу з діленням затрат на

постійні (накладні витрати, страхування майна, податкові платежі, орендна плата, амортизація та ін.) і змінні (матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на оплату праці, електроенергія, точний ремонт, пально-мастильні матеріали, послуги автопарку, оренда машин і обладнання, послуги інших організацій, інші витрати). Постійні витрати являють собою витрати періоду, вони не залежать від обсягів виробництва. В цьому зв'язку від обсягів виробництва суттєво залежить собівартість виготовленої продукції, так як постійні витрати розподіляються на загальну кількість останньої.

Проаналізуємо діяльність Гайсинського консервного заводу. Виробнича потужність цього підприємства розрахована на випуск 17,5 муб за умови повного завантаження протягом усього року. Наявний річний обсяг виробництва становить 7,9 муб. Виручка від реалізації (за мінусом ПДВ) – 8645,35 тис. грн., а прибуток від реалізації – 473,35 тис. грн. Результати аналізу наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка показників випуску продукції та витрат на її випуск

Показники	Фактичне використання потужності, 45,1%	Прогноз при зміні			
		Обсягу (60% використання потужності)	постійних витрат	ціни	змінних витрат
Постійні витрати, тис. грн. ( $H$ )	2168	2168	2100	2168	2168
Змінні витрати, тис. грн. ( $P_n$ )	6004	7665	6004	6004	5530
Змінні витрати на 1 туб, грн. ( $P_{n1}$ )	730	730	730	730	700
Виручка від реалізації, тис. грн. ( $BP$ )	8645,35	11487	8645,35	8690	8645,35
Ціна 1 туб, грн. ( $C$ )	1094	1094	1094	1100	1094
Прибуток, тис. грн. ( $\Pi$ )	473,35	1654	541,35	518	947,35
Маржинальний доход, тис. грн. ( $Д_m = \Pi + H$ )	2641,35	3822	2641,35	2686	3115,35
Точка беззбитковості, тис. грн. ( $T = \frac{BP \cdot H}{Д_m}$ )	7096,04	6515,9	6873,47	7014,2	6016,37
Рівень рентабельності, % ( $R = \frac{\Pi}{H + P_n} \cdot 100$ )	5,8	16,8	6,7	6,3	12,3
Зона безпеки, % $ЗБ = \frac{BP - T}{BP} \cdot 100$	17,9	43,2	20,5	19,3	30,4

У першій цифровій колонці відображена фактична річна діяльність підприємства. Підсумки дослідження такі: підприємство перевищує обсяги виробництва від точки беззбитковості на 1549,31 тис. грн., зона його безпеки становить 17,9%. Ми вирахували резерви недовикористання потужностей з розрахунку піврічного повного ви-

користання потужностей та цілорічної діяльності сокового цеху – 10,5 муб., або 60% – від наявних фактично потужностей. За таких умов, при тих же фактичних змінних витратах на 1 туб (730 грн.) та ціні реалізації на 1 туб (1094 грн.) підприємство могло б отримати прибуток на суму 1654 тис. грн. (+1180,65 тис. грн. до фактичного) та збільшити

зону безпеки до 42,3% (+24,4% до фактичної). Питання нарощування виробничих обсягів неоднозначне: з одного боку є ризик зіткнутися з проблемою незатребуваності частини продукції, що приведе до збитків, з іншого – при збільшенні кількості виробництва зменшується собівартість кожної одиниці продукції, що дає змогу при потребі зменшити її ціну й отримати прибуток. Обраємо, зокрема використовуючи дані таблиці 1, можливі варіанти впливу зовнішнього ринкового середовища на отримання прибутку. Собівартість 1уб продукції при фактичному обсязі виробництва становить 1,03 грн. (розраховано за формулою  $(H+Pn)/On$ , де  $On$  – обсяг продукції в уб). При збільшенні обсягу виробництва до 10,5 муб, собівартість 1 уб становитиме 0,94 грн., що дає можливість виробнику, в разі необхідності, суттєво знижувати ціни продажу й отримувати прибутки.

На прибутковість виробництва, крім зміни обсягів виробництва і ціни суттєво впливають зміни постійних та змінних витрат. Так в останній цифровій колонці показано, що зменшення змінних витрат на 30 грн. на туб (730 –700) призведе до збільшення прибутку на 474 тис. грн., зменшить поріг рентабельності та збільшить зону безпеки на 12,5%. Відповідно збільшення змінних і постійних витрат підвищує поріг рентабельності

та зменшує зону безпеки. Оптимальним є такий план, що дозволяє скоротити долю постійних і змінних витрат на одиницю продукції та зменшити беззбитковий обсяг продаж і збільшити зону безпеки. Методика вирішення цих завдань із точки зору економічного аналізу розглядається у літературі [3; 4; 5]. Ми пропонуємо застосувати цей вид аналізу для прийняття оптимальних управлінських рішень на підприємствах плодоовочевої консервної галузі. Спрогнозувати достовірно структуру обсягів виробництва консервної продукції на весь сезонний період практично неможливо. Планування проводиться у кілька етапів залежно від урожайності різних видів плодів та овочів, кліматичних умов, які впливають на строки дозрівання, тому важливо визначати на кожному етапі (обмеженому наявною сировиною) той асортимент продукції, що дасть найвищі прибутки, і в тому обсязі, який реально можна збути на ринку.

У зв'язку з цим проведемо розрахунки показників, що необхідні для вибору оптимальних обсягів виробництва на один із періодів з урахуванням попиту на продукцію та можливості постачання певного виду і якості сировини, на прикладі даних господарської діяльності Бережанського ТОВ «Агрофуд» (табл. 2).

**Таблиця 2. Розрахунок вибору оптимальних обсягів і структури виробництва з одного виду сировини з урахуванням попиту, можливостей постачання та виробничих потужностей**

№ п/п	Показники	Види продукції				Всього
		Огірки малосольні цілі (2 л)	Огірки мариновані різані (2 л)	Огірки мариновані цілі (0,75 л)	Салат закусочний з огірків (0,5 л)	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Відпускна оптова ціна однієї банки продукції, грн.	3,25	3,6	2,5	0,8	
2.	Прогнозний попит, тфб	15	10	35	2,6	62,6
3.	Максимальні виробничі потужності консервного цеху на період активного сезону огірків	45 тис. фізичних банок				X
4.	Готовність постачальників	Перевищує потребу		= 20 тис. фізичних банок	Використання відходів	X
5.	Варіанти обсягу випуску, тфб					
	1 варіант	15	6	20	4	45
	2 варіант	12,4	10	20	2,6	45
	3 варіант	13	7	20	5	45
6.	Питомі змінні витрати, грн.	2,1	2,3	1,0	0,30	
7.	Маржинальний дохід на одиницю продукції, грн., ряд. 7 = ряд. 1 – ряд. 6	1,15	1,30	1,50	0,50	X



1	2	3	4	5	6	7
8.	Сукупний маржинальний дохід, тис. грн. ряд. 8 = ряд. 7 x ряд. 5					
	1 варіант	17,25	7,8	30	2	57,05
	2 варіант	14,26	13	30	1,3	58,56
	3 варіант	14,95	9,1	30	2,5	56,55
9.	Постійні витрати, тис. грн.	X	X	X	X	26,450
10.	Прибуток, тис. грн., ряд. 10 = ряд. 8 – ряд. 9					
	1 варіант	X	X	X	X	30,6
	2 варіант	X	X	X	X	32,11
	3 варіант	X	X	X	X	30,1
11.	Прибуток з врахуванням ризику незатребуваної продукції, тис. грн., ряд. 11 = ряд. 10 – (ряд. 5 – ряд. 2) x ряд. 1					
	1 варіант	-	-	-	- 1,4	29,48
	2 варіант	-	-	-	-	32,11
	3 варіант	-	-	-	- 2,4	28,18

Аналітичні розрахунки показують, що найоптимальнішим із трьох наведених нами варіантів є другий, при якому прогнозується отримання найбільшого прибутку, причому на його величину не впливає ризик незатребуваності продукції.

Вважаємо, що прорахування всіх можливих варіантів обсягів і структури виробництва з метою

вибору оптимального загалом на консервному підприємстві, яке включає кілька цехів, важко здійснити без застосування ЕОМ з програмним забезпеченням, що формалізувало би вирішення цих завдань при введенні відповідних параметрів.

## Література

1. Аналіз вигід і витрат: практичний посібник / Секретаріат Ради Скарбниці Канади / Пер. з англ. під ред. О. Кілієвич. – К.: Основи, 1999. – 175 с.
2. Березовенко С. Н. Основы анализа и прогнозирования хозяйственной конъюнктуры капиталистических стран. – К.: УМК ВО, 1988. – 84 с.
3. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник – К.: МАУП, 2000. – 152 с.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перероб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 1999. – 688 с.
5. Смоленюк П. С., Бондарь К. К. Анализ использования материальных ресурсов в условиях рыночных отношений. – К.: Техника, 1993. – 215 с.

**Олена КРУГЛОВА**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі**Олександр ЧЕРНЯК**студент,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

## АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

*Подано результати дослідження інституційних перетворень у роздрібній торгівлі України. Визначені тенденції розвитку різних за формою власності підприємств торгівлі.*

*The results of research of institutional transformations are presented in retail trading of Ukraine. The tendencies of development of different on a form ownness enterprises of trading are certain.*

### Ключові слова

*Організаційно-правова форма підприємства, підприємство торгівлі, ефективність діяльності підприємства торгівлі.*

В сучасних умовах ринкових перетворень в Україні відбувається зміна структури учасників економічних відносин. Спостерігається стійка тенденція до збільшення частки господарюючих суб'єктів недержавної форми власності, особливо в галузі роздрібної торгівлі. Наше дослідження спрямоване на виявлення найбільш ефективних з точки зору результативності діяльності організаційно-правових форм здійснення підприємницької діяльності в даній сфері.

Метою проведеного дослідження стало визначення основних інституційних змін, що відбуваються в роздрібній торгівлі України у період розвитку ринкових відносин.

Основними завданнями даної статті є:

визначення динаміки розвитку суб'єктів господарювання у період ринкових перетворень в Україні; виявлення тенденцій розвитку підприємств різних організаційно-правових форм;

дослідження змін форматів підприємств роздрібної торгівлі; оцінка впливу форми власності підприємств роздрібної торгівлі на ефективність їх функціонування.

Розвиток національної економіки пов'язаний з динамікою ринкових перетворень. Процеси приватизації та корпоратизації, що розпочалися в Україні з 1991 року і стали одними з головних напрямків ринкового реформування економіки, призвели до суттєвих інституціональних змін. Основними гравцями на ринку сьогодні стають переважно недержавні підприємства, які є більш гнучкими до умов нестабільності зовнішнього середовища.

За результатами дослідження визначено, що загальна кількість суб'єктів господарювання в Україні на початок 2006 року становила 1070705 одиниць, що на 28,2% більше у порівнянні з 2001 роком (рис. 1). Динаміка розвитку підприємств є позитивною, їх кількість в абсолютному вимірі з

року в рік зростає.

Характерною ознакою сучасного стану національної економіки є розвиток корпоративної форми організації підприємницької діяльності та переважно недержавної форми власності. Так станом на 1 січня 2006 року із загальної кількості суб'єктів ЄДРПОУ частка підприємств приватної форми власності становила 78,3%, державної та державної корпоративної – 4,1%, а комунальної та комунальної корпоративної – 17,6% [2, с. 82]. З точки зору організаційно-правової форми значний розвиток отримали господарські товариства у

різних їх видах. Їх частка у загальній кількості суб'єктів господарювання є найбільш значною та складає за період 2000–2005 рр. по товариствах з обмеженою відповідальністю – 26,6–30,4%, по відкритих акціонерних товариствах – 1,1–1,5%, по закритих акціонерних товариствах – 2,0–2,6%. Значна частка товариств з обмеженою відповідальністю в загальній кількості товариств обумовлена більш гнучким економічним механізмом означеного виду товариств у питаннях формування капіталу, розподілу прибутку, управління господарюючим суб'єктом в цілому.

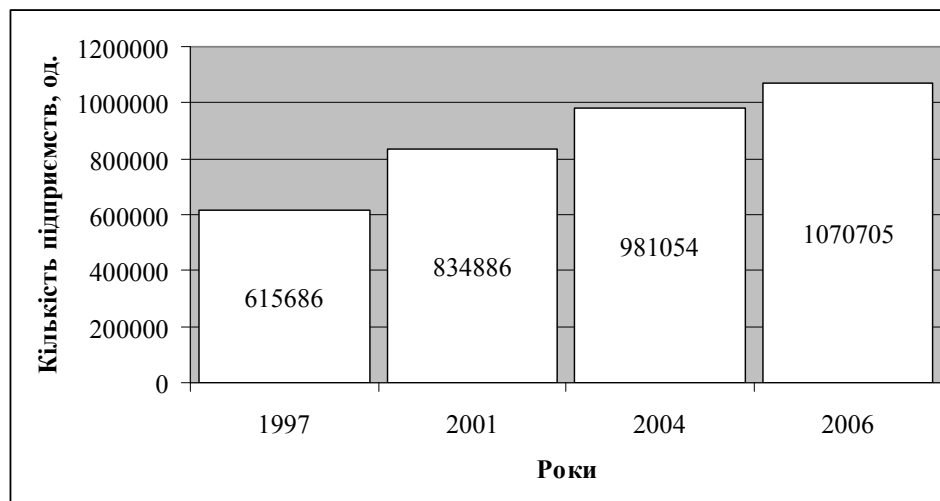


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів господарювання за період 01.01.1997–01.01.2006рр.

Дослідження довели, що недержавна форма власності та організація бізнесу на корпоративній основі набули розвитку по всіх галузях національної економіки, за всіма видами економічної діяльності. Не стала виключенням й торгівля, яка виступає як об'єкт та активний учасник становлення й розвитку цивілізованих економічних відносин в Україні. В системі відновлення суспільного продукту та формування соціально орієнтованої економіки значна роль відводиться роздрібній торгівлі. Розглянемо розвиток роздрібної торгівлі з точки зору інституційних перетворень та їх ефективності.

За розрахунками в період економічних реформ

загальна кількість підприємств роздрібної торгівлі зменшилась на 26,1%. Якщо у 2000 році їх кількість складала 103,2 тис. од., то до 2005 року скоротилась на 28,0 тис. од. та становила 75,2 тис. одиниць (табл. 1).

Слід відзначити, що зменшення кількості підприємств роздрібної торгівлі в період 2000–2005 рр. мало місце незалежно від форми власності. Разом з тим, зазначимо, що найбільші темпи скорочення спостерігаються на підприємствах державної власності, в меншій мірі – на підприємствах комунальної та приватної власності.

Таблиця 1. Динаміка підприємств роздрібної торгівлі за період 2000–2005 рр.

Показники	2000 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2005 р. у % до 2000 р.
Всього суб'єктів торгівлі	103246	89317	83849	78563	75203	72,8
в т. ч. державної власності	4496	3378	2767	2272	2059	45,8
комунальної власності	8160	7302	7013	6529	6217	76,2
приватної власності	90590	78637	74069	69762	66927	73,9

Щодо структури, то в загальній кількості підприємств роздрібної торгівлі переважають підприємства приватної форми власності (табл. 2).

Їх питома вага в загальній кількості підприємств коливається в межах 87,7–89,0% по періодах часу. В динаміці спостерігається перерозподіл складу

господарюючих суб'єктів, а саме – зменшення питомої ваги державних підприємств та відповідно зростання частки підприємств

приватної та комунальної власності. При цьому, зростає переважно частка приватних підприємств.

**Таблиця 2. Структура підприємств роздрібно́ї торгівлі за формами власності в період 2000–2005рр.**

Показники	2000 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	Відхилення 2005 р. від 2000 р.
Всього суб'єктів торгівлі	100	100	100	100	100	0,0
в т. ч. державної власності	4,4	3,8	3,3	2,9	2,7	-1,7
комунальної власності	7,9	8,2	8,4	8,3	8,3	0,4
приватної власності	87,7	88,0	88,3	88,8	89,0	1,3

Розвиток національної роздрібно́ї торгівлі обумовлений загальними тенденціями розвитку світового ритейлу. Той факт, що Україна позиціонується в числі перших п'яти найбільш динамічних ринків роздрібно́ї торгівлі світу дозволяє прогнозувати, що у найближчій перспективі динаміку роздрібно́ї торгівлі визначатиме стимулювання інвестиційного попиту та використання сучасних підходів до здійснення торговельного бізнесу.

Сучасний розвиток роздрібно́ї торгівлі України супроводжується появою та розвитком різних торгових форматів. Про це свідчить порівняння

тенденцій динаміки загальної кількості об'єктів роздрібно́ї торгівлі, магазинів та сучасних торгових форматів. За результатами дослідження визначено, що на фоні зменшення загальної кількості підприємств роздрібно́ї торгівлі спостерігається значне зростання кількості гіпермаркетів, супермаркетів та універсамів. Стрімкий розвиток нових торгових форматів відмічено з 2002 року [1, с. 159; 3]. Так при скороченні в період 2002–2005рр. мережі магазинної торгівлі на 16,5% темпи росту гіпермаркетів та супермаркетів становили відповідно 295,0% та 151,7% (табл. 3).

**Таблиця 3. Динаміка форматів підприємств роздрібно́ї торгівлі в період 2000–2005рр.**

Показники	2000 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2005 у % до 2000
Усього об'єктів торгівлі	103246	89317	83849	78563	75203	72,8
у тому числі:						
Магазинів	77885	66848	62350	58328	55804	71,6
з яких:						
універсами, супермаркети	-	596	652	754	904	-
гіпермаркети	-	20	38	56	59	-
універсаги	120	36	27	22	20	16,7
інші формати	77765	66196	61633	57496	54821	70,5
Позамагазинні форми	25361	22469	21499	20235	19399	76,5

Вважаємо, що різноспрямованість розвитку мережі роздрібно́ї торгівлі та нових форматів пов'язані з перебудовою в організації торговельного бізнесу на споживчому ринку України та його намаганні відповідати світовим вимогам та стандартам. Враховуючи питому вагу нових форматів в загальній кількості суб'єктів магазинної торгівлі, вважаємо, що період конкуренції серед них на внутрішньому ринку ще попереду. Адже питома вага нових форматів у загальній кількості суб'єктів магазинної торгівлі є незначною та не перевищує 2,0% станом на 2005 рік (табл. 4).

Для дослідження зв'язку між динамікою інституційних перетворень та ефективністю функціонування підприємств роздрібно́ї торгівлі

застосовано кореляційний аналіз.

Для оцінки ефективності використано інформацію про динаміку основних показників, що характеризують результативність діяльності підприємств галузі за 2000–2005 рр., а саме: темпи змін роздрібно́го товарообороту,

товарооборот, що припадає на одне підприємство, забезпеченість населення торговою площею, товарні запаси у днях. Чинником, який впливає на визначені показники ефективності обрано показник питомої ваги підприємств недержавної форми власності (табл. 5). Результати розрахунків представлено в таблиці 6.

Таблиця 4. Структура роздрібно́ї торгівлі в період 2000–2005рр., у %

Показники	2000 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	Відхилення 2005 р. від 2000 р.
Усього об'єктів торгівлі	100	100	100	100	100	0,00
у тому числі:						
Магазинів	75,4	74,8	74,4	74,2	74,2	-1,20
з яких:						
універсами, супермаркети	0,00	0,89	1,05	1,29	1,62	1,62
гіпермаркети	0,00	0,03	0,06	0,10	0,11	0,11
універмаги	0,15	0,05	0,04	0,04	0,04	-0,11
інші формати	99,8	99,0	98,9	98,6	98,2	-1,60
Позамагазинні форми	24,6	25,2	25,6	25,8	25,8	1,20

З розрахунків видно, що між структурою форм власності підприємств роздрібно́ї торгівлі та ефективністю їх функціонування існує тісний зв'язок, про що свідчать абсолютні розміри коефіцієнтів кореляції. Найбільш сильний зв'язок виявлено між питомою вагою підприємств

роздрібно́ї торгівлі недержавної форми власності та товарними запасами (Y3), а також товарооборотом на одне підприємство (Y2). З показниками динаміки товарообороту (Y1) та рівнем забезпеченості населення торговою площею (Y4) зв'язок є помірнішим.

Таблиця 5. Вихідна інформація для визначення зв'язку між динамікою структури підприємств роздрібно́ї торгівлі за формами власності та зміною ефективності їх діяльності

Показники		2000 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2000 р.
Питома вага підприємств недержавної форми власності, %	X	87,7	87,6	88,0	88,3	88,8	89,0
Темп змін товарообороту, %	Y1	129,8	119,7	115,3	126,0	135,1	139,6
Товарооборот на 1 підприємство, тис. грн.	Y2	278,65	357,02	444,47	596,59	860,59	1254,41
Товарні запаси, дні	Y3	45	45	39	36	33	32
Торгова площа, м <sup>2</sup> на 10 тис. населення	Y4	1437	1346	1261	1238	1264	1355

Таблиця 6. Результати розрахунку зв'язку між динамікою структури підприємств роздрібно́ї торгівлі за формами власності та зміною ефективності їх діяльності

	Y1	Y2	Y3	Y4
X	0,74	0,95	0,98	0,37

На підставі вищевикладеного можна зробити наступні висновки:

1. Розвиток вітчизняної роздрібно́ї торгівлі відповідає загальним тенденціям розвитку світового ритейлу.
2. Переважний розвиток отримали підприємства недержавних форм власності.

3. Організації бізнесу відбуваються переважно на корпоративній основі.

4. Активно розвиваються нові торгові формати.  
У подальшому передбачено дослідження фінансових проблем розвитку підприємств роздрібно́ї торгівлі, різних за організаційно-правовою формою.

## Література

1. Статистичний збірник «Роздрібна торгівля України у 2005 році»/ Державний комітет статистики України. – К. 2006. – 203 стор. Вих. № 08/1–20/108.
2. Статистичний щорічник України за 2005 рік. / Державний комітет статистики України. – К.: "Консультант", 2006. – 575с.
3. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

**Броніслав КРУГЛЯК**доктор економічних наук, професор кафедри обліку та аудиту,  
Хмельницький національний університет**Антоніна ГУМЕНЮК**здобувач,  
Хмельницький національний університет

## АНАЛІЗ СТАНУ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПРИКЛАДІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто питання вибору найбільш оптимального методу нарахування амортизації при формуванні амортизаційної політики промислових підприємств. Розглянуто методи амортизації та оцінено їх переваги та недоліки.*

*This article deals with the question of the choice of most optimal method of calculating of amortization when forming amortizational policy of industrial enterprises. The author analyses the method of amortization and estimates their advantages and disadvantages.*

### Ключові слова

*Амортизація, амортизаційна політика, основні засоби, первісна вартість, ліквідаційна вартість, залишкова вартість, річна норма амортизації, сума зносу, кумулятивний коефіцієнт, виробнича ставка тощо.*

Важливою складовою витрат підприємства, що прямо впливає на розмір отриманого прибутку є амортизація. Амортизація як багатоаспектна категорія завжди викликала увагу наукових кіл. І на сьогодні активно точаться дискусії про сутність поняття амортизації, необхідності відображення в звітності, про вибір оптимального методу її нарахування, чи є вона джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємства тощо. Саме ці, ці питання досліджують А. Риндя, Л. Солошенко, С. Кочерга, К. Пилипенко, С. Голов, В. Костюченко, С. Бровкін та ін.

Значна частина активів підприємства амортизується, тому амортизація як економічна категорія має суттєвий вплив як на фінансові результати, так і на фінансовий стан суб'єктів господарювання. Особливим моментом у бухгалтерському обліку основних засобів є вибір найоптимальнішого методу нарахування амортизаційних відрахувань, який був би адекватний специфіці діяльності конкретного підприємства.

Оскільки розмір амортизаційних відрахувань залежить від методів їх нарахування, то підприємство самостійно обирає його з урахуванням можливих майбутніх економічних вигод. Основна мета методів нарахування амортизації полягає у забезпеченні найбільш прийняттого та стійкого зіставлення отриманих прибутків та понесених витрат суб'єктом господарювання, яке досягається через здійснення систематичного розподілу амортизаційних відрахувань за основним засобом протягом розрахункового терміну.

Нарахування амортизації основних засобів у бухгалтерському обліку має певні особливості, зокрема нараховується на усі об'єкти основних засобів, крім землі та незавершених капітальних вкладень, нараховується за кожним об'єктом основних засобів окремо протягом строку служби, метод амортизації господарюючий суб'єкт обирає самостійно з врахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання тощо [5, с. 45].

Метою даної статті є аналіз застосування різних методів амортизації та визначення найадекватнішого з них для ефективного застосування конкретним промисловим підприємством при вдосконаленні амортизаційної політики.

У бухгалтерській практиці України, згідно П(С)БО, існує п'ять методів розрахунку амортизації: пряmlinий, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий. Кожен з даних методів характеризується рядом недоліків та переваг, тому кожен суб'єкт господарювання обирає самостійно найоптимальніший метод з урахуванням особливостей та виду діяльності, галузі економіки, сфери функціонування тощо.

Прямолінійний метод є прототипом рівномірного відповідно до міжнародних стандартів. Його зміст полягає в тому, що витратами звітного періоду визнається завжди однакова (рівна) частина купівельної вартості об'єкта основного засобу протягом терміну його корисної експлуатації [2, с. 429], тобто річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується на термін корисного використання об'єкта, і залишається однаковою щороку.

Амортизація прямолінійним методом розраховується як відношення різниці первісної та ліквідаційної вартості до терміну корисного використання.

Як правило, даний метод використовується щодо будівель, споруд, меблів, інструментів, приладів, інвентаря тощо, тобто таких активів довгострокового користування, які постійно використовуються у виробничому процесі, інтенсивність яких залишається незмінною, і основний чинник впливу на які – фізичне старіння.

Прямолінійний метод нарахування амортизації – найбільш поширений в країнах світу і застосовувався переважно в усіх основних засобах (окрім деяких видів транспортних засобів) в колишньому Радянському Союзі.

До основних переваг рівномірного методу відносять: простоту та точність, раціональність та логічність, незмінність сум амортизації протягом терміну корисної експлуатації, прийнятність практично для усіх видів діяльності, доцільність, особливо, коли ступінь використання основного засобу не змінюється кожного звітного періоду, забезпеченість можливості зіставлення собівартості продукції (робіт, послуг) з доходом від реалізації тощо.

До недоліків рівномірного методу включають: ненадання реальної оцінки виробничої потужності окремо кожного основного засобу в різні роки використання, тобто не беруться до уваги відмінності у використанні активу, абсолютне неврахування морального старіння, не відображення зміни інтенсивності використання основного засобу, неврахування фактора зростання суми

витрат на ремонтні та поліпшувальні роботи в міру їх спрацювання.

Для прикладу розрахуємо суму амортизації для заточного станка, який знаходиться в експлуатації на досліджуваному промисловому підприємстві – ВАТ «Термопластавтомат». Такий станок є об'єктом основних засобів багатьох промислових підприємств та є притаманним для використання в діяльності інших досліджуваних господарських суб'єктів промислового сектора Хмельницької області. Однак фактично усі промислові підприємства при нарахуванні амортизації на такі та подібні об'єкти основних засобів застосовують не бухгалтерські методи, а ті, що передбачені податковим законодавством. Тому спробуємо проаналізувати розрахунок суми амортизації згідно бухгалтерського обліку та оцінити таку доцільність.

Первісна вартість такого заточного станка 8318,37 грн, термін корисного використання – 6 років, ліквідаційна вартість – 1000 грн.

Розрахувавши амортизаційні відрахування прямолінійним методом, виявилось, що на кінець шостого року експлуатації залишкова вартість становить 999,99 грн., а річна сума амортизації протягом шести років становила 1219,73 грн.

Метод зменшення залишкової вартості полягає у визначенні річної суми амортизації як множення залишкової вартості об'єкта основних засобів на початок звітного періоду (року) або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та її річної норми (яка є сталою протягом усіх років експлуатації), що обчислюється у відсотках як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисної експлуатації об'єкта з результату від ділення його ліквідаційної вартості на первісну вартість [6].

Річна норма амортизації розраховується у відсотках як різниця одиниці та кореня квадратного відношення ліквідаційної вартості до первісної вартості.

Відповідно до міжнародних стандартів існує аналогічний метод зменшення залишку, суть якого полягає у розрахунку суми амортизації як добутку балансової вартості об'єкта основних засобів на початок звітного періоду та постійної норми амортизації [3, с. 181].

Основною перевагою цього методу є: накопичення значної суми коштів за рахунок амортизаційних відрахувань в перші роки експлуатації, що дозволяє провести необхідні відтворення та поліпшувальні роботи об'єктів основних засобів, які потребують капітальних витрат, є доречним у випадку, коли існує необхідність заміни основних засобів, у разі інфляційних процесів та морального старіння [5, с. 46].

При використанні методу залишкової вартості існують і певні труднощі та недоліки, зокрема:

- його застосування можливе тільки при умові, якщо суб'єктом господарювання передбачена

ліквідаційна вартість, в іншому випадку розрахунок втрачає сутність, оскільки в першому ж періоді (році) об'єкт основних засобів буде амортизовано повністю;

- досить часто на практиці вартість основного засобу, яка значиться на балансі підприємства наприкінці терміну корисної служби, не відповідає сумі ліквідаційної вартості, визначеної підприємством на початку введення в експлуатацію основного засобу;
- прийнятний та найбільш можливий лише за умови введення об'єкта основного засобу з початку звітнього періоду, а саме – будується на припущенні, що амортизація починає нараховуватися з січня місяця.

Так згідно з П(С)БО 7, у цьому випадку базою для розрахунку амортизації є залишкова вартість. В іншому разі – такою є первісна вартість об'єкта на дату початку нарахування амортизації. Але за таких умов часто на кінець терміну експлуатації вартість залишкова не досягає ліквідаційної, а тому існує необхідність доамортизування основного засобу згідно інших методів чи прийняття відповідного рішення підприємством, що отримана внаслідок застосування залишкового методу вартість в кінці останнього року корисної експлуатації і є ліквідаційною [7, с. 40]. Він є не ефективним, бо не враховує зміну первісної вартості протягом терміну експлуатації об'єкта та самого терміну його корисної служби.

Розрахуємо амортизацію за методом залишкової вартості для нашого прикладу. Річна норма амортизації для заточного станка становитиме 23,3% від залишкової вартості.

При розрахунках виявилось, що залишкова вартість не досягає ліквідаційної на кінець строку корисного використання, тобто шостого року служби і вона становитиме 1693,61 грн.

Відповідно до П(С)БО 7 схожим методом до зменшення залишкової вартості, його різновидом є метод прискореного зменшення залишкової вартості, який відрізняється від попереднього тим, що річна норма амортизації подвоюється.

Міжнародна практика дає назву цьому методу як подвоєного зниження залишку або подвійного залишкового методу, що ґрунтується на обчисленні норми амортизації як для рівномірного методу (без врахування ліквідаційної вартості), а потім помноженого на два, і така норма амортизації застосовується до залишкової, ще не амортизованої вартості [4, с. 91-92]. При цьому, в останній рік корисного використання об'єкта основного засобу залишкова вартість повинна бути не менше ліквідаційної, очікуваної підприємством. А тому від залишкової вартості передостаннього року корисного використання віднімають очікувану ліквідаційну вартість, а залишок включають як суму амортизаційних відрахувань останнього року розрахунку. Річна норма

амортизації знаходиться у відсотках як частка двійки та очікуваного терміну корисного використання.

Застосування цього методу, в усякому разі, є доцільним: якщо в перші роки експлуатації основного засобу його продуктивність є вищою, ніж в подальшому; якщо для об'єкта основного засобу характерне швидке моральне старіння. Наприклад, комп'ютерна техніка чи транспортні засоби, які потребують збільшення витрат на ремонт та технічне обслуговування в міру старіння та зносу.

Що стосується недоліків даного методу, то вони тотожні попередньому, зокрема: він не відображає змін в експлуатації активу, для зручності обрахунків підприємство повинно встановити ліквідаційну вартість об'єкта основних засобів, щоб збалансувати суми залишкової вартості та вартості, при якій актив повинен ліквідуватися; суттєва різниця суми амортизації в перші роки служби основного засобу та в подальшому, оскільки протягом експлуатації сума амортизації має нисхідну тенденцію.

Розрахуємо амортизацію для заточного станка методом прискореного зменшення залишкової вартості. Річна норма амортизації становить 33% залишкової вартості. Залишкова вартість на кінець п'ятого року служби становитиме 1123,09 грн., а тому, щоб досягти ліквідаційної вартості на шостий рік експлуатації, потрібно від залишкової вартості п'ятого року відняти очікувану ліквідаційну вартість та визначити суму амортизації. У даному прикладі вона становитиме 123,09 грн.

Іншим методом нарахування амортизації національними стандартами визначено кумулятивний метод, який передбачає, що річна сума амортизаційних відрахувань розраховується множенням вартості, яка амортизується, на кумулятивний коефіцієнт. Останній розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного часу експлуатації об'єкта основного засобу, на суму числа років його корисного використання.

Кумулятивний метод є похідним від методу суми цифр числа років, який закріплений міжнародними стандартами. Відповідно до визначення цього методу, сума амортизації вираховується шляхом добутку купівельної вартості (вартості придбання) основного засобу за мінусом ліквідаційної, на дріб (чисельник якого – цифра конкретного року експлуатації, знаменник – сума цифр загального числа років визначеного строку корисної експлуатації (служби) основного засобу), абсолютна величина якого послідовно зменшується щороку [2, с. 432; 1, с. 69].

Згідно п. 29 П(С)БО 7, для кумулятивного методу визначають місячну суму амортизації, яка розраховується діленням суми амортизації за повний рік (на 12 місяців). При цьому необхідно враховувати те, що якщо об'єкт основних засобів було введено в дію, наприклад, з 1 вересня 2003



року, то за 2003 рік амортизація становитиме суму амортизаційних відрахувань, помножену на кількість місяців використання протягом року, в даному випадку 4, і частку множать на 12.

Даний метод, як й інші методи прискореної амортизації, має такі переваги: в перші роки експлуатації інтенсивність використання засобу праці більша, а разом із тим, більша і сума зносу; є вигідним, оскільки сприяє оновленню та відтворенню основних засобів за рахунок накопичених коштів, дозволяє більшу частину витратити на ремонтні роботи та відповідне обслуговування; досить простий та раціональний.

Існують і певні недоліки при застосуванні кумулятивного методу. Серед них можна виділити такі: як правило, не співвідносні та не узгоджені суми зносу об'єкта основного засобу з фактичними експлуатаційними показниками, обсягом продукції, яка була виготовлена з допомогою цього засобу праці та отриманими доходами від її реалізації, є незручність в обчисленні окремого кумулятивного коефіцієнта в розрізі кожного року.

Отже, розрахуємо амортизацію кумулятивним методом для наведеного прикладу з визначенням її місячної та річної суми.

Сума чисел років, визначена за формулою кумулятивного числа, становитиме:  $1+2+3+4+5+6=21$ . Відповідно кумулятивний коефіцієнт, для першого року –  $6/21$ , для другого –  $5/21$ , для третього –  $4/21$ , для четвертого –  $3/21$ , для п'ятого –  $2/21$ , для шостого –  $1/21$ .

Місячна сума амортизації, якщо заточний станок було введено в експлуатацію з 1 вересня, за звітний рік становитиме:  $3010,46 \cdot 4 : 12 = 1003,48$ , або іншим чином:  $250,87 \cdot 4 = 1003,48$  грн.

Розрахунки показують, що уже на третьому році експлуатації залишкова вартість становитиме 1742,9 грн. А на четвертому році використання, застосовуючи відповідний кумулятивний коефіцієнт, річна сума амортизації буде 1188,34 грн. При цьому залишкова вартість становитиме 554,56 грн. Таким чином, уже на четвертому році служби вартість заточного станка за даним методом сягає менше ліквідаційної вартості.

П'ятим методом амортизації, згідно національної практики, виділяють виробничий метод. Він розглядає місячну суму амортизації як результат множення фактичного обсягу продукції (робіт, послуг) за місяць та виробничої ставки амортизації, яка розраховується діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції, який суб'єкт господарювання очікує виробити за допомогою використання основного засобу.

Виробнича ставка амортизації дорівнює частці вартості основного засобу та обсягу продукції, яку очікується виготовити.

Виробничий метод у міжнародній практиці називається методом пропорційного випуску виробленої продукції (її одиницям). Він передбачає, що

первісна (купівельна) вартість об'єкта основних засобів зменшується за мінусом ліквідаційної вартості, з кожною випущеною одиницею продукції, тому амортизація нараховується на кожен виріб [4, с. 89].

Основними перевагами виробничого методу є: простота та раціональність, адже дозволяє нараховувати знос пропорційно до випущеної продукції; є вигідним, якщо економічний ефект (вигода) від використання основного засобу має нисхідну тенденцію, тобто зменшується в міру використання у виробничому процесі, і не пов'язаним з часовими чинниками; в разі, якщо актив неоднаково використовується в різні періоди, досягається чітка відповідність суми амортизації у витратах (змінних витратах) підприємства протягом поточного звітнього періоду та одержаних доходів; найбільш оптимальне використання щодо засобів праці, які з не однаковою інтенсивністю використовуються у виробництві, наприклад, виробничого обладнання, транспортних засобів, що мають різний пробіг та різні продуктивні характеристики.

Основними недоліками виробничого методу є те, що на практиці часто неможливо достеменно визначити обсяг продукції, фактично виготовленої з використанням конкретного засобу праці, адже на практиці беруть до уваги валовий випуск продукції з допомогою усіх засобів праці, а не окремих; обмежений у використанні; супроводжується складністю та трудомісткістю розрахунків; не є універсальним методом нарахування амортизації стосовно довгострокових активів, які рівномірно, однак, непрямо задіяні у виробництві, наприклад, будинків та споруд тощо.

Розрахуємо амортизацію з допомогою виробничого методу для заточного станка. Припустимо, що за роками буде виготовлено такий обсяг продукції: у 1-му році – 3800 од., у 2-му – 4200 од., у 3-му – 3600 од., у 4-му – 4400 грн., у 5-му – 4000 од., у 6-му – 4100 грн.

Виробнича ставка амортизації становитиме:  $(8318,37 - 1000) / 24100 = 0,3$ . На кінець шостого року залишкова вартість – 1088,37 грн.

Суб'єкт господарювання має право застосовувати для розрахунку амортизації методи та норми, передбачені податковим законодавством, але це повинно бути обов'язково зазначено в його обліковій політиці.

Так, як показує дослідження промислових підприємств Хмельницької області, найчастіше суб'єкти господарювання застосовують саме податковий метод нарахування амортизації, вважаючи його найбільш простим.

Аналіз особливостей бухгалтерських методів амортизації показує їх позитивні та негативні сторони, яскраво характеризує тенденції практичного застосування.

Наскрізний приклад із заточним станком пока-

зує, що найбільш оптимальним та придатним для раціонального, простого та систематичного використання є прямолінійний метод амортизації, адже за його допомогою бухгалтерам-практикам не потрібно буде проводити громіздких та складних розрахунків, передбачати потенційний обсяг продукції тощо. Він є найбільш точним для розрахунків та логічним, адже встановлюючи очікувану ліквідаційну вартість по закінченню терміну корисної експлуатації, підприємство неодмінно її досягає. І хоча рівномірний метод не враховує інтенсивності використання кожного окремого основного засобу та його морального старіння, однак чітко визначені амортизаційні щорічні відрахування дають змогу точно сформулювати та передбачити обсяги ремонтних робіт та спрямовувати певну визначену суму амортизаційних відрахувань в інвестиційний фонд для подальшого цільового їх спрямування на оновлення матеріально-технічної бази та її вдосконалення.

Якщо брати до уваги метод зменшення залишкової вартості, то приклад показує, що залишкова вартість протягом строку корисного використання не досягає очікуваної ліквідаційної вартості, тому необхідно доамортизовувати, або приймати рішення щодо прийняття такої залишкової вартості як ліквідаційної. Метод прискореного зменшення залишкової вартості теж не досить ефективний, адже в кінці терміну експлуатації витрати на відновлення зростають, а амортизаційні відрахування зменшуються, тому існуватиме можливість

нестачі наповнення інвестиційного фонду як такого. Стосовно кумулятивного методу, то наочний приклад показав, що при його застосуванні термін корисної експлуатації занижується, що зменшує потенційну продуктивність основного засобу. Термін нарахування амортизації не супроводжує та не співпадає з терміном корисної служби, а тому у підприємства в такому разі існуватиме два варіанти: або списати актив, або його дооцінити. Ні один, ні інший варіант не є ефективним та практично вигідним, до того ж вимагає додаткових витрат. Не вирішить усіх питань і виробничий метод, адже на великих промислових комплексах, які займають значну площу та великий арсенал засобів праці, немає можливості проводити спостереження за кожним окремим основним засобом, враховувати продуктивність та ймовірну інтенсивність завантаження виробничих потужностей. Тому цей метод надзвичайно громіздкий, вимагає трудомістких розрахунків та прогнозів.

Таким чином, автор пропонує та радить застосовувати на промислових підприємствах саме прямолінійний метод нарахування. Він дасть змогу вчасно акумулювати та рівномірно спрямувати кошти на оновлення одиниць технічного парку, довгострокових невиробничих площ, а відтак – не лише вдосконалювати та підвищувати їх продуктивність, а й сприяти досягненню соціального ефекту – підтримувати на відповідному рівні техніку безпеки та ергономічну обстановку в робочій зоні.

## Література

1. Бровкін С. О. Амортизація позаоборотних активів: вплив міжнародних стандартів на українську облікову практику // *Світ бухгалтерського обліку. Додаток до газети Все про бухгалтерський облік.* – 1997. – листопад. – № 5. – С. 13-22.
2. Велл Глен А., Шорт Деніел Г. *Основи фінансового обліку* / Пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. – К.: Основи, 1999. – 943 с.
3. Голов С. Ф., Костюченко В. М. *Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник.* – К.: Лібра, 2004. – 880 с.
4. Кочерга С. В., Пилипенко К. А. *Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навчальний посібник.* – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 216 с.
5. *Облік основних засобів* // *Все про бухгалтерський облік. Фінансовий облік: просто та доступно.* — 2005. С. 41-51.
6. П(С)БО 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // *Бібліотека Головбуха.* – 2004. – № 10 (48). – С. 175-179.
7. Риндя А., Солошенко Л. *Основні засоби та основні фонди: порядок обліку* // *Податки та бухгалтерський облік.* – 2005. – № 11 (131). – С. 12-82.

**Павло КУЗЬМОВИЧ**

асистент кафедри бухгалтерського обліку, аудиту, фінансів і кредиту,  
відокремлений структурний підрозділ  
Національного аграрного університету  
«Бережанський агротехнічний інститут»

**Тарас РАПІЦЬКИЙ**

старший викладач кафедри економічної теорії,  
відокремлений структурний підрозділ  
Національного аграрного університету  
«Бережанський агротехнічний інститут»

## ДО ПИТАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто сутність прибутку, порядок його формування та напрямки використання, механізми створення фондів (резервів) на підприємствах різних форм власності. Висвітлено методуку використання нерозподіленого прибутку для створення фондів (резервів) і відображення цих операцій у бухгалтерському обліку.*

*Essence of income, order of its forming and directions of the use, mechanisms of creation of funds (backlogs) are considered on the enterprises of different patterns of ownership. The method of the use of the retained earnings on creation of funds (backlogs) and reflection of these operations in a record-keeping is investigated.*

### Ключові слова

*Власний капітал, фінансові результати, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), фонди, резерви, баланс, звіт про фінансові результати*

Основою для здійснення господарської діяльності підприємств є власний капітал, а однією із складових – нерозподілений прибуток. Порядок відображення капіталу у фінансовій звітності, його склад і структура широко висвітлюються у публікаціях провідних вітчизняних вчених, зокрема Ф. Бутинця, С. Голова, В. Моссаковського, В. Пархоменка та в статтях інших науковців і практиків. Проте, ці питання не втрачають своєї актуальності, оскільки особливостям відображення в бухгалтерському обліку використання прибутку для створення фондів (резервів) приділяється недостатньо уваги.

Метою статті є висвітлення порядку й обґрунтування пропозицій щодо відображення в бухгалтерському обліку окремих господарських операцій,

пов'язаних з використанням нерозподіленого прибутку для створення фондів (резервів) підприємства.

Бухгалтерський прибуток є фактичним приростом власного капіталу протягом звітного періоду, що визначений за даними бухгалтерського обліку. Згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [1, с. 11].

У бухгалтерському обліку фінансовий результат формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності і визначається через задіяння статей:

- чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, послуг);
- валовий прибуток (збиток);

- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування;
- фінансові результати від звичайної діяльності;
- фінансові результати від надзвичайної діяльності;
- чистий прибуток [2, с. 452].

У загальному вигляді, як вважає В. Моссаковський, методика визначення фінансового результату у фінансовому обліку може бути подана формулою:

$$П = Д - (O + M + A + I_H \pm P) + П_l$$

де  $П$  – прибуток підприємства;

$Д$  – доходи від операційної діяльності;

$O$  – витрати на оплату праці;  
 $M$  – матеріальні витрати;  
 $A$  – амортизація необоротних активів;  
 $I_H$  – інші витрати операційної діяльності;  
 $P$  – різниця в залишках незавершеного виробництва та готової продукції на початок і кінець звітного періоду;

$П_l$  – результат інших видів діяльності (фінансової, інвестиційної та надзвичайних подій) [3].

Результат господарської діяльності підприємства за поточний (звітний) рік (період) відображається у ф. № 2 «Звіт про фінансові результати», структура якого дозволяє бачити фінансовий результат у розрізі видів діяльності (основної, операційної та звичайної, а також фінансові результати від надзвичайної діяльності) (рис. 1).

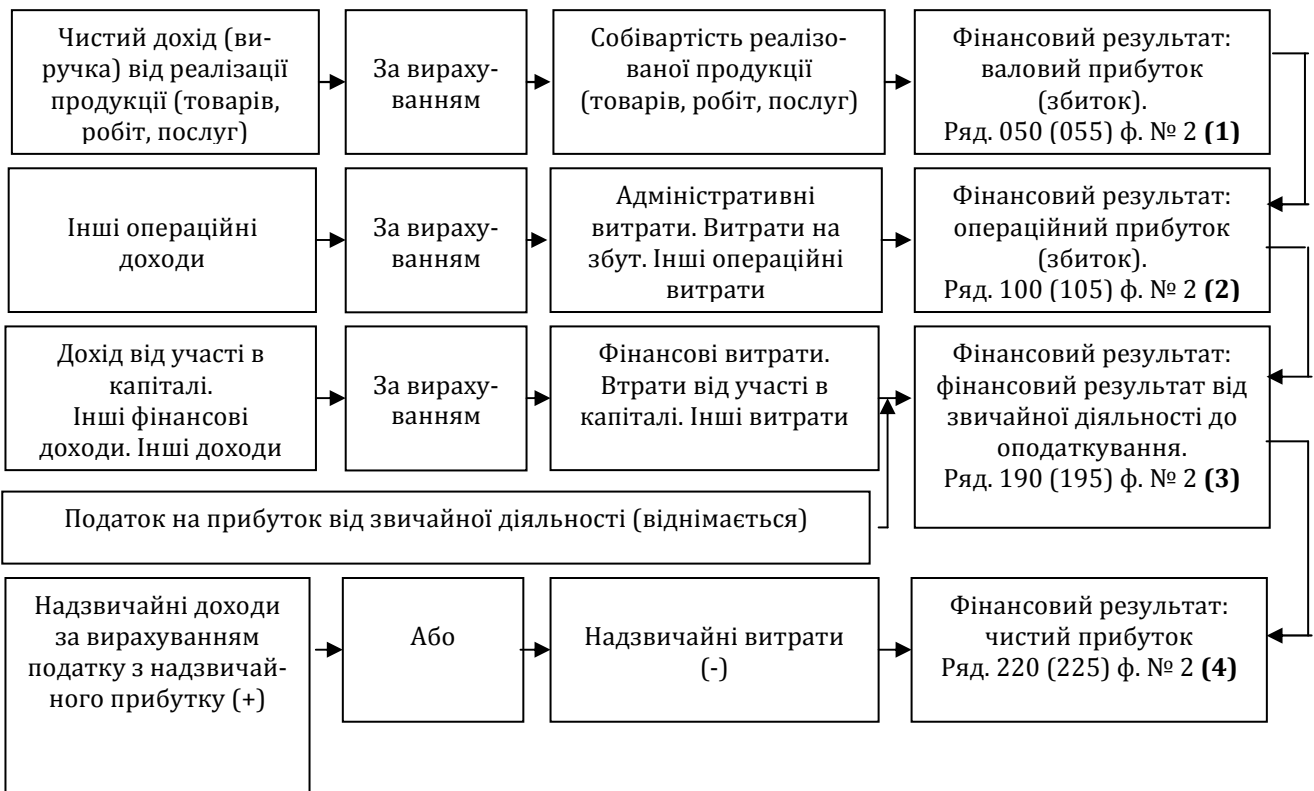


Рис. 1. Процес формування фінансових результатів

де 1 – основна діяльність; 3 – звичайна діяльність;  
 2 – операційна діяльність; 4 – господарська діяльність.

Інформацію про прибуток (збитки) підприємства на звітну дату відображають також у формі № 1 «Баланс» (ряд. 350 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток»).

Пункт 12 П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал» [4, с. 21] передбачає напрямки використання нерозподіленого прибутку.

Інструкцією № 291 [5, с. 6] для обліку викори-

стання прибутку передбачено субрахунок 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» рахунка, на якому відображається розподіл прибутку між власниками (нарахування дивідендів), відрахування в резервний капітал та інше використання прибутку в поточному періоді. На нашу думку інше використання прибутку може означати:

- по-перше, використання прибутку на покриття збитків, що виникли в результаті:
  - змін у політиці бухгалтерського обліку на підприємстві;
  - виправлення помилок;
  - анулювання викуплених акцій, якщо ціна придбання перевищує ціну їх первинного випуску;
  - повторного продажу викуплених акцій, якщо ціна продажу менша від ціни придбання;
  - вибуття переоцінених необоротних активів, якщо сума попередніх дооцінок перевищує суму попередніх уцінок залишкової вартості активів;
- по-друге, використання прибутку на збільшення статутного капіталу;
- по-третє, спрямування прибутку на створення фондів (резервів), наприклад, розвитку

виробництва, споживання та інших фондів, передбачених статутом підприємства.

Однак чинні стандарти бухгалтерського обліку та форми фінансової звітності не передбачають використання чистого прибутку минулих років для здійснення, наприклад, капітальних (технічне переозброєння), фінансових інвестицій у поточному році. Якщо протягом звітного періоду підприємство несе витрати на зазначені цілі, то залежно від характеру понесених затрат вони або капіталізуються, або відносяться на витрати періоду і впливають на формування фінансового результату поточного року. Тому прибуток минулих років при відображенні таких операцій не використовується.

Можливі напрямки використання прибутку покажемо в таблиці 1.

Таблиця 1. Напрями використання прибутку

№ п/п	Напрямок використання	Дебет	Кредит	Примітка
1	2	3	4	5
1.	Виплата дивідендів учасникам	443	671	Розмір і форма виплати дивідендів визначаються на загальних зборах акціонерів (учасників)
2.	Відрахування частини прибутку до резервного капіталу	443	43	Не менше 5 % чистого щорічного прибутку товариства до досягнення розміру резервного капіталу не менше 25 % величини статутного капіталу (ст. 14 Закону № 1576 [6, с. 22], ст. 87 ч. 4 ГКУ [7, с. 30])
3.	Збільшення статутного капіталу товариства	443	40	Можливе тільки після внесення всіма учасниками своїх внесків повністю (оплати акцій акціонерами). Прибуток, що спрямовується на збільшення статутного капіталу, не повинен змінити пропорцій між пакетами акцій (в АТ) і часткою учасників (у ТОВ)
4.	Інші цілі, наприклад: створення фонду капітальних інвестицій	443	431	Такі цілі повинні бути передбачені статутом підприємства. У свою чергу, статут підприємства діє в частині, що не суперечить законодавству України

Необхідно відмітити, що обмежень за часом використання нерозподіленого прибутку немає. Підприємства мають право прийняти рішення про напрямки використання не тільки прибутку звітного року, але й нерозподілених прибутків минулих років.

Відповідно до п. 5 ст. 75 Господарського кодексу України (далі ГКУ) державні комерційні підприємства утворюють за рахунок прибутку (доходу) спеціальні (цільові) фонди, призначені для покриття витрат, пов'язаних з їх діяльністю, а саме: амортизаційний фонд; фонд розвитку виробництва; фонд споживання (оплати праці); резервний фонд та інші фонди, передбачені статутом підприємства.

На виконання розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.04.2005 р. № 95-р «Про складання фінансових планів підприємств» державними підприємствами, акціонерними, холдинговими компаніями, іншими суб'єктами господарювання, у статутному фонді яких більш як 50 відсотків акцій (часток, паїв) належить державі, та їх дочірніми підприємствами наказом Міністерства фінансів України від 10.06.2005 р. № 460 [8] доповнено наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2001 р. № 143 «Про кореспонденцію рахунків» пунктом 4. Відповідно до цього пункту спрямування прибутку на розвиток виробництва відображається у періоді прийняття уповноваженим органом (уповноваженою

посадовою особою) рішення про спрямування визначеної частини чистого прибутку на розвиток виробництва за дебетом субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» і кредитом нового субрахунку 426 «Фонди спеціального призначення», аналітичний рахунок 4261 «Фонд розвитку виробництва». Здійснені за рахунок коштів цього фонду капітальні інвестиції (придбання, створення, модернізація, реставрація, модифікація, реконструкція, добудова, дообладнання основних засобів та інших необоротних активів) відображаються за дебетом аналітичного рахунку 4261 і кредитом аналітичного рахунку 4262 «Використання фонду розвитку виробництва». Кредитове сальдо цих аналітичних рахунків наводиться у рядку 330 Балансу (ф. № 1).

Відрахування на заохочення працівників підприємства у місяці прийняття рішення про виділення коштів на матеріальне заохочення на основі чинних норм П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 16 «Витрати» і П(С)БО 26 «Виплати працівникам» відображаються за кредитом нового субрахунку 477 «Забезпечення матеріального заохочення» і дебетом рахунків обліку операційних витрат (23, 91, 92, 93, 94). Одночасно сума відрахувань на матеріальне заохочення відображується у вписуваному рядку 226 «Забезпечення матеріального заохочення» Звіту про фінансові результати (ф. № 2) за той період року (квартал, півріччя, 9 місяців, рік), на який припадає місяць прийняття рішення про виділення коштів на матеріальне заохочення. Сума нарахованого матеріального заохочення конкретним працівникам відображається за дебетом субрахунку 477 і кредитом субрахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою». Сальдо субрахунку 477 наводиться у рядку 400 Балансу (ф. № 1).

Отже, можна зробити висновок, що сума нерозподіленого прибутку у рядку 350 ф. № 1 «Баланс» у зв'язку з наведеною кореспонденцією рахунків зменшиться так само, як змінилася б при кореспонденції Д-т 443 -- К-т 426 (або 477).

Пунктом 4 статті 87 ГКУ встановлено, що господарські товариства створюють резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому у статутних документах, але не менш 25 відсотків статутного фонду, а також інші фонди (фонд розвитку підприємства, фонд матеріального заохочення, фонд соціально-культурних заходів, фонд економічних санкцій, фонд капітальних інвестицій та інші фонди), передбачені законодавством України або установчими документами товариства.

Національними стандартами бухгалтерського обліку та Планом рахунків для недержавних підприємств створення фондів (крім резервного) у тому розумінні, яке було до застосування П(С)БО, на рахунках бухгалтерського обліку не передбачене.

Однак це зовсім не означає, що підприємство не може зарезервувати частину чистого прибутку

звітнього фінансового року або декількох фінансових років на виконання спеціальних програм (наприклад, технічне переозброєння підприємства). Термін «зарезервувати», або «створити резерв», не означає, що резервується грошова маса. Існування фонду лише покаже, яка частина нерозподіленого прибутку є тимчасово недоступною для розподілу на дивіденди.

Після досягнення мети (в даному випадку – проведення робіт з технічного переозброєння підприємства) фонд капітальних інвестицій цілком слід списати на рахунок нерозподіленого прибутку (рахунок 44).

Чому треба списати всю суму фонду на рахунок нерозподіленого прибутку? Тому що ніякого зменшення на рахунок фонду за весь час його наявності в обліку не повинно відбуватися. Адже прибуток, за рахунок якого створений фонд, є одним із джерел власного капіталу підприємства. Сам же капітал – це активи (грошові кошти, оборотні та необоротні активи).

Отже, витрати, понесені підприємством на технічне переозброєння, не повинні зменшувати створений фонд, оскільки такі витрати будуть зменшувати оборотний актив – гроші, перетворюючи їх на інші активи та зберігаючи цілим капітал.

Ми пропонуємо два варіанти відображення на рахунках бухгалтерського обліку створення фондів (резервів).

За першим варіантом, створюваний фонд відображається на окремому субрахунку рахунка 43 «Резервний капітал»: наприклад, відкрити із цією метою субрахунок 431 «Фонд капітальних інвестицій». У формі № 1 «Баланс» у рядку 340 «Резервний капітал» відображаються резерви, створені відповідно до чинного законодавства або засновницьких документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства (п. 41 П(С)БО 2 «Баланс» [9, с. 5]). Оскільки поточне законодавство не вимагає створення фонду на капітальні інвестиції, то потрібно проаналізувати засновницькі документи. Якщо така умова в засновницьких документах міститься, то підприємство просто зобов'язане створити фонд для капітальних інвестицій і відобразити його за кредитом окремого субрахунку рахунка 43. При цьому рядок 350 «Нерозподілений прибуток (непокриті збитки)» буде зменшений на суму фонду, створеного для технічного переозброєння підприємства. Таке резервування оформляється проведенням:

Д-т 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» -- К-т 431 «Фонд капітальних інвестицій».

У ф. № 1 «Баланс» створений резерв зменшить показник рядка 350 і збільшить показник рядка 340 «Резервний капітал».

Коли цілі, які зумовили створення фонду капітальних інвестицій, будуть досягнуті, необхідно зробити зворотне проведення на всю суму створе-

ного резерву:

Д-т 431 «Фонд капітальних інвестицій» -- К-т 441 «Прибуток нерозподілений».

Якщо в засновницьких документах створення фонду на капітальні інвестиції не передбачене (другий варіант), то ніщо не заважає підприємству відобразити суму, яка спрямовується на технічне переозброєння, на окремому субрахунку рахунка 44, наприклад на субрахунку 444 «Фонд капітальних інвестицій».

У рядку 350 ф. № 1 сума фонду все одно буде відображена (згорнуто з іншими сумами на субрахунках рахунка 44), однак заглянувши на створений спеціально для цих цілей субрахунок, бухгалтер матиме інформацію про розмір коштів, призначених на технічне переозброєння.

Після виконання своєї місії субрахунок 444 повинен бути закритий: усю суму, яка на ньому зарезервована, слід списати на субрахунок 441 «Прибуток нерозподілений».

Таким чином, із всього сказаного вище можна

зробити висновок, що державні підприємства відповідно до прийнятого рішення уповноваженого органу спрямовують визначену частину чистого прибутку до фонду розвитку підприємства і на матеріальне заохочення.

Господарські товариства можуть створювати відповідно до установчих документів фонд розвитку підприємства, фонд матеріального заохочення, фонд соціально-культурних заходів, фонд економічних санкцій, фонд капітальних інвестицій та інші фонди. Відобразити дану господарську операцію можна, використовуючи окремі субрахунки рахунка 43 «Резервний капітал» і 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Але незалежно від того, на якому субрахунку обліковується створення фондів (тобто за якою статтею Балансу він «прописаний»), капітал підприємства не зменшується. Просто частина цього капіталу деякий час буде недоступна для розподілу між власниками.

## Література

1. П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» від 31.03.1999 р. № 87 // *Все про бухгалтерський облік*. – 2003. – № 13.
2. *Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця*. – 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 672 с.
3. Моссаковський В. Б. Види обліку в сучасних умовах та їх обґрунтування // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2002. – № 6 – С. 22 – 29.
4. П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал» від 31. 03. 99 р. № 87 // *Все про бухгалтерський облік*. – 2003. – № 13.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30. 11. 99 № 291 // *Все про бухгалтерський облік*. – 2005. – № 27.
6. Закон України від 19. 09. 91 р. № 1576-ХІІ «Про господарські товариства» // *Господарське судочинство в Україні: Судова практика. Корпоративні правовідносини / Упоряд.: І. Б. Шицький (кер. ) та ін. ; Відп. ред. В. Т. Малярєнко*. – К.: Концерн «Видавничий дім «Ін Юре», 2004. – 528 с.
7. *Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 436-IV // Все про бухгалтерський облік*. – 2003. – № 85.
8. Зміни до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 10. 06. 2005 р. № 460 // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2005. – № 7 – С. 3 – 6.
9. П(С)БО 2 «Баланс» від 31. 03. 99 р. № 87 // *Все про бухгалтерський облік*. – 2003. – № 13.

**Оксана КУЛІНІЧ**кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі**Ольга КАРЕЛ**асистент кафедри економічної теорії,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

## СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СФЕРІ СУЧАСНОЇ ТОРГІВЛІ

*Розглянуто вплив соціальних змін на розвиток торгівлі, стратифікацію торговельної мережі та формування кадрового потенціалу. Наведено рекомендації щодо підготовки спеціалістів для торгівлі з урахуванням функціональних особливостей галузі та її соціального призначення.*

*Influence of social changes on development of trading, stratification of trading network and forming of skilled potential is considered. Recommendations as for the preparation of specialists for trading taking into account the functional features of industry and its social setting are given.*

### Ключові слова

*Стратифікація торговельної мережі, емпіричний менеджмент, стратегія підготовки спеціалістів для торгівлі, менталітет.*

Початок третього тисячоліття для України відбувається в історично нових умовах, які вимагають перегляду кадрової стратегії з позицій забезпечення розвитку персоналу на якісно новому рівні. Утвердження державності, демократизація суспільного життя, ринкові реформи, створення принципово нового правового та мотиваційного простору трудової діяльності, рух у напрямі інтеграції до спільноти європейських націй – всі ці насичені соціально-політичні та економічні явища на тлі загострення економічної, духовної кризи зумовили складний та суперечливий процес формування нового соціально-економічного середовища в Україні, який невпинно відбивається на трудовому менталітеті населення, мотивах трудової поведінки.

Результати аналізу досліджень Л. Дольової, В. Огірчука, Б. Попової, Л. Чижової свідчать, що серед українських науковців сьогодні все більше утверджується погляд, що провідну роль у самовизначенні

нації, позитивних зрушеннях в економіці в цілому і в торгівлі зокрема відіграватимуть не лише матеріальні чинники, силові засоби, а й маловивчені ментальні чинники. Критичний аналіз національного трудового менталітету допомагає багато в чому зрозуміти труднощі реалізації торговельних реформ в Україні, усвідомити неприйнятність сліпого копіювання європейського досвіду через суттєві ментальні відмінності.

Необхідність подолання глибокої економічної кризи та виведення України на шляхи постійного економічного розвитку, включення до європейської економіки потребує нарощення обсягів та підвищення ефективності вітчизняного виробництва, активізації трудових зусиль торгових працівників.

Залучення торгівлі до виконання загальнодержавних заходів соціального характеру ставить перед нею завдання формування професійних кадрів.

© Оксана Кулініч,  
Ольга Карел, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 21.02.2007 р.



Кожен член суспільства розраховує на соціально справедливе ставлення. Однак надмірні ціни на товари народного споживання можуть зруйнувати саме людське життя через різке зниження платоспроможності населення й обмежену можливість задовольняти свої первинні потреби в їжі, одязі, взутті тощо, без чого людина не може нормально існувати та брати участь у громадському житті.

У цьому випадку уряд повинен домагатися оптимізації цін на основні продукти харчування, послуги. Безперечно, діяльність уряду в цьому напрямку прямо або побічно визначає суть суспільної моралі на практиці. Уряд має повне моральне право формувати доступну для широких мас торгівлю, щоб вона найкращим чином відповідала принципам справедливості відносно людей.

Торгівля дуже наочно відбиває соціальний пейзаж суспільства. За офіційними даними статистики, в Україні спостерігається постійне зростання цін на товари народного споживання, інфляція, зниження реальних доходів значної частини населення, а також майнова диференціація сучасного стану людей. Як результат останнього, в торгівлі відбувається соціальна стратифікація підприємств, певною мірою адекватна контингенту покупців.

Кадровий склад працівників у сучасній торгівлі зазнав істотних змін. Слід зазначити, що в системі колишнього Міністерства торгівлі України в 1990 році укомплектованість посад керівників, спеціалістів працівниками з вищою і середньою фаховою освітою складала 97 %. Крім того, 28,6 % у загальній кількості працівників торгівлі України складала молодь до 30 років [1].

За роки реформування в торгівлю галузь вплилася велика кількість заповзятливих людей, що докорінно змінили свої професії не мають спеціальної торгово-економічної освіти. Деякі з них прийшли в торгівлю свідомо, інші – рятуючись від бідності та безвихідності. Оцінка цього факту неоднозначна для суспільства в цілому – це ознака соціально-моральної деградації, а для окремої людини – це шлях до виживання.

Підготовка спеціалістів для торгівлі повинна вестися з урахуванням не тільки специфіки галузі, обумовленої істотною відмінністю організації технологічного процесу в сфері торгівлі від його організації в галузях матеріального виробництва, але і специфічного становища підприємств цієї сфери в ланцюгу руху товару і послуг – між виробником (промисловість) і споживачем (населення). Крім цього, спеціаліст даної сфери повинен вільно орієнтуватися в питаннях як функціонування товарних запасів, так і організації роботи, пов'язаної із забезпеченням захисту прав споживачів, включаючи контроль якості та безпеки товарів, послуг та пов'язані з цим ризики. На ці галузеві особливості накладається ще одна, яка

пов'язана з типом галузевої конкуренції.

Більшість підприємств мають невеличкі розміри, оскільки торгівля і підприємства громадського харчування повинні бути наближені до споживача; відносно легкий вхід у галузь, тому що тут не потрібні значні інвестиції, характерні для промислових підприємств. При цьому в межах обраної ніші існує висока конкуренція щодо ціни та якості обслуговування, вона обумовлює необхідність вибору підприємством стратегії виживання, яка базується на мінімізації витрат і забезпеченні нормального прибутку на капітал (установчий, акціонерний і т. д.), що у протилежному випадку може вийти з галузі.

Окреслений соціальний аспект торгівлі може бути реалізований тільки завдяки формуванню дієздатного ядра управлінської еліти торгівлі, а також професійних функціональних працівників.

Конкретними напрямками роботи з кадрами в ринкових відносинах можуть бути:

- професійні плани підготовки та підвищення кваліфікації, реалізація програми переатестації і тестування працівників на відповідність займаним посадам, конвертованість кар'єри;
- підготовка спеціалістів для забезпечення антикризового управління;
- розробка й адаптація освітніх програм інноваційного типу для сприяння ринковим реформам, розвитку ділової активності спеціалістів, якнайшвидше їхнє включення в продуктивну творчу діяльність у сфері торгівлі.

Нові способи підбору на посаду керівників у вигляді тестування, що вже застосовуються у вітчизняній практиці, були вперше запропоновані представниками школи емпіричного менеджменту (П. Друкер та ін.) [2]. Результатом проведення тестування ми визначили характеристики, якими повинен володіти працівник торгівлі:

- умінням правильно вибирати момент для реалізації задумів;
- розвинутою інтуїцією;
- яскравою індивідуальністю.

Українські вчені констатують принципові відмінності трудового менталітету українських працівників від «пересічного» працівника європейських держав, що є одним з гальмуючих чинників у розвитку торгівлі. Зокрема, Г. Дмитренко, А. Голошко слушно підкреслюють, що такі ментальні якості, як правовий нігілізм, бажання «зловити удачу» без особливих зусиль праці, безвідповідальність у системі управління перешкоджають організації ефективної трудової діяльності вітчизняних керівників, руйнують можливості консолідації суспільства навколо національної ідеї – побудови міцної держави [3].

Тому до претендентів на посаду керівників торгівлі доцільно тестові іспити за трьома показниками:

- схильність до ризику;
- мотивація досягнення;
- тенденція до самозахисту.

Практика роботи торгової галузі України пред'являє особливі вимоги до підготовки спеціалістів: економістів, бухгалтерів, товаровзнавців, фінансистів, комерсантів (організаторів торгівлі), юристів у галузі комерційного права, маркетингологів, фахівців з інформаційних технологій, реклами.

При розробці загальної стратегії підготовки спеціалістів для торгівлі, з одного боку, варто орієнтуватися на діючий тарифно-кваліфікацій-

ний довідник. З іншого боку, для розрахунку потреби в спеціалістах торгівлі, що будуть працювати на українському ринку, за основу доцільно прийняти міжнародні або національні норми і стандарти.

Одночасно варто було б враховувати організаційні схеми роботи підприємств на споживчому ринку, що поширені в розвинених країнах, наприклад, торгівлі мережі.

Великого значення набувають також суміжні сфери використання випускників торгових ВНЗ і можливості його адаптації.

## Література

1. *Основные показатели работы торгующих организаций Украинской ССР в 1990 году.* – К.: Міністерство торгівлі УССР, 1991. – С. 134.
2. *Организация поддержки малого бизнеса / Под. ред. В. Ш. Каганова.* – М.: Академия менеджмента и рынка, 1995. – С. 101.
3. *Гошко А. А., Дмитренко Г. А. Опорная концепция формирования управленческой элиты в Украине* – К., 2001. – 76 с.

## **ОЦІНКА КРИЗОВОГО СТАНУ ТА ШЛЯХИ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

*Досліджено причини кризового стану підприємств. Розкрито деякі підходи щодо класифікації криз на підприємствах. Визначено головні риси фінансового оздоровлення та основні види санаційних заходів підприємств.*

*Reasons of the crisis state of enterprises are investigated . Some approaches are exposed in relation to classification of crises on enterprises. Main lines of the financial making healthy and basic types of sanitation measures of enterprise are determined .*

### **Ключові слов**

*Криза, кризове становище, санація, санаційні заходи, фінансове оздоровлення підприємства.*

Проблемам оцінки кризового стану та санації підприємств присвячені дослідження багатьох відомих вітчизняних вчених-економістів, зокрема О. Терещенко (фінансова санація), М. Титов (правовий аспект банкрутства), С. Варгіч, Ю. Потьомкін (механізм банкрутства). Фундаментальні ж основи фінансового оздоровлення можна знайти в працях таких відомих зарубіжних економістів, як: Х. Фольмута (інструменти контролінгу), Г. Базарова, С. Беляєва (антикризове управління).

Поряд з цим значна кількість питань, пов'язаних з кризовим станом підприємства, санаційними заходами в Україні, залишаються нерозкритими і потребують теоретичного, методичного та практичного вирішення. Нинішній механізм виходу підприємства з кризового стану і запровадження програм фінансового оздоровлення підприємства поки що не повністю відповідає сучасним вимогам і не має необхідної комплексної методологічної основи.

*Метою даного дослідження є систематизація показників, що характеризують занепад підприємст-*

ва, виникнення кризового стану; узагальнення видів та етапів кризи на підприємстві; визначення основних санаційних заходів з метою відновлення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Проблеми санації, реструктуризації чи банкрутства підприємств та установ в Україні, які суттєво впливають на формування ринкової інфраструктури в державі, перебувають у центрі уваги науковців і практиків. Свідченням цього є постійне удосконалення чинного законодавства, що регламентує ці процеси, і, передусім, Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Важливою у цьому плані є регламентація проведення санаційних заходів на підприємствах і в установах з урахуванням сфери їх діяльності.

Для вирішення завдань, необхідних для недопущення втрати підприємством платоспроможності та доведення його до банкрутства, необхідне вчасне виявлення ознак фінансової кризи, встановлення її глибини. Це дає можливість знайти шляхи оздоровлення підприємства, покращення його фінансового стану за допомогою здійснення

окремих заходів або проведення фінансової санації. З огляду на це, як зазначає І. Зятковський, важливим для вироблення антикризових заходів є встановлення фази фінансової кризи, характерної для підприємства [3, с. 22].

Криза (з грецького krisis – рішення, вирок, вирішальний результат) означає перелом, важкий перехідний стан. Вона залежить як від зовнішніх, так і від внутрішніх чинників (табл. 1).

Таблиця 1. Причини фінансової кризи підприємств

Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Спад кон'юнктури в економіці	Незадовільна організаційна структура
Зменшення купівельної спроможності населення	Низький рівень фінансового менеджменту
Нестабільність господарського та податкового законодавства	Недоліки у виробництві (технологічні)
Нестабільність фінансового та валютного ринків	Недостатність фінансових ресурсів (обігових коштів)
Політична нестабільність у країні	Прорахунки в інвестиційній та інноваційній політиці підприємства
Посилення монополізму на ринку	Низький рівень кваліфікації персоналу
Криза окремої галузі	Недостатність інновацій та раціоналізаторства
Сезонні коливання	Відсутність або незадовільна робота аналітичних служб (контролінгу)
Конфлікти між власниками	Відсутність виробничих потужностей
Дискримінація підприємств органами влади	Низька якість маркетингу і недостатня кількість замовлень.

На рівні підприємств фінансові кризи поділяються на: стратегічні, прибутковості та ліквідності [3, с. 18-19].

Стратегічна криза характерна для підприємств вітчизняної економіки у період її трансформації у ринкову. В основному цю кризу пов'язують із відсутністю довготермінових факторів успіху.

Характерним для кризи прибутковості підприємства є його перебування упродовж певного періоду в зоні неприбутковості, що веде до вилучення з господарського обороту власних фінансових ресурсів.

Криза ліквідності пов'язується з неплатоспроможністю підприємства. Якщо на підприємстві порушено загальний принцип фінансового забезпечення, то активи не покриваються наявними пасивами: довготермінові активи перевищують довготермінові пасиви, короткотермінові активи є більшими за обіговий капітал.

Існує кілька підходів до класифікації кризового стану підприємства, які, на наш погляд, відрізняються тільки деталізацією встановлення його глибини. Для прикладу, німецькі вчені Г. Гесс, Д. Фехнер вважають, що достатньо виділяти дві фази кризового стану підприємства: криза, що не загрожує існуванню підприємства, та криза, що загрожує його існуванню [5 с. 14]. Вітчизняні вчені (О. Терещенко, В. Чевганова та ін.) схильні до більш точної деталізації фаз фінансової кризи підприємства [3 с. 22-25].

Указані автори виділяють такі фази фінансової кризи:

- фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує

функціонуванню підприємства. У такій фазі підприємству достатньо перейти на режим антикризового управління для продовження поточної діяльності. Для першої фази фінансової кризи (поточна неплатоспроможність) характерним є такий рівень індикаторів банкрутства: поточна платоспроможність < 0; коефіцієнт забезпечення власними коштами > 0,1; коефіцієнт покриття > 1,5; чистий прибуток > 0;

- фаза, яка загрожує подальшому функціонуванню підприємства і вимагає проведення фінансової санації для відновлення його платоспроможності. Цій критичній фазі фінансової кризи відповідають такі значення індикаторів: поточна платоспроможність < 0; коефіцієнт забезпечення власними коштами < 0,1; коефіцієнт покриття < 1,5; чистий прибуток > 0;

- кризовий стан, що робить неможливим подальше існування підприємства. Такий фінансовий стан підприємства, зазвичай, веде до його ліквідації. Для критичної неплатоспроможності справедливими є такі значення індикаторів: поточна платоспроможність < 0; коефіцієнт забезпечення власними коштами < 0,1; коефіцієнт покриття < 1,0; чистий прибуток < 0.

Банкрутство і санація – це два майже ідентичні поняття. При цьому санація проводиться лише у випадку, коли банкрутство не є штучно створеним новим власником для тіньового переходу до його рук підприємства-боржника від попереднього

власника.

Як правило, реорганізацію банкрута проводять або кредитори, або боржник, зокрема його новий власник. Останній варіант пов'язаний з процедурою санації і включає в себе низку заходів, що дозволяє розраховуватися з боргами і прямо або опосередковано збільшити капітал і відновити нормальну діяльність підприємства.

Під терміном «санація» (лат. *sanare* – оздоровлення, видужання) розуміють систему заходів, передбачених процедурою провадження справи про банкрутство підприємства з метою запобігання його ліквідації. Ці заходи спрямовані на відновлення платоспроможності підприємства й задоволення у повному обсязі або частково вимог його кредиторів, не виключаючи при цьому провадження справи про банкрутство з відкриттям ліквідаційної процедури.

Санація – це спроба фінансового оздоровлення підприємств, яка реалізується шляхом проведення фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності у довготерміновому періоді, характерному погіршенням фінансового стану або загрозою його ліквідації.

Метою оздоровлення (санації) підприємства є покриття наявних збитків й усунення причин їх виникнення, поновлення платоспроможності підприємства, забезпечення фінансовими ресурсами проведення реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних та фінансово-економічних проектів. Але, якщо досягнення основної мети санації стає неможливим, то вона може переходити в іншу фазу – безпосереднього задоволення вимог кредиторів (власників) у встановленому законодавством порядку шляхом проведення ліквідаційної процедури.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» санація розглядає як систему заходів, передбачених процедурою провадження справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації боргів та капіталу і (або) зміною організаційної та виробничої структури боржника.

Санація підприємства проводиться у таких випадках:

- за ініціативою суб'єкта господарювання, який перебуває у фінансовій кризі з існуючою реальною загрозою неплатоспроможності та визнання його банкрутом у найближчий час. Таке рішення про власну санацію підприємство приймає до моменту звернення кредиторів у Господарський суд із заявою про

оголошення його банкрутом. При цьому, якщо боржник з власної ініціативи звернувся до суду із заявою про порушення справи про своє банкрутство, право вибору умов санації, реорганізації та право вибору санатора залишається за ним;

- за вимогою комітету кредиторів після закінчення місячного терміну з моменту опублікування оголошення про банкрутство підприємства-боржника в офіційному друкованому органі Верховної Ради України чи Кабінету Міністрів України («Голос України», «Урядовий кур'єр» тощо), якщо надійшли пропозиції від фізичних чи юридичних осіб (кредиторів), які бажають задовольнити вимоги кредиторів до боржника і надали акцептовані Комітетом кредиторів та Господарським судом пропозиції щодо санації чи реорганізації підприємства. За таких обставин за погодженням з кредиторами щодо механізму задоволення їх претензій Господарський суд приймає рішення про припинення провадження справи про банкрутство і проведення санації підприємства;
- за ініціативою інших інституцій, які відповідно до норм чинного законодавства, мають право стосовно підприємства-боржника звертатися до Господарського суду на предмет задоволення їх вимог як кредиторів (Державна податкова служба, Контрольно-ревізійне управління, комерційні банки, заставодержателі цілісного майнового комплексу підприємства та ін. ).

Розрізняють такі види санації залежно від того, як складаються можливості поповнення капіталу підприємства-боржника:

1. Санація без залучення на підприємство додаткових внутрішніх джерел фінансових ресурсів. Така санація передбачає отримання фінансових ресурсів або зменшення зобов'язань за рахунок:

- самофінансування;
- відстрочення термінів сплати заборгованості кредиторам;
- зменшення номінальної вартості капіталу підприємства;
- конверсії власності у борг і навпаки – боргу у власність.

2. Санація із залученням нового фінансового капіталу, що передбачає надходження додаткових коштів в результаті проведення наступних можливих заходів:

- добровільне зменшення кредиторами суми боргу;
- зменшення номінальної вартості статутного капіталу з можливістю подальшого його збільшення;
- отримання фінансової безповоротної допо-

- моги від персоналу підприємства;
- емісія облігаційної позики або конвертування облігаційної позики у корпоративні права;
- отримання коштів бюджету на умовах бюджетної позики або на безповоротній основі;
- надання фінансової допомоги вищестоящими організаціями без їх повернення;
- надання допомоги інвесторами в обмін на корпоративні або інші права (право користування нематеріальними активами);
- фінансова допомога власників (засновників) на безповоротній основі (альтернативна санація);
- отримання кредитів банку [3, с. 146].

Застосування фінансової санації вважається найперспективнішим і найменш руйнівним в умовах невисоких темпів економічного зростання в Україні, за наявності низькорентабельних та збиткових підприємств в усіх галузях економіки. Саме принципи та інструментарій фінансової санації роблять реальним процес оздоровлення підприємства шляхом проведення фінансово-еконо-

мічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, найбільш прийнятних у соціально орієнтований економіці.

Санація є виправданою, якщо об'єкт банкрутства є стратегічно важливим для держави або ж у нього знайшовся господар чи інвестор, що готовий нормалізувати його фінансове становище. Санація – це підтримка підприємства, і тому вона вигідніша за банкрутство. Є лише дві причини, з яких банкрутство залишається єдиним виходом для підприємства, – це низькоякісний менеджмент або випуск продукції, на яку немає попиту.

Підсумовуючи вищесказане, можна відзначити, що господарська та фінансова діяльність, фінансові проблеми будь-якого підприємства є несхожими на проблеми інших. Відповідно, встановлення загрози фінансової кризи у кожному конкретному випадку вимагає специфічних методів її визначення з урахуванням галузевих особливостей функціонування підприємства у ринковому середовищі.

## Література

1. Закон України «Про банкрутство», № 31 від 14. 05. 1992р. зі змінами та доповненнями.
2. Зятковський І. В. Фінансове оздоровлення підприємств: теорія і практика: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка – 2003. – 344с.
3. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
4. Словарь иностранных слов / Под редакцией И. В. Лехина и проф. Ф. И. Петрова. Государственное издательство иностранных и национальных словарей. – М: – 1995. – 856 с.
5. Hess H., Fechner D. Sanierungshandbuch. – 3. – Auftio – Neuwied. – 1997.

**Ірина НЕСТЕРЕНКО**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

## МЕТОДИКА ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто методичні підходи до прогнозування формування та погашення дебіторської заборгованості сучасних підприємств.*

*The methodical approaches as for the prognostication of forming and redemption of account receivable of modern enterprises are considered.*

### Ключові слова

*Дебіторська заборгованість, прогнозування, планування, оцінка.*

На сьогодні прогнозування є невід'ємною частиною управління дебіторською заборгованістю, оскільки дозволяє виявити тенденції, які формують майбутнє, і розробити рекомендації із впливу на фактори розвитку діяльності підприємства.

Питання аналізу господарських засобів підприємства розглядаються у працях: С. Берези, І. Власової, Л. Лігоненко, О. Лукінова, К. Льюис, О. Ніколаєнко, Н. Новікової, С. Панича, С. Хендріксена та інших науковців. При цьому важливі аспекти аналізу дебіторської заборгованості, яка має значну питому вагу у засобах сучасних підприємств, недостатньо досліджено й потребують подальшого удосконалення та розробки методичних рекомендацій щодо оптимізації її обсягів.

Таким чином, метою статті є викладення запропонованої методики прогнозування формування та погашення дебіторської заборгованості сучасних підприємств на підставі результатів аналізу її обсягів та структури.

У ході дослідження було виявлено дві основні мети здійснення прогнозування формування та погашення дебіторської заборгованості: по-перше, визначення очікуваного (можливого) обсягу формування окремих видів дебіторської

заборгованості при реалізації визначених принципів його кредитної та авансової політики у плановому періоді; по-друге, визначення максимально допустимого обсягу інвестицій у дебіторській заборгованості, перевищення якого недовідповідно з точки зору фінансової стійкості та платоспроможності підприємства [1, с. 67].

Дослідження показали, що існує більш 100 методів прогнозування, при цьому, на наш погляд, інтерес представляють методи запропоновані Л. Лігоненко та Н. Новіковою [2, с. 32] результати впровадження яких наведено у таблиці 1.

Дані таблиці свідчать, що при використанні запропонованих методів були отримані різні результати, але підприємства обираючи той чи інший метод, повинні перш за все звертати увагу на наявність показників, які необхідні для розрахунку.

В періоді поточного планування доцільно визначати обсяг дебіторської заборгованості покупців та постачальників підприємства з врахуванням диференційованих підсистем факторів [3, с. 141-145]:

1. Плановий обсяг формування дебіторської заборгованості споживачів визначається, виходячи з планового обсягу товарообігу з відстрочкою платежу (тобто на умовах комерційного або

© Ірина Нестеренко, 2007

Стаття надійшла до редакції 13.02.2007 р.

Таблиця 1. Розрахунок прогнозованої дебіторської заборгованості на 2008 рік

Показники	ТОВ «Полімер»	ТОВ «Ніка»
$VP_{прогн}$ - прогнозний обсяг виручки від реалізації продукції (без ПДВ)	39456	43456
$VO_{дз}$ - частка дебіторської заборгованості в обороті (виручці)	18,2	27,9
$ДЗф$ - фактичний обсяг дебіторської заборгованості	5400	9978
$ВРф$ - фактична виручка від реалізації продукції	29678	35679
$ТПВР_{пл}$ - темп приросту виручки від реалізації продукції, очікуваний на плановий період, %	32,92	21,81
$ТПДЗф$ - фактичний темп приросту дебіторської заборгованості, %	1,21	5,63
$ТПВРф$ - фактичний темп приросту виручки від реалізації продукції, %	24,03	22,81
$ПОДЗф$ - фактичний період обороту дебіторської заборгованості (що склався у попередній період), днів	65,5	100,68
$Д$ - тривалість планового періоду в днях	360	360
Дебіторська заборгованість ( $ДЗ_{пл}$ )		
1) Метод відсотка від обороту (виручки від реалізації)		
$ДЗ_{пл} = \frac{VP_{прогн} * VO_{дз}}{100}, VO_{дз} = \frac{ДЗф}{ВРф} * 100$	7180,99	12124,22
2) Метод коефіцієнта еластичності		
$ДЗ_{пл} = ДЗф * \left( 100 + \frac{ТПВР_{пл} * Кел.дз}{100} \right),$ $Кел.дз = \frac{ТПДЗф}{ТПВРф}$	5489,51	10515,13
3) Метод оборотності		
$ДЗ_{пл} = \frac{VP_{прог} * ПОДЗф}{Д}, ПОДЗф = \frac{ДЗф}{ВРф} * Д$	7178,8	12153,19

споживчого кредиту) та періоду відстрочки, що надається покупцям ( $ОБАДЗ_{пл}$ ) (1):

$$ОБАДЗ_{пл} = \frac{T_{кред} (ППДЗ_{пок}^{скл} + \Delta ППДЗ_{пок})}{Д}, \quad (1)$$

де  $T_{кред}$  - товарообіг на умовах комерційного або споживчого кредиту;

$ППДЗ_{пок}^{скл}$  - період погашення дебіторської заборгованості покупців, що склався, в днях погашення;

$\Delta ППДЗ_{пок}$  - можлива зміна періоду погашення за рахунок впливу окремих факторів, дні.

2. Плановий обсяг відволікання коштів у дебіторську заборгованість постачальників визначається, виходячи з планового обсягу закупівлі товарів на умовах авансової оплати та періоду авансування (кількість днів між проведенням авансового платежу та поставкою товарів) ( $ОБАДЗ_{пост}$ ) (2):

$$ОБАДЗ_{пост} = \frac{З_{аванс} (ППДЗ_{пост}^{скл} + \Delta ППДЗ_{пост})}{Д}, \quad (2)$$

де  $З_{аванс}$  - плановий обсяг закупівлі товарів на умовах авансового платежу;

$ППДЗ_{пост}^{скл}$  - період погашення дебіторської заборгованості постачальників, що склався або планується, в днях погашення;

$\Delta ППДЗ_{пост}$  - можлива зміна періоду погашення за рахунок впливу окремих факторів, днів.

При необхідності доцільно здійснювати розрахунок залишку дебіторської заборгованості на кінець періоду ( $ДЗ_{кін}^{пл}$ ) (3):

$$ДЗ_{кін}^{пл} = 2 ДЗ_{пл} - ДЗ_{поч}^{пл}, \quad (3)$$

де  $ДЗ_{поч}^{пл}$  - обсяг дебіторської заборгованості на початок планового періоду;

$ДЗ_{пл}$  - середній плановий обсяг дебіторської заборгованості.

Так середній плановий залишок дебіторської



заборгованості ТОВ «Полімер» на кінець 2008 року, використовуючи прогнозне значення дебіторської заборгованості, отримане при використанні методу математико-статистичної екстраполяції, дорівнює 522,32 грн.  $(2 * 14357,6 - 5400) = 23315,2$ .

Для проведення приблизних (експрес орієнтованих) розрахунків грошовий оборот із погашення дебіторської заборгованості ( $ОП_{дз}$ ) слід визначити за таким алгоритмом (4) [4, с. 553-561]:

$$ОП_{дз} = \frac{ДЗ_{пл} * Д_{пл}}{ППДЗ_{скл}}, \quad (4)$$

де  $ППДЗ_{скл}$  – період погашення дебіторської заборгованості, що склався у передплановому періоді;

$ДЗ_{пл}$  – середній обсяг формування дебіторської заборгованості (за планом);

$Д_{пл}$  – тривалість планового періоду в днях.

## Література

1. Льюис К., Колин Д. Методы прогнозирования экономических показателей /Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 130 с.
2. Лігоненко Л. О., Новікова Н. М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: Навчальний посібник – К.: Київ. нац. торг-економ. ун-т, 2005. – 275 с.
3. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 7. – С. 141-145.
4. Панич С. П. Оцінка та облік дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги // Економіка: проблеми теорії та практики. – Том 3. Випуск 202. – 2005. – С. 553-561.

Грошові надходження від погашення дебіторської заборгованості, яка виникла протягом планового періоду, більш точно можуть бути обчислені методом техніко-економічних розрахунків.

Таким чином, методика прогнозування дебіторської заборгованості полягає в сполученні можливостей прогностичних моделей, методу техніко-економічних розрахунків і математико-статистичної екстраполяції в аналітичній області з метою визначення основних тенденцій зміни досліджуваного показника і визначення шляхів підвищення його ефективності в плановому періоді. За допомогою прогнозування дебіторської заборгованості підприємство на основі очікуваних обсягів надходжень грошових коштів від погашення дебіторської заборгованості має можливість розробити кредитну та авансову політику підприємства на майбутнє.

Олена НІКІТІНА

здобувач, асистент кафедри маркетингу і комерційної діяльності,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі**ТОВАРНА ПОЛІТИКА ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ  
СПОЖИВЧИМ ПОПИТОМ**

*Розглянуто сутність та особливості використання товарної політики в рамках загальної стратегії управління споживчим попитом. Визначені особливості використання методів управління споживчим попитом для торгового підприємства. Розкрито напрямки товарної політики підприємства як управління товарною номенклатурою, товарним асортиментом, окремими товарами, відмінності застосування товарної політики для стимулювання попиту торговими компаніями та виробниками.*

*Essence and features of using commodity policy within the framework of general management strategy consumer demand are considered. The features of using management methods consumer demand for the trade enterprise are determined. Directions of commodity policy of enterprise as management of a commodity nomenclature, commodity assortment, separate commodities, differences of applying commodity policy for stimulation of demand trade companies and producers are exposed.*

**Ключові слова**

*Товарна політика, товарна номенклатура, товарний асортимент, попит.*

У сучасних умовах розвиток роздрібно́ї торгівлі потребує створення спеціальних служб для вивчення та прогнозування споживчого попиту, формування оптимального асортименту товарів, аналізу та визначення прогресивних форм та методів роздрібно́ї торгівлі, розробки нових видів виробів і товарів.

Товарна політика – це комплекс заходів, спрямованих на орієнтацію підприємства на задоволення потреб і запитів споживачів і отримання на цій основі прибутку.

Відповідно до концепції управління споживчим попитом товарна політика підприємства (які товари, якої якості, у якій кількості необхідно представляти) має бути орієнтована на просування на ринку конкурентоспроможних товарів, що відповідають запитам споживачів, її суть – формування ефективного з економічного погляду товарного асортименту.

Товарна політика підприємства передбачає управління товарною

номенклатурою, товарним асортиментом, окремими товарами.

Управління товарною номенклатурою передбачає:

- модифікацію товарної номенклатури (створення нових чи ліквідацію існуючих асортиментних груп);
- модифікацію асортиментних груп (збільшення чи скорочення асортиментних ліній).

Виведення на ринок нового товару (товарної марки) є досить ризикованим, однак у випадку успіху прибуток, як підтверджує практика, буде значно більшим, ніж при виведенні нової модифікації товару в рамках існуючих асортиментних груп.

Інноватори-лідери, хоча і функціонують в умовах підвищеного ризику, але при вдалій реалізації нового продукту формують запас «економічної міцності», який проявляється у наявності портфеля нової конкурентоспроможної продукції і характеризується більш низькими порівняно

із середніми питомими витратами виробництва, їхні послідовники ризикують менше, але умови конкуренції для них більш складні, відповідно гірші і їхні економічні показники.

Нова продукція доповнює товарний асортимент підприємства і надає йому можливості конкурувати з продукцією інших, пропонуючи споживачам більше, ніж конкуренти як з погляду різноманітності товарів, так і з погляду способів і умов їх реалізації, а також передпродажного і післяпродажного сервісу. Якщо підприємство представляє більш-менш широкую номенклатуру продукції, при цьому окремі товари (асортиментні групи) перебувають на різних стадіях життєвого циклу і оновлення продукції відбувається постійно, то практично завжди буде забезпечене завантаження його виробничих потужностей і стабільність прибутку. Більше того, виробництво різноманітних за призначенням, а також сферами їх застосування товарів дозволяє при зміні кон'юнктури споживчого попиту отримувати більш-менш стабільний прибуток по черзі за рахунок різних товарів. Природно припустити, що при пошуку (розробці) нової продукції, на яку варто орієнтувати роботу підприємства, в першу чергу слід звернути увагу на існуючі на ринку товари, на які є незадоволений попит чи очікується його різке зростання в найближчому майбутньому. При цьому враховується попит, підкріплений платіжною спроможністю фактичних чи потенційних споживачів, причому не поодиноким, а в кількостях, що забезпечують прибуткову роботу підприємства-виробника хоча б у найближчому доступному для аналізу періоді. Рішення про модифікацію товарної номенклатури належать до стратегічних.

Управління асортиментною групою (товарною лінією) передбачає встановлення її оптимальної

довжини (глибини асортименту) і складу. Товарна лінія є надто довгою, якщо скорочення кількості товарних одиниць приводить до збільшення прибутку. І надто короткою, якщо розширенням кількості товарних одиниць можна збільшити прибуток. Довжина товарної лінії залежить від стратегічних цілей підприємства. Так підприємства, що намагаються розширити свою частку ринку або шукають нові ринки, мають довгі товарні лінії. Підприємства, що прагнуть до високої прибутковості, мають короткі товарні лінії.

Товарні лінії витягують як вгору (перехід нових моделей чи модифікацій товарів у рамках товарного асортименту до більш дорогих цінових сегментів), так і вниз (перехід до дешевших цінових сегментів). Довжина товарної лінії може бути збільшена також додаванням нових товарних одиниць у рамках існуючого цінового діапазону. У будь-якому випадку кожна нова товарна одиниця повинна мати чіткі характерні особливості та відповідати потребам ринку.

Зменшення глибини товарного асортименту (довжини товарної лінії) проводять за наявності збиткових чи малодохідних і безперспективних товарних одиниць, при дефіциті потужностей.

Просування на ринок товарної лінії відбувається не відразу. Звичайно головну увагу приділяють одній-двом найбільш конкурентоспроможним товарним одиницям, які відіграють свого роду роль лідерів, привертаючи увагу до себе і всієї товарної лінії, прокладаючи дорогу іншим товарам.

Вивчення товарної номенклатури передбачає аналіз частки кожної товарної одиниці в загальних обсягах продажу і прибутків у межах товарної лінії (рис. 1).

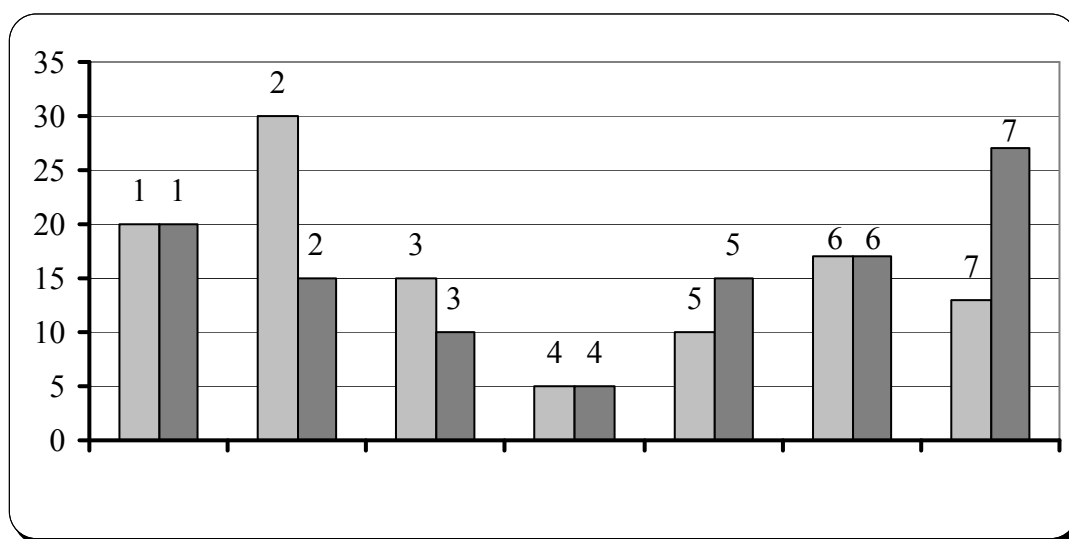


Рис. 1. Частка товарних одиниць в обсязі продажу і прибутку в межах товарної лінії, %

Дослідження показують, що в першій і шостій товарних одиницях обсяги прибутку відповідають

обсягам продажу, у другій і третій – обсяги прибутку відстають від обсягів продажу, у п'ятій і шостій – обсяги прибутку випереджають обсяги продажу. Із цього випливає, що найкращі позиції займає товарна одиниця сім, яка при обсягу продажу у 8% забезпечує 27% загального прибутку товарної лінії. Разом з товарною одиницею 1 вона забезпечує 57% прибутку. Якщо ці товарні одиниці будуть витіснені з ринку, то підприємство втратить більшу частину прибутку.

Якщо ж будуть витіснені товарні одиниці 1 і 2, то обсяг продажу зменшиться на 50%. Значна частка продажу і прибутку окремих товарних одиниць свідчить про вразливість товарної лінії. Тому цим товарам слід приділяти особливу увагу і шукати шляхи виходу із такої ситуації, наприклад, шляхом витягування чи оновлення товарної лінії.

Крім того, на четверту товарну одиницю припадає всього 5% продажу і 5% прибутку. Якщо цей товар не має суттєвих перспектив розвитку, то його можна зняти з виробництва, скоротивши таким чином довжину товарної лінії.

Отже, отримана в результаті аналізу (рис. 1) інформація може бути використана для перегляду складу товарних одиниць і, відповідно, модифікації асортиментної групи (товарної лінії).

Аналогічний аналіз може бути проведений і для

всієї товарної номенклатури підприємства.

Необхідними також є виявлення, аналіз і оцінка позицій товарної лінії і окремих товарних одиниць відносно продукції конкурентів.

Одним із найбільш ефективних способів підвищення ефективності товарної політики є диверсифікація. Вона дозволяє зменшити ризики, пов'язані з кон'юнктурними коливаннями, а також інноваційні ризики, ефективно використовувати виробничі потужності і вільні капітали.

Конкурентна боротьба на українському ринку роздрібною торгівлю поглиблюється. Обсяг продажу за багатьма категоріями товарів швидко досягає насичення та все складніше розраховувати на зростання продажів за рахунок збільшення кількості магазинів.

Шлях, що давно апробований західним ринком, – збільшення продаж за рахунок проведення спеціальних маркетингових досліджень по стимулюванню збуту. На вітчизняному ринку такі заходи запроваджувались виключно виробниками, які акцентують увагу на певному товарі (що представляє їх торгову марку). Стимулювання збуту з боку ритейлера повинно ґрунтуватись на товарній політиці торгового підприємства та бути спрямованим на збільшення продаж торгового підприємства в цілому.

## Література

1. Бланк И. А. *Управление торговым предприятием*. – К: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1999.
2. Брагин Л. А. *Торговое дело – экономика и организация*. М.: ИНФРА – М, 1997.
3. *Показатели ассортимента товаров // Маркетинг*. – 2000. – № 10.

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗБУТУ З УРАХУВАННЯМ ВИТРАТ НА РЕКЛАМУ

*Визначено оптимальні значення інвестицій у рекламу для кожної із фірм при дослідженні найбільших величин їх прибутків. Раніше відомі результати для двох фірм узагальнено на випадки трьох або чотирьох торгових підприємств. Одержано і розв'язано системи нелінійних рівнянь відносно оптимальних величин інвестицій у рекламу.*

*It is stated the optimal sense of investments into advertisement for every firm while researching the major volume of their income. Earlier known results of two firms were summed up on the basis of three or four enterprises. It has been got and decided the systems of non-lined equation due to the optimal size of investments into advertisement.*

### Ключові слова

*Коефіцієнт результативності реклами, інвестиція в рекламу, максимум прибутку торгової фірми, прибуток без реклами від реалізації одиниці товару.*

Посилення невизначеності зовнішнього середовища внаслідок зростання конкуренції веде до необхідності ознайомлення потенційних покупців продукції фірм через рекламу. В даному дослідженні викладено авторський підхід до визначення оптимального обсягу інвестицій за допомогою методу нелінійних рівнянь.

Нехай  $n(n \geq 2)$  фірм реалізують товар вартістю  $s$ . Для  $i$ -ої фірми відомий коефіцієнт  $k_i (i = 1; 2; \dots; n)$  результативності реклами, який означає частку ринку для неї при вкладенні в рекламу однієї грошової одиниці. Прибуток без реклами від реалізації одиниці товару для  $i$ -ої фірми позначимо  $c_i$ , інвестицію в рекламу –  $x_i$  грошових одиниць. Потрібно визначити величини  $x_i$  із умови максимуму прибутку кожної фірми.

Для  $i$ -ої фірми частка ринку становитиме

$$ms = \frac{k_i s x_i}{\sum_{j=1}^n k_j x_j}$$

Тоді для прибутку  $i$ -ої фірми одержимо

$$P_i = \frac{c_i k_i s x_i}{\sum_{j=1}^n k_j x_j} - x_i$$

Дослідимо на максимум величину  $P_i$  як функцію від змінної  $x_i$ . Обчисливши часткові похідні першого порядку функцій  $P_i$  відносно змінних  $x_i$  та прирівнявши їх до нуля, одержимо наступну систему рівнянь

$$c_i k_i s \left( \sum_{j=1}^{i-1} k_j x_j + \sum_{j=i+1}^n k_j x_j \right) - \left( \sum_{j=1}^n k_j x_j \right)^2 = 0, \quad i = \overline{1, n}. \quad (1)$$

Маємо систему  $n$  рівнянь відносно невідомих  $x_i, i = \overline{1, n}$ .

Розглянемо ситуацію двох фірм ( $n=2$ ).

Система рівнянь (1) матиме вид

$$\begin{cases} c_1 k_1 s k_2 x_2 - (k_1 x_1 + k_2 x_2)^2 = 0 \\ c_2 k_2 s k_1 x_1 - (k_1 x_1 + k_2 x_2)^2 = 0 \end{cases}$$

Нехай  $k_2 = l k_1, (l > 0)$ . Тоді розв'язком системи рівнянь буде:

$$x_1 = \frac{l c_2 c_1^2 s}{(c_1 + l c_2)^2}, \quad x_2 = \frac{c_2}{c_1} x_1.$$

Ці величини забезпечують найбільші значення  $P_1, P_2$ . Ситуацію двох фірм розглянуто в роботі [1, с. 99-97].

Зробимо спробу узагальнити одержані результати, коли на ринку працюють три або чотири фірми, які не конкурують між собою.

Нехай маємо три фірми ( $n=3$ ).

Система рівнянь (1) матиме вигляд

$$\begin{cases} c_1 k_1 s (k_2 x_2 + k_3 x_3) - (k_1 x_1 + k_2 x_2 + k_3 x_3)^2 = 0 \\ c_2 k_2 s (k_1 x_1 + k_3 x_3) - (k_1 x_1 + k_2 x_2 + k_3 x_3)^2 = 0 \\ c_3 k_3 s (k_1 x_1 + k_2 x_2) - (k_1 x_1 + k_2 x_2 + k_3 x_3)^2 = 0. \end{cases}$$

Задаємо такі співвідношення:  $k_2 = l k_1, k_3 = m k_1, (l > 0, m > 0)$ .

Значення невідомих такі:

$$x_1 = A x_3, \quad x_2 = B x_3, \quad x_3 = \frac{m c_3 s (A + B)}{(A + B + m)^2},$$

$$A = \frac{l m^2 c_3 \frac{c_2}{c_1} - l m c_2 - m^2 c_3}{l c_2 - m c_3 - l m c_3 \frac{c_2}{c_1}},$$

$$B = \frac{l c_2 A + l m c_2 - m c_1}{l c_1}.$$

Розглянемо випадок присутності на ринку чотирьох торгових фірм. Система рівнянь (1) матиме вид

$$\begin{cases} c_1 k_1 s (k_2 x_2 + k_3 x_3 + k_4 x_4) - (k_1 x_1 + k_2 x_2 + k_3 x_3 + k_4 x_4)^2 = 0 \\ c_2 k_2 s (k_1 x_1 + k_3 x_3 + k_4 x_4) - (k_1 x_1 + k_2 x_2 + k_3 x_3 + k_4 x_4)^2 = 0 \\ c_3 k_3 s (k_1 x_1 + k_2 x_2 + k_4 x_4) - (k_1 x_1 + k_2 x_2 + k_3 x_3 + k_4 x_4)^2 = 0 \\ c_4 k_4 s (k_1 x_1 + k_2 x_2 + k_3 x_3) - (k_1 x_1 + k_2 x_2 + k_3 x_3 + k_4 x_4)^2 = 0. \end{cases}$$

### Розв'язок системи

$$x_1 = D x_3 + E x_4, \quad x_2 = M x_4, \quad x_3 = F x_4,$$

$$x_4 = \frac{r c_4 s (D F + E + l M + m F)}{(D F + E + l M + m F + r)^2},$$

$$\text{де } D = \frac{l m^2 c_3 \frac{c_2}{c_1} - m^2 c_3 - l m c_2}{l c_2 - m c_3 - l m c_3 \frac{c_2}{c_1}},$$

$$E = \frac{l m r c_3 \frac{c_2}{c_1} - l r c_2}{l c_2 - m c_3 - l m c_3 \frac{c_2}{c_1}},$$

$$F = \frac{r c_4 E + l r c_4 \frac{c_2}{c_1} E + m r c_4 + l r^2 c_4 \frac{c_2}{c_1} - r^2 c_4 - m c_3 E - l m c_3 \frac{c_2}{c_1} E - l m r c_3 \frac{c_2}{c_1}}{m c_3 D (1 + l \frac{c_2}{c_1}) + l m^2 c_3 \frac{c_2}{c_1} - m^2 c_3 - r c_4 D - l r c_4 \frac{c_2}{c_1} D - m r c_4 \frac{c_2}{c_1} + m r c_4},$$

$$M = \frac{c_2}{c_1} (D F + E) + (\frac{c_2}{c_1} - \frac{1}{l}) m F + r \frac{c_2}{c_1} - \frac{r}{l}, \quad l = \frac{k_2}{k_1},$$

$$m = \frac{k_3}{k_1}, \quad r = \frac{k_4}{k_1}, \quad l > 0, m > 0, r > 0.$$

Аналіз виразів для  $x_1, x_2, x_3, x_4$  показує, що оптимальні інвестиції в рекламу залежать від співвідношень між коефіцієнтами результативності реклами фірм.

У результаті проведеного дослідження визначено оптимальні величини інвестицій в рекламу для кожної із трьох або чотирьох торгових фірм.

### Література

1. Медведєв М. Г., Барановська Л. В. Ігрові методи моделювання економічних систем: Навч. посібник. - К.: Вид-во Європейського університету, 2002.

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ДЛЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто теоретичні аспекти методичного забезпечення оцінки економічної стійкості, здійснено порівняльний аналіз різних підходів оцінки стійкості підприємства, запропоновано методика визначення рівня економічної стійкості з використанням інтегрального показника та обґрунтування доцільності її застосування. Наведено результати практичного використання описаної методики.*

*The research deals with the theoretical aspects of methodical support of evaluation of economical firmness, comparative analysis of different approaches to evaluation of economical firmness of an enterprise. There are also proposed methodology of evaluation of the level of economical firmness using the integral index and substantiation of reasons for its usage. The results of practical application of the described methodology are also included.*

### Ключові слова

*Економічна стійкість підприємства, діагностика банкрутства, багатофакторні мультиплікативні моделі, інтегральний показник оцінки рівня економічної стійкості, моніторинг середовища функціонування.*

У сучасних умовах господарювання особлива увага приділяється забезпеченню економічної стійкості підприємства як ключового елемента підтримки довгострокових конкурентних переваг та зміцнення власних позицій на ринку. Основне завдання управління економічною стійкістю має зводитися не до її максимізації, а до досягнення необхідного (ефективного для існуючих умов) та достатнього (найменш затратного) рівня. Саме тому для підвищення ефективності управлінських рішень необхідно організувати систему комплексної оцінки діяльності фірми та здійснювати постійний моніторинг за динамікою її зміни.

Проблемам оцінки рівня економічної стійкості підприємства присвячені роботи таких вчених, як І. Брянцева, М. Котляр, А. Романова, Н. Кульбака, Ф. Євдокимова, В. Немкова, Л. Мезіної, С. Бараненко, В. Шеметова. Зрозуміло, дослідження економічної літератури дає можливість стверджувати, що на

даний момент не сформовано єдиної, загальноприйнятої методики оцінки економічної стійкості підприємства. Саме цим і зумовлено спрямованість дослідження у сфері пошуку нових підходів до визначення рівня економічної стійкості, які б максимально враховували специфіку діяльності окремого підприємства.

Метою даного дослідження є розробка методики критеріальної оцінки рівня економічної стійкості із застосуванням інтегрального показника та обґрунтування доцільності її використання на основі проведеного порівняльного аналізу існуючих підходів до діагностики стійкості роботи підприємства.

Оцінка економічної стійкості є складовою механізмом забезпечення успішного функціонування підприємства, оскільки дає можливість виявити сучасний стан та перспективи його подальшого розвитку. Економічна стійкість є комплексною характеристикою роботи підприємства в динаміці

та може бути представлена як інтегральний показник, який об'єднує в собі багато одиничних елементів економічного стану фірми. Цим і обумовлюється можливість застосування для аналізу діяльності підприємства системи показників-індикаторів, розрахованих на основі даних фінансової звітності, які дають всебічну оцінку усіх сфер діяльності підприємства та попередній висновок про досягнутий рівень економічної стійкості підприємства. Перевагами цього методу є раннє виявлення ознак кризи розвитку фірми та можливість реалізації оперативних заходів для її нейтралізації. Основним недоліком цієї оціночної системи є відсутність загальної оцінки рівня економічної стійкості, оскільки він ґрунтується на розгляді критеріїв стійкого розвитку підприємства окремо один від одного і не передбачає об'єднання їх в певний узагальнюючий показник.

Комплексний підхід до оцінки стійкого розвитку підприємства зберігається при застосуванні багатофакторних моделей, в основі яких лежить визначення динаміки зміни показників діяльності підприємства за минулі періоди та складання на основі одержаних результатів прогнозів його розвитку в найближчій перспективі. Як правило, ці моделі використовуються для діагностики можливого банкрутства суб'єктів господарювання. Однак загроза банкрутства є граничним випадком порушення стану економічної стійкості, тому обґрунтованим є їх використання для оцінки рівня стійкості промислових підприємств. Як правило, з цією метою в економічному аналізі використовують аналітичні моделі діагностики кризового стану фірми західних економістів, таких як Е. Альтмана, Р. Таффлера, М. Тішоу, Г. Спрінґейта тощо [2, с. 204].

Проте дані методики мають ряд суттєвих недоліків, які досить ускладнюють процес їх застосування через невідповідність запропонованих принципів оцінки реальним умовам господарювання.

Вказані розбіжності можна проілюструвати на прикладі проведених розрахунків індексу кредитоспроможності ВАТ «Галія» за допомогою п'ятифакторної моделі Альтмана. На кінець 2005 р. інтегральний показник рівня загрози банкрутства становив 5,13, при чому чітко помітною є тенденція до зростання його величини в динаміці. Така ситуація свідчить про посилення позицій фабрики та низьку ймовірність банкрутства в найближчому часі, тоді коли розмір непокритого збитку за 2005 рік зріс порівняно з минулим періодом на 45 % і підприємство має значні проблеми зі збутом швейних виробів.

Подолати обмеження вищеописаних методик можливо лише через застосування інтегральних підходів до оцінки рівня економічної стійкості підприємства [1, с. 58; 3, с. 80; 4, с. 191]. Він дає

можливість враховувати не лише фактичні значення показників діяльності підприємства, а й оцінити їх роль у забезпеченні стійкого розвитку підприємства.

Кількісну оцінку економічної стійкості промислового підприємства доцільно здійснювати за принципом середньозваженої суми обраних критеріїв за наступною формулою:

$$EC_i = \sum_{i=1}^m \alpha_i \sum_{j=1}^n \beta_{ij} * \gamma_{ij}, \quad (1)$$

де  $EC_i$  – інтегральний показник економічної стійкості промислового підприємства;

$m$  – кількість функціональних складових економічної стійкості;

$i$  – номер групи показників, які характеризують окремі складові економічної стійкості;

$n$  – кількість критеріїв оцінки економічної стійкості підприємства в  $i$ -тій групі показників;

$j$  – одиничний показник оцінки економічної стійкості  $i$ -ої групи;

$\alpha_i$  – ваговий коефіцієнт, який враховує ступінь важливості  $i$ -ої складової в структурі економічної стійкості підприємства;

$\beta_{ij}$  – ваговий коефіцієнт, який враховує значущість  $j$ -го показника в  $i$ -ій складовій економічної стійкості.

$\gamma_{ij}$  – стандартизований одиничний показник економічної стійкості підприємства, який розраховується як відношення значення  $j$ -го показника  $i$ -ої групи із відповідними значеннями величин, які визначені як еталон:

$$\gamma_{ij} = c_{ij} / Nc_{ij}, \quad (3)$$

де  $c_{ij}$  – вихідні одиничні показники, які розраховуються згідно фактично досягнутих результатів діяльності підприємства за звітний період;

$Nc_{ij}$  – еталонне значення показників  $c_{ij}$ , які характеризують ступінь досягнення підприємством стану економічної стійкості.

Необхідною умовою забезпечення об'єктивності та репрезентативності експертного оцінювання впливу окремих чинників на рівень економічної стійкості підприємства, є дотримання наступної рівності – сума значень вагових коефіцієнтів  $\alpha_i$  та  $\beta_{ij}$  повинна дорівнювати одиниці:

$$\sum_{i=1}^m \alpha_i = 1, \quad \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \beta_{ij} = 1 \quad (2)$$

Значення вагових коефіцієнтів  $\alpha_i$  і  $\beta_{ij}$  визначають методом експертних оцінок, який базується на думках фахівців у конкретній галузі знань і передбачає оцінювання кожного показника з точки зору його вагомості у забезпеченні економічної стійкості підприємства, визначення їх рейтингової позиції у балах за певною шкалою оцінок із наступною математично-статистичною обробкою одержаних результатів, яка завершається формуванням зважених рейтингових оцінок по кожному критерію.



В якості еталону можуть виступати різні показники. Вибір еталону буде залежати від мети, цілей та необхідної точності проведення оцінки досягнутого підприємством рівня економічної стійкості. Найбільш доступними та простими у використанні є нормативні значення, оскільки вони носять, як правило, постійний характер або змінюються вкрай рідко. Проте існує певна обмеженість в застосуванні нормативних даних як основних орієнтирів успішності роботи підприємства – вони не враховують специфіки його діяльності, галузевої приналежності та динаміки зміни фінансових результатів за певний період часу. Саме тому при визначенні еталону доцільно скоригувати встановлені нормативи для підвищення результативності діагностики рівня економічної стійкості. Вихідними даними при цьому можуть виступати середньогалузеві значення оціночних коефіцієнтів, показники, розраховані за даними опублікованої фінансової звітності найбільш успішних конкурентів, та показники діяльності самого підприємства за декілька минулих звітних періодів або тих, які були для нього сприятливими з точки зору фінансових результатів.

Наведена вище формула застосовується лише

для тих показників, збільшення величини яких зумовлює ріст інтегрального показника економічної стійкості підприємства. Для стандартизації показника, зв'язок якого з інтегральним має обернений характер, тобто його зростання веде до зниження рівня зведеної величини, необхідно застосувати іншу формулу:

$$\gamma_{ij} = Nc_{ij} / c_{ij} \quad (4)$$

Перевагами запропонованої методики є те, що вона, по-перше, дозволяє провести комплексну оцінку рівня економічної стійкості підприємства, охоплюючи усі найважливіші аспекти його діяльності, по-друге, є досить гнучкою, тобто характеризується здатністю враховувати при розрахунку інтегрального показника умови та особливості функціонування конкретного підприємства. По-третє, дає можливість враховувати не лише абсолютні значення показників, але й оцінити спрямованість і силу їх впливу на загальні результати діяльності фірми.

Інтерпретація значень інтегрального показника, обчисленого за методом експертних оцінок, подана у таблиці 1.

**Таблиця 1. Інтерпретація інтегрального показника економічної стійкості промислового підприємства**

№ п/п	Значення інтегрального показника економічної стійкості	Рівень економічної стійкості промислового підприємства
1	$0,9 < EC_i \leq 1$	Висока (ідеальна) економічна стійкість
2	$0,6 < EC_i \leq 0,9$	Нормальна економічна стійкість
3	$0,35 \leq EC_i \leq 0,6$	Нестійкий (передкризовий) стан підприємства
4	$EC_i < 0,35$	Кризовий стан підприємства

Слід зазначити, що подані межі значень показника економічної стійкості є досить умовними. Тому необхідно проводити постійний моніторинг значень інтегрального показника економічної стійкості підприємства, що дасть можливість сформулювати обґрунтовані висновки про динаміку зміни ринкової позиції підприємства та про втрату або зростання його стійкості.

Проведенні дослідження в галузі теоретичного та методичного обґрунтування економічної стійкості промислового підприємства [5, с. 28] дозволили нам виділити наступні функціональні складові: виробничу, фінансову, управлінську, маркетингову, інвестиційну та ділову (конкурентну), по яких і була сформована система коефіцієнтів для проведення оцінки рівня економічної стійкості із застосуванням інтегрального показника.

Практичне застосування вище описаної методики на прикладі швейної фабрики ВАТ «Галія» дало наступні результати (розрахунки оціночних показників здійснено за даними річної фінансової звітності підприємства «Баланс» та «Звіт про фінансові результати» за 2005 р.): на початок звіт-

ного року  $EC_i^{noc} = 0,56$ , на кінець –  $EC_i^{kin} = 0,48$ . Згідно градації рівня економічної стійкості, поданої у таблиці 1, значення інтегрального показника попадають в інтервал, який характеризує нестійкий (передкризовий) стан досліджуваного підприємства.

Така ситуація є результатом наростання кризових явищ у сфері збуту готової продукції. Скорочення обсягів реалізації швейних виробів зумовлене високою конкуренцією на внутрішньому ринку швейної продукції, негативними змінами в структурі портфеля замовлень (зменшення кількості та обсягів підписаних контрактів) та збитковістю іноземних контрактів внаслідок чого виробництво одягу стає нерентабельним. Оскільки ВАТ «Галія» працює за давальницькими схемами з іноземними фірмами, то ці обставини є визначальними у порушенні економічної стійкості підприємства та послаблення ринкових позицій.

Проте ВАТ «Галія» володіє значними потенційними можливостями, використання яких дозво-

лить покращити фінансовий стан та підвищити рівень економічної стійкості. До позитивних тенденцій розвитку підприємства можна віднести поступове зростання власного оборотного капіталу. Якщо у 2004 р. обсяг оборотного капіталу порівняно з попереднім роком скоротився на 21,4 %, то вже протягом 2005 р. його величина зросла на 115 тис. грн. або на 16,48 %. Це свідчить про те, що підприємство здатне не лише сплачувати власні поточні борги, але й володіє фінансовими ресурсами

для розширення виробництва та інвестування.

Отже, проведений порівняльний аналіз методик оцінки економічної стійкості підприємства показав, що найбільш результативним та об'єктивним є інтегральний підхід, який дає можливість одержати аналітично перевірену інформацію про динаміку розгортання бізнесу, виявити проблемні зони функціонування підприємства та наявні невикористані резерви для забезпечення його подальшого розвитку.

## Література

1. Ареф'єва О. В., Городянська Д. М. Методичний підхід до оцінки та механізм моніторингу економічної стійкості підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 6 (61). – С. 57-61.
2. Бараненко С. П., Шеметов В. В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2004. – 493 с.
3. Брянцева И. В. Система критериальной оценки экономической устойчивости предприятия // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2004. – № 2. – С. 79-90.
4. Маляр Ю. М., Рубан Т. Є. Удосконалення оцінки фінансового стану підприємства на основі використання інтегрального показника // Научные труды ДОННТУ. Серия: экономическая. – Донецк, 2004. – Выпуск 82. – С. 195-200.
5. Попович Л. Р., Гринчуцький В. І. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення економічної стійкості підприємства // Наука молода. Збірник наукових праць молодих вчених ТДЕУ. – 2006. – Випуск 5. – С. 27-31.

**Петро ПОПОВИЧ**

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу,  
Тернопільський національний економічний університет

**Ярослав ПОПОВИЧ**

студент,  
Тернопільський національний економічний університет

## ГОСПОДАРСЬКИЙ РОЗРАХУНОК СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ ПІДПРИЄМСТВ – ОСНОВА ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

*Розглянуто доцільність та особливості ведення господарського розрахунку в структурних підрозділах підприємств, як основи впровадження операційного аналізу.*

*This article deals with the necessity of economic calculation as a base of operating analysis. Two models of economic management are examined according to financial results and marginal income and expenses.*

### Ключові слова

*Господарський розрахунок, центри фінансового обліку, маржинальний доход, затрати виробництва, «бізнес-одиниці».*

Коли ведуть мову про затрати виробництва продукції, то перш за все мають на увазі аналіз зниження затрат. Неправильно розуміють ситуацію ті економісти, що вважають метою управління затратами саме ту мінімізацію затрат. Її вплив може привести до скорочення обсягів виробництва, і відповідно, до погіршення фінансових результатів і дестабілізації фінансового стану підприємства. Політика скорочення затрат може привести до незабезпеченості підприємства тими чи іншими ресурсами, незадоволення працівників підприємства, збоїв у виробничому процесі.

Основною метою управління затратами є ефективне використання ресурсів, їх економія, максимізація їх віддачі на всіх етапах виробничого процесу за всіма напрямками та сферами діяльності. Керівництву підприємства необхідно навчитися прогнозувати значення затрат для ефективного управління ними. Одна із найбільш часто повторюваних помилок – неправильне визначення затрат, що

підлягають скороченню. Наприклад, підприємство прикладає зусилля з метою зменшення зарплатних статей і не зауважує, часто не виправданих і «роздутих» затрат за статтями загальногосподарськими та іншими.

Не всі затрати можна регулювати через ряд технічних, технологічних, організаційних законодавчих моментів. Тому необхідно зосереджувати зусилля на управлінні затратами найбільш вагомими та регульованими.

Процес управління затратами на підприємстві заключається у визначенні затрат, їх обліку, групуванні, розподілі всіх у режимі зручному для проведення аналізу та прийняття управлінських рішень.

На багатьох підприємствах зараз звучать такі модні слова, як «бізнес-одиниця». Це свого роду також модель госпрозрахунку з метою визначення економічного результату діяльності підприємства і управління ним. Інша справа, що вибраний спосіб аналізу діяльності підприємства може бути неефективним, тоді під питання

стають і результати діяльності підприємства та його підрозділів.

Наприклад, у багатьох підприємств, які, здавалося б, у нинішніх умовах використовують раціональну оцінку фінансових результатів з прибутку центрів фінансового обліку (ЦФО), виникли серйозні проблеми.

Великі підприємства та корпорації зіштовхуються з проблемою, коли жоден структурний підрозділ (ЦФО) не хоче брати на себе зайві адміністративні витрати. А що таке «зайві» витрати – про це можна посперечатись.

За деякими оцінками, моделлю економічного управління за фінансовими результатами, коли прибуток розраховується не тільки по підприємству в цілому, але і по окремих структурних підрозділах (ЦФО) (див. рис. 1) за формулою:

$$K_i = D_i - Z_i - y(Z_0)$$

де  $K_i$  – результат ЦФО (прибуток)  
 $D_i$  – доход ЦФО;  
 $Z_i$  – витрати ЦФО;  
 $y$  – коефіцієнт поділу загальноадміністративних витрат;

$Z_0$  – загальноадміністративні витрати.

Перш ніж застосувати цю модель, необхідно усвідомити два факти. Перший: так як єдиного алгоритму розрахунку повної собівартості не існує, результат залежить від облікової політики, прийнятої на підприємстві або корпорації.

Іншими словами, повна собівартість, а це означає і прибуток ЦФО підраховується з деяким рівнем невизначеності. Для цього керівники підприємств корпорацій повинні бути готовими чисто психологічно.

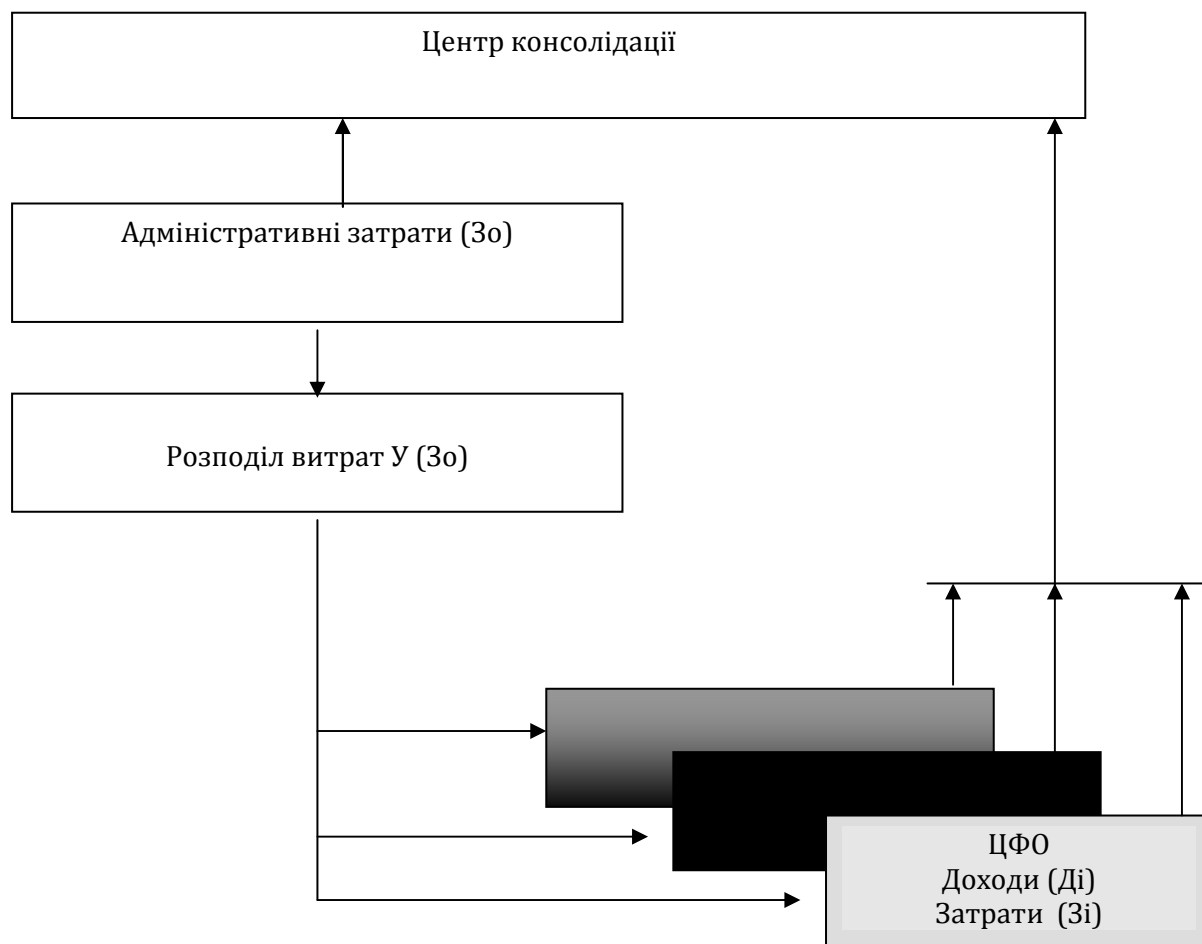


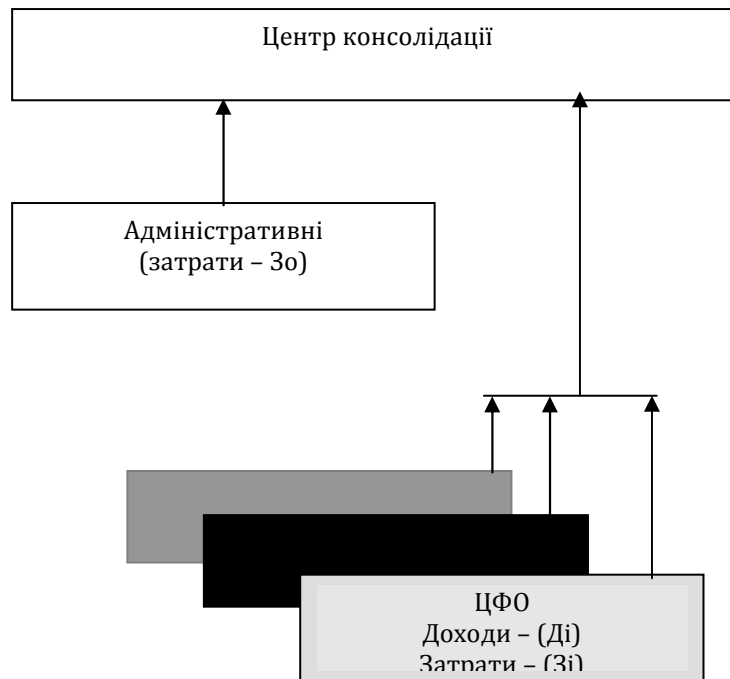
Рис. 1. Модель економічного управління за фінансовими результатами

Інший суттєвий факт пов'язаний з об'єктивними обмеженнями. Згадана модель застосовується для незалежних ЦФО. Чим більше вони незалежні, тим менше взаєморозрахунків, а звідси, простіше підрахувати прибуток на кожному ЦФО.

Але коли у нас система із значною внутрівиробничою кооперацією і точність розрахунку прибут-

ку на ЦФО стає недостатньою, тоді є зміст відмовитися від розрахунку прибутку, а підрахувати тільки затрати.

Альтернативна модель розрахунку фінансово-економічних результатів орієнтується на відмову від бажання підрахувати прибуток ЦФО (див. рис. 2).



**Рис 2. Модель економічного управління за маржинальним доходом і затратами**

Об'єктом управління є не прибуток, а маржинальний дохід і затрати, прибуток підраховують по всій корпорації в цілому за формулою:

$$K_i^1 = D_i - Z_i;$$

$K_i^1$  – результат ЦФО (маржинальний дохід)

Таким чином, завдання управління такою моделлю зводиться до управління маржинальним доходом, загальнокорпоративними затратами, затратами на ЦФО та їх аналізом, щоб загальнокорпоративні затрати покривалися за рахунок діяльності ЦФО.

Переваги такого дещо спрощеного підходу є очевидними в управлінні виробничими та технологічними операціями. Чисельні спроби керівників підприємств зробити цехи незалежними (самоокупними) впираються в необхідність визначити, що таке, скажімо, дохід цеху, що виготовляє, наприклад, різного роду заготовки.

Тоді виявляється, для того, щоб відповісти на це питання, необхідно відновити свого роду Держкомцін всередині підприємства, який би об'єктивно визначив ціни на проміжну продукцію. У результаті завдання розподілу загальноадміністративних затрат набирає нових обрис – визначення трансферних цін. У кожного, хто знайомий на практиці з такою роботою, холод пробігає по спині, тому що ціни визначити складніше, ніж розподілити затрати.

У керівників підприємств, на наш погляд, є тільки два виходи. Перший – бути підготовленим до всіх труднощів, пов'язаних з розрахунком трансферних цін. Другий – відмовитися від ідеї

розрахунку фінансових результатів цехів – виробників і підрахувати тільки виробничі затрати за формулою:

$$K_0^1 = \sum_i D_i - \sum_i Z_i - Z_0;$$

Ця ситуація є масовою, і більша частина керівників підприємств йде іншим шляхом.

Напрошується висновок, що вирішальне слово при виборі моделі обліку фінансових результатів залишається за керівництвом підприємства. У згадані моделі закладені різні ідеології. Перша модель значною мірою опирається на американську ідею дивізіоналізації, а друга на німецьку традиційну скрупульозного обліку затрат. Крім того, друга модель отримала розвиток з появою маркетингу та дала початок сучасним моделям управління собівартістю, наприклад контролінгу. Зміст цього розвитку в тому, щоб затрати обліковувати не тільки за ЦФО, але і за окремими операціями, продуктами, групами продуктів – в будь-якому групуванні, яка є корисною для маркетингу. Крім цього, уважно вивчається поведінка затрат залежності від обсягів виробництва та чинників, що впливають на них. Даною мірою друга модель ближче нашого планового минулого, коли підраховували не бюджет доходів і витрат, а кошторис витрат, які дозволяють швидко здійснювати розрахунки собівартості.

Перша модель спокушає своєю «ринковою завершеністю», так як в ній підраховується кінцевий фінансовий результат – прибуток. Але в цей час структура бізнесу може бути такою, що при застосуванні згаданої моделі економічного управління

за фінансовими результатами дані показники будуть настільки приблизними, що не будуть мати очікуваної ціни.

Друга модель дозволяє уникнути суперечок між керівниками ЦФО про методи розподілу адміністративних витрат. Дискусії можуть виникати за різними причинами: перша, чи дійсно важко розподілити загально-адміністративні витрати, друга, на підприємстві фахівці з обліку й аналізу мають низький кваліфікаційний рівень. Іншими словами, при наявності фахового керівництва досить його вольового рішення, щоб відповідно до стратегії підприємства вибрати ту чи іншу модель.

Крім цього, необхідно знати, що застосування тієї чи іншої моделі породжує відповідну послідовність управлінських дій. Так якщо на підприємстві використовують модель економічного управління

за фінансовими результатами, це свідчить, що там вміють підраховувати прибуток ЦФО (тобто мають розвинену систему бюджетування).

І навпаки, там, де застосовується друга модель, ЦФО не повинен думати про доходну частину, прибуток. При цьому на рівні керівництва підприємства повинно бути зроблене припущення, що всі затрати ЦФО вписуються в деякі задані коридори, і кінцевий прибуток є достатнім.

Підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, що на теперішньому етапі розвитку економіки України є дуже актуальним розвивати та впроваджувати в практику господарювання сучасні моделі госпрозрахунку структурних підрозділів підприємств з метою визначення внеску кожної «бізнес-одиниці» в загальний результат підприємства в цілому.

### **Література**

1. Дойль П. *Маркетинг, ориентированный на стоимость* / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 480 с.
2. Колас Б. *Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебн. пособие* / Пер. с франц. под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.

## ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ НАКЛАДНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто проблеми управління накладними витратами на вітчизняних підприємствах у зв'язку з реструктуризацією галузей економіки, розвитком ринкових відносин і регіональної ринкової інфраструктури. На основі вивченого досвіду вітчизняних і закордонних підприємств запропоновано рекомендації з поліпшення їх планування і контролю.*

*Problems of the control growing of the additional costs in article on domestic enterprise in connection with development of the market relations and regional market infrastructure are considered. On base of the studied experience domestic and foreign enterprise there are given some recommendations on improvement of the planning and checking for additional expenses.*

### Ключові слова

*Управління, планування, контроль, накладні витрати.*

Досліджуване підприємство ВАТ «ЗСМ» являло собою великий машинобудівний завод зі спеціальним конструкторським бюро, порівняно невеликою номенклатурою продукції, що випускалася великими партіями.

У даний час завод є складовою холдингу. Саме він забезпечує завод роботою, реалізує продукцію, здійснює фінансове планування діяльності заводу. Заводові видаються фінансові ресурси тільки на здійснення операційної діяльності у визначених планово-облікових періодах. Необхідно також відзначити те, що холдинг, позбавивши завод можливості виконувати більшість функцій управління, сам лише частково виконує свої статутні функції, «зацикличившись» на контролі за фінансовими потоками.

Внаслідок цього на заводі постійно виникають наступні ситуації. Наприклад, холдинг видає заводові 3 млн. грн на підготовку випуску 50 виробів (а це завантаження потужностей заводу на рівні 15 %, причому нестабільне по кварталах і роках).

За останні 15 років на промислових підприємствах на-

кладні витрати в структурі собівартості продукції зросли в 2-3 рази. Ці витрати, як правило, слабко нормовані, плановані, контрольовані та керовані. Вони стали значною мірою впливати на ціну продукції підприємства та його прибуток. В умовах розвитку ринкової конкуренції ця проблема стає особливо актуальною.

Наші дослідження проблеми росту накладних витрат на підприємствах показують, що причинами цього явища варто вважати наступні [5, с. 78]:

1. Значне зменшення обсягів виробництва на українських підприємствах, що раніш забезпечували своєю продукцією весь СРСР. Внаслідок цього виникла диспропорція в розмірах і потужності заводської інфраструктури з реальною сьогодишньою завантаженистю підприємств.
2. Зменшення серійності випуску продукції привело до збільшення витрат на конструкторсько-технологічну і матеріально-технічну підготовку виробництва нових виробів, а також на їхню сертифікацію і просування на ринок. Це

знайшло відображення в зростанні частки накладних витрат у структурі собівартості одиниці продукції.

3. Ріст конкуренції на ринку вимагає збільшення витрат на гарантійне обслуговування, впровадження міжнародних стандартів якості, сертифікацію виробництва, рекламу продукції і просування її на ринок, створення і підтримку системи реалізації продукції, лобювання інтересів підприємства в органах влади і на регіональних ринках.
4. Збільшення витрат на НДКР, придбання нематеріальних активів, створення власних дослідницьких підрозділів.  
Розпад наукової інфраструктури галузей економіки. Так наприклад, галузь суднобудування в СРСР мала близько 20 науково-дослідних інститутів (НДІ), що забезпечували підприємства галузі розробками в сфері технології й організації виробництва, економіки, планування, автоматизації управлінських робіт і т. п.  
Доступ до розробок усіх галузевих НДІ кожне підприємство одержувало при перерахуванні в міністерство порівняно невеликих пайових внесків. Тобто, уся могутня наукова інфраструктура утримувалася на коопераційній основі. В даний час галузі економіки України (за винятком сільського господарства) уже не мають розвиненої наукової інфраструктури. Тому підприємства змушені самостійно (повністю за свій рахунок) вирішувати більшість питань науково-технічного забезпечення при дефіциті кваліфікованих кадрів, необхідної методичної і технічної бази. А це значно дорожче, ніж вирішити цю проблему «у складчину» із сотнею інших галузевих підприємств.
5. Розпад виробничої інфраструктури галузей економіки. Так наприклад, у галузях раніше була сформована галузева міжзаводська кооперація за наступними напрямками:
  - ремонт технологічного устаткування (по групах);
  - виготовлення інструмента (по групах);
  - виготовлення УСП;
  - виготовлення нестандартного устаткування;
  - розробка програмного забезпечення для обробних центрів і верстатів із ЧПУ і т. п.
 Ця кооперація дозволяла значно зменшити вартість даної продукції і даних послуг за рахунок концентрації і спеціалізації виробництва в окремих цехах визначених підприємств.
6. Розпад галузевої системи поширення передового досвіду. Наприклад, якість підприємство, що досягло гарних результатів в сфері автоматизації планування, призначалося в галузі «головним» щодо даного напрямку робіт. Воно

зобов'язувалося (при фінансуванні з міністерства) передавати цей передовий досвід іншим підприємствам галузі. Таким чином, усі підприємства економили і час, і гроші на вирішення різних виробничих проблем. Звичайно, логіка промислового розвитку вимагає того, щоб на заміну зниклим галузевим інфраструктурам були створені промислові інфраструктури в містах, регіонах. Але цей процес ще тільки починається, причому стихійно, некеровано.

Наслідком таких обставин стало те, що підприємства почали створювати на своїх виробничих базах відсутні інфраструктурні елементи. Тобто, почалося повернення до «натурального господарства». Це був другий виток росту накладних витрат підприємств після втрати обсягів виробництва.

У той же час, дослідження досвіду закордонних підприємств щодо управління виробничими витратами показує, що вони широко використовують наступні методи зниження витрат [1, с. 58; 3, с. 113; 6, с. 80; 7, с. 23]:

1. З метою поліпшення комплексного управління виробничими витратами проводиться робота з перетворення постійних витрат у змінні. Наприклад, амортизаційні відрахування є статтею постійних витрат для підприємства, а якщо устаткування береться в лізинг, а його склад і кількість регулюються в залежності від завантаження в плановому періоді, то така стаття витрат стає вже змінною. Аналогічно шукаються шляхи для кращого управління й інших статей накладних витрат. Звичайно, такі заходи можливо здійснювати тоді, коли підприємство оточене добре організованою ринковою виробничою інфраструктурою. У таких умовах для підприємства і дешевше, і швидше замовити визначені роботи або послуги у високоспеціалізованого «інфраструктурного» підприємства.
2. Підприємства прагнуть максимально очистити основний бізнес-процес від другорядних, передаючи більшість роботи з виготовлення комплектуючих, обслуговування виробництва, реалізації продукції спеціалізованим фірмам.  
Підприємства виводять зі своєї інфраструктури підрозділи з епізодичним або низьким завантаженням (аутсорсинг). Одночасно може проводитися робота з дозавантаження своїх інфраструктурних підрозділів зовнішніми замовленнями (інсорсинг). Такий підхід дозволяє значно знизити навантаження накладних витрат на собівартість власної продукції.
3. Робота в ринкових умовах змусила закордонні підприємства постійно удосконалювати методи управління виробничими витратами й особливо накладними витратами. Ці методи *ERP, MRP-I, MRP-II, CSRP, ABC* широко ви-



світлюються в нашій вітчизняній літературі і вже подекуди на підприємствах починають впроваджуватися [8, с. 90-116].

У контексті пропонованої статті дані методи розглядаються як інструменти управління статтями собівартості продукції з метою створення конкурентних переваг.

4. В управлінні ресурсами з метою мінімізації в їхній потребі застосовуються різні методи цільового планування пріоритетів розвитку підприємств. Менеджери західних компаній завжди знаходяться в таких умовах, коли при мінімумі ресурсів необхідно досягти визначених планових показників ефективності роботи компанії.

У цих умовах західними менеджерами, наприклад, успішно застосовується система збалансованих показників (BSC) [2, с. 50]. Дана система планування передбачає декомпозицію стратегічних цілей компанії до рівня елементарних робіт, що забезпечують досягнення цих цілей. Після цього визначаються виконавці і необхідні ресурси. Таким чином, усі другорядні, третьорядні і т. п. роботи відокремлюються для фінансування по залишковому принципу, а компанія при такому підході досягає поставлених цілей свого розвитку при мінімумі цільових витрат.

5. Компанії строго контролюють витрати за допомогою різних систем бюджетування діяльності своїх підрозділів [4, с. 41]. Таке бюджетування вже знаходить широке застосування і на вітчизняних підприємствах. Однак на думку авторитетних директорів заводів, «якщо завод постійно «штормить» щодо завантаження і асортименту», то впроваджувати бюджетування складно.

6. У великих компаніях багато питань управління вирішуються в центральних офісах холдингів, концернів і т. п. Це дозволяє передавати складні питання управління або науководослідної роботи групам висококваліфікованих фахівців, що обслуговують усі підприємства даного об'єднання. При цьому досягається значна економія накладних витрат даних підприємств.

7. Глобалізація економіки дозволяє досягати їх компаніям значного скорочення накладних витрат за рахунок наступних факторів:

- розширення ринків збуту та збільшення масштабів і серійності виробництва;
- продовження життєвого циклу товарів за рахунок реалізації їх у країни «третього світу» («другою хвилею»);
- розвиток міжнародної виробничої кооперації і здешевлення на цій основі комплектуючих, робочої сили, сировини, зменшення витрат на підготовку персоналу, зменшення податків і т.

п.;

- зменшення витрат компаній для входження на ринки інших країн за допомогою «інструментів» СOT;
- приєднання до досягнень світового науково-технічного прогресу.

У даний час, коли галузі економіки України знаходяться в стадії трансформації, а приватний капітал ще недостатньо укрупнився і не дозрів для управління економікою країни, говорити про наукове управління виробництвом, у тому числі про оптимальне управління виробничими витратами та накладними витратами підприємств, вкрай складно і майже безадресно, тому що у керівників підприємств у даний час є інші більш важливі завдання «виживання».

Але разом з тим ніхто не звільнить менеджмент підприємств від майбутньої жорсткої конкурентної боротьби з західними компаніями при вступі України у СOT. Немає також альтернативи існувати будь-якому українському підприємству поза межами глобального світового економічного простору.

Тому саме зараз вкрай актуально вивчати сучасні методи досягнення конкурентних переваг підприємств.

Дослідження закордонного досвіду управління витратами підприємства дозволило нам сформулювати наступні рекомендації зі зменшення накладних витрат на українських підприємствах:

1. для цехів заводської інфраструктури:

- оптимізація потужності цехів (енергетичних, транспортних, ремонтно-механічних, складських і т. п.), тому що їхні потужності в більшості випадків завищені;
- виведення окремих цехів заводської інфраструктури зі структури заводу (аутсорсинг). Так наприклад, автомобіль на внутрішньозаводських транспортних перевезеннях корисно завантажений у середньому на 10-15 % (за часом роботи і вантажопідйомністю). Інші машини та механізми в транспортному цеху заводу також завантажені вкрай незадовільно. Тому стає раціональнішим застосування найманого транспорту;
- додаткове завантаження потужностей своїх цехів інфраструктури замовленнями сторонніх організацій (інсорсинг);
- регулювання внутрішньозаводських цін на послуги цехів інфраструктури.

б) для заводських служб (ОГК, ОГТ, ОГМ, ОГС і т. п.):

- організація госпрозрахункових взаємин з основними підрозділами, що ними обслуговуються; контроль за внутрішньозаводськими цінами на послуги заводських служб;
- аутсорсинг і інсорсинг послуг з інженерно-технічної підготовки виробництва. Так на-

приклад, розробку програмного забезпечення для верстатів із ЧПУ та обробних центрів можна передати спеціалізованій фірмі. А можна зробити і навпаки, як це колись зробили на заводі «Аскольд». Коли потужності заводського відділу програмування роботи верстатів зросли, а потік нових виробів значно зменшився, було прийняте рішення... збільшити відділ і вивести його із структури заводу. Цей підрозділ на госпрозрахункових засадах виріс до 300 чоловік ППП і став провідним регіональним підприємством у своїй сфері діяльності, здатним на високому рівні розробляти програмне забезпечення будь-якої складності, а завод «Аскольд» став у нього VIP клієнтом.

Необхідно відзначити, що кожному підприємству окремо важко створити високо-професійні та високопродуктивні підрозділи заводської інфраструктури;

- застосування системи збалансованих показників (BSC) у плануванні роботи заводських служб, що значно зменшує потреби (у т. ч. і «апетити» служб) у фінансуванні їхньої діяльності;
- застосування бюджетування діяльності заводських служб у взаємозв'язку з BSC.

в) на регіональному рівні:

- створення «спільної» промислової інфраструктури (це ремонтно-механічні фірми, СКТБ, ЦКБ, аудиторські контори, транспортні підприємства, бази матеріально-технічного постачання і попередньої підготовки металу (в т. ч. виготовлення заготовок), ремонтно-будівельні фірми і т. п.);
- розвиток міжзаводської регіональної виробничої кооперації за наступними видами виробництв (ливарне, ковальськопресове, гальванічне, інструментальне, метизне і т. п.);
- створення територіально-виробничих кластерів з метою підвищення конкурентноздатності регіону, в тому числі і кожного підприємства. Залучення в сферу інтересів кластерів регіональної науки, фінансових установ.

Тільки невелике перерахування напрямків і заходів щодо зменшення накладних витрат первинного осередку економіки країни – підприємства показує, що ці поліпшення необхідно здійснювати разом з поліпшенням промислової інфраструктури регіональної економіки.

## Література

1. Дженстер, Пер, Хасси, Девід. *Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей.* / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 368 с.
2. Нивен Пол Р. *Сбалансированная Система Показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов* / Пер. с англ. – Днепропетровск: БалансБизнес Букс, 2004. – 328 с.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. *Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты* / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 483 с.
4. Немировский, И. Б., Старожукова, И. А. *Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство.* – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2006. – 512 с.
5. Соколов А. Ю. *Управленческий учет накладных расходов.* – М.: Финансы и статистика, 2004. – 448 с.
6. Вужек Джеймс П., Джонс Дэниэл Т. *Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании* / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
7. Фандель Гютер. *Теория производства и издержек* / Пер. с нем. Под руководством и науч. ред. М. Г. Грицака. – К.: Таксон, 1998. – 528 с.
8. Гаврилов Д. А. *Управление производством на базе стандартов MRP II. 2-е изд.* – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.

## THE FOREIGN EXPERIENCE – AGROSPHERE CHOOSES THE COOPERATIVES TO IMPROVE THE FINANCIAL SITUATION

*У статті розглянуто іноземний досвід організації кооперативів. Автор аналізує особливості аграрного сектора, основні проблеми та перешкоди в розвитку кредитних відносин. Також розглянуто переваги сільськогосподарських кредитних кооперативів, зокрема, в США.*

*The article deals with the necessity of following the foreign experience in co-op organization. The author analyzes peculiarities of agrarian sector, the main problems and obstacles in developing credit relations and the ways to solve them. The advantages of agricultural credit co-ops are also shown, including its work in the USA practice.*

### Keywords

*Loans, credit cooperatives, interest rate.*

The economic situation in Ukraine has to be improved. It especially concerns agriculture. So, I think it's my duty to tell you about my practical experience of English agriculture. It seems to me, we must follow foreign experience to raise our potential in all spheres of economy.

The theme which I had explored may concern everyone because everybody eats agricultural products and even our government can't exist without these products. The development of Ukrainian economy depends on the level of agriculture.

As we know, agriculture has such specific feature as dependence on the seasons of the year: spring and autumn need big capital investments, that is why the turnover period is long and income depends upon expenses.

This industry also suffers of the weather great influence. For this reason the industry can fail to obtain to get profit. Besides, the market of agricultural products is not developed, nonequivalent exchange of products exists, the low level of the price policy, fixing rate and price limits, raising standards of food stuff, etc[5, p. 71-75; 1, p. 45].

So, as far as we can see agricultural structures can't exist

without loans, credits. But there are a lot of obstacles in getting credits in banks. Firstly, very high interest rate, which averages about 20-30%. To my mind, this very important industry needs money on favorable terms – not more than 10-15% for short term loans. Secondly, most of farms have no collateral, which is very necessary for the banks to protect themselves while allowing the borrower flexibility to manage his business constructively. So no insurance. In spite of this, banks are looking for borrowers which have a perfect credit history, so the procedure becomes complicated for farmers [3, p. 68].

As far as foreign and native experiences are concerned we can observe that it's very difficult for farmers to solve the problem of land mechanization cultivation, keeping, reproduction and sale agricultural production. These problems are easy to solve with the less costs of labor and money through joining into the manufacturing and service cooperation.

But the lack of experience in organizing such structures keeps back this process in our country. That's why considering foreign experience we have to choose our own way

[4, p. 48].

So, let's observe the cooperatives in the USA. They are represented as a Farm Credit Cooperatives. Farm Credit and agriculture have a long-standing partnership, whereby Farm Credit has provided agriculture with a source of sound, dependable credit. Today, this farmer-owned credit cooperative is the largest single provider of agricultural credit in America.

Throughout history, the agricultural industry has been among the most productive in the nation. This has not happened by chance. To help themselves, farmers began organizing agricultural cooperatives in the 1800s.

Financial institutions of the Farm Credit System were established under federal charters to provide sound and constructive credit to farmers, agricultural cooperatives and farm-related business. In the USA to assure that this mandate is carried out under the law, the System is subject to regulation and examination by the Farm Credit Administration, an independent agency of the federal government.

Agricultural producers and cooperatives looking for a lasting relationship with a lender who understands agriculture and is a specialist in agricultural finance should stop by their local Farm Credit office. At Farm Credit, serving American agriculture with competitively priced credit and related services is more than a business – it's a never-ending commitment.

Farm Credit employees serve farmers, ranchers, growers, country home owners, aquatic producers, agribusiness firms and others. Unlike commercial banks and other agricultural lenders, Farm Credit institutions are organized as cooperative business, each owned by its member-borrowers.

Because Farm Credit operates as a cooperative, it functions for the common good of its membership. Since borrowers are the stockholders, they benefit from effective and efficiently managed associations [6, p. 5].

Eligible borrowers purchase voting stick which gives them the right to participate in director elections and vote on issues affecting the association's operations. The stockholder-elected boards of directors represent the membership. Directors have the responsibility for approving policies which are in the best interest of the Farm Credit institutions and its borrowers.

The Farm Credit System is a financial intermediary. The size and strength of the System, coupled with its status as a government sponsored agency, make it possible for System institutions to attract investors at favorable rates. The money to finance Farm Credit loans comes from the sale of System securities to investors in the nation's money markets.

Each Farm Credit office is part of a national network of farmer-owned lending institutions. Each office has a professional staff that serves the

borrowers' needs and is ready to assist you.

The credit needs of agriculture vary as much as the diversity of agriculture. To serve these varying needs, Farm Credit continues to seek innovative financing approaches for its customers by offering a variety of loan products and pricing options. Loans may be obtained at fixed, variable or adjustable rates. Loan rates are set on the basis of three primary factors:

- Local competition
- Costs associated with obtaining loan funds and servicing the loan
- Risks associated with the loan [4, p. 51-53].

When you obtain a FARM CREDIT loan, you become a member of a local Farm Credit cooperative – a business owned and controlled by its member-borrowers who elect directors that serve as a policy making board for the local association. As a member, you can benefit from your cooperative's successful operation.

In the scheme 1 we can observe variety of goals depending on the loan term.

So, we should outline the positive features of cooperatives such as:

- This structure meets interests of the farmers who are land owners, hosts, managers, workers in one person;
- Cooperatives help to enlarge the assortment of production;
- The cooperative itself puts the price, as a rule they are not more than the cost price of production;
- The profit is the property of its members and is allocated through them;
- The social protection of disabled land owners, servicing to improve economic and social defense of the members;
- This is the best manufacturing organization in agriculture – advantages of the big organizing over the little one;
- The equal rights for all members in cooperative – the principle to vote: one person has one suffrage;
- Self-government – any interference is forbidden besides the law;
- Each member has the right to know more about the decisions and accounts of the cooperative;
- The collaboration with other unions to organize the activity, to protect common interests and to help each other.

Besides, loan officers are professionals who understand financial management and have the authority to make credit decisions. And they continually look for ways to improve our service through streamlined applications and approval process [2].

To make the conclusion, the Ukrainian agricultural enterprises need the financial support. Making the analyses of foreign agricultural credit co-ops, the best

way to increase and develop agrarian sector is the cooperation. It should be noted that cooperation has tremendous perspectives of development as there

exists a considerable demand in cheap and accessible credit.

### **Scheme 1. Variety of goals depending on the loan term in the USA**

#### LONG TERM LOANS:

- Real estate purchases
- Refinancing short and intermediate-term indebtedness
- Construct buildings and other facilities
- Farm improvements
- Grove development / rehabilitation

#### INTERMEDIATE TERM LOANS:

- Machinery, equipment and vehicles
- Real estate purchases
- Grove development / rehabilitation
- Refinancing of short-term debts
- Purchase brood stock

#### SHORT TERM LOANS (up to one year):

- Labor, seed, fertilizer, chemicals, equipment repairs and custom work
- Feed, electricity and veterinary costs
- Grove caretaking and other general operating costs

#### FINANCIALLY RELATED SERVICES:

- Crop insurance
- Tax Services
- Credit life insurance
- Timber insurance
- Appraisal Services
- Equipment leasing
- Record Keeping

## **Література**

1. Берлач А., Фещенко Н. М. Система кредитування сільськогосподарських виробників // *Фінанси України*. – 2004. – 3. – С. 44-54.
2. *Бюлетень кредитних спілок України*. – 2006. – №№ 4, 5, 6, 7.
3. Колотуха С. М. Пошук шлях в реформування кредитних відносин в аграрному сектор економіки // *Економіка АПК*. – 2003. – 1. – С. 66-70
4. Малик М. Й. Кооперація в сільському господарстві України // *Економіка АПК*. – 2005. – 12. – С. 47-53
5. Нужна О. А. Кредитне забезпечення аграрних підприємств: проблеми та перспективи // *Облік і Фінанси*. – 2006. – 8. – С. 71-75.
6. Положення про фінансові нормативи діяльності кредитних спілок від 16. 01. 2004 р. // *Офіційний вісник України*. – 2004. – 5. – С. 5.

Алла РОМАНЧУК

здобувач,

Тернопільський національний економічний університет

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА ЇХ ПІДРОЗДІЛІВ

*Розглянуто теоретичні та практичні аспекти методики оцінки економічної ефективності. Обґрунтовані методологічні етапи аналізу ефективності діяльності підприємств промисловості будівельних матеріалів.*

*The theoretical and practical aspects of method of estimation of economic efficiency are considered. The methodological stages of analysis of efficiency of activity of enterprises of industry of build materials are grounded.*

### Ключові слова

*Економічна ефективність, ресурсні та витратні показники ефективності, рівень прибутку операційної діяльності, рівень витрат операційної діяльності, ефективність операційної діяльності.*

Система управління в умовах ринкових економічних відносин відіграє важливу роль у внутрішньоекономічному механізмі підприємства. Рівень управління діяльності має значний вплив на ефективність всієї підприємницької діяльності і водночас виражається через показники ефективності господарської діяльності підприємства.

Універсальність змісту поняття «ефективності» під час аналізу усіх сфер діяльності підприємства дає підстави для створення різноманітних за своїми методологічними підходами систем показників економічної ефективності, а також критеріїв її визначення.

Дослідження методики аналізу показників ефективності роботи підприємств розкриваються в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема М. Баканова, М. Болюха, О. Кисельової, Г. Савицької, В. Сопка, Р. Сайфуліна, М. Чепуріна, М. Чумаченка, А. Шеремета та інших. Однак проведені дослідження дають підставу стверджувати про відсутність системного підходу до вивчення

ефективності діяльності господарюючих суб'єктів в цілому та їх структурних підрозділів. Окрім того, кожна окрема галузь економіки має свої специфічні особливості, що викликають необхідність детального розгляду показників ефективності по відношенню до неї.

Метою даного дослідження є розробка вдосконаленої методики оцінки та аналізу ефективності операційної діяльності підприємств промисловості будівельних матеріалів. Ставиться завдання визначити основні напрями та показники оцінки ефективності окремих структурних підрозділів таких підприємств.

Економічна ефективність – складна й багатогранна категорія економічної науки. Вона є основою вимірювання якості рішень, що приймаються у сфері управління господарськими процесами. Критерій економічної ефективності покладено в основу матеріально-структурної, системної та функціональної характеристик господарської діяльності підприємства. Як справедливо зазначають економісти А. Шеремет

та Р. Сайфулін, через категорію ефективності знаходять своє адекватне відображення риси, притаманні успішній господарській діяльності, – цілісність та динамічність. Однак серед науковців немає одностайності щодо розкриття сутності поняття «економічна ефективність».

Так М. Чепурін та О. Кисельова ефективність господарської діяльності, в широкому розумінні, розглядають як спроможність певної кількості та якості господарських витрат забезпечити певний результат відповідно до мети господарської діяльності [4].

Близьким до даної думки є визначення категорії, яку дають К. Макконелл та С. Брю. За їх словами, економічна ефективність охоплює проблему «витрати-випуск», характеризуючи зв'язок між кількістю обмежених ресурсів виробництва та отриманим, кількісно вимірним результатом – продуктом [5, с. 121].

Група економістів, серед яких А. Шеремет, Р. Сайфулін, М. Баканов, наголошують на тому, що ефективність завжди повинна визначатися у зіставленні вироблених та використаних ресурсів [1, с. 321-325].

Отож, притримуючись системного підходу під час створення аналітичних механізмів оцінки ефективності діяльності підприємства, на нашу думку, слід забезпечувати орієнтацію всіх розрахунків на встановлення взаємозв'язку і взаємовпливу між показниками, які формують витрати та результати виробничо-господарської діяльності.

Методика оцінки ефективності господарської діяльності займає важливе місце в управлінському аналізі. Її використання забезпечує:

- об'єктивну оцінку минулої діяльності, пошук резервів підвищення ефективності господарювання;
- техніко-економічне обґрунтування зміни форм власності та господарювання;
- визначення відповідності ефективності поточних операцій стратегічним цілям;
- порівняльну оцінку товаровиробників у конкурентній боротьбі та вибір партнерів.

На думку Р. Сайфуліна, ефективність господарської діяльності визначається одним з двох способів, які відображають результативність роботи підприємства:

- відносно розміру авансованих ресурсів;
- відносно розміру їх споживання (витрат) у процесі здійснення господарської діяльності [6, с. 142].

Перші формують систему ресурсних показників ефективності, а другі – систему витратних показників ефективності господарської діяльності.

У підвищенні ефективності виробництва підприємств із випуску будівельних матеріалів важ-

ливе значення відіграє вдосконалення управління їх первинних господарських ланок – центрів відповідальності, тобто цехів, ділянок, відділів.

Особливості оцінки ефективності окремих структурних підрозділів визначаються специфічним змістом економічних показників, обумовленими напрямками діяльності самого підрозділу, на відміну від показників діяльності підприємства в цілому. Для підприємств із випуску будівельних матеріалів кожен із центрів відповідальності не випускає повністю закінчену продукцію. Тому основним показником ефективності роботи центрів відповідальності є не прибуток і рентабельність, а витрати на виробництво продукції в даному структурному підрозділі (цеху).

Можливі показники для оцінки ефективності роботи центрів відповідальності на підприємствах промисловості будівельних матеріалів запропоновані в таблиці 1.

Деталізовані показники ефективності за центрами відповідальності дозволяють не тільки оцінити результативність роботи окремих структурних одиниць підприємства, але й визначити їх вклад у загальний результат діяльності всього підприємства.

Оцінка запропонованих показників повинна включати систему розрахунків, яка б дозволяла в динаміці відстежити ефективність всієї системи управління підприємства.

Оцінювання показників ефективності доцільно проводити в наступній послідовності (табл. 2.):

- розрахунок динаміки якісних ресурсних показників ефективності;
- співставлення приросту ресурсів в розрахунку на 1 % приросту об'єму виробництва.
- визначення частки впливу екстенсивних та інтенсивних факторів на 100% приросту продукції;
- розрахунок відносної економії ресурсів;
- комплексна оцінка всесторонньої ефективності виробництва.

Зрозуміло, що для досягнення економічної ефективності всієї операційної діяльності підприємства, в загальному розумінні цього слова, необхідно отримувати максимальний результат при мінімумі витрат від наявних обмежених виробничих ресурсів. Одним із найважливіших методів досягнення вказаної мети є створення оптимізаційної моделі. Через визначеність розміру витрат (або ресурсів), що спричиняють досягнення певного результату, в оптимізаційній моделі ефективності найбільша увага приділяється саме оптимізації витрат для досягнення максимально можливого результату.

Згідно витратного підходу до визначення ефективності операційної діяльності підприємств промисловості будівельних матеріалів в цілому таку оптимізаційну модель можна зобразити:

Таблиця 1. Система показників ефективності для підприємств промисловості будівельних матеріалів в розрізі центрів відповідальності\*

Структурні підрозділи – центри відповідальності		Авансовані ресурси та/або понесені витрати	Отримані результати – результативність роботи	Показники ефективності	
				Ресурсні	Витратні
Виробнича спрямованість діяльності	Кар'єрне господарство	Витрати на добування	Добута сировина (ГП)	1) Фондовіддача: $\Phi_v = \frac{ГП}{ОЗ}$	1) Матеріаловіддача $M_v = \frac{ГП}{МВ}$ 2) Продуктивність праці: $ПП = \frac{ГП}{ССЧроб}$ 3) Продукція на 1 грн. оплати праці: $Поп = \frac{ГП}{ОП}$ 4) Амортизаційна віддача: $АВ = \frac{ГП}{А}$ 5) Ресурсовіддача: $РВ = \frac{ГП}{(ОП + МВ + А)}$
	Формувальна ділянка	Витрати на формувальні роботи	Напівфабрикати, оцінені за трансфертними цінами, частка у виручці від реалізації		
	Сушильно-опалювальна ділянка	Витрати на термічну обробку	Готова продукція за фактичною собівартістю		
Реалізація	Склади зберігання	Витрати на зберігання	Виручка від реалізації (ВР)	Фондовіддача: $\Phi_v = \frac{ВР}{ОЗ}$	1) Продуктивність праці: $ПП = \frac{ВР}{ССЧроб}$ 2) Амортизаційна віддача: $АВ = \frac{ВР}{А}$
	Відділ збуту	Витрати на збут			
	Транспортна ділянка	Транспортні витрати			
Підприємство в цілому		Витрати операційної діяльності (V <sub>опер</sub> )	Прибуток операційної діяльності	-	$E_{опер} = \frac{П_{опер}}{V_{опер}} \times 100\%$

де ОЗ – обсяг основних засобів;  
Обз – обсяг оборотних засобів;  
МВ – обсяг матеріальних витрат;

ССЧроб – середньоспискова чисельність робітників;  
ОП – фонд оплати праці;  
А – сума амортизаційних відрахувань.

$$E_{опер} = \frac{П_{опер}}{V_{опер}} \times 100\%, \quad (1)$$

де  $E_{опер}$  – ефективність операційної діяльності, в %;

$П_{опер}$  – прибуток від операційної діяльності, тис. грн. ;

$V_{опер}$  – витрати операційної діяльності, тис. грн.

Економічний зміст даного показника характеризує окупність витрат в гривнях на гривню продукції. Для встановлення істинних причин зміни ефективності операційної діяльності підприємства (формула 1) слід детально вивчити силу впливу на її величину факторів. З цією метою доцільно про-

водити факторний аналіз ефективності діяльності з врахуванням взаємозалежності та взаємозв'язку факторів.

Дана формула дозволяє побудувати структурно-логічну схему оцінки ефективності, яка відобразить фактори впливу та їх взаємозв'язок (рис. 1.).

Згідно рисунка, факторами першого порядку, що впливають на загальну ефективність операційної діяльності підприємства, є прибуток та витрати. Фактори другого порядку – це чистий дохід від реалізації, витрати операційної діяльності, в тому числі змінні та постійні.



Таблиця 2. Послідовність оцінки показників ефективності

Види ресурсів	Темпи росту ресурсів, %	Якісні показники	Динаміка якісних показників, %	Темп приросту якісних показників, % $T_{np}$	Приріст ресурсів на 1% приросту продукції	Частка впливу на 100% приросту продукції		Відносна економія
						екстенсивності	інтенсивності	
Виробничий персонал (ССЧ роб)	$Tr_{ccч}$	Продуктивність праці $ПП = \frac{BP}{CCЧроб}$	$Tr_{пп}$	$Tr_{пп}-100\%$	$\frac{Tr_{ccч}}{Tr_{гп}}$	$E_{ccч} = \frac{Tr_{ccч}}{Tr_{гп}} * 100\%$	$I_{ccч} = 100\% - E_{ccч}$	$E_{кccч} = (CCЧ_1 - CCЧ_0) * Tr_{гп}$
Оплата праці (ОП)	$Tr_{оп}$	Продукція на 1 грн. оплати праці: $Поп = \frac{ГП}{ОП}$	$Tr_{поп}$	$Tr_{поп}-100\%$	$\frac{Tr_{оп}}{Tr_{гп}}$	$E_{оп} = \frac{Tr_{оп}}{Tr_{гп}} * 100\%$	$I_{оп} = 100\% - E_{оп}$	$E_{коп} = (ОП_1 - ОП_0) * Tr_{гп}$
Матеріальні витрати (МВ)	$Tr_{мв}$	Матеріаловіддача $Мв = \frac{ГП}{МВ}$	$Tr_{мв}$	$Tr_{мв}-100\%$	$\frac{Tr_{мв}}{Tr_{гп}}$	$E_{мв} = \frac{Tr_{мв}}{Tr_{гп}} * 100\%$	$I_{мв} = 100\% - E_{мв}$	$E_{кмв} = (МВ_1 - МВ_0) * Tr_{гп}$
Основні засоби (ОЗ)	$Tr_{оз}$	Фондовіддача	$Tr_{фв}$	$Tr_{фв}-100\%$	$\frac{Tr_{оз}}{Tr_{гп}}$	$E_{оз} = \frac{Tr_{оз}}{Tr_{гп}} * 100\%$	$I_{оз} = 100\% - E_{оз}$	$E_{коз} = (ОЗ_1 - ОЗ_0) * Tr_{гп}$
Амортизація (А)	$Tr_{а}$	Амортизаційна віддача $АВ = \frac{ГП}{А}$	$Tr_{ав}$	$Tr_{ав}-100\%$	$\frac{Tr_{а}}{Tr_{гп}}$	$E_{а} = \frac{Tr_{а}}{Tr_{гп}} * 100\%$	$I_{а} = 100\% - E_{а}$	$E_{ка} = (А_1 - А_0) * Tr_{гп}$
Оборотні засоби (Обз)	$Tr_{обз}$	Оборотність оборотних засобів $Ооз = \frac{ГП}{Оз}$	$Tr_{ооз}$	$Tr_{ооз}-100\%$	$\frac{Tr_{обз}}{Tr_{гп}}$	$E_{обз} = \frac{Tr_{обз}}{Tr_{гп}} * 100\%$	$I_{обз} = 100\% - E_{обз}$	$E_{кобз} = (Обз_1 - Обз_0) * Tr_{гп}$

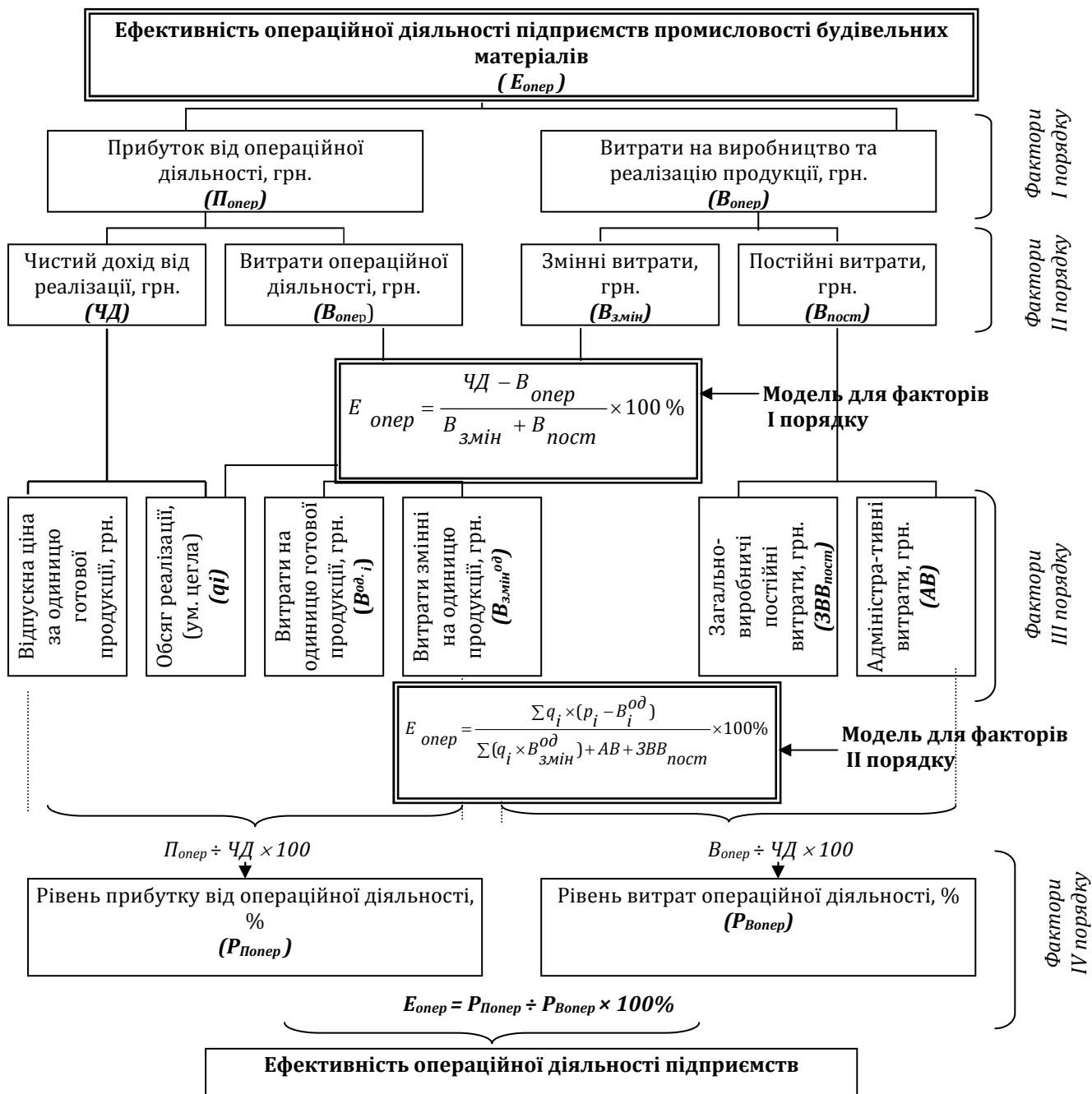


Рис. 1. Структурно-логічна модель факторної системи ефективності операційної діяльності підприємств промисловості будівельних матеріалів

Відповідно факторами третього порядку слід вважати: обсяг реалізації в натуральних одиницях виміру, ціна одиниці продукції, витрати на одиницю продукції, адміністративні витрати, загально-виробничі витрати тощо.

Отже, використання подібних моделей дозволить, завдяки економіко-логічним методам, визначити вплив зміни факторних параметрів на ефективність операційної діяльності підприємства промисловості будівельних матеріалів та в подальшому корегувати та впроваджувати виявлені ре-

зерви у практичну діяльність. Поряд з цим запропонована система оцінки ефективності базується на простоті й зрозумілості показників та забезпечує найбільш повну адаптацію до конкретних умов і завдань функціонування кожного структурного підрозділу. Подібного роду розрахунки доцільно розробляти та впроваджувати в практику аналітичної роботи на підприємствах як промисловості будівельних матеріалів, так й інших галузей економіки, що дозволить управляти ефективністю та раціональністю різних напрямків діяльності.

## **Література**

1. *Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. И перераб. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.*
2. *Дмітрієва Н. А. Визначення економічної ефективності на макро- та макрорівні // Фінанси України. – 2000. – № 9 – С. 68-72.*
3. *Економічний аналіз: Навчальний посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов / За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.:КНЕУ, 2001. – 540 с.*
4. *Ковалева Е. А., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М: ПБОЮЛ Гриженко Е. М., 2000. – 424 с.*
5. *Макконнел К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. М.: Изд. Республика, 1992. – 400 с.*
6. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Нагашев Е. В. Методика финансового анализа. – М.: Инфра-М, 2001. – 176 с.*

Ольга РУРА

кандидат економічних наук, доцент,  
Севастопольський національний технічний університет

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

*Розглянуто методичні спрямування аналізу ефективності імпортних операцій, визначено напрями їх вдосконалення з урахуванням сучасних умов формування ринкової економіки в Україні.*

*Methodical directions of analysis of efficiency of the import operations are examined, the ways of their perfection are determined with the account of the modern terms of forming of market economy in Ukraine.*

### Ключові слова

*Імпортні операції, ефективність, оцінка, аналіз.*

Входження України у міжнародний економічний простір супроводжується зростанням кількості підприємств різних організаційно-правових форм і форм власності, що здійснюють імпортні операції. Успішність тієї або іншої зовнішньоекономічної операції багато в чому, якщо не в основному, визначається техніко-економічним обґрунтуванням її ефективності.

Питання оцінки ефективності імпортних операцій досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Р. Аметов, Ф. Бутинець, Ю. Григор'єв, С. Долгов, В. Козик, А. Кузьмінський, Л. Стровський та ін. Однак лише деякі із них пропонують показники, що враховують вид імпортної операції [2, с. 6], більшість обмежуються розрахунками одного чи двох коефіцієнтів [1; 7; 9], зміст окремих методик відбиває вплив адміністративних методів господарювання [6; 7].

Аналіз літературних джерел показує, що сьогодні практично відсутня система показників оцінки ефективності імпортних операцій. Немає єдиної думки відносно конкретних форм, методів їх розрахунку, методики аналізу, яка б враховувала особливості функціонування підприємств у ринкових умовах господарювання.

У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання

вдосконалення існуючих і розробки нових методик аналізу, які б відповідали вимогам ринкової економіки та міжнародного досвіду в цій сфері і складали б основу для розробки проектів оптимальних управлінських рішень.

Метою даної статті є огляд сучасних підходів щодо оцінки ефективності імпортних операцій і визначення основних напрямів їх удосконалення відповідно потреб суб'єктів підприємницької діяльності в сучасних умовах розвитку ринкової економіки в Україні.

У працях вітчизняних та закордонних авторів під економічною ефективністю розуміють співвідношення між економічним ефектом та витратами на його досягнення. Різноманітність форм імпортних операцій та інтересів учасників зумовлюють множинність напрямків, за якими може бути досягнутий ефект у найближчому чи віддаленому майбутньому. Різні критерії ефективності, в свою чергу, обумовлюють наявність різних методів розрахунку показника ефективності.

В економічній літературі традиційно при визначенні економічної ефективності імпортної діяльності виділяють дві групи показників: ефективності імпорту товарів народного

споживання і виробничого призначення [2, с. 465; 9, с. 126]. Якщо в першому випадку думка економістів щодо розрахунку показника єдина – це співвідношення вартісної оцінки одиниці імпортного товару на внутрішньому ринку (ціна аналогічних товарів, або ціна можливої реалізації імпортних товарів) і повних витрат на імпорт товару [2, с. 466; 7, с. 157; 9, с. 129], то в другому – пропонується низка показників.

Імпорт сировини для власного споживання підприємства здійснюють з метою зниження витрат виробництва як альтернативу його закупівлі на внутрішньому ринку. У цьому випадку ефективність передбачає порівняння витрат, пов'язаних із закупівлею імпортової сировини і аналогічної їй, що закуповується на внутрішньому ринку [5, с. 22]. На жаль не пропонується показників, які б дозволяли оцінити ефективність імпорту сировини, що не має аналогів.

Імпорт машин та обладнання має для української економіки велике значення як засіб модернізації технічного базису підприємств, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів тощо. Умовою забезпечення запланованої віддачі від використання придбаного імпортного обладнання є якісне техніко-економічне обґрунтування імпортової операції.

У разі імпорту устаткування російські та вітчизняні економісти вважають за необхідне враховувати експлуатаційні витрати при використанні такого обладнання (вартість сировини і матеріалів, палива і електроенергії, що споживаються, ремонтів, заробітну плату працівників, що обслуговують технологічне устаткування, тощо). При цьому пропонуються такі варіанти розрахунку показника ефективності:

- співвідношення повних витрат на придбання устаткування та його експлуатацію за весь термін його використання аналогічного імпортному й імпортного [9, с. 126];
- співвідношення обсягу продукції, що випускається на імпортному технологічному устаткуванні у середньорічних цінах, до повних витрат на придбання такого устаткування та витрат на його експлуатацію в розрахунку на одиницю продукції [2, с. 467].

Більш зважений підхід для оцінки ефективності імпорту обладнання, на наш погляд, запропонував В. Козик [6, с. 308 – 309]. Наведені ним показники за своєю економічною сутністю відображають оцінку активу, виходячи із сумарно очікуваного доходу, враховують можливе зростання обсягів реалізації продукції, пов'язаних із впровадженням нового обладнання, різні строки та умови експлуатації, економію витрат при експлуатації тощо.

Така орієнтація на інтегральний ефект виключає прийняття рішень, що ґрунтуються тільки на найближчій вигоді без урахування ситуації в більш

віддаленій перспективі. Проте існують проблеми при визначенні витрат, пов'язаних з експлуатацією обладнання, обсягів реалізації продукції, числового значення норми дисконту, що може призвести до можливості отримання неточних результатів.

Значною мірою на ефективність імпортних операцій впливають умови платежу. В аналітичній літературі існують кілька підходів щодо їх урахування.

Ф. Бугинець [2, с. 459] пропонує коригувати показник ефективності через застосування коефіцієнта кредитного впливу, однак порядок розрахунку цього показника для імпортних операцій не наводить.

В. Козик [6, с. 298] вважає, що такий показник розраховується як відношення сумарного значення валютних платежів, зведених до року поставки, до номінальної зовнішньоторговельної ціни товару. Показник повинен враховувати: частку частини загальної суми імпортного контракту, яка кредитується; відсотки за кредит; термін погашення кредиту; різницю у строках між датою поставки та датою чергового платежу; частку чергового платежу в загальній сумі контракту.

Російські економісти розраховують коефіцієнт кредитного впливу як відношення результату операції з наданням комерційного кредиту до результату операції без такого кредиту [9, с. 131]; в основу методики обліку кредитних умов, яку пропонує С. Долгов [5, с. 25], покладено формулу, наведену С. Захаровим у монографії «Розрахунки ефективності зовнішньоекономічних зв'язків» ще в 1975 році.

Неоднозначні підходи до визначення впливу умов платежу за імпортними операціями свідчать про недостатню теоретичну розробку цього питання і, як наслідок, про недостатнє їх застосування в практичній діяльності.

В умовах динамічного розвитку економічного середовища все більшого значення набуває поточний аналіз доходів і витрат за кожною зовнішньоекономічною операцією. У цьому зв'язку викликає інтерес методика оцінки ефективності короткострокових імпортних операцій, запропонована Т. Терешко [10]. За допомогою її можна враховувати вплив на рівень ефективності нерівномірності наростання й погашення витрат протягом комерційного циклу імпортової операції.

Відповідно до цієї методики для підприємства на етапі планування або здійснення імпортової операції важливо визначити середню величину авансованого в операцію оборотного капіталу. Порівняння даних, отриманих у процесі аналізу дає змогу визначити рівень одноразових витрат за операцією, максимально сприятливий для її успіху, мінімальну ринкову продажну ціну і середньоденний розмір продажу імпортного товару, рівень середньоденних витрат капіталу, який відповідає

запланованому показнику прибутковості операції, ступінь відносних втрат імпортера від підвищення курсу іноземної валюти в порівнянні з національною, а також вигідність вкладення капіталу в контракти з різними умовами постачання і різними видами імпортних товарів.

До недоліків наведеної вище методики слід віднести вузькість її застосування (короткострокові операції за імпортом товарів), а також ускладнення розрахунків у разі широкого асортименту товарів, які ввозяться із різних країн, або значної кількості контрактів, що передбачають різні форми розрахунків і умови постачання.

В умовах ринкової невизначеності найважливішими характеристиками діяльності господарюючих суб'єктів, у тому числі зовнішньоекономічної, є стабільність в отриманні доходу, рівномірна динаміка постачання, достатній прибуток, своєчасне виконання своїх зобов'язань, тобто стійкість.

Внаслідок цього не можна не погодитися з думкою А. Голикова про необхідність враховувати цей чинник при оцінці ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства у ретроспективі. Запропонована ним [3, с. 23–28] методика має низку переваг, зокрема: характеризується відносною простотою розрахунку показників; дає змогу наочно оцінити ефективність тієї чи іншої операції і вибрати оптимальний варіант.

До недоліків цієї методики можна віднести те, що її можна застосовувати тільки для торговельних (комерційних операцій), вона не враховує сезонні коливання продаж, кредитні умови договорів, що вносить певний ризик в об'єктивність розрахунків, які здійснюються.

Діалектика розвитку уявлень про ефективність діяльності підприємства передбачає безперервне вдосконалення методологічних підходів, методів і показників для цієї мети, однак сучасний стан методичного забезпечення аналізу ефективності імпортних операцій не відповідає повною мірою реаліям ринкової економіки та потребам господарюючих суб'єктів. Вивчення наведених в аналітич-

ній літературі методик оцінки ефективності імпортних операцій дало змогу виявити такі проблеми їх застосування:

- відсутність єдиної системи показників оцінки ефективності імпортних операцій;
- наявність різних підходів щодо розрахунку окремих показників;
- вузькість застосування методик, що пропонуються;
- відсутність методик оцінки ефективності діяльності спільних підприємств, імпорту послуг, капіталу, робочої сили, операцій, пов'язаних з купівлею цінних паперів, з давальницькою сировиною тощо.


На нашу думку для удосконалення методики аналізу ефективності імпортних операцій з урахуванням сучасних вимог управління необхідно:

- розробити систему показників відповідно визначених критеріїв ефективності: локальні критерії (базуються на ефекті для окремого підприємства) і народногосподарські (орієнтовані на досягнення ефекту для держави); статистичні (оцінка процесу на певну дату) і динамічні (враховують зміни стану об'єкта); критерії абсолютної та порівняльної ефективності тощо;
- при обчисленні показників враховувати вплив змін валютних курсів, умов платежу, чинника часу, альтернативи;
- розвивати методики аналізу окремих операцій (інвестиційних, фінансових тощо);
- удосконалювати інформаційне й організаційне забезпечення аналізу;
- розвивати методичний інструментарій аналізу через застосування при цьому економіко-математичних методів, інформаційних технологій.

Реалізація цих дій буде сприяти поглибленню висновків про ефективність імпортних операцій та вирішенню накопичених у практичній діяльності підприємств проблем.

## Література

1. Аметов Р. О. *Учет и анализ внешнеэкономической деятельности*. – Керчь: Изд-во Керченского морского технологического института, 2001. – 87 с.
2. Бутинець Ф. Ф., Жиглей І. В., Пархоменко В. М. *Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця; 2-е вид., доп. і перероб.* – Житомир: Рута, 2001. – 544 с.
3. Голиков А. А., Веселова О. В. *Оценка устойчивости внешнеэкономической деятельности предприятия: Учебное пособие*. – Челябинск: Полиграфический участок издательского центра ЧелГУ, 2001. – 60 с.
4. Григорьев Ю. А. *Учет, анализ и контроль внешнеэкономической деятельности и валютных операций / Под ред. Ю. Г. Ермолаева*. – М.: ПАИМС, 1993. – 267 с.
5. Долгов С. И. *Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело; Учебник / Под ред. С. И. Долгова, И. И. Кротова*. – М.: Изд-во БЕК, 1997. – 784 с.
6. Козик В. В. *Зовнішньоекономічні контракти: Навч. посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак*. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
7. Кузьмінський Ю. А. *Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч.-метод. посібник / Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, Л. І. Лук'яненко та ін.; За ред. Ю. А. Кузьмінського*. – К.: КНЕУ, 2001. – 179 с.

- 
8. *Муравьев А. И., Мухин А. Ф., Григорьев Ю. А. Анализ ВЭД предприятий. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 144 с.*
  9. *Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др. ; Под ред. проф. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.*
  10. *Терешко Т. Ю. Анализ эффективности краткосрочных импортных сделок // Бухгалтерский учет. – 1999. – № 6. – С. 99 – 103.*

Тетяна СЕМЕНОВИЧ

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та планування,  
Кіровоградський національний технічний університет**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЙ  
ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА***Досліджено підходи до визначення фінансового стану суб'єкта господарювання. Визначено фактори впливу на фінансовий стан підприємства.**In the article different approaches of determination of the financial state of enterprise are explored. The factors of influence on the financial state of enterprise are determined.***Ключові слова***Фінансовий стан підприємства, аналіз фінансового стану підприємства.*

Обґрунтування змісту поняття «фінансовий стан підприємства» – складна науково-практична проблема, від вирішення якої залежить ефективність функціонування підприємства у конкретних умовах оточуючого середовища. Адаптація розбіжності у трактуванні ускладнюють визначення реального фінансового стану підприємства. Уточнення його змісту зумовлює вибір таких основних показників оцінки, які найбільше відповідають поставленим завданням та конкретним умовам функціонування підприємства.

Проблемі оцінки фінансового стану підприємства присвячено багато досліджень як вітчизняних (М. Білик, І. Бланк, Л. Лахтіонова, А. Коробов, Г. Савицька та інші), так і закордонних (Е. Альтман, Ю. Брігхем, Л. Гапенські, І. Балабанов, А. Шермет та інші) науковців.

Метою статті є дослідження різних підходів до трактування поняття «фінансовий стан підприємства» та обґрунтування уточнень його сутності.

В економічній літературі зустрічається багато визначень фінансового стану підприємства. Наприклад, російські економісти Н. Кончина та Г. Поляк вважають, що фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю

показників, що відображають процес формування та використання його фінансових ресурсів [1]. Українські економісти А. Редниченко та А. Чередник доповнюють це визначення, стверджуючи, що фінансовий стан підприємства характеризується формуванням, розміщенням та використанням його фондів грошових коштів у процесі виробничо-господарської діяльності [2, с. 313].

І. Балабанов розглядає фінансовий стан підприємства як характеристику його фінансової конкурентоспроможності (тобто платоспроможності та кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів та капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання [3, с. 7].

На нашу думку, наведене визначення за своїм змістом доповнює попередні. Адаптація окремо кожне з них не враховує всіх елементів комплексного поняття фінансового стану підприємства.

Подібної точки зору дотримуються економісти О. Кашена та Л. Рибіна, які стверджують, що фінансовий стан підприємства можна визначити, як забезпеченість та ефективне використання фінансових ресурсів для здійснення його нормальної господарської діяльності



та своєчасного виконання платіжних зобов'язань [4, с. 6]. Таке трактування поняття фінансового стану підприємства дає змогу врахувати особливості характеристики виробничо-господарської діяльності. Оскільки характеристика діяльності підприємства залежить від результатів його роботи, на які впливають різноманітні виробничо-господарські фактори, то і фінансовий стан підприємства визначається сукупністю виробничо-господарських факторів.

Загальне визначення фінансового стану підприємства дають А. Шеремет та Р. Сайфулін, які стверджують, що фінансовий стан підприємства характеризується розміщенням та використанням коштів (активів) і джерелами їх формування (власного капіталу та зобов'язань, пасивів); структурою цих джерел, швидкістю обороту капіталу, здатністю підприємства погасити свої зобов'язання в строк та в повному обсязі, а також іншими факторами [5, с. 136]. В наведеному визначенні, на нашу думку, фінансовий стан підприємства розглядається, як комплексне економічне поняття з урахуванням основних факторів впливу, але в ньому не конкретизується, що його фінансовий стан відображає фінансову конкурентоспроможність.

В. Артеменко та М. Беллендир визначають, що фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання його фінансових ресурсів; це характеристика його фінансової конкурентоспроможності (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання [6, с. 4]. Розцінюючи дане визначення фінансового стану як таке, що достовірно відображає сутність поняття, його необхідно доповнити тим, що фінансовий стан підприємства визначається сукупністю виробничо-господарських факторів. Адже стан фінансових відносин підприємства, які виникають як результат певних господарських операцій між ним та іншими учасниками економічного процесу, визначається передусім станом його виробничо-господарських характеристик (факторів). Також одночасно існує зворотний зв'язок, а саме – правильна та раціональна організація фінансів підприємства є визначальним, головним фактором його успішної виробничо-господарської діяльності. Саме тому схиляємося до визначення О. Павловської: «фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів» [7].

Інший підхід до визначення терміну «фінансовий стан підприємства» пропонує російський економіст В. Ковальов, який вважає, що він визначається досягнутими за звітний період фінансовими результатами, які приведені у звіті і, крім цього, описується певними активними та пасивними статтями балансу, а також співвідношеннями між ними [9, с. 66].

В. Плаксов та Г. Пальчевич розглядають фінансовий стан підприємства, як комплексне поняття, яке «відображає рейтинг підприємства на фінансовому ринку, показує його плато-, кредитота податкоспроможність і характеризується системою показників, що визначаються на конкретну дату. Ці показники відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства, визначають його фінансову конкурентоспроможність» [8, с. 78]. Наведене визначення було б повнішим, якби враховувало вплив різноманітних факторів на фінансовий стан підприємства.

Хоча М. Білик вважає, що сутність фінансового стану підприємства виявляється не в комплексності поняття, що є взагалі другорядним, а тим більше – поняття не може бути результатом взаємодії певних фінансових відносин. Від останніх залежатиме фінансова спроможність підприємства щодо забезпечення своєї поточної діяльності, подальшого розвитку, погашення лише короткострокових чи і довгострокових зобов'язань [10].

В умовах невизначеності та постійних змін у зовнішньому оточенні оцінка фінансового стану суб'єкта господарювання за допомогою фінансового аналізу дає в повному обсязі інформацію про стан підприємства з погляду перспектив його подальшого фінансового розвитку. Для цих цілей необхідно враховувати вплив різноманітних факторів, які дуже часто по-різному впливають на фінансові результати діяльності підприємства. Тому на практиці неможливо врахувати абсолютно всі фактори: по-перше, не всі вони відомі заздалегідь, їхня дія може виникнути непередбачено; по-друге, багато факторів, навіть якщо їхня дія може бути передбачена, не враховуються через відсутність статистичної інформації; по-третє, частина чинників свідомо ігнорується, тому що їхній вплив не істотний.

Вивчення факторів впливу на фінансовий стан підприємства дає підстави дійти висновку, що фінансовий стан підприємства об'єктивно формується в системі як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів зовнішнього середовища. Тому не можна не враховувати вплив саме суб'єктивних факторів на фінансовий стан підприємства. Адже суб'єкт господарювання, маючи погані показники фінансової діяльності, в той же час може бути конкурентоспроможним.

Виходячи з цього, пропонуємо розуміти фінан-

совий стан, як результат вмотивованої діяльності суб'єкта господарювання, спрямованої на отримання доходу з урахуванням наявних ресурсних можливостей та на забезпечення здатності підприємства виконувати зобов'язання перед державою, постачальниками, споживачами, кредиторами, найманими працівниками.

Отже, фінансовий стан слід розглядати як об'єктивну, так і суб'єктивну категорію. З цієї позиції фактори, що визначають фінансовий стан підприємства, доцільно класифікувати за напрямком підвищення фінансових результатів, та фактори (рис. 1.).



Рис. 1. Фактори формування фінансового стану підприємства

Для попередження викривлення показників фінансового стану підприємства обов'язково необхідно враховувати дію чинників тіньової економіки, розробляти та використовувати заходи впливу на мотивацію поведінки суб'єктів господарювання у напрямі профілактики й обмеження протиправної діяльності.

Наявність і знання вищевказаних факторів впливу на фінансовий стан надає можливість правильної організації аналітичної роботи щодо оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання та, виходячи з реальних результатів аналізу, ефективного здійснення управління фінансами на підприємстві.

Оцінка впливу наведених факторів сприяє розробці більш точних і якісних прогнозів економіч-

ного та фінансового розвитку суб'єкта господарювання з урахуванням його специфічних особливостей.

Таким чином, удосконалення трактування поняття «фінансовий стан підприємства» необхідно розглядати як один із головних факторів покращення оцінки реального стану підприємств. Від цього залежить ефективність здійсненого аналізу фінансового стану підприємства та поліпшення його позицій в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Стабільне функціонування підприємства може вважатися лише у тому разі, коли воно дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечує пошук можливостей його існування в тенетах податкового законодавства.

## Література

1. Колчина Н. В., Поляк Г. Б. *Финансы предприятий*. – М.: «Финансы» ЮНИТИ, 1998. – 414 с.
2. Редниченко А. П., Чередник А. Л. *Финансы предприятия*. – Донецк: Лебедь, КП «Регион». – 1998. – 356 с.
3. Балабанов И. Т. *Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта*. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 112 с.
4. Кашена О. Л., Рыбина Л. А. *Финансовое положение предприятия и проблемы неплатежей в современных*

- умовиях. – Сумы; Козацький вал, 1997. – 36 с.
5. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. *Финансы предприятий: Уч. пособие.* – М.: ИНФРА-М, 1999. – 343 с.
  6. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. *Финансовый анализ: Уч. пособие.* – М.: Бизнес и Сервис, 1999. – 130 с.
  7. Павловська О. В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємства // *Фінанси України* – 2001. – № 11. – С. 54-61.
  8. Плаксов В. А., Пальчевич Г. Т. *Економічний аналіз показників праці та фінансового стану підприємства: Навч. посібник.* – Кіровоград: ДКП «Поліграфія», 2000. – 182 с.
  9. Ковалев В. В. *Введение в финансовый менеджмент.* – М.: Финансы и статистика, 1999. – 768 с.
  10. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // *Фінанси України.* – 2005. – №3. – С. 117.

Павло СПІЛЬНИК

студент,  
Тернопільський національний економічний університет

## АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Розглянуто актуальність та роль аналізу системи управління діяльністю в сучасних умовах. Сформульовано мету, зміст, завдання та основні об'єкти аналізу. Обґрунтовано необхідність застосування комплексної методики аналізу системи управління.*

*Actuality and role of the management system analysis in modern terms are examined. A purpose, maintenance, tasks and basic objects of analysis is formulated. Necessity of the management system complex analysis implementation is grounded.*

### Ключові слова

*Аналітична діяльність, система управління, управлінські рішення, методи і засоби управління, ефективність управління.*

Формування ринкового середовища бізнесу та адекватних відносин господарювання підвищили актуальність наукової обґрунтованості управлінських рішень, глибокого дослідження і різнобічного аналізу на різних рівнях економіки. При цьому аналіз як засіб з'ясування сутності явищ повинен перетворитися з опису та інтерпретації явищ в активний важіль обґрунтування перспектив розвитку фірми, з методу оцінки – в елемент прогнозування, активного регулювання та координації господарських процесів. Це не тільки зумовлює необхідність активізації аналітичної діяльності, але й визначає спрямованість аналізу на вирішення актуальних проблем управління. Завдяки цьому також виникає необхідність у нових напрямках аналізу, перегляді та вдосконаленні його існуючих методик з позицій посилення їх зв'язку з процесами управління.

Зростаюча відповідальність керівників за результати своєї діяльності та спрямованість бізнесу на постійне підвищення ефективності господарювання при умові вільного визначення організаційних форм та структур управління дозволяють керівництву господарюючих суб'єктів обирати

найбільш економічні й результативні структури, гнучкі процеси та методи управління.

За цих обставин самостійним об'єктом аналізу стає управлінська діяльність в усіх її проявах, у тому числі функції та структура апарату управління, процеси управління, основні елементи системи управління. Результати аналізу ефективності системи управління стають підставою для удосконалення організації та забезпечення економічності управлінського апарату, втілюються у рекомендації щодо підвищення дієвості впливу керуючої підсистеми на керувану.

Питання аналізу й оцінки систем управління на підприємствах досліджуються у зарубіжній та вітчизняній фаховій літературі, зокрема у працях Е. Грошва [2], П. Друкера [3], М. Карпуніна [1], А. Мельник [4], М. Мельник [5], Я. Рельяна [6]. Тривалий час аналіз управління розвивався як тематичний, а необхідність проведення загальносистемного аналізу вперше виникла при проектуванні й впровадженні автоматизованих систем управління. У сучасних умовах, коли в науці та на практиці прийнято керуватися системним підходом до розгляду та вирішення проблем, правомірно розглядати

© Павло Спільник, 2007

Стаття надійшла до редакції 05.03.2007 р.

аналіз системи управління як важливу складову частину й самостійний напрям у системі комплексного економічного аналізу діяльності підприємства. З огляду актуальності для потреб управління і врахування того, що в сучасних умовах ця складова економічного аналізу є найменш розробленою, аналіз системи управління потребує особливої уваги та подальшої розробки.

У той же час відповідна проблематика не знайшла свого відображення у системі комплексного економічного аналізу діяльності підприємства, а також у змісті дисциплін аналітичного циклу системи вищої економічної освіти.

Як відомо, до працівників системи управління підприємства в сучасних умовах ставляться високі вимоги, оскільки від якості й оперативності їх праці значною мірою залежать результати діяльності організації. У той же час їм суттєво більше уваги необхідно приділяти оцінці ефективності й обґрунтованості управлінських рішень, прийнятих на конкретному рівні працівником конкретного відділу чи підрозділу. За цих умов вважаємо, що проблеми більш повного володіння працівників апарату управління аналітичними навичками та ширшого застосування аналізу в управлінській діяльності набувають виключної актуальності. Тому вважаємо за доцільне до змісту дисципліни «Економічний аналіз» студентів напрямку підготовки «Економіка і підприємництво» введення теми «Аналіз ефективності системи управління підприємства», а для студентів напрямку підготовки «Менеджмент» спецкурсу «Аналіз ефективності системи управління організацією».

Аналіз системи управління є комплексним і цілеспрямованим дослідженням стану і тенденцій розвитку основних елементів системи управління (підсистем і методів управління, організації управлінської праці, інформації, управлінської техніки), форм і порядку їх взаємодії в процесі розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень у рамках певних об'єктів при їх взаємодії з аналогічними і системами вищого порядку.

При визначенні мети та програми аналізу враховуються:

- суть проблеми, для вирішення якої проводиться аналіз;
- особливості об'єкта, що аналізується;
- наявність бази порівняння (аналога, еталона, моделі);
- реальність забезпечення необхідною інформацією;
- методичне забезпечення аналізу;
- виконавці аналітичних робіт (кадрове та технічне забезпечення);
- терміни виконання тощо.

Результати аналізу є базою оцінки суттєвості управлінського впливу на результативність діяльності керованого об'єкта, а також обґрунтування

заходів щодо вдосконалення організації управління з метою забезпечення перспективної спрямованості та підвищення результативності управління. Аналітично опрацьований матеріал використовують для:

- оцінки рівня системи управління, виявлення прогресивних методів і «вузьких місць» у процесі управління;
- вибору першочергових об'єктів удосконалення і обґрунтування найбільш доцільних напрямків розвитку організації управління;
- розробки планів розвитку системи управління з врахуванням першочергових напрямків і реальних можливостей підприємства;
- формування довгострокових концепцій і комплексних програм удосконалення управління.

У змісті аналізу системи управління можна виділити два самостійних напрямки вивчення, яким відповідають напрямки аналізу:

- економічний механізм, тобто методи, прийоми та правила господарювання, що визначають основні умови функціонування підприємств і їх взаємозв'язків;
- організація управління як сукупність прийомів і методів поєднання основних елементів управління в просторі і в часі.

За першим напрямком виявляють результативність впливу системи управління на керований об'єкт, а в другому – здійснюється оцінка економічності управління, раціональності існуючих організаційних структур і процесів управлінської діяльності.

У найзагальнішому вигляді завдання аналізу системи управління підприємством можуть бути сформульовані таким чином:

- оцінка стану й ефективності діючої системи управління та її елементів;
- встановлення відповідності системи специфіці завдань і особливостям об'єкта управління;
- виявлення відхилень стану системи відносно бази порівняння (аналога, еталону, концептуальної моделі);
- дослідження проблемних зон і причин невідповідностей у системі управління;
- з'ясування причин, що зумовлюють невідповідності та виявлення резервів підвищення ефективності управління;
- діагностика перспектив розвитку системи управління і її окремих елементів а також можливостей адаптації до прогнозованих змін зовнішнього середовища;
- виявлення передового вітчизняного та світового досвіду і можливостей його застосування;
- розробка заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування системи управління.

Виходячи із сутності та меж системи управління, визначають основні об'єкти аналізу:

- організація управління і рівень її економічності;
- обґрунтованість і якість розроблюваних рішень;
- методи впливу керуючої підсистеми на керований об'єкт і їх результативність.

Особливістю аналізу системи управління є виділення як самостійного об'єкта управління співвідношення і відповідності окремих елементів системи управління, зокрема:

- керованої і керуючої підсистем;
- економічного механізму й організації управління;

- організаційно-виробничої і організаційно-управлінської системи;
- елементів підсистеми забезпечення (інформаційного, кадрового, технічного тощо);
- систем управління різних рівнів.

Таким чином, комплексна цілісна методика аналізу системи управління повинна охоплювати всі її елементи, включаючи організаційні структури виробництва й управління, забезпечуючі підсистеми, економічні методи управління, можливість реорганізації систем управління, а також формування їх на нових об'єктах.

## Література

1. *Анализ и обоснование хозяйственных решений* /Б. И. Майданчик, М. Г. Карпунин, Я. Г. Любинецкий и др. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 136 с.
2. *Гроув Э. С. Высокоэффективный менеджмент*//Акционерное и бухгалтерское дело. – 2003. – № 12. – С. 2-5.
3. *Друкер П. Ф. Эффективное управление*//Акционерное и бухгалтерское дело. – 2003. – №12. – С. 8-10.
4. *Мельник А. Ф. та ін. Менеджмент державних установ і організацій: Навч. посібник* /За ред. д-ра економ. наук, проф. А. Ф. Мельник – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 320 с.
5. *Мельник М. В. Аналіз и оценка систем управления на предприятиях.* – М.: Финансы и статистика, 1990. – 136 с.
6. *Рельян Я. Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений.* – М.: Финансы и статистика, 1989 – 187 с.

**Мирослава СТЕЛЬМАХ**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і управління інвестиціями,  
Тернопільський національний економічний університет

**Жанна КРИСЬКО**

викладач кафедри економіки і управління інвестиціями,  
Тернопільський національний економічний університет

## ОСНОВНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Розкрито особливості сучасних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, висвітлено їх переваги та недоліки, окреслено перспективи застосування у практичній діяльності.*

*The features of modern methods of estimation of competitiveness of enterprise, their advantages and failings are reflected, outlined prospects of application in practical activity are exposed.*

### Ключові слова

*Бенчмаркінг, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність продукції, коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства, коефіцієнт конкурентоспроможності продукції.*

Важливим атрибутом ринкової економіки є конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами [6]. Вона оцінюється за допомогою порівняння найбільш суттєвих показників діяльності. Звідси конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна характеристика його діяльності, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу відносно сукупності показників підприємств-конкурентів [4].

Конкурентоспроможність підприємства можна виявити тільки серед групи підприємств, які належать до однієї галузі або випускають товари-субститути, тобто конкурентоспроможність є поняттям відносним. Одне і те ж підприємство в межах регіональної стратегічної групи можна визнати конкурентоспроможним, а на світовому ринку або його сегменті –

ні. Оцінюють конкурентоспроможність підприємства загалом за умови єдиної стратегічної зони господарювання або кожної із створених у структурі підприємства стратегічної одиниці бізнесу, які діють у конкретній стратегічній зоні господарювання.

Значний внесок у розвиток теорії конкурентоспроможності підприємства, зокрема у розробку методів визначення та оцінки його конкурентоспроможності зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Ансофф, Г. Азоев, Л. Довгань, П. Дойль, Г. Кондрацька, О. Козлова, Н. Козак, В. Оберемчук, В. Немцов, М. Портер, В. Рожок, І. Сіваченко, Г. Пастернак-Тарнушенко, Р. Фатхудинов, А. Юданов та інші. Проте поза увагою науковців і надалі залишаються проблеми вибору методу оцінки конкурентоспроможності підприємств та визначення сучасних підходів до підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Необхідно зауважити, що нині у вітчизняній практиці відсутня загальноприйнята

методика визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємства, хоч міжнародна практика виробила декілька підходів такої оцінки, найпоширенішими з яких є:

- метод, що базується на теорії ефективної конкуренції;
- оцінка конкурентоспроможності підприємства за параметрами та показниками якості продукції, яка випускається;
- метод бенчмаркінгу.

Вказані методи кардинально відрізняються за своєю сутністю та базою формування показників конкурентоспроможності. Використання їх може бути зручним у різних ситуаціях залежно від специфіки галузі, до якої відноситься об'єкт дослідження. Розглянемо детальніше згадані методи.

Згідно з теорією ефективної конкуренції найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота усіх підрозділів та служб. На ефективність діяльності кожної служби впливає багато факторів – ресурсів фірми. Оцінка ефективності роботи кожного підрозділу передбачає оцінку ефективності використання цих ресурсів. В основі методу лежить оцінка чотирьох групових показників конкурентоспроможності [3].

У першу групу об'єднані показники, які характеризують ефективність управління виробничим процесом: економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних засобів, досконалість технології виготовлення продукції, організація праці на виробництві.

У другу групу об'єднані показники, що відображають ефективність управління оборотними коштами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність підприємства погашати свої борги, можливість стабільного розвитку в майбутньому.

До третьої групи належать показники, які дозволяють визначити ефективність управління збутом та просуванням продукції на ринку за допомогою реклами та стимулювання.

До четвертої групи входять показники конкурентоспроможності продукції.

Враховуючи те, що кожний з цих показників має різну ступінь важливості для визначення коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства експертним шляхом можна розрахувати коефіцієнти вагомості кожного показника. Тоді конкурентоспроможність підприємства може бути визначена методом середньозваженої арифметичної:

$$KKP = 0,15EP + 0,29FC + 0,23EZ + 0,33KP, \quad (1)$$

де  $KKP$  – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства;

$EP$  – показник ефективності виробничої діяльності підприємства;

$FC$  – показник фінансового стану підприємства;

$EZ$  – показник ефективності організації збуту та просування товару;

$KP$  – показник конкурентоспроможності продукції.

Зазначені показники можуть бути розраховані за такими формулами:

- показник ефективності виробничої діяльності підприємства:

$$EP = 0,3B + 0,19\Phi + 0,4RP + 0,11ПП, \quad (2)$$

де  $B$  – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції;

$\Phi$  – відносний показник фондівіддачі;

$RP$  – відносний показник рентабельності продукції;

$ПП$  – відносний показник продуктивності праці.

- показник фінансового стану підприємства:

$$FC = 0,29KA + 0,2KP + 0,36KL + 0,15KO, \quad (3)$$

де  $KA$  – коефіцієнт автономії підприємства;

$K\Phi$  – коефіцієнт фінансування підприємства;

$KL$  – коефіцієнт ліквідності підприємства;

$KO$  – коефіцієнт оборотності оборотних активів.

- показник ефективності організації збуту та просування товару:

$$EZ = 0,37KP + 0,29K3 + 0,2KB + 0,14KE, \quad (4)$$

де  $KP$  – коефіцієнт рентабельності реалізації;

$K3$  – коефіцієнт затовареності готовою продукцією;

$KB$  – коефіцієнт завантаження виробничих потужностей;

$KE$  – коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту.

Загалом алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства передбачає три поступові етапи. [3]

На першому етапі здійснюють розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності підприємства, переводять їх у відносні величини (бали) й порівнюють з базовими. Як базовий показник, звичайно, використовують:

- середньогалузеві показники;
- показники будь-якого конкуруючого підприємства або підприємства-лідера на ринку;
- показники підприємства за попередній період.

З метою переведення показників у відносні величини найчастіше використовується 15-бальна шкала. При цьому значення «5 балів» надається показнику, який гірший за базовий; «10 балів» – на рівні базового; «15 балів» – більше за базовий.



На другому етапі розраховують критерії конкурентоспроможності підприємства.

На третьому етапі визначають коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства.

Така оцінка конкурентоспроможності охоплює всі найважливіші аспекти господарської діяльності підприємства, виключає дублювання окремих показників, дозволяє швидко та ефективно визначити реальний стан підприємства на галузевому ринку.

На нашу думку, розглянутий метод має явні переваги. Він є зручним для використання і охоплює основні напрями виробничої діяльності підприємства. Однак при розрахунку показника його конкурентоспроможності використовується експертна оцінка вагомості кожного коефіцієнта, яка є суб'єктивною і не може вважатися абсолютно достовірною. Тому досить часто оцінку конкурентоспроможності підприємства здійснюють на основі визначення конкурентоспроможності продукції.

Конкурентоспроможність продукції – це порівняльна характеристика, яка визначає відмінність продукції, що розглядається, від продукції конкурента і володіє властивостями щодо вимог ринку чи властивостей іншої продукції.

Забезпечення конкурентоспроможності продукції потребує її кількісної оцінки. Без такої оцінки підтримувати конкурентоспроможність продукції на певному рівні неможливо, оскільки відсутня об'єктивна основа щодо реального рівня конкурентоспроможності.

Коефіцієнт конкурентоспроможності продукції ( $K_n$ ) в загальному вигляді розраховується як відношення ціни виробу ( $C_e$ ) до ціни еталону ( $C_e$ ):

$$K_n = \frac{C_e}{C_e} \quad (5)$$

Виходячи з цього, найважливішим етапом оцінки конкурентоспроможності продукції є вибір еталону. Вважається, що еталон має бути того ж класу, найширше представлений на певному ринку та орієнтований на одну групу споживачів. Важливо також враховувати стадію життєвого циклу, на якій перебуває товар-еталон чи товар-аналог.

В основу оцінки конкурентоспроможності продукції покладено дослідження потреб споживачів і вимог ринку. Для того, щоб об'єктивно оцінити конкурентоспроможність продукції на ринку, виробник має використовувати такі ж самі технічні, нормативні та економічні параметри, що й споживач.

До технічних параметрів, які використовують для визначення конкурентоспроможності продукції, відносять показники призначення, надійності, довговічності, ергономічні та естетичні.

Нормативні параметри включають стандарти, технічні умови, норми, які діють на певному ринку. Причому ці параметри можуть мати лише два зна-

чення – нуль або одиницю – залежно від їх відповідності вимогам норм і стандартів, що існують на певному ринку. Якщо продукція відповідає обов'язковим нормам і стандартам, показник дорівнює одиниці. Якщо ж нормативний параметр дорівнює нулю, це свідчить про повну втрату конкурентоспроможності виробу на відповідному ринку.

До економічних параметрів належить ціна споживання, яка відображає елементи витрат покупця на придбання і використання виробу впродовж усього періоду його споживання.

Зазвичай величина витрат визначається набором економічних параметрів: ціною виробу  $C_1$ , витратами на транспортування  $C_2$ , установлення  $C_3$ , експлуатацію  $C_4$ , ремонт  $C_5$ , технічне обслуговування  $C_6$ , навчання персоналу  $C_7$ , податки  $C_8$ , страхові відрахування  $C_9$  тощо. Ці витрати становлять ціну споживання виробу ( $C$ ):

$$C = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5 + C_6 + C_7 + C_8 + C_9 + \dots + C^n \quad (6)$$

Часто ціна споживання перевищує купівельну ціну, тому саме ціна споживання є одним з найважливіших показників конкурентоспроможності продукції. Відповідно, якщо ціна споживання нижча, то вищий рівень конкурентоспроможності. Це означає, що споживач може придбати одиницю якості одного з порівнюваних виробів дешевше, ніж іншого.

На зазначених параметрах базуються показники конкурентоспроможності продукції, які характеризують сукупність системних критеріїв кількісної оцінки рівня її конкурентоспроможності.

Як показує практика, найчастіше використовують такі кількісні показники оцінки конкурентоспроможності продукції:

- одиничні, що відображають відношення значення будь-якого технічного чи економічного показника до значення такого ж показника продукту-аналога, який випускає конкурент;
- групові, що об'єднують одиничні показники і характеризують рівень конкурентоспроможності за однією групою показників (економічних, технічних, нормативних). Груповий показник розраховують за економічними параметрами на основі визначення повних витрат споживача на придбання та використання товару. Чим вищий даний показник, тим повніше задовольняються потреби споживача;
- інтегральний показник ( $K$ ), який дає кількісну характеристику конкурентоспроможності продукції й визначається на основі групових показників:

$$K = I \frac{I_{m.n.}}{C} \geq 1 \quad (7)$$

де  $I_{н.п.}$ ,  $I_{т.п.}$  – груповий показник за параметрами відповідно нормативними та технічними.

Якщо  $K > 1$ , то виріб, який аналізується, перевершує за конкурентоспроможністю зразок, якщо  $K < 1$  — поступається зразку, якщо  $K = 1$ , то перебуває на одному рівні зі зразком.

Важливу роль в аналізі конкурентоспроможності продукції відіграє експертиза, яку здійснюють кваліфіковані фахівці. Найчастіше при цьому використовують методи експертних оцінок. Такі оцінки, зазвичай, підприємства здійснюють власними силами з визначенням вагомості кожного показника, ранжуванням показників за значущістю для споживачів. Тому оцінка конкурентоспроможності продукції, на нашу думку, буде коректною за умови, коли продукція та підприємства, що її випускають, будуть порівняльними за такими показниками:

- ідентичність потреб, які задовольняє ця продукція;
- сегменти ринку, для яких призначена ця продукція;
- фаза життєвого циклу, в якому функціонує підприємство, що випускає цю продукцію.

Оцінку конкурентоспроможності продукції можна здійснювати також за допомогою диференціального, комплексного та змішаного методів. [3]

Диференціальний метод базується на використанні одиничних (технічних та економічних) показників конкурентоспроможності. Проте за одиничними показниками неможливо однозначно оцінити рівень конкурентоспроможності продукції. Тому широко використовують комплексні та змішані методи оцінки.

В основу комплексного методу оцінки рівня конкурентоспроможності покладено використання групових та інтегральних показників.

Змішаний метод оцінки рівня конкурентоспроможності ґрунтується на спільному використанні диференціального та комплексного методів, за якого:

- найважливіші показники використовують як одиничні;
- інші одиничні показники об'єднують у групи, для кожної з яких визначають групові показники;
- на основі одержаної сукупності групових та одиничних показників якості продукції оцінюють рівень її конкурентоспроможності.

Змішаний метод є найточнішим для оцінки рівня конкурентоспроможності продукції, однак він не є досконалим, оскільки не враховує значущості споживчих властивостей товару для споживача, а саме:

- ступінь новизни товару;
- символічні чинники (товар надає певного статусу його власнику);
- додаткові чинники (пропозиція, гарантія,

установлення, технічне обслуговування, ремонт тощо).

Отже, оцінка конкурентоспроможності продукції недостатня для формування висновку щодо конкурентоспроможності підприємства в цілому, оскільки конкурентоспроможність підприємства – поняття комплексне, яке має охоплювати не лише сферу якості продукції, що випускається. Такий метод, на нашу думку, має ще меншу цінність для практичного використання у сучасних умовах господарювання, ніж метод, що базується на теорії ефективної конкуренції. Нинішній етап розвитку ринкових відносин потребує глобального бачення проблеми конкурентоспроможності підприємства з метою адекватного висновку щодо його рівня.

Одним з найновіших і найсучасніших підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства є метод бенчмаркінгу. Він успішно використовується у практичній діяльності японських, американських, західноєвропейських та інших компаній.

Бенчмаркінг – це мистецтво виявлення того, що інші роблять краще, та вивчення, удосконалення і застосування методів роботи інших підприємств. Для більшості компаній бенчмаркінг не є новим, оскільки він здійснювався в рамках конкурентного аналізу і є більш деталізованою, формалізованою й упорядкованою функцією, ніж метод конкурентного аналізу.

Бенчмаркінг — це необхідна функція успіху будь-якого підприємства. Він розглядається як спосіб оцінки стратегій та цілей роботи у порівнянні з першокласними підприємствами для гарантування довгострокової позиції на ринку.

Основними цілями бенчмаркінгу є:

- визначення конкурентоспроможності компанії та її слабких сторін;
- усвідомлення необхідності змін;
- добір ідей щодо кардинального поліпшення бізнес-процесів;
- виявлення найкращих прийомів роботи для компаній даного типу;
- розробка інноваційних підходів до удосконалення бізнес-процесів;
- сприяння постановці «довгострокових» цілей за показниками якості роботи, які значно перевищують поточні;
- розробки нових заходів з метою підвищення якості наданих послуг та ефективності роботи;
- переорієнтація корпоративної культури і ментальності.

Існує багато різновидів бенчмаркінгу:

Внутрішній бенчмаркінг, який здійснюють усередині підприємства, зіставляючи характеристики виробничих одиниць, схожих з аналогічними процесами. Можливим є зіставлення таких показників за певні періоди часу.

Бенчмаркінг конкурентоспроможності, який застосовують щодо виміру характеристик підприємства і їх зіставлення з характеристиками конкурентів; дослідження специфічних виробів, можливостей виробничого процесу або адміністративних методів підприємств-конкурентів.

Функціональний бенчмаркінг, який порівнює визначену, певну функцію двох або більше організацій у тому ж секторі.

Бенчмаркінг процесу, який застосовують щодо зміни визначених показників та їх функціональності для зіставлення з підприємствами, характеристика яких є ідеальною в аналогічних процесах.

Глобальний бенчмаркінг, який використовують щодо розширення стратегічного бенчмаркінгу, що включає також асоціативний бенчмаркінг.

Загальний бенчмаркінг, що порівнює визначену функцію двох або більше підприємств незалежно від сфери їх діяльності.

Бенчмаркінг витрат, який порівнює витрати або всередині підприємства за певні проміжки часу, або, при можливості, з витратами конкурентів.

Асоціативний бенчмаркінг, який здійснюється підприємствами, що перебувають у вузькому бенчмаркінговому альянсі.

Існує ряд інших видів бенчмаркінгу, а саме: бенчмаркінг характеристики, бенчмаркінг клієнта, стратегічний бенчмаркінг, оперативний бенчмаркінг.

Виокремлюють наступні основні принципи бенчмаркінгу:

- взаємність. Бенчмаркінг є діяльністю, заснованою на взаємному відношенні, згоді й обміні даними, що забезпечують «виграшну» ситуацію для обох сторін;
- аналогія. Оперативні процеси партнерів повинні бути схожими. Аналогія процесів і встановлення критеріїв добору партнерів з бенчмаркінгу є тим, від чого залежить успіх діяльності;
- вимір. Бенчмаркінг – це встановлення відмінностей у характеристиках декількох підприємств і визначення ключових параметрів для досягнення їх найкращого значення;
- достовірність. Бенчмаркінг повинен здійснюватись на основі фактичних даних, точного аналізу і вивчення процесу, а не тільки на базі інтуїції.

Впровадження бенчмаркінгу має певні особливості. Він може здійснюватись на різних рівнях:

- на мікрорівні — це інструмент, який використовується для зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку;
- на мезорівні – здійснюється за чинниками, характерними для галузі в цілому;
- на макрорівні – зіставляється ефективність

державної політики, що впливає на конкурентоспроможність.

Відповідно до такого поділу найпоширенішими та максимально вживаними на сьогоднішній день є три види бенчмаркінгу: внутрішній, зовнішній та функціональний.

Внутрішній – зіставлення характеру і якості роботи аналогічних підрозділів у межах компанії, нерідко того самого підрозділу впродовж визначеного часу.

Зовнішній – порівняння якості роботи даної компанії з її конкурентами на ринку. На практиці таке зіставлення робиться постійно, оскільки є найважливішою частиною стратегії бізнесу.

Функціональний (на рівні галузі) – оцінка позиції компанії в галузі.

При проведенні бенчмаркінгу можна виокремити декілька етапів.

1. Визначення об'єкта бенчмаркінгу. На цьому етапі встановлюються потреби підприємства у змінах, поліпшенні; здійснюється оцінка ефективності діяльності підприємства; виділяються, вивчаються основні операції, що впливають на результат діяльності підприємства, а також спосіб кількісного виміру характеристик, встановлюється, наскільки глибоким повинен бути бенчмаркінг.

Як об'єкт може виступати реальна компанія даної галузі (підгалузі), наприклад, найближчий конкурент або деяка гіпотетична компанія, або середньогалузеві показники, або найкращі досягнення галузі.

2. Вибір партнера з бенчмаркінгу (порівняльній компанії). На цьому етапі встановлюють, яким буде бенчмаркінг – зовнішнім або внутрішнім; здійснюють пошук підприємств, що є еталонними; встановлюють контакти з цими організаціями, формують критерії, за якими буде здійснюватися оцінка й аналіз.

3. Визначення методів збору інформації та її пошук. На цьому етапі збирають інформацію як про своє підприємство, так і про підприємства-партнери з бенчмаркінгу. Для цього використовують як первинні, так і вторинні дані. Отримана інформація повинна бути всебічно перевірена.

4. Аналіз. Отримана інформація класифікується, систематизується. Вибирається метод аналізу. Оцінюється ступінь досягнення мети і чинники, що визначають результат.

5. Впровадження. Розробляється план впровадження, процедури контролю, оцінки й аналізу. На цьому етапі необхідно домогтися, щоб процеси, які змінюються, були найефективніші.

6. Нова оцінка об'єкта бенчмаркінгу. Існує ряд підсистем, що дозволяють оцінити і створити програму постійних покращань результатів бізнесу ABC, CSF, QFD, TCA, TBC, BSC, ROI, TTM. ABC (*Activity Based Costing*) — управління собі-

вартістю, що базується на ідентифікації джерел витрат, розподілі й контролі загальновиробничих витрат за видами діяльності, чіткому відстеженні й усуненні видів діяльності, що не є ефективними. Аналіз організації за видами діяльності у розрізі кожного основного процесу дозволяє виявити значні резерви зниження собівартості й усунути види діяльності, що дублюються.

CSF (*Critical Success Factors*) – система аналізу критичних чинників успіху компанії, що дозволяє створювати і підтримувати конкурентні переваги, які виражаються у:

- пропозиції реального прибутку споживачу;
- створенні істотних труднощів при імітації конкурентних переваг іншими компаніями тільки самим фактом власного існування (йдеться про створення миттєво реагуючої на будь-які зовнішні зміни компанії);
- доступ до диференційованих ринків.

QFD (*Quality Functional Deployment*) – система розробки нового продукту або послуг, що ефективно реагує на потреби споживачів, зменшуючи час виходу підприємства на ринок і забезпечуючи збільшення частки підприємства на ринку.

TCA (*Transaction Cost Analysis*) – система оцінки витрат на координацію процесів. Застосування цієї системи дозволяє оптимізувати зв'язок між процесами.

TBC (*Time Based Competition*) – система оцінки витрат «часової конкуренції», впровадження якої дозволяє координувати діяльність організації на ринку в часі.

BSC (*Balanced Scorecard*) – комплексна система моніторингу результатів бізнесу. Застосування цієї системи дозволяє підприємству здійснювати моніторинг таких компонентів: ефективності операцій (щодо якості), діяльності персоналу (щодо перспективи організації), задоволення потреб

споживачів (щодо перспективи роботи зі споживачем), фінансового стану (щодо фінансових перспектив), довгострокових стратегій (щодо їх перспектив). Перевагою системи є чітке кількісне і якісне вираження оцінюваних результатів бізнесу одночасно в розрізі усіх згаданих вище компонентів.

ROI (*Return on investment*) – оцінка окупності інвестицій, що дозволяє оцінити віддачу внутрішніх і зовнішніх вкладень компанії.

TTM (*Time-to-market*) – час до виходу на ринок. Показник відстежує загальний час, витрачений підприємством на реагування на потреби, що з'явилися або змінилися на ринку, час на поставку продукції на ринок. З огляду на те, що життєвий цикл продукції стає коротшим, оцінка цього показника і прийняття відповідних дій на ринку є критичними для будь-якого підприємства.

Отримані результати проведеного бенчмаркінгу нових операцій використовують при складанні програми постійних покращань компанії на довгострокову перспективу.

Таким чином, бенчмаркінг є надзвичайно корисним інструментом, особливо в ситуації, коли необхідно переглянути внутрішню ефективність діяльності підприємства та визначити нові пріоритети діяльності. Зіставлення показників ефективності дозволяє зрозуміти вразливі та раціональні сторони діяльності підприємства у порівнянні з конкурентами та лідерами в аналогічній сфері діяльності, знайти незаповнені ринкові ніші, вийти на ймовірних партнерів з виробничо-технічної кооперації. Бенчмаркінговий аналіз може призвести до зростання прибутковості підприємства з високою економічністю, створення корисної конкуренції та задоволення потреб споживачів.

## Література

1. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії / Н. Козак // *Управление компанией*. – 2000. – № 1-2.
2. Аакер Д. *Стратегическое рыночное управление* / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Кантуревского. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.
3. Довгань Л. Є. *Конкурентоспроможність підприємств*. К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 144 с.
4. Кіндрацька Г. І. *Стратегічний менеджмент: Навч. посіб.* – К.: Знання, 2006. – 366 с.
5. Редченко К. І. *Стратегічний аналіз у бізнесі: Навчальний посібник*. Видання 2-е, доповнене. – Львів: «Новий Світ-2000», 2003. – 272 с.
6. Фатхутдинов Р. А. *Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление*. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 312 с.
7. [Цит. 2007, 1 лютого]. – Доступний з: <<http://www.ise.kiev.ua/pub/Dolinska.htm>>.

**Микола СТЕЦЬКО**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,  
Тернопільський національний економічний університет

**Юрій ВОВК**

викладач кафедри курортного менеджменту,  
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

## **КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЗНАНЬ В УПРАВЛІННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто механізм капіталізації знань, як основи управління інтелектуальними активами підприємства. Проводиться аналіз компонентів управління знаннями, його функцій та особливостей впровадження.*

*The mechanism of capitalization of knowledges as a government of enterprise intellectual assets base is considered. The analysis of components of management, its functions and features of introduction, knowledge are conducted.*

### **Ключові слова**

*Знання, інтелектуальний капітал, нематеріальні ресурси, інтелектуальні активи, управління знаннями.*

Як відомо, в епоху індустріального розвитку продукція створюється із сировини, комплектуючих, енергії під дією праці працівників і, власне, цими складовими визначається новостворена вартість. У міру розвитку суспільства, науково-технічного прогресу з'явилися складніші форми капіталу, які володіють більшим потенціалом економічної активності і виступають, так би мовити, своєрідним вектором розвитку. На сьогоднішній день вартість визначається не стільки фізичними ресурсами, скільки знаннями, що проявляються у нових продуктах, нових технологіях, нових навичках, у нових відносинах із споживачами. У XXI столітті знання стають домінуючим засобом досягнення високих соціально-економічних результатів. Нематеріальні активи сучасних компаній є невід'ємною частиною їх сукупних активів, тому управління цими активами стає провідним фактором розвитку. Метою сучасного менеджменту є капіталізація знань, яка досягається як шляхом

розвитку людського капіталу, так і ефективним управлінням.

Проблемою управління знаннями займається багато вчених-економістів як за кордоном, так і в нашій країні. Зокрема Б. Мільнер зазначає, що не самоцільна реорганізація, не комерціалізація кожної операції, не ранжування компаній згідно балансової вартості, а перевага, що ґрунтується на знаннях, стає основною конкурентною перевагою для організації [7]. У. Букович під управлінням знаннями розуміє формальний процес, який полягає в оцінці організаційних процедур, людей і технологій і у створенні системи, яка використовує взаємозв'язки між цими компонентами з метою представлення потрібної інформації потрібним людям в потрібний час, що призводить до підвищення продуктивності [1].

А. Воронкова управління знаннями трактує, як процес, в якому діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як тимчасова, а як серія безперервних, взаємопов'язаних

© Микола Стецько,  
Юрій Вовк, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 26.01.2007 р.

дій, які обумовлюють зміцнення та розвиток конкурентних переваг підприємства [2]. В. Дресвянников зазначає, що на даний час ринкові відносини проникають всередину самої організації. В такому випадку організація стає міні-суспільством і все, що притаманне суспільству, притаманне і їй. Організації необхідні всі види знань, які існують у суспільстві. Володіння не лише технічними, виробничими, економічними, але і соціально-психологічними, когнітивними, педагогічними знаннями стає необхідним. Це вимагає створення відповідних внутрішньо організаційних інститутів, які б сприяли використанню знань у їх абстрактному, конкретному, теоретичному і практичному вигляді [4].

На сьогоднішній день відсутнє розуміння сутності та цінності інтелектуального капіталу, відсутня концепція його формування та розвитку. Немає також і обґрунтованої теорії управління інтелектуальним потенціалом організації. В більшості вітчизняних підприємств відсутнє управління знаннями. Вчені лише починають формувати понятійний апарат такого роду менеджменту і розробляти відповідні принципи та моделі. Тому дане питання потребує подальшого дослідження та вивчення.

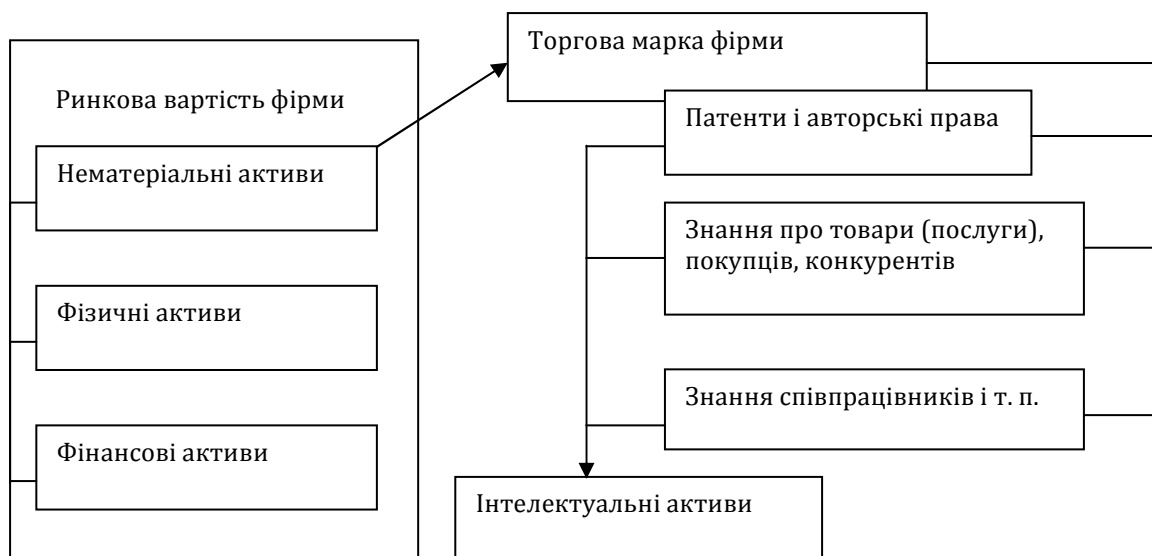
Капітал як економічна категорія представляє собою відносини між суб'єктами власності з приводу раціонального використання сукупності матеріальних і нематеріальних факторів виробництва, робочої сили, інтелектуального потенціалу працівників, фінансового капіталу з метою відтворення себе як економічної системи, створення конкретних корисностей (товарів, послуг, інтелектуального продукту), необхідного доходу на основі узагальненого економічного інтересу [5]. В сучасних умовах і у найближчому майбутньому єдиним фактором, розвиток якого має достатньо обширний ресурс як за часовими, так і за якісно-кількісними параметрами є інтелектуальний капітал. Сутність інтелектуального капіталу як економічної категорії можна визначити як систему відносин економічних суб'єктів з приводу раціонального, стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки з метою виробництва конкретних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня, вирішення проблеми світового і регіонального розвитку на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів [9]. Інтелектуальному капіталу, у порівнянні із іншими формами капіталу, притаманний більш високий рівень розвитку, критерієм чого є більш стійкий розвиток економічного розвитку суспільства, ефективність його структур. Інтелектуальний капітал, розвиваючись на основі попередніх форм капіталу, вбирає в себе їх основні властивості й одночасно має власний зміст, що виявляється у наступних функціях: розвиток інтелектуальної власності,

становлення креативного типу мислення працівників, підприємців, науковців, менеджерів, формування в даній системі капіталу інтелектуального центру, що охоплює сукупність факторів виробництва, розподілу, обміну та споживання. Принципова відмінність між інтелектуальним капіталом і тим, що традиційно вважався джерелом створення вартості на підприємстві, тобто фізичними матеріальними активами, полягає в тому, що перший найчастіше не є власністю організації. Це, перш за все, означає, що сам процес отримання вигоди від використання знань або інтелектуального капіталу не знаходиться під безпосереднім контролем організації.

В основі структури інтелектуального капіталу лежить інтелектуальний потенціал, який слід розглядати як сукупність колективних знань працівників підприємства, їх творчих здібностей, вміння вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навиків. Людину необхідно розглядати не лише як інструмент для виконання певного виду робіт, але як самодостатню систему, яка здатна освоювати різні види робіт. Інтелектуальний потенціал – це якості, притаманні людям. Інтелектуальний потенціал працівників організації – це підсистема економічного потенціалу, що є органічним поєднанням індивідуальних інтелектуальних потенціалів, що відображають можливості виробництва знань, їх зберігання, примноження та управління ними [7]. Інтелектуальні активи підприємства збільшують його конкурентоспроможність і ринкову вартість (див. рис. 1). Підприємство повинно не лише зберігати свої патенти, авторські права і ноу-хау, але і виявляти та зберігати знання своїх провідних фахівців про виробництво товарів (послуг), покупців, конкурентів і т. п. У процесі створення інтелектуального капіталу організації людські активи відіграють першочергову роль. Саме знання і навички працівників організації, їх професійні якості є тією частиною інструментарію, за посередництвом якого формуються нематеріальні активи організації. Останнім часом у багатьох організаціях проводиться реінжиніринг і скорочення масштабів самої організації. Це означає, що організацію покидає багато провідних співробітників. Цей процес проявляється у двох формах: співробітники залишають організацію за власним бажанням, досвідчені працівники потрапляють під скорочення штату. Значна частина працівників звільняється за власним бажанням, отримавши більш вигідну пропозицію. Проблема полягає в тому, що найбільше задіяних у такого роду процесах – це найкращі співробітники, які впевнені в тому, що зможуть знайти собі нову роботу чи започаткувати власну справу. Разом із такими працівниками організація часто втрачає і важливі для неї знання та досвід. Часто втрату інтелектуальних ресурсів не вдається відновити

відразу, оскільки при реструктуризації звичайно не враховуються потоки знань, які є першочерго-

вими. Саме тому ефективність такого роду менеджменту є вкрай необхідною.



**Рис. 1. Інтелектуальні активи і вартість підприємства**

У ринковій економіці, з точки зору управління підприємством, знання – це фактор, який забезпечує ефективність використання ресурсів підприємства, створення і розвиток його відмінних особливостей, необхідних для перемоги у конкурентній боротьбі. Якщо підприємство здійснює власну пізнавальну, тобто науково-дослідницьку, аналітичну, проектну діяльність, то інформація і знання виступають ще в одному вигляді – як продукт (послуга), яка реалізовується на ринку і приносить дохід [3]. Таким чином, розвивається нова галузева сфера діяльності людини – «економіка знань», яка має власний галузевий ринок «інтелектуальних продуктів», виробництво яких є неможливим без інтелектуального капіталу. Використання знань збільшує результати господарської діяльності набагато ефективніше, ніж застосування будь-якого іншого фактора.

Досвід багатьох зарубіжних фірм і компаній за останні десятиліття переконливо показав, що там, де докорінним чином змінилися людські взаємовідносини, в значній мірі підвищилася продуктивність праці, покращилася якість продукції, стабілізувався ринок і в цілому покращився фінансовий стан підприємства. Розвиток трудового потенціалу підприємства сьогодні перетворюється в одну із статей інвестицій, а не витрат, як це було у адміністративно-командній економіці. Конкурентні переваги підприємства визначаються такими людськими якостями, як інтелектуальний розвиток, висока професійна компетентність, різностороння винахідливість, інноваційна активність, самостійність творчого пошуку та здатність до засвоєння та примноження нових знань [2]. Нові знання, які використовуються у господарській діяльності людини, капіталізуються –

уречевлюються.

Капіталізація знань відбувається у процесі перетворення додаткової вартості знань як продукту інтелектуальної діяльності в капітал з метою їх використання для удосконалення, а також утворення нематеріальних активів підприємства. Людські активи і нематеріальні активи мають певну вартість і самі створюють додаткову вартість, при чому ринкова вартість підприємства багато в чому визначається величиною цих складових.

Управління капіталізацією знань вимагає, щоб підприємства докорінно змінили підхід до оцінки інтелектуальних активів. Управління капіталізацією знань має тенденцію стати успішною стратегією в майбутньому. Для досягнення значного прибутку від капіталізації знань зовсім не обов'язково вкладати багато коштів. У середині багатьох підприємств вже існують необхідні ресурси для створення і управління інтелектуальними активами. І розробка процесу управління капіталізацією знань допоможе одержувати не тільки очевидну фінансову вигоду [4].

З метою підвищення інтелектуального капіталу організації і її ринкової вартості використовується система управління знаннями організації, яка спрямована на створення і ефективне використання інтелектуальних ресурсів. В умовах революційних змін у виробничих і інформаційних технологіях управління знаннями формується як нова функція управління, в завдання якої входить акумулювання інтелектуального капіталу, виявлення і розповсюдження наявної інформації і досвіду, створення передумов для розповсюдження і передачі знань. На практиці виконання даної функції знаходить своє відображення у сис-

тематичному формуванні, оновленні і застосуванні знань з метою максимізації ефективності підприємства та прибутку від активів, що ґрунтуються на знаннях. Здійснюється формалізація та доступ до практичного досвіду, знань і експертних даних, які створюють нові можливості, що сприяють удосконаленню діяльності, стимулюють інновації і збільшують споживну вартість товарів та послуг. В основі управління знаннями лежить: дослідження і категоризація знань, усвідомлення і встановлення цінності знань, планування і здійснення дій, що є результатом аналізу знань, постійна капіталізація знань.

Як вид управлінської діяльності і спеціальна функція управління знаннями має ряд особливостей. По-перше, знання є і ресурсом, і об'єктом управління практично у всіх підрозділах, а також і в рамках усіх функцій, оскільки не існує жодного виду діяльності в організації, для якого знання не були б джерелом розвитку і удосконалення. По-друге, управління знаннями безпосередньо пов'язане із використанням сучасних інформаційних технологій, мережі Інтернет, інших універсальних джерел, які дають можливість накопичувати та розповсюджувати необхідні знання. По-третє, функція управління знаннями виконує інтеграційну та координаційну роль у процесі організаційного навчання. І, по-четверте, як важливу умову ефективного управління знаннями слід вважати демократичне управління в організаціях. Це означає можливість кожного працівника брати участь у формуванні корпоративної пам'яті і реалізації завдань організації. Всі члени організації повинні усвідомлювати, що, передаючи знання, вони сприяють регулюванню діяльності організації, виконанню її цілей і завдань. Управління знаннями в організації є неможливим без рівності людей і поваги їх права на вираження індивідуальності. Для того, щоб члени організації робили вільний вибір рішень, який задовольняв би всіх, кожен

повинен вірити у справедливість системи і почувати себе у безпеці. Страх і упередження не дають можливості розвиватися знанням, ініціативі і новаторству. Для того, щоб використати інтелект членів організації, важливо прагнути до рівності всіх. До кожного слід відноситися з повагою незалежно від штучного розподілу за обов'язками. Управління знаннями охоплює: практику присвоєння додаткової вартості наявної інформації шляхом виявлення, відбору, синтезу, узагальнення, збереження і розповсюдження знань; присвоєння знанням споживчого характеру таким чином, щоб вони представляли собою необхідну і доступну для користувача інформацію; створення інтерактивного навчального середовища, де люди постійно обмінюються інформацією і використовують всі умови для засвоєння нових знань [1]. Важливим є і те, що значна частина інтелектуальної діяльності на підприємстві не вимагає значних основних засобів, дорогого обладнання, витрат природних і енергетичних ресурсів.

У зв'язку із розширенням масштабів управління знаннями використовуються різні поняття для опису змін у сучасній організації: реорганізація, зміна парадигми і реформування (*reengineering*), (*paradigm reframing*). Організації майбутнього характеризуються як невеликі, гнучкі, швидко реагуючі і конкурентоспроможні. До основних характеристик такої організації можна віднести: політика підприємства розробляється керівництвом спільно із працівникам; вимоги формулюються у такій формі, яка є зрозумілою всім працівникам; всі працівники продовжують навчання завдяки доступності знань, інформації і свободі вибору; оцінка виконання ґрунтується на культурі обговорення; ціль організації – допомогти працівникам досягнути успіху у своїй діяльності.

Процес управління знаннями визначається параметрами, відображеними на рис. 2.

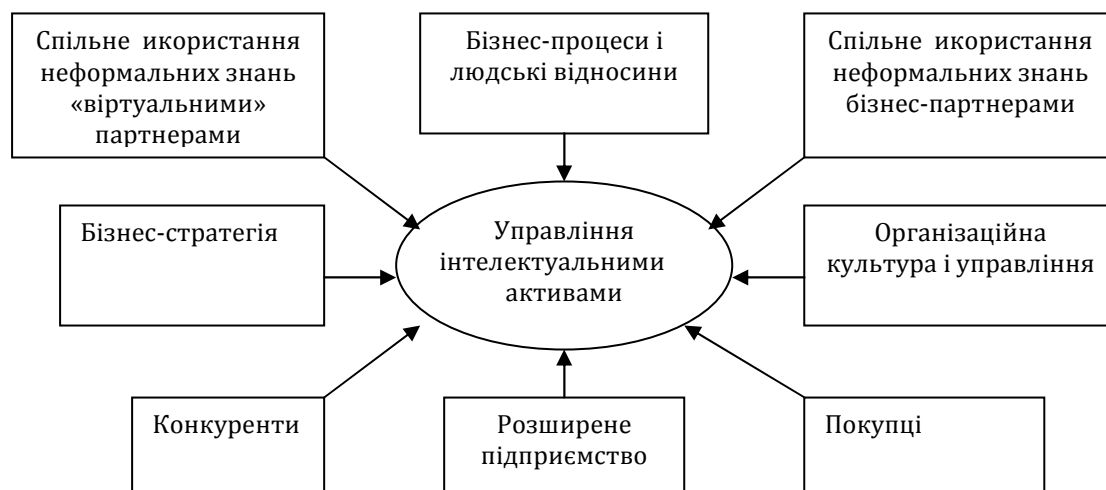


Рис. 2. Управління знаннями як бізнес-процес



Розглядаючи структуру системи управління знаннями підприємства, слід звернути увагу на наступні два її компоненти. Перший включає в себе існуючу структуру і процеси організації, а другий відображає джерела знань. Це означає, що будь-яка організація перед тим, як впроваджувати систему управління знаннями, повинна перш за все розуміти свою існуючу структуру і процеси, а також знання, необхідні для виконання цих процесів. Загальна структура і бізнес-процеси будуть визначати організацію процесу управління знаннями, розподіл ролей і обов'язків. Друга складова інфраструктури знань – знання джерел знань і наявність мета-знань – визначається ідентифікацією знань і досягається розробкою карт знань. Карты знань допомагають отримувати необхідні знання, вони визначають ті знання, які є найбільш важливими для успіху організації і вказують місце, де їх можна отримати.

Організації, які займаються організацією управління знаннями, повинні забезпечити відпо-

відне культурне середовище, яке б сприяло обміну знаннями. Створення ефективної культури знань передбачає усвідомлення важливості ролі людини як носія знань і сприяння обміну знаннями.

До основних технологій, які підтримують управління знаннями, можна віднести: дослідження даних і текстів, системи управління документообігом, засоби для організації спільної роботи, корпоративні портали знань, засоби, які підтримують прийняття рішень. Сучасні дослідники, особливо західні, пропонують різні схеми та моделі управління знаннями підприємства. Одні з них роблять наголос на провідній ролі інформаційних систем у формуванні даної системи, зважаючи при цьому даний процес до формування звичайних баз даних і баз знань, інші – роблять наголос на провідній ролі гуманітарних технологій. Підтвердженням цього є результати досліджень, проведені на провідних компаніях, де впроваджена та ефективно функціонує система управління знаннями (рис. 3)[7].



Рис. 3. Технології, що використовуються в процесі управління знаннями

Для практичного застосування такого роду модель управління знаннями доцільно деталізувати. Необхідно визначити, які аспекти управління знаннями слід вивести на перший план. Спеціалісти з управління знаннями провідних світових компаній дають різні відповіді на дане питання. British Petroleum пропонує модель управління знаннями, яка базується на стійкому взаємозв'язку ряду процесів: навчання, фіксації і передачі знань, застосування знань у поточній діяльності. Необхідно забезпечити «навчання до», «навчання в процесі», «навчання після» [6]. Дослідницький центр Palo Alto Research Center компанії Xerox робить висновки про те, що управління знаннями покликане стати основою стратегії кожної організації. Успішна компанія майбутнього повинна з'ясувати, як працюють люди, які знання є необхідними для компанії і як технології можуть до-

помогти їм діяти ефективніше. В організації повинні вміти створювати середовище для постійного притоку інновацій від усіх співпрацівників, а також змінювати принципи роботи і задовольняти потреби клієнтів. Все це необхідно для оновлення і перебудови корпорації на базі управління знаннями [8]. Проте впровадження подібної системи для вітчизняних підприємств буде дещо відрізнятися від західного аналога. Технології менеджменту, які використовуються українськими підприємствами сьогодні, були реалізовані західними десятиками років тому назад. Управління знаннями для них є еволюційним і природним кроком. Це, в свою чергу, створює труднощі застосування традиційних підходів до управління знаннями в нашій практиці. Невідповідними є і мінімальні висхідні умови щодо застосування того чи іншого підходу. Ще однією проблемою є рівень розвитку

стратегічного управління на підприємствах. На більшості підприємств вище керівництво займається вирішенням операційних питань. Проте, з точки зору управління знаннями в організації, важливим є не стільки уявлення про ринкові стратегії, скільки розуміння стратегічних цілей для основних бізнес-процесів і функціональних областей, які забезпечують реалізацію стратегії. Лише розуміння цієї цілі може ставити вимоги до необхідних знань у системі управління ними. Тому розуміння стратегічної ролі необхідно розглядати і досліджувати як окремий аспект загальної системи управління знаннями.

Управління знаннями з однієї сторони допома-

гає капіталізувати власні знання і існуючий досвід, а з іншої – є бізнес-процесом для управління інтелектуальними активами підприємства. Дії щодо управління знаннями допомагають організаціям зосередитися на отриманні нових знань, збереженні їх і активному використанні для вирішення поточних проблем, динамічного навчання, стратегічного планування і прийняття рішень. Управління знаннями також захищає інтелектуальну власність, підвищує професіоналізм компанії, забезпечує їй гнучкість, ефективність використання наявних ресурсів і перемогу у конкурентній боротьбі.

## Література

1. Букович У., Уиллямс Р. *Управление знаниями: руководство к действию: Пер. с англ.* – М.: ИНФРА-М, 2002. – XVI, – 504 с.
2. Воронкова А. Е. Вечерковски Р. *Построение модели управления знаниями предприятия. // Актуальні проблеми економіки.* – 2005. – № 1. – С. 148.
3. Дресвянников В. А. *Построение системы управления знаниями на предприятии: Учебное пособие.* – М.: КНОРУС, 2006. – 344 с.
4. Кендюхов О. В. *Капіталізація знань як економічна основа формування інтелектуального капіталу // Вісник ДонНТУ.* – 2002. – № 2. – С. 150.
5. Костыгин Д. *Управляеш знаниями – управляеш миром // Экономист.* – 2005. – №4. – С. 4-5.
6. Крис Коллинсон и Джеф Парселл. *Учитесь летать. Практические уроки по управлению знаниями от лучших обучающихся организаций. / Пер. с англ.* – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2006. – 296 с.
7. Мильнер Б. З. *Управление знаниями.* – М.: ИНФРА-М, 2003. – 178 с.
8. *Управление знаниями / Пер. с англ. (Серия «Классика Harvard business Review»)* – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 208 с.
9. Шпак Н. *Управление знаниями. // Менеджмент сегодня.* – 2004. – № 2. – С. 7.

**Світлана ТАРАСЕНКО**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки, менеджменту та маркетингу,  
Дніпродзержинський державний технічний університет

## SWOT-АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто сутність управління вартістю підприємства, визначено його місце в системі стратегічного управління. Обґрунтовано зміст методу SWOT в системі аналізу факторів вартості підприємства.*

*The essence of costs management of enterprise, its place in the strategic control system is diagnosed is considered. The maintenance of method SWOT in the analysis system for costs factors of enterprise has been worked out.*

### Ключові слова

*Вартість, управління, фактори, аналіз, метод.*

Ефективне управління підприємством сьогодні можливе за умови використання сучасних підходів до управління, які інтегрують всі процеси підприємства з метою досягнення довгострокових цілей. Однією з таких цілей є максимізація вартості підприємства.

Поява даного підходу до управління підприємством обумовлена інтересами власників, для яких вартість підприємства є єдиним критерієм оцінки його фінансового добробуту. На відміну від показників обсягу продажів, прибутку, собівартості, фінансових, які є проміжними характеристиками економічних аспектів діяльності підприємства, вартість дає комплексне уявлення про ефективність управління бізнесом в сучасних умовах розвитку і стає одним з критеріїв оцінки стратегічних напрямків підвищення довгострокової ефективності.

Управління вартістю як метод стратегічного управління досліджується в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних вчених [1-6]. Зважаючи на те, що управління будь-яким об'єктом в цілому можна охарактеризувати як цілеспрямований вплив на фактори й умови формування самого об'єкта, більшість з них розглядають і питання формування системи факторів вартості. Однак сукупність методів, що

пропонуються для використання в даній сфері, є обмеженою, не використовуються методи науки стратегічного управління, зокрема метод SWOT-аналізу.

Метою статті є дослідження змісту та можливостей застосування SWOT-аналізу в системі управління вартістю підприємства. Для досягнення поставленої мети вирішувались наступні завдання: розкрити зміст управління вартістю та його зв'язок із стратегічним управлінням підприємством; обґрунтувати доцільність та необхідність застосування методу SWOT в аналізі факторів вартості; визначити зміст та етапи реалізації SWOT-аналізу в системі управління вартістю підприємства.

Стратегічне управління представляє собою управлінську діяльність, що передбачає постановку стратегічних цілей і завдань організації та підтримання тривалих взаємовідносин між нею і оточенням, що забезпечує досягнення поставлених цілей [7, с. 482]. Такі цілі мають бути втілені у конкретних показниках. За умови використання як головного критеріального показника вартості підприємства, кількісний рівень якого встановлений за стратегічну мету, стратегічне управління трансформується в управління вартістю.

© Світлана Тарасенко, 2007

Стаття надійшла до редакції 20.02.2007 р.

Складовою розробки теорії управління вартістю є дослідження факторів вартості бізнесу.

Усю сукупність факторів вартості підприємства можна розділити на дві умовні групи: зовнішні фактори, що діють незалежно від волевиявлення менеджменту підприємства, та внутрішні фактори, пов'язані з діями менеджменту, галузевою специфікою самого підприємства. Крім того, для використання факторів вартості як інструментів впливу на неї можуть бути використані й інші ознаки класифікації [8].

На початковому етапі аналізу факторів вартості має бути побудована найбільш повна для організації система внутрішніх та зовнішніх факторів, типовий набір яких наведений в таблиці 1. Однак побудови системи факторів вартості у розрізі вказаних двох груп для цілей управління вартістю недостатньо.

Наступним етапом дослідження місця та ролі кожного з факторів вартості, виділеного за тією чи іншою ознакою, у нарощуванні її величини має бути SWOT-аналіз. Як відомо, метод SWOT-аналізу є широко визнаним спеціальним підходом, який дозволяє провести спільне вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища. Методологія SWOT передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, а також загроз і можливостей і після цього встановлення ланцюгів зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формування стратегії підприємства.

На даному етапі аналізу фактори кожної з двох груп розподіляються: внутрішні – на сильні та слабкі сторони, зовнішні – на можливості та загрози. Під внутрішніми сильними сторонами (strengths) слід розуміти фактори, зміна яких за умов, що склались, позитивно впливає на зміну вартості, тобто ті, які «працюють» на збільшення вартості. Наприклад, серед них найбільш ефективною є дія таких факторів, як позитивний імідж у

споживачів та позиція визнаного лідера ринку, що справляє безпосередній вплив на рівень вартості підприємства.

Внутрішні слабкі сторони (weaknesses) стосовно вартості включають фактори, що «працюють» на зменшення вартості підприємства. Наприклад, низька прибутковість діяльності, погано опрацьована стратегія, низький імідж на ринку та висока собівартість виробів.

Дві інші групи факторів, які розглядаються як потенційні зовнішні можливості (opportunities) та потенційні зовнішні загрози (threats) знаходяться поза зоною компетенції підприємства, але це не повинно знижувати ступінь уваги до них. Так в групі факторів-загроз для вартості звичайно знаходяться наступні: нестійкість податкової системи, нестабільність загальноекономічної ситуації в країні, зростання рівня конкуренції в галузі.

Крім того, кожна з чотирьох сторін доповнюється конкретними показниками, що використовуються підприємством для оцінки того чи іншого фактора, і для якого може бути потім побудована математична модель зв'язку із вартістю. У перелік мають бути включені також ті характеристики (фактори) зовнішнього та внутрішнього середовища, що відображають конкретну ситуацію, в якій знаходиться підприємство.

Після того, як конкретний перелік слабких та сильних сторін підприємства, а також загроз та можливостей для рівня його вартості складений, настає етап встановлення зв'язків між ними. Для встановлення цих зв'язків може бути складена матриця SWOT, яка має наступний вигляд (рис. 1).

Кожне з новостворених полів міститиме усі парні комбінації, які необхідно розглянути та виділити ті, що мають бути враховані при розробці стратегії поведінки підприємства, спрямованої на нарощування його вартості.

Таблиця 1. Типова номенклатура факторів, що впливають на формування вартості

Фактори	
зовнішні	внутрішні
<ul style="list-style-type: none"> <li>– загальноекономічна ситуація в країні;</li> <li>– податкова система;</li> <li>– нормативні документи, що регулюють підприємницьку діяльність;</li> <li>– технологічні можливості країни (рівень розвитку науки і техніки держави);</li> <li>– рівень конкуренції в галузі;</li> <li>– етап економічного циклу;</li> <li>– рівень інфляції;</li> <li>– попит на продукцію галузі;</li> <li>– темпи розвитку ринку;</li> <li>– середній по ринку показник прибутковості</li> <li>– інші</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяг виробництва та реалізації (в т. ч. оптимальність з точки зору витрат);</li> <li>– рівень прибутковості діяльності (в т. ч. рівень собівартості продукції);</li> <li>– імідж у споживачів;</li> <li>– позиція на ринку;</li> <li>– цінова політика підприємства;</li> <li>– стан виробничих потужностей;</li> <li>– технологія виробництва;</li> <li>– інноваційний потенціал та ступінь його реалізації;</li> <li>– фінансові можливості підприємства;</li> <li>– інші</li> </ul>

	Можливості – –	Загрози – –
Сильні сторони – –	Поле сил та можливостей (СИМ)	Поле сил та загроз (СИЗ)
Слабі сторони – –	Поле слабкостей та можливостей (СЛМ)	Поле слабкостей та загроз (СЛЗ)

**Рис. 1. Загальний вигляд матриці SWOT вартості підприємства**

Відносно тих пар, які були обрані з поля сил та можливостей, слід розробляти стратегію щодо використання сильних сторін підприємства для того, щоб отримати віддачу від можливостей, які з'явилися у зовнішньому середовищі. Для тих пар, які розташовуються на полі слабкостей та можливостей, стратегія має бути побудована таким чином, щоб за рахунок можливостей, що з'являються, спробувати подолати слабкості у нарощуванні вартості підприємства. Якщо пара знаходиться на полі сил та загроз, то стратегія повинна передбачати використання сили підприємства для усунення загрози зниження вартості. Нарешті, для пар, що знаходяться на полі слабкостей та загроз, підприємство має виробляти таку стратегію, яка б дозволила йому як позбавитись від слабкості, так і спробувати запобігти загрозі, що над ним нависла з точки зору його вартості.

Однак для успішного аналізу оточення організації методом SWOT важливо не тільки вміти відшукувати загрози та можливості, але й вміти оцінювати їх з точки зору важливості та ступеня впливу на досягнення стратегічної мети підприємства. Для цього як один з етапів аналізу факторів використовується аналіз чутливості вартості до їх зміни. Метод дозволяє визначити ступінь та напрямок дії факторів на величину вартості підприємства. Для цього розробляються моделі залежності вартості від обраних для аналізу факторів та визначається чутливість як ступінь приросту вартості щодо приросту фактора [9]. Результати SWOT-аналізу факторів та аналізу чутливості вартості систематизуються в табл. 2, де ранг фактора виставляється тим вищий, чим вищим є рівень чутливості вартості.

**Таблиця 2. Результати аналізу факторів вартості підприємства**

Фактори середовища	Вплив на підприємство (чутливість вартості до зміни фактора (за модулем))	Спрямованість впливу	Ранг фактора

За викладеними результатами керівництво може оцінити, які з факторів мають відносно більш важливе значення для підприємства і, відповідно, заслуговують на першочергову увагу, врахування при опрацюванні стратегії розвитку.

Отже, із використанням методу SWOT як необхідного елемента в системі управління вартістю аналіз факторів вартості підприємства має здійснюватись за наступними етапами:

1. Відбір факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на вартість підприємства.
2. SWOT-аналіз факторів:
  1. виділення внутрішніх факторів, які можуть розглядатись як сильні та слабкі сторони підприємства з точки зору формування його вартості;
  2. виділення зовнішніх факторів, які можуть розглядатись як можливості, що надаються зовнішнім середовищем функціонування під-

- приємства для нарощування вартості;
3. виділення зовнішніх факторів, які представляють собою загрози процесу формування вартості та знаходяться поза зоною впливу підприємства;
4. виявлення зв'язків між обраними групами факторів (формування матриці SWOT).
3. Побудова моделей залежності вартості від обраних факторів та аналіз на їх підставі чутливості вартості до зміни факторів.
4. Розробка заходів, спрямованих на використання можливостей та сильних сторін, подолання слабкостей та загроз з метою нарощування вартості підприємства.

Реалізація викладеної методики в циклі управління вартістю надає необхідну інформацію та створює обґрунтовану базу для успішної реалізації інших його етапів. Проведення SWOT-аналізу факторів вартості підвищує якість організації процесу управління. Виділення сильних сторін і можливо-

стей підприємства щодо нарощування рівня вартості дозволяє примножити та з максимальною ефективністю використати їх вже сьогодні, а також чітко уявляти собі загрози і слабкі сторони з

метою побудови захисної стратегії, вироблення заходів, що дозволяють нівелювати або ліквідувати вплив негативних чинників.

## Література

1. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Д. *Стоимость компаний: оценка и управление.* – М.: Олимп-бизнес, 1999. – 560 с.
2. Скотт М. *Факторы стоимости: руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости: Пер. с англ.* – М.: Олимп-Бизнес, 2000. – 358 с.
3. Мендрул О. Г. *Управління вартістю підприємств. Монографія.* – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
4. Панков В. А. *Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия: теория и практика.* – К.: Наук. думка, 2003. – 424 с.
5. Егерев И. А. *Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учеб. пособие.* – М.: Дело, 2003. – 480 с.
6. Валдайцев С. В. *Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия.* – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 730 с.
7. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.* – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
8. Тарасенко С. І. *Формування системи факторів вартості підприємства // Культура народів Причорномор'я. Проблеми матеріальної культури – економічні науки. Научний журнал. -№ 80. – Симферополь, изд. ТНУ, 2006. – С. 149-153.*
9. Тарасенко С. І. *Використання аналізу чутливості в управлінні вартістю підприємства // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Вип. 3(21). – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток ЛТД», 2006. – С. 142-145.*

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Досліджено взаємозв'язок системи внутрішнього аудиту як однієї з форм внутрішньогосподарського контролю з чисельністю працюючих на підприємстві, обсягом його реалізації. Також проаналізовано залежність компетенції служби внутрішнього аудиту (іншої служби внутрішньогосподарського контролю) та причин невпровадження з розмірами підприємства.*

*In article the relation of system of internal audit with number of the personnel at the enterprise, sales volume is investigated. Correlation dependence of the enterprise size, competence of services internal audit and reasons not introductions of a department of internal audit is also studied.*

### Ключові слова

*Внутрішній аудит, чисельність працюючих, обсяг реалізації.*

Ефективність роботи підприємств багато в чому залежить від організації системи внутрішньогосподарського контролю. Діючі методи та форми контролю, що сформувались в умовах командно-адміністративної системи неспроможні задовольнити в повному обсязі потреби вищого керівництва та власників підприємств. Все це спонукало впровадження на деяких великих і середніх підприємствах служби внутрішнього аудиту.

Науковці різних країн неодноразово звертали увагу на необхідність впровадження внутрішнього аудиту на підприємствах [1], розробляли моделі внутрішнього аудиту [5], вивчали та удосконалювали внутрішній аудит персоналу [7]. Разом з тим багато аспектів діяльності служби внутрішнього аудиту, його значущість і вплив на підвищення ефективності діяльності підприємств залишаються нерозкритими та недослідженими до кінця.

Дослідження та оцінка досягнень і наукових здобутків вчених-економістів, які вивчають вплив внутрішнього аудиту на діяльність підприємства, дають підстави оці-

нити його загальне значення. Однак важливим є і кореляційний аналіз, що вивчає зв'язок між різними явищами, факторами. Такий аналіз не до кінця досліджений і вивчений українськими та іноземними фахівцями. Для вирішення цієї проблеми ми пропонуємо кореляційне дослідження внутрішнього аудиту на підприємствах молочної галузі Хмельницької області.

Розглянемо залежність між обсягом реалізації та наявністю у підприємств окремої служби, яка здійснює внутрішньогосподарський контроль (служба внутрішнього аудиту, ревізійна служба), в таблиці 1.

Як бачимо, окремий відділ внутрішнього аудиту (іншої служби внутрішньогосподарського контролю) створений на підприємстві, яке має найбільший обсяг реалізації за 2005 рік, тобто на філії «Лактіс» ДП «Аромат», а також на деяких підприємствах з обсягом реалізації від 9,42 до 101,961 млн. грн. На підприємствах з обсягом реалізації меншим за 9 млн. грн., така служба не створена.

Необхідно відзначити, що на підприємствах де є окрема

служба контролю, обсяги реалізації не нижчі за 9000 тис. грн. в рік.

Розглянемо залежність між чисельністю працюючих на підприємстві та наявністю у ньому

окремої служби, яка здійснює внутрішньогосподарський контроль (служба внутрішнього аудиту, ревізійна служба), в таблиці 2.

**Таблиця 1. Залежність між обсягом реалізації та наявністю окремої служби внутрішньогосподарського контролю**

№	Назва підприємства	Обсяг реалізації, (тис. грн.)	Наявність служби внутрішньогосподарського контролю
1	Філія «Лактіс» ДП «Аромат»	499611,1	+
2	ЗАТ «Хмельницька маслосирбаза»	101961,0	-
3	Філія Полонський ТПЗ ПП КФ «Прометей»	37000,0	-
4	ЗАТ «Вінківці сирзавод»	23199,0	+
5	ЗАТ «Дунаєвецький маслозавод»	16403,0	-
6	ТОВ «Городокконсервмолоко»	14500,0	-
7	ВАТ «Летичівський маслозавод»	12850,0	+
8	Філія «Старосинявський МТЗ»	10137,5	-
9	ПП «Красилівський молочний завод»	9882,4	+
10	ЗАТ «Деражнянський молочний завод»	9420,0	+
11	ТОВ «Білогір'я молокопродукт»	6063,0	-
12	ПП «Енергосистема»	6000,0	-
13	ДП «Мінімолокозавод Проскурів»	1944,6	-
14	ТОВ «Євгеній»	870,4	-
15	СЗАТ «Агропрод-ЗПТ»	718,2	-

**Таблиця 2. Залежність між чисельністю працюючих і наявністю служби внутрішньогосподарського контролю**

№	Назва підприємства	Чисельність працюючих	Наявність служби внутрішньогосподарського контролю
1	ЗАТ «Хмельницька маслосирбаза»	672	-
2	Філія «Лактіс» ДП «Аромат»	300	+
3	ТОВ «Городокконсервмолоко»	289	-
4	ЗАТ «Вінківці сир завод»	202	+
5	ВАТ «Летичівський маслозавод»	181	+
6	ТОВ «Білогір'я молокопродукт»	180	-
7	ПП «Енергосистема»	171	-
8	ПП «Красилівський молочний завод»	161	+
9	ЗАТ «Дунаєвецький маслозавод»	136	-
10	ЗАТ «Деражнянський молочний завод»	115	+
11	Філія Полонський ТПЗ ПП КФ «Прометей»	115	-
12	СЗАТ «Агропрод-ЗПТ»	81	-
13	ТОВ «Євгеній»	72	-
14	Філія «Старосинявський МТЗ»	55	-
15	ДП «Мінімолокозавод «Проскурів»	28	-

З першої п'ятірки найбільших за чисельністю працюючих підприємств окрему службу внутрішнього аудиту створили 60 % таких підприємств (3 підприємства з 5). На підприємствах, чисельністю працюючих до 100 чол. Такої служби не створювали.

На наступному етапі дослідження розглянемо залежність компетенції служби внутрішнього

аудиту (іншої служби внутрішньогосподарського контролю) та причин невпровадження відділу внутрішнього аудиту від розміру підприємства, (таблиця 3).

З таблиці 3, видно, що не існує певної прямо-лінійної залежності між чисельністю працюючих і спектром завдань досліджуваної служби. Так на найбільших за чисельністю підприємствах служба



внутрішньогосподарського контролю виконує лише 1-2 напрями завдань. В той час як найбільше завдань виконується цією службою на ПП «Красилівський молочний завод» та ЗАТ «Деражнянський молочний завод», які за чисельністю працюючих знаходяться на 8 і 10 позиції відповідно. На найменших за чисельністю підприємствах виконується переважно 1, іноді 2 напрями завдань служби внутрішньогосподарського контролю.

Також необхідно відзначити, що на великих і середніх молочних підприємствах Хмельницької області з чисельністю працюючих більше ніж 160 чоловік, причинами невпровадження служби внутрішнього аудиту є в першу чергу брак спеціалістів (ЗАТ «Хмельницька маслосирбаза», ТОВ «Городокконсервмолоко», ТОВ «Білогір'я молокопродукт», ПП «Енергосистема»), іноді брак коштів (ЗАТ «Хмельницька маслосирбаза», ПП «Енергосистема»). На малих підприємствах такими причинами є переважно брак бажання

(ЗАТ «Дунаєвецький маслозавод», Філія Полонський ТПЗ ПП КФ «Прометей», ТОВ «Євгеній») та брак коштів (СЗАТ «Агропрод-ЗПТ», філія «Старосинявський МТЗ»). Це свідчить про те, що на малих підприємствах створення служби внутрішнього аудиту розглядається менеджерами недоцільним. Респонденти, що відзначили брак коштів серед причин невпровадження внутрішнього аудиту, мають збитки в ході господарської діяльності.

Окрема служба внутрішнього аудиту на підприємствах молочної галузі Хмельницької області створюється на кожному 2-му великому та середньому підприємстві з обсягом реалізації більш як 9000 тис. грн. і чисельністю працюючих понад 100 чоловік. Разом з тим, не існує прямої залежності між чисельністю працюючих на підприємстві та спектром основних завдань досліджуваної служби. На малих підприємствах створення служби внутрішнього аудиту є недоцільним.

Таблиця 3. Аналіз залежності компетенції служби внутрішнього аудиту та причин її невпровадження від розміру підприємства

№	Назва підприємства	Чисельність працюючих	Завдання служби внутрішньогосподарського контролю					Причини невпровадження внутрішнього аудиту			
			Організація постійного контролю діяльності підрозділів підприємства шляхом регулярних перевірок	Вивчення ризиків, притаманних діяльності підприємства	Впровадження рекомендацій, наданих за результатами аудиту	Надання консультативних послуг на прохання співробітників чи керівників структурних підрозділів підприємства	Здійснення економічного та фінансового Аналізу господарської діяльності підприємства та його структурних підрозділів	Брак інформації	Брак коштів	Брак спеціалістів	Брак бажання
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	ЗАТ «Хмельницька маслосирбаза»	672	+				+		+	+	
2	Філія «Лактіс» ДП «Аромат»	300				+	+				
3	ТОВ «Городокконсервмолоко»	289	+				+			+	
4	ЗАТ «Вінківці сирзавод»	202					+				
5	ВАТ «Летичівський маслозавод»	181	+								
6	ТОВ «Білогір'я молокопродукт»	180					+			+	
7	ПП «Енергосистема»	171							+	+	
8	ПП «Красилівський молочний завод»	161	+	+	+		+				
9	ЗАТ «Дунаєвецький маслозавод»	136									+

Продовження таблиці 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
10	ЗАТ «Деражнянський молочний завод»	115	+		+		+				
11	Філія Полонський ТПЗ ПП КФ «Прометей»	115	+								+
12	СЗАТ «Агропрод-ЗПТ»	81	+						+		
13	ТОВ «Євгеній»	72					+				+
14	Філія «Старосинявський МТЗ»	55				+	+		+		
15	ДП «Мінімолокозавод Проскурів»	28					+			+	

### Література

1. Андреев В. Д. Внутренний аудит: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 464 с.
2. Аудиторский словарь / С. М. Бычкова, М. В. Райхман, В. Я. Соколов и др.; Под ред. В. Я. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
3. Економетрія: Навчальний посібник / В. С. Мороз, В. В. Мороз. – Хмельницький: ТУП, 2000. – 166 с.
4. Ковалёва О. В., Константинов Ю. П. Аудит: Учебное пособие / Под ред. О. В. Ковалёвой. – М.: «Приориздат», 2003. – 320 с.
5. Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. Основи аудиту: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів освіти. – К.: «Каравела»; Львів: «Новий світ– 2000», 2002. – 504 с.
6. Кулинич О. І. Економетрія. Навчальний посібник. Хмельницький: Видавництво «Поділля», 2003. – С. 215.
7. Одегов Ю. Г., Никонова Т. В. Аудит и контролинг персонала: Учебное пособие / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 544 с.

## ПРОСРОЧЕННАЯ ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Рассмотрены вопросы, связанные с управлением дебиторской и кредиторской задолженностями и предложены мероприятия по предупреждению их возникновения.*

*Questions, related to the management debt and creditor debts are considered. Measures on warning of their origin are offered.*

### Ключевые слова

*Дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, типы кредитной политики.*

Современный этап экономического развития характеризуется неплатежами между предприятиями. Неконтролируемый рост дебиторской и кредиторской задолженностей приводит к увеличению риска перехода их в просроченные. Поэтому возникает необходимость на предприятиях так организовать работу с дебиторами и кредиторами, чтобы не допускать просрочки платежа.

Анализ работ зарубежных и отечественных авторов, таких как И. Бланк, В. Ковалев, Н. Билык, Н. Матицина, О. Ефимова, А. Максюттов и других показал, что основное внимание экономисты уделяют вопросам управления дебиторской задолженностью. При этом предлагается учитывать влияние фактора инфляции на величину дебиторской задолженности [6, с. 7], ранжировать дебиторских долгов по методу Парето, рассчитывать размер инвестиций в дебиторские долги [8], прогнозировать размер дебиторской и кредиторской задолженности, путем составления финансовой сметы [5]. Наиболее комплексный подход управления дебиторской задолженностью и политикой привлечения предприятием товарного (коммерческого) кредита (кредиторская задолженность) изложен И. Бланком [3].

В то же время практически отсутствуют публикации, посвященные вопросам разработки управленческих решений, направленных на предупреждение возникновения просроченной задолженности.

Цель статьи – предложить мероприятия по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью с учетом различных типов кредитной политики.

На предприятиях как дебиторская, так и кредиторская задолженности могут из текущей перейти в просроченную.

Просроченная задолженность – это задолженность, неоплаченная в срок. В свою очередь, просроченная дебиторская задолженность делится на сомнительную и безнадежную.

Определения сомнительной и безнадежной задолженности содержатся в П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность». Согласно стандарту, сомнительный долг – это текущая дебиторская задолженность, относительно которой существует неуверенность ее погашения должником.

Безнадежная дебиторская задолженность – это текущая дебиторская задолженность, относительно которой существует уверенность о ее невозврате должником или по которой истек срок исковой давности [2].

В налоговом законодательстве понятие безнадежной задолженности более расширено и включает в себя:

- задолженность по обязательствам, по которым истек срок исковой давности;
- просроченную задолженность, которая оказалась непогашенной в результате недостаточности имущества, денежных средств, полученных от продажи на открытых аукционах имущества заемщика;
- задолженность, взыскание которой стало невозможным в связи с действиями обстоятельств непреодолимой силы, стихийного бедствия;
- просроченную задолженность умерших физических лиц [1].

Для целей управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятию важно не допустить перехода их в просроченные. То есть, прежде всего должна быть налажена систематизированная работа с дебиторами и кредиторами, направленная на предупреждение возникновения просроченной задолженности, а уже потом на ее взыскание.

По нашему мнению, основными меро-

приятиями по предупреждению возникновения просроченных дебиторской и кредиторской задолженностей являются:

- сбор сведений о платежеспособности клиента и разработка политики привлечения товарного кредита;
- разработка схемы расчетов с покупателями;
- создание системы мотивации персонала;
- организация постоянного контроля сроков оплаты и соблюдения графиков погашения задолженности.

Рассмотрим каждое мероприятие более подробно.

Перед заключением договора с клиентом необходимо изучить его финансовое положение. Это позволит предприятиям минимизировать риск возникновения просроченной задолженности, будет способствовать обеспечению его ликвидности и платежеспособности. А уже на этапе заключения договора оговаривается порядок расчетов между ними.

На наш взгляд, всех клиентов необходимо разделить на группы, для которых определены соответствующие схемы расчетов (таблица 1).

Таблица 1. Схемы расчетов между предприятиями в зависимости от группы

Группы клиентов	Схема расчетов
1. Постоянные: 1. 1. оплачивающие в срок по договору	Осуществлять продажи в кредит или наладить кредитную линию и расчеты проводить по графику оплат
1. 2. не оплачивающие в срок по договору	Расчеты могут проводиться на условиях: 50% предоплаты и 50% оплаты после отгрузки. Но при этом, если же клиентом не был погашен предыдущий долг, то отгрузка не производится до полного его погашения
2. Новые	Расчеты производятся по 100% предоплате

Организовав порядок расчетов с клиентами, необходимо разработать систему торговых скидок. В связи с этим предприятиям рекомендуется ранжировать клиентскую базу по объемам продаж. То есть в зависимости от объема продаж продукции, покупателю устанавливается соответствующая цена продажи: чем больше объем продажи, тем больше скидка и соответственно меньше цена. Цена также во многом будет зависеть от вида товара, региона, сезонности. Отделу сбыта рекомендуется всю информацию о клиентах систематизировать в аналитической таблице, фрагмент которой может иметь следующий вид (таблица 2).

Создав такую клиентскую базу, предприятия могут регулировать свои отношения с партнерами

путем предоставления скидок различной величины. Например, оптовый покупатель производит закупку крупной партии продукции по розничной цене и ему предоставляется скидка, но в указанные сроки поставку не оплачивает. Тогда предприятие – продавец сможет применить к нему санкции за несвоевременную оплату путем снижения процента скидки на последующие поставки. С помощью предложенной аналитической таблицы предприятие может контролировать и влиять на состояние расчетов с клиентами, не допуская замораживание денежных средств в просроченной дебиторской задолженности.

В процессе управления кредиторской задолженностью руководству предприятия следует уделить особое внимание политике привлечения

Таблица 2. Клиентская база

Клиентская база	Срок оплаты	Планируемый объем продаж				Цена с учетом скидки				
		до 50 000 грн.	до 100 000 грн.	до 150 000 грн.	⋮	цена со скидкой 0%	цена со скидкой 5%	цена со скидкой 10%	цена со скидкой 15%	⋮
Клиент 1										
⋮										

товарного кредита. Она заключается в обеспечении максимального удовлетворения потребности в финансировании производственных запасов и снижении общей стоимости привлечения заемного капитала. Политика привлечения товарного кредита включает следующие этапы: формирование принципов привлечения товарного кредита; определение основных видов и среднего периода его использования; оптимизация условий и минимизация стоимости привлечения кредита; обеспечение эффективности его использования и своевременности расчетов [3]. В результате предприятие максимально удовлетворит свои потребности в запасах при минимизации общей стоимости кредиторской задолженности.

В процессе управления дебиторской и кредиторской задолженностями не последнее значение играет мотивация персонала. Менеджеров отдела сбыта в более эффективной работе можно заинтересовать, если разделить их зарплату на две составляющие: постоянную и переменную. При этом постоянная часть не зависит от эффективности работы, а переменная (в виде премии или процента) зависит от работы с покупателями, своевременной оплаты ими за отгруженную продукцию, определения оптимальной формы финансирования. Целесообразно ввести систему аттестации персонала предприятия, по итогам которой выбираются работники, имеющие наибольшие за период объемы продаж продукции с оплатой по факту поставки.

Этап контроля за своевременной оплатой предполагает четкую работу менеджеров отдела маркетинга и снабжения. Несвоевременная оплата кредиторской задолженности поставщику будет грозить предприятию дополнительными затратами в виде штрафов, пени, неустойки, а также ростом просроченной кредиторской задолженности. Рост просроченной дебиторской задолженности приводит к отвлечению денежных средств из оборота. Поэтому для контроля целесообразно составлять графики погашения кредиторской задолженности и планы поступления денежных средств от дебиторов. Эти документы разрабаты-

ваются предприятиями самостоятельно. При больших объемах поставок, обширной клиентской базе графики погашения и планы поступления рекомендуется вести в хронологическом порядке. В результате будет легче отследить сроки оплат и не допускать возникновения просроченной задолженности. Предприятие также сможет заранее определить приоритетность платежей поставщикам, перераспределит свои свободные денежные средства, не допуская просрочки платежа и зарекомендовав себя как надежный партнер. Создание системы постоянного контроля подразумевает использование в своей деятельности услуг юриста или создание юридического отдела, который должен своевременно выставлять покупателям претензии и отстаивать интересы предприятия в суде.

Величина дебиторской и кредиторской задолженности во многом будет зависеть от выбранной кредитной политики. В финансовом менеджменте выделяют следующие типы кредитной политики: консервативный (или жесткий); умеренный; агрессивный (или мягкий) [3]. Они существенно влияют на организацию отношений с деловыми партнерами и стратегию управления расчетами с ними. Предприятиям, применяющим консервативный тип кредитной политики, необходимо основное внимание уделять величине кредиторской задолженности, проводить мероприятия по предупреждению ее возникновения. Агрессивный тип кредитной политики, характеризующийся большими продажами в кредит, требует усиления мер по предотвращению возникновения просроченной дебиторской задолженности. В свою очередь умеренный тип кредитной политики предполагает проведения мероприятий по предупреждению возникновения просроченной как дебиторской, так и кредиторской задолженности в равной степени, исходя из характеристики данного типа.

Состояние платежной системы на предприятии во многом зависит от организации систематизированной работы с дебиторами и кредиторами, направленной на предупреждение возникновения

просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей. Организация управления дебиторской и кредиторской задолженностями на предприятиях предполагает: разработку политики привлечения товарного кредита, схем расчетов с покупателями путем их ранжирования; соблюдение платежной дисциплины; контроль сроков оплаты с

применением графиков погашения задолженности и планов поступления платежей; развитие системы мотивации персонала. Реализация данных мер будет способствовать повышению платежеспособности предприятия и финансовой устойчивости.

### Література

1. Закон України «О налогообложении прибыли предприятий» № 283/97-ВР от 28. 12. 94 г. // Библиотека Главбуха. – 2005. – № 1. – С. 75-128
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность»//Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція – Х.: Курсор, 2004. – 236 с.
3. Бланк И. А. Управление активами. – К.: Ника – центр, 2000. – 490 с.
4. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств// Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24-36.
5. Ефимова О. В. Прогнозирование дебиторской и кредиторской задолженности// Бухгалтерский учет. – 1995. – № 10. – С. 43-50.
6. Карбовник А. М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 92-97.

## ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ НОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

*Викладено результати досліджень процесу нормування використання ресурсів промислових підприємств та обґрунтовано місце норм та нормативів у системі аналізу ефективності ресурсовикористання.*

*Results of scientific investigation in methodical approach to working out and analysis of economic rates and standards of effective resources use in industrial enterprises have been considered; new approach to their working out and analysis in economic practice of enterprises has been formulated.*

### Ключові слова

*Аналіз, ресурси, ресурсовикористання, нормування, норма, витрати, ефективність, процес.*

Кардинальні зміни в економіці України в останні роки вимагають всебічного аналізу господарського механізму управління, зокрема управління ефективністю використання ресурсів. Актуальність вивчення проблеми управління економічними ресурсами, під якими розуміють джерела та засоби (фактори) забезпечення процесу виробництва та його розширеного відтворення, обумовлена об'єктивними і суб'єктивними причинами, пов'язаними з постійною зміною економічної ситуації, значним ростом конкуренції між суб'єктами господарювання за ринки ресурсів і ринки готових товарів.

Останніми роками науково-технічний комплекс статистичних досліджень разом з управлінням Держкомстату проводять кон'юнктурні опитування приблизно 3500 підприємств про фактори, які стримують виробництво. Так якщо за їх результатами в 1998 році фактор нестачі сировини, матеріалів визнавали близько 10 % підприємств, що обпитувалися, то у II кварталі 2005 р. – вже більш 30 %. Наприкінці 90-х років ХХ ст. нестача кадрів не фігурувала серед причин, що стримують виробництво України та серйозно заважають

нормальній роботі, однак у II кварталі 2005 р. на нестачу кваліфікованих кадрів вказували 13 % підприємств транспорту, 16 % промислових підприємств [1].

Разом з тим в умовах ринку гостро постала потреба зіставлення розмірів вкладених ресурсів з результатами їх використання, що безпосередньо впливає на показники діяльності суб'єкта господарювання. Тому економічний механізм регулювання величини витрат виробничих ресурсів має будуватися на аналізі ресурсовикористання, який надасть можливість передбачити кінцеві результати виробничо-комерційного циклу. У теперішній час проблема ефективного використання та якості нормування ресурсів розглядається у працях Н. Ревенко, О. Євтух, С. Савкової, А. Зубкової, В. Ніжнік, В. Вітвіцького [2–7]. Вказані автори особливу увагу приділяють питанню нормування ресурсів як одному з основних шляхів до підвищення ефективності їх використання. Разом з тим, науково-обґрунтованих рекомендацій для промислових підприємств на сьогоднішній час не розроблено. Аналіз системи нормування ресурсів не розглядається навіть

таким провідним вченим у галузі аналізу, як Г. Савицькою. Це визначає необхідність подальшого обґрунтування нових підходів до нормування різних видів ресурсів та аналізу рівня їх використання.

Метою статті є удосконалення процесів нормування та аналізу використання ресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання для підвищення ефективності його діяльності. Завдання роботи полягали в наступному: дослідити процес нормування та визначити його місце в системі управління ресурсовикористанням; виявити недоліки процесу аналізу використання ресурсів у забезпеченні ефективної діяльності підприємства; сформулювати завдання аналізу нормування та використання ресурсів.

В останні роки в усьому світі спостерігається зниження ефективності ресурсовикористання. Проблема стає галузевою, міжнародною, державною. Причому проблема ресурсовикористання є актуальною для підприємств будь-якої форми власності та галузевої належності. Раціональність використання ресурсів формується на мікрорівні та залежить, безперечно, від досконалості процесів, які супроводжують використання ресурсів по всьому шляху їх споживання від нормування, під яким розуміється встановлення оптимальної величини витрат ресурсу на умовну одиницю (виріб, операцію і т. ін.)

Розглянутий нами процес нормування ресурсовикористання свідчить про взаємопов'язаність великої кількості чинників, які можуть впливати на рівень ресурсовикористання і характер дії яких складно врахувати, оскільки зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищах носять постійний характер. Побудова «дерева» чинників впливу показала, що процес нормування – ширший ніж виробничий, так як охоплює зовнішнє середовище підприємства: ринки сировини, ринки продукції, фінансові тощо. Умови використання нормативних чинників мають свої особливості, що залежать від призначення, використання, технологічного рівня продукції та інш. Так на кожному підприємстві споживається велика кількість різних видів матеріальних ресурсів. Їх номенклатура доходить до десятків тисяч найменувань. Проведення в кожному окремому випадку аналізу дії всіх факторів, що впливають на витрати матеріалів, і детальний розрахунок норм виявляються в цих умовах трудомісткою справою. Тому окремі підприємства встановлюють норми шляхом укрупнення, за аналогією з іншими об'єктами, за звітними даними і т. ін., що зовсім неприйнятно з точки зору їх оптимальної величини [8, с. 257]. Встановлення норм витрат матеріальних ресурсів по мінімуму ще не гарантує мінімум витрат на продукцію. Інакше кажучи, між нормованою вартістю матеріалів, безпосередньо використаних на виготовлення одиниці продукції, та матеріальними витра-

тами, що сформувалися фактично, є певний «розрив». У процесі аналітичних досліджень було з'ясовано, що коефіцієнт даного «розриву» становить від 1,02 до 1,3 [2, с. 96]. Управління цим розривом у розрахунках та можливість його регулювання повинно стати одним із завдань ресурсовикористання. В ринкових умовах завдання управління процесом ресурсовикористання починає включати не тільки розрахунок первісної натуральної норми, а й застосування нормування витрат ресурсів у вартісному виразі та відстежування тенденції зміни матеріалоемності протягом усього процесу, тобто створення системи моніторингу.

Шляхом подальших досліджень, поряд з обмеженістю процесу нормування етапу виробництва, було з'ясовано, що і в його межах на сучасному етапі функціонування виробничих систем не всі процеси супроводжуються нормуванням. Крім того, не проводиться аналіз впливу рівня існуючих норм на ефективність виробництва. Відсутній аналіз якості норм, їх аналітичне обґрунтування у складі завдань ресурсовикористання, а на стиках етапів виробничо-комерційного циклу він взагалі не проводиться. Це створює умови нерегульованості лівової складової вартості витрат. Теоретичне узагальнення існуючих методичних основ дозволяє стверджувати, що для їх більш глибокого аналізу потребується узагальнення і удосконалення організаційних та технологічних інструментаріїв, що використовуються.

Вирішенню даної проблеми сприятиме якісно новий підхід як до нормування, так і оцінки нормативної бази, який повинен відповідати діалектичному методу, передбачати та враховувати всі взаємозв'язки, а його процес розглядатися як сукупність багатьох елементів, пов'язаних між собою. Нормування окремих видів ресурсів залежить від складових комерційно-виробничого циклу виготовлення і реалізації продукції, причому кожен етап цього процесу має особливості свого нормування. Єдиний процес ресурсовикористання потребує системного розгляду формування норм з моменту їх розробки, можливих змін на етапі забезпечення виробничого процесу ресурсами, використання ресурсів у виробництві та на етапі реалізації готового продукту. І при вирішенні проблеми підвищення ефективності використання ресурсів нагальним стає завдання створення механізму їх сукупної ефективності, що можливо за умов виокремлення проблеми нормування ресурсів в окрему обслуговуючу підсистему.

Формування технологічної схеми процесу ресурсовикористання та її застосування повинно здійснюватись з урахуванням системного характеру процесу ресурсовикористання, вона повинна передбачати чітко визначені параметри «входу» процесу і його «виходу», а також зміст, послідовність, систему показників і суб'єкти окремих ета-



пів процесу ресурсовикористання. Слід відмітити, що характерною ознакою процесу є велика кількість учасників формування та використання норм витрат ресурсів, діяльність яких упродовж усього процесу не координується і не регулюється з точки зору кінцевого результату, що мотивує доцільність об'єднання цих завдань в одному структурному підрозділі під єдиним керівництвом. Підрозділ може спиратися на єдиний за принципами нормування та методичними підходами, показниками якості, відповідальності та ін. стандарт ресурсовикористання. Саме наявність об'єднуючого показника та механізму нормування з наступним його аналізом дозволить суттєво підвищити якість управлінських рішень щодо використання виробничих ресурсів.

Що стосується аналізу ефективності використання ресурсів підприємств, то вона оцінюється шляхом визначення «ціни» кожного виду ресурсу, тобто витрат підприємств на його придбання та віддачі (ефективності) цих витрат. На низьку ефективність використання ресурсів, крім відсутності якісного нормування, впливає і недосконалий аналіз ресурсовіддачі, який спирається на обмежену сукупність показників.

Узагальнюючі показники ресурсовіддачі (фондовіддача, матеріаловіддача і т. д.) не дозволяють дати відповідь на питання, як вони використовуються. Навіть при аналізі рівня й динаміки цих показників, обчислених за товарною продукцією, спостерігається різна тенденція. Крім того, слід мати на увазі, що товарна продукція виготовлена на підприємстві, містить і ту частину вартості, яка створена за межами підприємства (уречевлена праця) і перенесена живою працею з засобів виробництва на виготовлену продукцію. Ця обставина може істотно змінити динаміку ресурсовіддачі без зусиль з боку підприємства. Показники ресурсовіддачі дають загальні характеристики процесу ресурсовикористання, а питання рівня якості, безпосередньої вартості й ефективності залишаються поза увагою. Разом з тим, їх рівень, як плановий, так і фактичний не достатньо використовується керівництвом та іншими фахівцями для оцінки якості системи нормування ресурсу. До того ж, серед них відсутні показники оцінки якості норм. Це вимагає глибокого аналізу формування норм, визначення всіх чинників, що впливають на даний процес.

У сучасних умовах традиційний аналіз і оцінка рівня використання кожного з великої кількості застосованих на підприємстві ресурсів не може задовольнити потреби управління ефективністю діяльності підприємства. Необхідно здійснювати цілісний комплексний аналіз ресурсовикористання на підприємстві та впливу цього процесу на кінцеві результати діяльності. Потрібен комплексний підхід до оцінки рівня ресурсомісткості, під якою розуміється сукупність витрат всіх видів

ресурсів, що припадають на одиницю доходів.

На нашу думку, аналіз нормативного забезпечення та використання ресурсів має базуватися на визначенні мети та завдань аналізу, об'єкта аналізу, формуванні інформаційного забезпечення та системи показників, виборі методів.

Об'єктом аналізу має виступати нормативне забезпечення та раціональне використання ресурсів на всіх етапах їх формування та споживання у господарській діяльності промислових підприємств. Метою аналізу має бути вивчення забезпеченості підприємств нормами за різними видами виробничих ресурсів з точки зору конкурентоспроможності як його продукції, так і діяльності в цілому, пошук резервів раціонального їх використання та зниження ресурсомісткості продукції на базі регулюючого впливу їх раціонального нормування.

Таким чином, для забезпечення ефективного використання ресурсів, підвищення якості процесів управління ресурсовикористанням необхідно розглядати норми за етапами виробничо-комерційного циклу, впровадити в систему показників ресурсовикористання показник сукупної ресурсомісткості. Аналіз ресурсовикористання повинен містити розділ аналізу цих норм, основними завданнями якого мають стати:

- оцінка забезпеченості підприємств нормами витрат виробничих ресурсів;
- визначення рівня ефективності використання виробничих ресурсів;
- розрахунок впливу нормоутворюючих чинників на показники ефективності використання виробничих ресурсів;
- виявлення резервів та розробка заходів щодо ефективного використання ресурсів на базі регулюючого впливу процесу нормування.

Вирішення проблеми раціонального ресурсовикористання можливе за умови доповнення управління цим процесом функцією моніторингу зміни ресурсомісткості виробництва кожного з етапів виробничого-комерційного циклу та розширення завдань аналізу. Аналіз нормування і використання ресурсів підприємства має проводитися по двох основних напрямках: перший, пов'язаний із забезпеченням підприємства нормами витрат ресурсів та їх якості; другий – з їх регулюючим впливом на ефективне і раціональне використання ресурсів. Аналіз процесу ресурсовикористання слід здійснювати за етапами входження ресурсів у процес на підставі норм, розроблених для кожного його виду та кожного «кроку» їх просування, інформація для реалізації яких повинна спиратися на якісно нову систематизацію норм. Створення можливості визначення ефективності ресурсовикористання в практичній діяльності потребує відповідних нормативів, організації управлінських процесів, розширення аналітичної

бази, інформаційної бази, в т. ч. і за рахунок збільшення кількості показників у процесі аналізу, використання нормативних показників вартісної

оцінки процесу відтворення та загальної ефективності процесу ресурсовикористання.

### Література

1. Пугачова М., Щербак А. Проблеми української економіки очима підприємців // *Економіст*. – 2005. – № 10. – С. 48
2. Ревенко Н. Г. *Управління ресурсами промислових підприємств в умовах перехідного періоду*. Монографія. – К.: Редакція «Бюлетеня Вищої атестаційної комісії України», 2000 – 25 с.
3. Євтух О. Теорія економічного нормування: сучасний погляд // *Вісник Національного банку України*. – 2004. – № 3. – С. 30-33
4. Савкова С. Шляхи вдосконалення нормування праці (за матеріалами регіонального обстеження) // *Україна: аспекти праці*. – 2002. – № 2. – С. 41-45.
5. Зубкова А., Суєтина Л., Брылев В. *Нормирование труда в условиях становления рыночных отношений* // *Российский экономический журнал*. – 2000. – № 2. – С. 88.
6. Нижник В. *Модельовання механізму нормативного регулювання затрат і результатів праці* // *Економіст*. – 2000. – №5. – С. 25-29.
7. Вітвицький В. В. *Організаційно-економічні основи формування і розвитку нормативних систем в агропромисловому виробництві України: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.07.02* / Інститут аграрної економіки УААН. – К., 2003. – 33 с.
8. *Управління ресурсами підприємства: Навч посіб.* / Під ред. к. е. н. Ю. М. Воробйова і д. е. н. Б. І. Холода. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – 288 с.

**Микола БЕНЬКО**

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку,  
Київський національний торговельно-економічний університет

**Валерія СОПКО**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,  
Університет економіки та права «КРОК»

## **СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ**

*Розглянуто сутність фінансових результатів підприємницької діяльності,  
їх класифікацію з метою бухгалтерського обліку.*

*This article is devoted to essence of financial results of enterprise activity,  
classification of financial results of activity for accounting.*

### **Ключові слова**

*Підприємство, капітал, фінансовий результат, класифікація, прибуток,  
збиток, облік*

Створюючи підприємство, його засновники бажають, щоб у результаті його діяльності збільшився вкладений ними капітал. Тобто будь-яка підприємницька діяльність спрямована на збільшення вкладеного капіталу – одержання прибутку. Однак результат підприємницької діяльності може бути як позитивним (прибуток), так і негативним (збиток).

Фінансовий результат у вигляді прибутку (або збитку) є складовою частиною власного капіталу підприємства і, таким чином, впливає на його загальну суму.

Аналіз економічної літератури свідчить, що існують різні думки вчених щодо напрямків розвитку бухгалтерського обліку в умовах ринкових відносин. Це стосується і питань обліку фінансових результатів діяльності підприємств, а тому ці питання є досить актуальними.

Для одержання позитивних результатів підприємницької діяльності (прибутку) необхідно дуже старанно та кваліфіковано підходити до аспектів їх формування. Необхідно детально вивчати

й аналізувати всі фактори (як внутрішні, так і зовнішні), що впливають на кінцевий результат підприємницької діяльності, аналізуючи їхню динаміку і тенденції, що тим або іншим чином можуть вплинути на її кінцевий фінансовий результат.

Розглядаючи сутність прибутку, необхідно в першу чергу відзначити наступні його характеристики:

По-перше, прибуток є формою доходу підприємця, що здійснює певний вид діяльності. А зовнішня, найбільш проста форма вираження прибутку є водночас недостатньою для його повної характеристики, тому що в ряді випадків активна діяльність у якійсь сфері може і не бути пов'язаною з одержанням прибутку (наприклад, політична, добродійна й ін. діяльність).

По-друге, прибуток є формою доходу підприємця, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху.

Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу – особливим фактором виробництва – і в усередненому вигляді

характеризує ціну функціонуючого капіталу.

По-третє, прибуток не є гарантованим доходом підприємця, що вклав свій капітал у той або інший вид бізнесу. Він є результатом тільки вмілого й успішного здійснення цього бізнесу. Але в процесі ведення бізнесу підприємець унаслідок своїх невдалих дій або об'єктивних причин зовнішнього характеру може не тільки не отримати очікуваного прибутку, але й цілком або частково позбавитися вкладеного капіталу. Тому прибуток є певною мірою і платою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

У четверте. Прибуток характеризує не весь дохід, отриманий у процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, яка «очищена» від понесених витрат на здійснення цієї діяльності. Іншими словами, у кількісному вираженні прибуток є залишковим показником, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.

І останнє. Прибуток є вартісним показником, вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних із ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат і т. д., а також із діючим порядком податкового його регулювання.

З урахуванням розглянутих основних характеристик прибутку, його поняття в найбільш узагальненому вигляді може бути сформульоване в такий спосіб: «Прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, що являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності».

У прийнятому 16 липня 1999 року Верховною Радою Законі «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» передбачена наступна методологія визначення фінансових результатів діяльності. Фінансовий результат періоду визначається шляхом порівняння доходу періоду з затратами періоду, що здійснені для одержання цього доходу. При цьому доходи і затрати відображаються в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності в момент їхнього виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів.

Розглянемо докладніше фінансові результати підприємницької діяльності та їх класифікацію в бухгалтерському обліку.

1. За значенням підсумкового результату господарювання розрізняють позитивний фінансовий результат – прибуток і негативний фінансовий результат – збиток. Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ним витрати. Збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці ви-

трати.

2. У розрізі видів діяльності виділяють фінансовий результат від звичайної діяльності (операційної, неопераційної) та надзвичайних подій. Фінансовим результатом від звичайної діяльності вважається прибуток (збуток) від будь-якої основної діяльності підприємства, а також прибуток (збиток) від операцій, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення. Фінансовий результат від надзвичайних подій (стихійне лихо, пожежа, техногенні аварії, тощо) це результат від операцій, які відрізняються від звичайної діяльності підприємства, та не очікується що вони повторюватимуться періодично або в кожному наступному звітному періоді.
3. У розрізі звичайної діяльності виділяють фінансовий результат від операційної і неопераційної діяльності. Прибуток від операційної діяльності є результатом виробничої або комерційної діяльності, тобто основної для даного підприємства та ін. Що стосується фінансових результатів від неопераційної діяльності, то це результати від фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів, тобто від інвестування в акції, облигації та ін.
4. За процесом формування фінансовий результат (прибуток або збиток), тобто за порядком визначення прибутку (збитку), розрізняють: валовий прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток. Під цими термінами розуміють звичайно різноманітний ступінь «очищення» отриманих підприємством чистих доходів від понесених їм у процесі господарської діяльності витрат. Так, валовий прибуток, характеризує різницю між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції. Прибуток до оподаткування визначається як різниця між сумою валового прибутку та іншими витратами звітного періоду. Чистий прибуток характеризує обсяг прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток.
5. За характером оподаткування прибутку виділяють оподатковувану та не оподатковувану його частину. Такий поділ прибутку грає важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, тому що дозволяє оцінювати альтернативні господарські операції з позицій кінцевого їхнього ефекту. Склад прибутку, що не підлягає оподаткуванню, регулюється відповідним законодавством. Щодо суми прибутку до оподаткування, то її визначають паралельно за двома методиками. За даними бухгалтерського (фінансового) обліку її необхідно визначати згідно до П(С)БО 17

«Податок на прибуток». А згідно методики визначення прибутку в податковому обліку розрахунок його здійснюється на підставі Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».

6. По періоду формування виділяють прибуток попереднього періоду (тобто періоду, що передує звітному) та прибуток звітного періоду. Такий поділ використовується з метою аналізу для виявлення відповідних трендів його динаміки, побудови відповідного базису розрахунків і т. п.
7. За характером розподілу в складі прибутку, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів (чистого прибутку), виділяють частину, що капіталізується і ту частину, що споживається. Капіталізований прибуток характеризує ту його частину, яка спрямовується на фінансування приросту активів підприємства, а спожитий прибуток – та його частина, яка направлена на виплати власникам (акціонерам), персоналу або на

соціальні програми підприємства. Для характеристики цих частин прибутку використовуються терміни відповідно нерозподілена і розподілена частина прибутку (у вітчизняній практиці термін нерозподілений прибуток має більш вузьке значення).

Незважаючи на досить значний перелік розглянутих класифікаційних ознак, він, проте, не відображає всього різноманіття видів фінансових результатів, що використовуються у науковій термінології і підприємницькій практиці.

Таким чином, у зв'язку з вищевикладеним перед працівниками економічних служб і в основному перед фахівцями з бухгалтерського обліку постає завдання в розробці більш детальної класифікації фінансових результатів від певних видів діяльності, якими займається кожне конкретне підприємство. А це, в свою чергу, надасть більш дієву інформацію для проведення аналізу діяльності підприємства з метою його управління і одержання кращих результатів.

## Література

1. Велш Глен А., Шорт Деніел Г. *Основи фінансового обліку* / Пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. – К.: Основи, 1997. – 943 с.
2. Голов С. Ф., Єфіменко В. І. *Фінансовий та управлінський облік*. – К.: ТОВ «Автоінтерсервіс», 1996. – 544 с.
3. Миддлтон Д. *Бухучет и принятие финансовых решений*. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 408 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290. – [Цит. 2007, 25 січня]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.
5. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28. 12. 2000 р. № 353 зі змінами і доповненнями.
6. *Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змінами і доповненнями* // Електронна бібліотека «Юрист-плюс». – К.: ЦКТ, 2000.
7. Нидлз Б. и др. *Принципы бухгалтерского учета* / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
8. Сопко В. В. *Бухгалтерський облік: Навч. посібник. 3-тє вид., перероб. і доп.* – К.: КНЕУ, 2000. – 576 с.
9. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. *Бухгалтерский учет: управленческий аспект* / Пер. с англ. Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

**Володимир ГЛУХ**кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, ревізії і аудиту,  
Тернопільський національний економічний університет**Ганна БОРЕЦЬКА**економіст магістратури  
Центру до вузівської, післядипломної та магістерської підготовки,  
Тернопільський національний економічний університет

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

*Розглянуто сучасні проблеми організації фінансового контролю в Україні. Проведено аналіз чинних систем фінансового контролю в країнах зарубіжжя. Запропоновано деякі напрями вдосконалення організації фінансового контролю в умовах нашої країни.*

*Modern problems of the organization of the financial control over Ukraine are considered. The analysis of operating systems of the financial control over foreign countries is lead. It is recommended some directions of perfection of the organization of the financial control over conditions of our state.*

### Ключові слова

*Державне управління, фінансовий контроль, контрольно-ревізійна система, державний аудит, фінансова звітність.*

В умовах демократизації суспільства та реалізації політичних і соціально-економічних перетворень в Україні здійснюються прогресивні заходи щодо поступового приведення системи державного управління до рівня європейських стандартів та забезпечення діяльності владних органів у єдиному злагодженому механізмі. В цих умовах особливого значення набуває питання розвитку та вдосконалення фінансового контролю в системі державного управління.

Перед фінансовим контролем з'являються наступні основні завдання: сприяння збалансованості між потребою в фінансових ресурсах та розмірах грошових доходів і фондів народного господарства; забезпечення своєчасності та повноти виконання фінансових зобов'язань перед державним бюджетом; виявлення внутрішньо виробничих резервів, зростання фінансових результатів, в тому числі щодо зниження собівартості та підвищення рентабельності;

сприяння раціональному витраченню матеріальних цінностей та грошових коштів на підприємствах, організаціях та бюджетних установах, а також правильному веденню бухгалтерського обліку та звітності; забезпечення додержання законодавства та нормативних актів, в тому числі в сфері оподаткування підприємств, які належать до різних організаційно-правових форм; сприяння високій результативності зовнішньоекономічної діяльності підприємств, в тому числі в сфері їх оподаткування, і щодо валютних операцій.

Фінансовий контроль тісно пов'язаний з відповідальністю підприємств, організацій, установ, а також державних і фінансово-банківських структур за дотриманням фінансової дисципліни. Ця відповідальність може бути відображена як в адміністративних, так і в економічних (матеріальних) заходах впливу на порушників фінансової дисципліни.

Економічні заходи впливу конкретно виявляються

у фінансових санкціях, які є тими важелями фінансового механізму, які сприяють підвищенню ефективності виробництва, його інтенсифікації, екологічному оздоровленню тощо.

Під фінансовим контролем розуміється нагляд, визначення чи виявлення фактичного стану фінансових показників діяльності в порівнянні з наданими. За часом проведення фінансового контролю він поділяється на попередній, поточний та наступний.

Попередній фінансовий контроль здійснюється на стадії складання, розгляду та утвердження фінансових планів підприємств, кошторисів доходів та видатків установ та організацій, проектів бюджетів, текстів договірних угод, установчих документів тощо. Таким чином, він сприяє запобіганню неправильного, нераціонального розподілу матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, а також негативних фінансових результатів діяльності госпорганів в цілому. Ця форма фінансового контролю дозволяє попередити порушення законів та нормативних актів. Здійснюється він при перевірці обґрунтованості розрахунків доходу, потреб в джерелах фінансування капітальних вкладень.

Поточний фінансовий контроль здійснюється в процесі виконання фінансових планів, у ході витрачання товарно-матеріальних цінностей та грошових коштів, у відповідності відпуску коштів плану витрат, використанню попередньо виданих ресурсів. Ця форма фінансового контролю припускає системний факторний аналіз діяльності підприємств та організацій з метою вияву повноти та своєчасності розрахунків з бюджетом. Важливе значення поточний фінансовий контроль має в пошуку внутрішньогосподарських резервів росту накопичення. Він повсякденно виконується фінансовими службами для виключення порушень фінансової дисципліни в процесі виконання фінансових планів підприємств, організацій та установ, при наданні кредитів фінорганам, перевірки документації за операціями, що здійснюються бухгалтерами підприємств, організацій тощо.

Наступний фінансовий контроль здійснюється після завершення звітного періоду та фінансового року у цілому. Перевіряється доцільність видатків державних бюджетних грошових коштів при виконанні бюджетів, виконанні фінансових планів підприємств. Оцінка проведених заходів здійснюється за результатами аналізу використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, законності господарсько-фінансових операцій. Наступний фінансовий контроль пов'язаний з попереднім контролем та базується на ньому.

Протягом останніх років в Україні постійно ведуться дискусії щодо необхідності реформування системи державного фінансового контролю. Про необхідність впровадження змін свідчать ознаки дублювання та паралелізму у сфері бюджетного

контролю, відсутність єдиних підходів до організації державного фінансового контролю, а також неналежний рівень забезпечення контролю позабюджетних державних фінансів. Такий дисбаланс виник передусім внаслідок відсутності єдиної гармонійної контрольно-ревізійної системи, що спричинено низкою суб'єктивних та об'єктивних факторів.

По-перше, створена у 1993 р. на базі Контрольно-ревізійного управління Міністерства фінансів та відомчого контролю державна контрольно-ревізійна служба залишається міцною об'єднуючою системою ревізійних органів, проте вона є складовою виконавчої влади та підпорядкована урядові, що обмежує дотримання принципів незалежності, об'єктивності та гласності контрольної діяльності.

По-друге, з прийняттям у 1996 р. Конституції України проголошені демократичні принципи управління, які стали підґрунтям для створення вищого контрольного органу – Рахункової палати, однак через брак достатніх повноважень це відомство не забезпечує сьогодні ефективного незалежного державного фінансово-економічного контролю та не виконує провідної ролі у цій сфері.

По-третє, здійснене протягом останніх років реанімування підрозділів відомчого контролю в структурі органів виконавчої влади, хоч і посилює дію механізмів внутрішнього контролю як невід'ємної складової відповідної управлінської ланки, але й утруднило і без того нагальні питання дублювання та паралелізму в роботі контролюючих органів різних рівнів.

Необхідною умовою ефективності фінансового контролю є система бухгалтерського обліку, яка забезпечує достовірність та повноту відображення вартісних показників діяльності юридичної або фізичної особи. Тільки при такій умові результати фінансового контролю надають можливості щодо аналізу та об'єктивної оцінки динаміки фінансових показників і корекції руху реалізації фінансової політики на певний період розвитку як окремої сфери діяльності так і всієї держави.

У державах з ринковою економікою сфера державного фінансового контролю забезпечує реалізацію фінансової політики держави. Державний фінансовий контроль розповсюджується тільки на ланки системи державних фінансів та охоплює лише суспільну частину валового продукту. Це, передусім, складання та виконання державного бюджету, позабюджетних урядових фондів, місцевих фінансів та фінансів державних підприємств. Діяльність монополій та приватно-підприємницька діяльність є об'єктом державного фінансового контролю лише щодо дотримання фінансової дисципліни при виконанні монополіями державних замовлень, при наданні монополіям та приватним підприємцям субсидій та кредитів, при складанні ними податкових декларацій.

Світовій практиці притаманні різні підходи до проблеми організації та функціонування фінансового й адміністративного контролю в державному секторі економіки. Обрання тієї чи іншої моделі базується на таких чинниках: історично прийнята в країні форма правління, унормована форма державного устрою, особливості розподілу функціональних повноважень між гілками влади, а також ступінь демократичного розвитку суспільства.

Історичний екскурс в епоху становлення державного контролю свідчить, що перші згадки про рахункові відомства з'явилися в Китаї майже 3 тисячі років тому, а в Кореї – понад 1,3 тисячі років.

Правовою основою організації рахункових відомств та забезпечення їхнього функціонування у переважній більшості країн є конституції та прийняті на їх основі закони, які визначають місце, функції й права контрольних установ.

Порівнюючи нормативні, юридичні та інституційні особливості, вітчизняні науковці й фахівці застосовують різні підходи до визначення місця рахункових відомств у системі органів державного управління.

Наприклад, Н. Дорош привертає увагу до такої організаційної схеми контролю в зарубіжних країнах: перша категорія – вищий орган державного фінансового контролю підпорядковується парламенту або президенту і на нього покладено контроль за витрачанням коштів державного бюджету; друга категорія – державні контрольні-ревізійні підрозділи міністерств і відомств, що підпорядковуються як вищому органу державного фінансового контролю, так і відповідному міністерству або відомству. Вони здійснюють повний контроль за правильністю витрачання державних коштів [1, с. 49].

В. Мельничук звертає увагу, що у країнах Євросоюзу існує чотири основних типи державних органів фінансового контролю: 1) аудиторські суди (Франція, Бельгія, Люксембург, Португалія, Іспанія, Італія) або судові органи, що є складовими судової системи країни (Греція, Португалія); 2) колегіальні органи, що не мають судових функцій (Нідерланди, Німеччина); 3) незалежні контрольні управління на чолі з Генеральним контролером (Великобританія, Ірландія, Данія); 4) контрольні управління у структурі уряду (Швеція, Фінляндія) [2, с. 36].

Незважаючи на розбіжності у підходах до визначення категорій в організації державного контролю зарубіжних країн, усі автори об'єктивно вказують на наявність диверсифікації їхніх типів з огляду на владні повноваження, статус та функціональну незалежність.

Як свідчать підсумки детального моніторингу, за місцем у системі суб'єктів державного управління верховні інститути фінансового контролю зарубіжних країн можна поділити на такі категорії: 1) рахункові трибунали (суди) – нейтральні

авторитетні колегіальні органи з експертизи фінансових операцій та адміністративних рішень (Німеччина, Португалія, Італія, Нідерланди, Франція, Бразилія, Бельгія, Іспанія, Румунія); 2) рахункові (контрольні) палати – органи, що здійснюють контроль за виконанням бюджету і дотриманням фінансово-бюджетної дисципліни від імені парламенту (Австрія, Угорщина, Польща, Болгарія, Японія); 3) національні управління аудиту (управління Генерального аудитора) – незалежні колегіальні (Чехія) та монархічні (Канада, Данія, Великобританія, Ісландія, Австралія, Ізраїль) державні органи, уповноважені проводити фінансовий та адміністративний аудит державного сектора, проте також під наглядом верховного виборного органу.

Законодавство ряду країн дає можливість виконавчій владі мати власні автономні контрольні структури (Адміністративно-бюджетне управління при Президентові США, Аудиторська комісія Великобританії, Національне ревізійне управління Швеції), місією яких є виконання фінансово-економічної контрольної функції уряду. У Китаї Управління аудиту, підпорядковане прем'єр-міністру, є верховним органом аудиту держави і спрямовує роботу місцевих органів аудиту і контрольних представництв у міністерствах.

Організаційна схема державного фінансового контролю зарубіжних країн передбачає існування в галузевих міністерствах власних ревізійних органів, які забезпечують внутрішній контроль за правильністю витрачання державних коштів у системі певного відомства. Так у Німеччині контрольні-ревізійні підрозділи відповідних федеральних структур виконують внутрішні ревізії за погодженням із Федеральною рахунковою палатою.

У політичному і професійному плані ступінь автономності рахункового відомства характеризується особливостями процедури призначення та звільнення членів контрольного органу, а також легітимної тривалості перебування на посаді керівника відомства.

Як зауважує Н. Дорош, висока ефективність бюджетно-фінансового контролю в зарубіжних країнах забезпечується тим, що керівники вищих органів державного фінансового контролю призначаються й затверджуються парламентами на триваліший період, ніж терміни повноважень самих парламентів, а звільнені з посади можуть бути тільки за рішенням парламенту у разі професійної невідповідності чи зловживань. У США такий термін становить 15 років; у Німеччині, Австралії та Угорщині – 12; у Канаді – 10; у Болгарії – 9; у Мексиці – 8; у Туреччині – 7; у Швейцарії, Польщі, Румунії та Монголії – 6 років.

Як правило, у кожній країні застосовуються власні особливі регламенти з питань обрання керівного складу верховних інститутів контролю та впровадження їхньої діяльності.



За сферу державного контролю виходить фінансовий контроль, що здійснюється у сфері діяльності монополій та приватного підприємництва самими власниками фінансового капіталу чи його окремих компонентів. Тут фінансовий контроль здається найбезкомпромісним, бо від його повсякденності та суворості безпосередньо залежить фінансова результативність діяльності самих власників капіталу. Кінцевою метою підприємницької діяльності в будь-якій сфері, як правило, є збагачення, тобто не що інше як зростання початкового капіталу.

Важливою ланкою фінансового контролю є фінансовий контроль незалежних аудиторських служб. Аудиторська перевірка спрямована на оцінку достовірності фінансової звітності, глибокий економічний аналіз фінансової діяльності, оцінку фінансової надійності фірми, підприємства, банку, державного страхування чи іншої юридичної особи, що контролюється, та підготовку відповідного висновку.

Специфіка будь-якого контролю як елемента управління – його повторність: контролювати можна лише те, що вже є незалежним від контролю. Фінансовий контроль сам по собі не є інструментом безпосередньої організації фінансової діяльності. Він має на меті усунення чи запобігання помилок у цій діяльності чи її поліпшення. Для здійснення контролю необхідні критерії, з якими пов'язується діяльність. Такі критерії визначаються фінансовим законодавством та іншими правовими нормами організації фінансової діяльності. Теоретичною концепцією, що детермінує зміст та організацію фінансового контролю, є, передусім, визначення цих порівняльних критеріїв та меж втручання в фінансову діяльність різних структур, контролюючих органів у різних державах. Цим детермінується і визначення в системі органів фінансового контролю конкретних форм та методів роботи.

Оцінювання державної політики в цілому вважається найвищою формою контролю; воно включає у себе всі види аналізу «на виході» адміністративних процесів, продукції та наслідків діяльності в державному секторі. Аналізу можуть

піддаватись інструменти державної політики (або державного регулювання) – такі, як: правові (наприклад, законодавча заборона купівлі-продажу тютюнових виробів обмежує доступ для споживачів); економічні (введення акцизу на продаж тютюну обмежує можливість купувати сигарети) та інформаційні (поширення негативної інформації щодо наслідків паління знижує кількість споживачів сигарет). Як вчить світова практика, оцінювання державної політики доручається, як правило, спеціалізованим інститутам або тимчасовим комісіям з питань державної політики. При цьому за спеціальним рішенням парламенту оцінювання державної політики може доручатись і вищому органу державного аудиту.

Підсумовуючи, можна зробити такі висновки:

1. Відсутність в Україні єдиних підходів до розв'язання проблеми реформування контрольно-ревізійної системи потребує розробки науково обґрунтованої концепції її розвитку.
2. Доцільно було б впровадити трирівневу модель організації суб'єктів контрольно-ревізійної системи. Для цієї моделі інституціоналізації підходить нова форма контролю – державний аудит, що зумовлює внесення змін до чинного законодавства та розробку рамкового законодавчого акту типу «Про державний аудит».

Для впорядкування меж компетенції органів державного аудиту необхідно окреслити діяльність кожної ланки системи належним рівнем відповідальності: 1) підрозділи внутрішнього аудиту здійснюють оцінювання господарської діяльності та фінансової звітності; 2) органи внутрісистемного аудиту (Мінфін та Головкин) також здійснюють оцінювання бюджетних та державних програм; 3) органи незалежного державного аудиту (Рахункова палата та регіональні рахункові палати) здійснюють фінансовий аудит (оцінювання господарської діяльності, фінансової звітності та бюджетних програм) та аудит адміністративної діяльності (оцінювання державних програм, державного управління та державної політики).

## Література

1. Дорош Н. І. Державний фінансовий контроль: зарубіжний досвід і шляхи вдосконалення // *Фінанси України*. – 1998. – № 1. – С. 49.
2. Мельничук В. Г. Незалежний державний фінансовий контроль в Україні та досвід зарубіжних країн // *Фінансовий контроль*. – 2002. – № 2. – С. 36.

Олена ЄРЕМЯН

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,  
Херсонський національний технічний університет**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ  
УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

*З'ясовано значення проблеми розвитку управлінського обліку, зроблено огляд економічної літератури і діючої нормативно-законодавчої бази з даної проблематики. Проведено порівняльний аналіз поглядів вітчизняних і зарубіжних економістів щодо визначення сутності системи управлінського обліку. Сформувано пропозиції.*

*The value of problem of development of administrative account is found out. In the process of research the review of economic literature and operating normatively legislative base is done on this issue. The comparative analysis of looks of domestic and foreign economists is conducted in relation to determination of essence of the system of administrative account, the proper conclusions and suggestions are done.*

**Ключові слова**

*Система, управлінський облік, аналіз, управління.*

Надання самостійності підприємствам у вирішенні поточних питань їх виробничої діяльності у визначенні шляхів подальшого розвитку зумовлює необхідність створення інформаційної системи для прийняття управлінських рішень. А це в свою чергу визначає потребу у розвитку управлінського обліку, широкого його використання у всіх сферах діяльності підприємства.

Дана проблема була та залишається предметом дослідження багатьох науковців. Різні її аспекти знаходили відображення як в працях зарубіжних вчених-економістів: Б. Нідлза, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, К. Друрі, Р. Ентоні, Дж. Риса, Л. Кіллоуфа, В. Лейнінігера, П. Фридмана, А. Яругової, А. Аксененка, М. Вахрушиної, А. Зудиліна, В. Івашкевича, С. Ніколаєвої, С. Карпової, С. Сатубалдіна, Я. Соколова, С. Стукова, В. Палія, В. Ткача та вітчизняних дослідників: А. Бородкіна, Б. Валуєва, С. Голова, В. Ластовецького, Є. Мниха, Л. Нападівської, М. Пушкаря, В. Сопко, М. Чумаченка та інших.

Однак сьогодні немає однозначного тлумачення поняття «управлінський облік», про що свідчать результати вивчення економічної літератури і діючої нормативно-законодавчої бази.

Проблеми, які виникли в управлінні, є водночас і причиною, і наслідком недосконалості інформаційної системи, в тому числі й обліку, не пристосованого до вирішення сучасних завдань. Щоб вийти з кризового становища, треба кардинально переосмислити формування системи обліку, її місце в управлінні, стратегічну наповненість. Тому одним із ключових моментів є визначення змісту обліку, покликаного відповідати потребам управління і сталого розвитку вітчизняних підприємств.

Метою даного дослідження є спроба аналізу поглядів сучасних економістів на економічну сутність системи управлінського обліку. Для досягнення поставленої мети зроблено огляд економічної літератури та нормативної бази з даної проблеми.

У науковій літературі можна зустріти різноманітні тлумачення такого поняття як

© Олена Єремян, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 13.02.2007 р.

«управлінський облік».

Так на думку Р. Ентоні, Дж. Риса, «управлінський облік – це процес організації, який забезпечує управлінський апарат інформацією, яка використовується для планування і контролю за діяльністю організації. Це процес, який включає виявлення, вимірювання, збір, аналіз, підготовку, інтерпретацію, передачу й приймання інформації, необхідної управлінському апарату для виконання його функцій» [11, с. 270].

Б. Нідлз і інші вказують, що «управлінський облік охоплює всі види облікової інформації, яка вимірюється, обробляється і передається для внутрішнього використання керівництвом» [7, с. 138].

Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер визначають, що управлінський облік – це ідентифікація, вимірювання, збір, систематизація, аналіз, розкладання, інтерпретація і передача інформації, необхідної для управління будь-якими об'єктами. Ці автори підкреслюють, що центральною ідеєю управлінського обліку є принцип «різні затрати для різних цілей» [10].

К. Друрі вважає, що «управлінський облік – це процес підготовки інформації, необхідної для здійснення діяльності управлінського характеру, такої як прийняття рішень, контроль і регулювання» [2, с. 12].

На думку С. Ніколаєвої, «управлінський облік – це система обліку, планування, контролю, аналізу даних про затрати та результати господарської діяльності в розрізі необхідних для управління об'єктів, оперативного прийняття на їх основі цільових рішень з метою оптимізації фінансових результатів діяльності підприємства».

У термінологічному словнику управлінський облік визначається наступним чином: «Облік управлінський – сукупність методів і процедур, які забезпечують підготовку та надання інформації для планування, контролю та прийняття рішень на різних рівнях управління підприємством. Управлінський облік дає змогу суттєво поглибити інформацію про витрати та результати діяльності підприємства за сферами діяльності, видами продукції, що виробляється та реалізується, регіонами діяльності, окремими структурними одиницями та підрозділами підприємства» [3, с. 402].

А. Зудилін вважає, що управлінський облік є соціальна система, яка повинна «займати значне місце в апараті управління підприємством і забезпечити цей апарат обліковими даними, необхідними для здійснення управління» [4, с. 128].

С. Сатубалдін, розкриваючи сутність управлінського обліку, підкреслює, що останній «має справу з класифікацією витрат, записом, накопиченням собівартості за видами виробів і витрат, за центрами відповідальності і центрами прибутку, складанням кошторису і звітності про затрати та їх аналізом, підготовкою інформації

керівництву для вибору оптимального рішення». Він також відзначає, що «зміст управлінського обліку змінюється залежно від природи його діяльності та цілей управління» [6, с. 25].

У зв'язку з тим, що управлінський облік обслуговує систему управління підприємством, то з точки зору менеджменту, облік – це збір, реєстрація і узагальнення всієї інформації, необхідної керівництву підприємства для прийняття управлінських рішень.

У продовження даного визначення Ч. Гаррісон відзначає, що «управлінський облік – це підсистема обліку, пов'язана із забезпеченням менеджерів інформацією для використання в плануванні, контрольних діях і для прийняття рішень».

Ширше розглядають визначення управлінського обліку В. Ткач і М. Ткач: «управлінський облік забезпечує інформацією оперативне, тактичне, стратегічне, економічне, технологічне, інноваційне та структурне управління і дозволяє вирішити проблеми, пов'язані з внутрішнім та зовнішнім управлінням» [8, с. 18].

Щодо вітчизняних наукових розробок по формуванню концепції управлінського обліку необхідно зазначити, що поки що не склалось єдиної точки зору в його розумінні. Деякі автори стверджують про відсутність і недоцільність такого виду обліку як управлінський [5], інші – про існування внутрішньогосподарського обліку на противагу управлінському [1].

Так наприклад, В. Ластовецький у своїй статті «Який вид обліку не є управлінським?» зазначає, що «ніякого управлінського обліку немає, як не було оперативного. Була оперативна звітність, що відповідає управлінській звітності, у вигляді звітності матеріально-відповідальних осіб і накопичувальних бухгалтерських реєстрів, які використовують замість офіційних оперативних зведень, оскільки немає перед ким звітувати... Подальші економічні процеси, що відбуваються на підприємствах, відображуються в бухгалтерському обліку – виробничому (комерційному) та всіх інших: про відвантаження продукції і отримання оплат, обчислення результатів діяльності, взаємовідносини з партнерами, державними органами, банками та іншими... Вся інформація, яка фіксується в різних видах і формах звітності, є інформацією управлінською, призначення і назви якої визначається показниками, які містяться у звітності, та її користувачами... Деякі сучасні визначення та трактовки цілей і завдань, змісту і сутності управлінського обліку є хибними. Не визначивши конкретні об'єкти «управлінського обліку», його предмет і метод, не з'ясувавши, які засоби чи процеси охоплює власне управлінський облік, а не інші види обліку, не окресливши сфери застосування управлінського обліку, відмінних від інших його видів, робиться всезагальною висновок, що управлінський облік – це процес

виявлення, вимірювання, накопичування, аналізу, підготовки та передавання інформації, що використовується управлінською ланкою для планування і контролю виробничих ситуацій та оцінки можливих тенденцій розвитку всередині організації. Хіба можна приписувати неіснуючому, безпредметному «управлінському» обліку функції кількох самостійних наук і галузей знань?» [5].

Про безпідставність поділу бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський писав і О.Бородкін. Він вважав, що багато спірних і суперечливих суджень серед облікових працівників і бухгалтерів-практиків викликала поява в останні роки в пресі повідомлення про так званий управлінський облік, немає однозначного тлумачення поняття «управлінський облік», немає єдності поглядів також і у визначенні предмета, об'єктів, методики вивчення і функціонування управлінського обліку, а сам управлінський облік взагалі не існує в природі, оскільки його поява пов'язана з допущеною помилкою при перекладі. Отже управлінський облік – це не бухгалтерський облік, а система управління підприємством. Тому ним була розроблена концепція внутрішньогосподарського обліку – процесу фіксування, вимірювання, групування та узагальнення господарських операцій для оцінки, контролю і аналізу діяльності управлінської ланки та прийняття рішень. Він ґрунтується винятково на даних оперативного і бухгалтерського обліку. Об'єктами обліку крім витрат виробництва, можуть бути облік випуску продукції, використання трудових ресурсів і фонду оплати праці, облік доходів, фінансових результатів та інше [1].

Проте аналіз стану обліку на сучасних підприємствах, а також поглядів сучасних вчених, економістів, бухгалтерів-практиків дозволяє зробити висновки, що управлінський облік існує і активно впроваджується суб'єктами господарювання. При цьому будемо спиратися на авторитетну думку М.Чумаченка, який зазначає, що в період соціалізму бухгалтерський облік перестав бути орієнтований на підготовку інформації на управління і тим самим збіднювався. «Радянський облік визнавав тільки одну собівартість – повну собівартість одиниці продукції (планову, нормативну, фактичну). Однак на підприємствах розвинених країн з ринковими відносинами підхід був набагато ширшим. Три типи собівартості потрібні для багатьох компаній: собівартість за центрами відповідальності, що використовується для планування і контролю діяльності відповідальних виконавців; повна виробнича собівартість, яка використовується для встановлення цін та інших оперативних рішень при нормальних обставинах і пряма виробнича собівартість, що використовується для встановлення цін та інших оперативних рішень при специфічних обставинах, як наприклад, при бажанні використовувати різні по-

тужності» [9, с. 3]. В радянський час було неможливим впровадження управлінського обліку, оскільки ретельно вилучалося все, що могло говорити про перевагу капіталістичної системи господарювання.

М.Чумаченко звертає увагу на той факт, що в основі організації управлінського обліку в США був покладений контроль за витратами виробництва. Увага до витрат виробництва виражається не тільки в прагненні їх знизити, хоча, звичайно, вони будуть знижені, якщо це можна зробити не знижуючи якості товару чи ефективності підприємства. Увага до витрат виробництва означає також не упустити можливостей, які є. Така увага до витрат виробництва привела американських бухгалтерів до формування комплексної системи контролю витрат виробництва, що отримала назву «управлінський облік». При цьому слід врахувати, що обліком він називався за інерцією, оскільки його виконували бухгалтери.

За своїм сучасним змістом, вважає автор, управлінський облік значно ширший від власне обліку, його можна назвати системою управління собівартістю продукції. Однак збереження в назві цієї системи контролю і управління терміну «облік» правомірно, оскільки облікові операції (облік виробничих витрат, складання калькуляції нормативної собівартості, калькулювання фактичної собівартості продукції) є його основою [9, с. 4].

Узагальнюючи вищевикладене, можна виділити ряд позицій відносно сутності категорії «управлінський облік»:

- трактування управлінського обліку як окремої підсистеми, що формує внутрішню інформацію для управління і контролю за діяльністю підприємства;
- основне призначення управлінського обліку і його суті в підготовці інформації для прогнозування, планування, нормування і бюджетування доходів, витрат їх контролю і аналізу з метою вирішення короткотермінових і довготермінових управлінських потреб;
- найбільше відповідає вимогам сучасного управління визначення управлінського обліку, як міждисциплінарної області знань, що інтегрує в собі кілька економічних наук: організацію і управління виробництвом, планування і нормування, бухгалтерський і оперативний облік, управлінський аналіз, тощо.

Відсутність єдиного підходу, загальної точки зору хоча б у найбільш важливих, принципових питаннях управлінського обліку негативно впливає на ефективність його застосування на практиці й інтенсивність визначення в теорії вітчизняного обліку.

У даний час процес реформування обліку, його переорієнтація із контрольних на управлінські функції йде дуже повільно. Для прискорення цього

процесу необхідно об'єднати зусилля бухгалтерської та планової служб для досягнення важливої мети – генерування інформації, яка дозволяла б менеджменту приймати адекватні управлінські рішення.

Без усякого сумніву, необхідне вивчення західного управлінського обліку – факторів і причин виникнення, історичних і національних особливостей, динаміки, сутності, структури й основних елементів, тенденцій і перспектив розвитку невирішених проблем, а з іншого боку, потрібен аналіз української реальності: досвіду вітчизняної обліково-аналітичної школи, теорії і практики економіки й управління, потреб і задач, які ставлять в умовах ринку.

Для становлення і подальшого розвитку управлінського обліку доцільно на державному рівні організувати експертно-консультативний орган,

покликаний на основі взаємодії держави та бізнесу сприяти:

- розробці і реалізації програми розвитку управлінського обліку в рамках здійснення державної політики в галузі вдосконалення системи управління і підвищення конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку;
- координації діяльності державних законодавчих органів з науковими та діловими колами в галузі розвитку управлінського обліку, стимулюванню застосування якнайкращої світової практики з урахуванням національних особливостей;
- створенню оптимальних умов для формування професійного співтовариства у сфері управлінського обліку.

## Література

1. Бородкін О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2001. – № 2. – С. 45–53.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт: Учеб. пособие /Пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1998. – 774 с.
3. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Патрин Г. О. Облік і аудит: Термінологічний словник. – Львів: Центр Європи, 2002. – 671 с.
4. Зудилин А. П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий развитых капиталистических стран: Учеб. пособие. – М.: Изд-во УДН, 1986. – 194 с.
5. Ластовецький В. С. Чи можна удосконалювати те, чого немає (критична думка вченого) // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2003. – №3. – С. 63–64.
6. Нападівська Л. В. Управлінський облік: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
7. Нидлз Б., Андерсен Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Пер. с англ. Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
8. Ткач В. И. Ткач М. В. Международная система учета и отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 160 с.
9. Чумаченко М. Г. Управлінський облік потребує підтримки // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2003. – № 5. – С. 3–7.
10. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект /Пер. с англ. Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
11. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры /Пер. с англ. ; Под ред. и с предисл. А. М. Петрачкова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 560 с.

Олександра КІЛЯР

аспірант, кафедра бухгалтерського обліку,  
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана**МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ**

*Розглянуто питання обліку операцій з давальницькою сировиною з точки зору методології бухгалтерського обліку, проаналізовано погляди вчених та розкрито сутність основних елементів методу бухгалтерського обліку даного виду операцій.*

*In the article the question of account of operations is considered with loaned raw material from the point of view methodology of book-keeping. The looks of scientists are analysed and essence of basic elements of method of book-keeping of the given type of operations is exposed.*

**Ключові слова**

*Давальницька сировина, методологія, документація, інвентаризація, оцінка, калькуляція, рахунки, звітність.*

У будь-якому виді господарювання для ефективної діяльності підприємства необхідне своєчасне та ймовірне забезпечення інформацією. Це можливе завдяки чітко налагодженій системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Ведення бухгалтерського обліку в кожній галузі потребує дотримання загальної методології, розробки окремих методик, які б враховували галузеві особливості.

Питання методології бухгалтерського обліку висвітлюють в своїх наукових працях багато вчених економістів, зокрема Ф. Бутинець, Н. Гура, В. Лінник, Л. Хом'як, Л. Кадуріна, А. Кузьмінський, Ю. Кузьмінський, В. Житний, В. Матвеева, М. Пушкар, В. Сопко та інші.

Незважаючи на широке вивчення методології бухгалтерського обліку, на сьогоднішній день деякі питання методики обліку операцій з давальницькою сировиною залишилися недослідженими та вимагають подальшого обговорення і вирішення.

Метою даної статті є вивчення організації та методики обліку операцій з переробки сировини на давальницьких умовах.

Відповідно до поставленої мети

визначені наступні завдання:

- визначення загальної методології обліку операцій з давальницькою сировиною;
- дослідження всіх елементів методу бухгалтерського обліку;
- визначення особливостей елементів бухгалтерського обліку, які притаманні лише обліку операцій з давальницькою сировиною.

Методологія бухгалтерського обліку – це сукупність прийомів, за якими впізнається об'єкт. Їхня сутність: документування, інвентаризація, оцінювання, калькулювання, рахунок, двоїсте узагальнення стану господарських фактів у системі рахунків і звітність [3, с. 57].

Специфічність методу бухгалтерського обліку визначається особливостями об'єктивних характеристик його предмета та об'єктів.

Виходячи із законодавчо визначеної класифікації, давальницька сировина та виготовлена з неї готова продукція відносяться до категорії запасів. У будь-якій сфері діяльності запаси обліковуються за законодавчо визначеною методологією.

© Олександра Кіляр, 2007

Стаття надійшла до редакції 26.01.2007 р.

Економіко-правову сутність запасів, принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси та розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (надалі П(С)БО 9) [5].

Зупинимось детальніше на застосуванні вищезазначених елементів методу бухгалтерського обліку при обліку операцій з давальницькою сировиною.

Документація – це спосіб первинного відображення об'єктів господарського обліку з метою безперервного спостереження за ними. У документах фіксуються відомості про господарські операції. При цьому на кожну операцію чи групу однорідних операцій складається відповідний документ [1, с. 22].

У господарській діяльності підприємства документи мають важливе значення, оскільки вони є підставою для записів в системі рахунків бухгалтерського обліку, підтвердженням виконаних операцій, засобом контролю за збереженням власності та правильністю використання засобів підприємства.

Давальницька сировина, що надходить до підприємства-переробника, оформляється різними первинними документами. Під час передавання сировини від замовника переробнику першим документом виписується відвантажувальна накладна. Як підставу для відвантаження у ній зазначають, що сировину (матеріали) передано для переробки на давальницьких умовах згідно з договором (номер, дата), а також обов'язково вказують найменування, кількість матеріалу, що передається, його облікову ціну та загальну суму за накладною.

Якщо разом з сировиною на переробку замовник передає частину сировини як оплату послуг з переробки, то на неї виписують окрему накладну із зазначенням кількості та вартості сировини, а також суми нарахованого ПДВ. Одночасно з такою накладною підприємство – замовник виписує податкову накладну на частину сировини, переданої для оплати послуг з переробки.

Після виконання зобов'язань по договорах переробник виписує замовнику відвантажувальну накладну, в якій вказує найменування готової продукції, отриманої з сировини замовника, її кількість, ціну і загальну суму за накладною. У разі якщо договором передбачено наявність відходів та зобов'язання переробника з повернення отриманих відходів замовнику, їх найменування і кількість має бути зазначено у накладній.

Крім того, замовник і виконавець підписують акт виконаних робіт на вартість послуг з переробки.

Первинні документи складаються в момент проведення кожної господарської операції або безпосередньо після її завершення. На матеріали, що надходять без супровідних документів, скла-

дають Акт приймання матеріальних цінностей.

Важливим елементом документального оформлення операцій з обліку сировини та матеріалів є облік доручень. Доручення на одержання товарно-матеріальних цінностей підприємство видає лише власним працівникам. Усі видані доручення мають бути зареєстровані бухгалтерією. У дорученні перелічують усі матеріальні цінності, що мають бути отримані. Особа, котрій видане доручення, зобов'язана не пізніше наступного дня після отримання цінностей подати до бухгалтерії документи про виконання доручень і здачу на склад матеріальних цінностей.

Однак не всі явища, що відбуваються в процесі господарської діяльності, можливо зафіксувати в документах. Виявити незафіксовані в документах і невідображені в обліку явища допомагає інвентаризація.

Інвентаризація – це спосіб виявлення фактичної наявності та стану господарських засобів на певну дату, а також зіставлення одержаних результатів з даними обліку [1, с. 22].

Для забезпечення нормального виробничого процесу потрібно щоб давальницька сировина надходила великими партіями. Таку кількість сировини та матеріалів потрібно зберігати у складських приміщеннях, які мають бути відповідно обладнані, оскільки давальницька сировина, що надходить для переробки, може мати різні якісні характеристики та вимоги щодо зберігання.

Щоб правильно організувати зберігання сировини, потрібно встановити осіб, відповідальних за її прийняття і відвантаження, довірених їм матеріальних цінностей, правильне і своєчасне оформлення відповідних операцій щодо обліку матеріалів, а також скласти список посадових осіб, яким надано право підписувати документи на отримання і видачу зі складів сировини та матеріалів, давати дозвіл на вивезення з підприємства матеріальних цінностей.

Для керівництва господарськими процесами необхідний реальний облік усіх витрат, пов'язаних із здійсненням цих процесів. При цьому необхідно знати не тільки окремі види витрат, а й їх загальну суму, яка характеризує відповідний об'єкт, тобто визначити собівартість виробів.

Для цього використовують такі елементи методу бухгалтерського обліку, як оцінка та калькуляція. Оцінка та калькулювання є методами визначення фактичної собівартості об'єктів обліку.

Оцінка як елемент методу бухгалтерського обліку – це спосіб вартісної сумісності активів, зобов'язань капіталу, витрат і доходів підприємств; оцінка повинна відображати фактичні витрати живої та уречевленої праці [2, с. 34].

Калькуляція – це спосіб визначення собівартості одиниці продукції, робіт, послуг, що включає в себе групування витрат, розмежування витрат між об'єктами калькулювання, визначення собіварто-

сті окремих виробів (робіт) [2, с. 34].

Оцінка господарських засобів кожного підприємства ґрунтується на їх фактичній собівартості. Від правильної оцінки запасів залежить об'єктивність даних бухгалтерського обліку для загальної характеристики виробничих ресурсів підприємства та точність визначення його фінансових результатів. Метод оцінки сировини та матеріалів залежить від того, яким чином вони потрапляють на підприємство.

Облік виробництва готової продукції та калькулювання її собівартості при операціях з давальницькою сировиною здійснюється замовником. Виготовлену продукцію оцінюють за виробничою собівартістю, яка включає: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загально виробничі витрати. Вартість робіт з переробки сировини при цьому включається до складу витрат на виробництво продукції. Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що споживається на самому підприємстві.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості готової продукції підприємство встановлює для себе самостійно (п. 11 ПСБО 16). За об'єкт калькулювання можуть бути прийняті одиниця або партія продукції, продуктова лінія, замовлення і т. д. [6].

З метою систематизації даних обліку потрібна їх реєстрація та класифікація.

Основою побудови обліку виробничих запасів, крім планово-облікової класифікації, оцінювання, документального оформлення їх наявності та руху, є система рахунків.

Рахунки – це спосіб групування поточного обліку та контролю за наявністю і рухом господарських засобів, джерел їх утворення та господарських процесів [1, с. 23].

Сировина та матеріали, що переробляються, а також виготовлена готова продукція обліковуються на рахунках класу 2 «Запаси». Безпосередньо давальницька сировина обліковується на субрахунку 206 «Матеріали, передані у переробку». На ньому обліковують матеріали, передані в переробку на сторону, які в майбутньому будуть включені до собівартості отриманих із них виробів. Витрати на переробку матеріалів, сплачувані стороннім організаціям, відображають безпосередньо на дебеті рахунків, на яких ведеться облік виробів, отриманих у результаті переробки сировини. Аналітичний облік матеріалів, переданих у переробку, ведеться в розрізі, що забезпечує

інформацію про переробні підприємства та контроль за операціями з переробки й відповідними витратами.

Матеріальні цінності, які підприємство прийняло на переробку (давальницька сировина), обліковують на рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні». Даний рахунок призначений для обліку цінностей, які тимчасово знаходяться на підприємстві та не є його власністю, прийняті на комісію, у переробку, до монтажу, в довірче управління. Облік цих цінностей ведеться за цінами, що передбачені в договорах, накладних, приймально-передавальних актах тощо.

Давальницька сировина, взята на переробку, обліковується на субрахунку 022 «Матеріали, прийняті для переробки». На цьому субрахунку ведеться облік руху надходження сировини та матеріалів від замовника, які прийняті для переробки, але не оплачуються одержувачем, та їх вибуття (в тому числі в іншому матеріальному вигляді).

Для нормального функціонування підприємства конче потрібно, щоб учасники, приймаючи рішення про застосування у своїй діяльності операцій з давальницькою сировиною, мали правдиву та об'єктивну інформацію про майно, грошовий та фінансовий стан, доходи, прибутки, збитки, а також про особливості їх досягнення (на основі попередніх даних) як на своєму підприємстві, так і в партнерів. Таку інформацію надає система бухгалтерської звітності. Вона передбачає складання різних форм бухгалтерських звітів: фінансових, податкових та статистичних.

Дані бухгалтерського обліку, згруповані на бухгалтерських рахунках, в подальшому узагальнюються у фінансовій звітності підприємств. Фінансову звітність складають таким чином, щоб надати інформацію про стан активів, капіталу і зобов'язань, про доходи, витрати та фінансові результати, рух грошових коштів та капіталу.

До основних форм фінансової звітності включають: Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, Примітки до фінансових звітів.

Узагальнюючи викладене, можна зробити такий висновок. Всі розглянуті елементи методу бухгалтерського обліку посідають важливе місце при обліку давальницької сировини та виготовленої з неї готової продукції. Кожен з елементів характеризує якусь окрему сторону згаданих об'єктів обліку, і лише їх поєднання дає можливість отримати повну і об'єктивну інформацію про доцільність та ефективність застосування операцій з давальницькою сировиною, їх вплив на фінансово-господарську діяльність виконавця та замовника загалом.

## Література

1. Даньків Й. Я., Лучко М. Р., Остап'юк М. Я. *Теорія бухгалтерського обліку: Навчальний посібник*. – Ужгород:



- Ужгородський національний університет, 2001. – 140 с.
2. Гура Н. О. облік видів економічної діяльності: Навч посібник. – К.: Знання, 2004. – 541 с.
  3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30. 11. 99 р. № 291, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 21. 12. 99 р. № 893/4186, із змінами та доповненнями
  4. Сопко В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2000. - 578 с.
  5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 20. 10. 99 р. № 246, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 02.11.1999 р. № 751/4044, із змінами та доповненнями.
  6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 31. 12. 99 р. № 318, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 19.01.2000 р. № 27/4248, із змінами та доповненнями.

**Володимира КЛЕВЕЦЬ**

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку,  
завідувач кафедри бухгалтерського обліку,  
Чортківський інститут підприємництва та бізнесу,  
Тернопільський національний економічний університет

## РОЛЬ ТА МІСЦЕ АНАЛІЗУ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто значимість аналізу у фінансово-господарській діяльності підприємства та його роль у формуванні облікової політики підприємства.*

*Meaningfulness of analysis in financially economic activity of enterprise and its role in forming of registration policy of enterprise is considered.*

### Ключові слова

*Економічний аналіз, облікова політика, інформація аналітичне осмислення, ефект управлінських рішень, аналітична інформація, склад факторів.*

Ринкові методи господарювання вимагають досконалих, конкретних і незмінних правил ведення бухгалтерського обліку та звітності на підприємстві. А встановлення таких правил, в свою чергу, потребує перш за все отримання достовірної інформації для прийняття обґрунтованих рішень, наукового аналітичного підходу, поєднання інтелекту та досвіду працівників підприємства. Саме це визначає актуальність даної теми.

Попри те, що основою формування облікової політики підприємства є державне регулювання облікової діяльності підприємств, що здійснюється Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національними Положеннями (стандартами) обліку та іншими нормативними документами, практичне його ведення на підприємстві безпосередньо вимагає індивідуального підходу до формування на кожному з них власної облікової політики [1, с. 5]. Зважаючи на актуальність проблеми формування облікової політики підприємства знаходять своє відображення у наукових дослідженнях вітчизняних вчених, таких як Є. Мниха, М. Чумаченка, В. Дерія,

Г. Кірейцева, М. Пушкаря, П. Гарасима, П. Хомина.

Метою даного дослідження є обґрунтування необхідності використання економічного аналізу у проведенні власної облікової політики підприємства, яка хоч і базується на нормативно-правових засадах, визначених державою, проте потребує індивідуальності підходу, який власне і формується на основі економічного аналізу всіх її складових.

Облікова політика кожного підприємства, базуючись на загальних нормативно-правових актах, що її регулюють у всьому народному господарстві, все ж таки відрізняється за низкою індивідуальних підходів на кожному окремому підприємстві.

Добре налагоджена аналітична робота на підприємстві забезпечує широке використання результатів усіх видів аналізу у діяльності підприємства, а зокрема у формуванні власної облікової політики підприємства.

Сучасний економічний аналіз ґрунтується на використанні всього кола інформації, яка відображає політичну, соціальну, психологічну, правову і інші сторони

управління підприємством.

Складовою облікової політики підприємства є визначення насамперед конкретних обов'язків кожного працівника бухгалтерії підприємства та посадових інструкцій, де деталізовано облікові процедури, які окреслені сутністю його сегмента в цілісному циклі опрацювання документів і реєстрів бухгалтерського обліку та складання й подання фінансової звітності користувачам. Водночас вимоги ринкової економіки, посилюючи значення фактографічної інформації в управлінні діяльністю підприємств, зумовлюють розширення кола обов'язків облікових працівників, зокрема включення в них функцій аналітичної інтеграції облікових даних і звітних показників, адже реалії на більшості підприємств такі, що менеджери в основній своїй масі є спеціалістами-технологами, а тому надто специфічна облікова політика, інформація ними, звичайно, ігнорується при формулюванні управлінських рішень, і приймаються вони нерідко лише на основі інтуїції.

З цієї моделі витікає необхідність включення в обов'язки кожного працівника бухгалтерії функції аналітичного осмислення даних бухгалтерського обліку, показників внутрішньої і зовнішньої звітності та підготовки аналітичних розробок, які можуть бути зрозумілими насамперед для менеджерів підприємства. Отож можна стверджувати, що Є. В. Мних має рацію, стверджуючи про підвищення ролі бухгалтерів до рівня своєрідних «Нострадамусів» облікового процесу, а тому доцільно, аби на кожному підприємстві облікова політика була спрямована на створення автоматизованих робочих місць бухгалтерів-аналітиків [5, с. 33].

Незважаючи на свою значущість і результативність в процесі прийняття рішення, аналіз до цього часу продовжує займати незначну питому вагу в бюджеті часу різних економічних служб підприємства. Це, в свою чергу, відбивається на низькій ефективності рішень, що приймаються, веде до управлінських помилок і прорахунків.

Причин недоліків ефекту управлінських рішень багато, але однією з основних є неповність і невисокоякісність аналітичної інформації. Вимоги повноти інформації з позиції економічного аналізу

означають, що в ній повинні бути дані, достатньо деталізовані для того, щоб на їх основі провести всесторонній аналіз. Якість одержаної інформації і ефект її використання в процесі аналізу, в свою чергу, багато в чому залежить від точності ідентифікації проблеми. Без правильного визначення суті вирішуваної проблеми, зібрана інформація не принесе бажаних результатів [6, с. 159].

Таким чином, для вирішення проблеми кількості та якості інформації, дійсно необхідної для ефективного управління, на наш погляд, насамперед необхідно визначити таке коло завдань, яке необхідно вирішити в процесі управління даним об'єктом, а також визначити методи та прийоми з допомогою яких це буде вирішено. На цій основі стає можливим установити, які сторони ситуації потребують управлінського втручання, повинні бути передбачені рішенням, виявити склад факторів, вплив яких слід обов'язково прийняти до уваги при винесенні рішення, визначити склад показників в часовому та просторовому аспектах.

Також одним з дійових заходів, на нашу думку, є вдосконалення інформаційної системи первинного обліку та методів їх узагальнення. Зокрема, покращення системи первинного обліку потребує об'єктивного та своєчасного їх відображення, місця формування даних і терміни їх надання.

З потреб організації управління господарськими процесами виникає необхідність безперервності інформації, яка дозволяє в ході аналізу точніше реагувати на особливості часової динаміки. Безперервність інформації потрібна також як умова більш надійного прогнозування.

Вищенаведені вимоги впливають із специфіки економічного аналізу, і тому ми вважаємо, що вони розповсюджуються на всі види інформації, незалежно від того, яким видом обліку або розрахунку забезпечуються ті чи інші дані.

Система показників економічної ефективності діяльності підприємства дає можливість здійснити економічну оцінку попередньої діяльності підприємств, пошук резервів підвищення ефективності господарювання на перспективу, – тобто створити аналітичну базу для формування власної облікової політики підприємства.

## Література

1. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. №996 – XIV // *Все про бухгалтерський облік*. – 2000. – № 86(511). – С. 3-6.
2. Дерій В. А. *Організація бухгалтерського обліку в підприємстві: Курс лекцій*. – Тернопіль: Джурра, 2003. – 92 с.
3. *Економічний аналіз / За ред. М. Г. Чумаченка*. - К.: КНЕУ. 2001. – 236 с.
4. Кірейцев Г. *Облікова політика підприємства // Бухгалтерія в сільському господарстві*. – 2000. – №4. – С. 4-8.
5. Мних Є. *До питання трансформації системи підготовки фахівців з обліку та аудиту // Бухгалтерський облік і аудит*. – 2004. – № 10. – С. 33-34.
6. Пилипів Н. *Методологічні аспекти формування облікової політики підприємств // Вісник Тернопільської академії народного господарства*. – 2002. – Вип. 3. – С. 157-161.
7. Янишко Д. *Облікова політика підприємства // Все про бухгалтерський облік*. – 2001. – № 11. – С. 4-6.

Оксана МАЧУЛКА

асистент кафедри обліку і аудиту,  
Луцький державний технічний університет**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА СИСТЕМИ  
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

*Розглянуто сутність та принципи організації бухгалтерського обліку як мови управлінського мистецтва. Ідентифіковано взаємозв'язок між етапами планування, обліку та аналізу, відображено рух інформаційних потоків та визначено їх роль у процесі діяльності компанії. Акцентовано увагу на методах управління вітчизняними підприємствами в умовах ринкової економіки та принципах прийняття управлінських рішень.*

*Meaning and principles of accounting as the language of management's art are observed. Dependence between planning, accounting and analysis is identified. Movement of informational data is learnt. Attention is paid to principles and methods of decision-making process.*

**Ключові слова**

*Управлінське мистецтво, інформаційні системи, бюджетування, облік, звітність, автоматизація, кодифікація, причинно-наслідкові зв'язки.*

Принципи ринкової економіки вимагають удосконалення системи управлінського мистецтва на всіх рівнях функціонування вітчизняних підприємств. З метою здійснення ефективного менеджменту у напрямках оперативного та стратегічного планування виникає потреба у забезпеченні отримання інформативних продуктів, які характеризуються достовірністю, прозорістю, вчасністю. Кожне управлінське рішення базується на детальному аналізі, що ґрунтується на планових та фактичних показниках. Налагодження взаємозв'язку руху інформативних потоків між останніми є запорукою ефективною діяльності підприємства.

В одній зі своїх наукових праць американський економіст Р. Фаулкі зазначив: «Облік – це філософія всього бізнесу, його мова». Вказане трактування має актуальне значення, що підтверджується акцентуванням уваги вітчизняних та зарубіжних вчених.

«Для кожного підприємства виникає необхідність створення власних гнучких інформаційних систем, які залежать від специфіки їх

діяльності та покликані забезпечити ефективне управління. Це передусім стосується найбільш традиційної з інформаційних систем – бухгалтерського обліку...

Нове уявлення, на якому в майбутньому ґрунтуватиметься система обліку (як в теорії, так і на практиці), полягає в тому, що облік повинен бути системним, оперативним і одночасно забезпечувати стратегічний розвиток підприємства. Крім того, облік повинен орієнтуватись не тільки на точний результат, а насамперед на ефективну діяльність у довгостроковому періоді» [1, с. 26, 30].

З метою ефективного використання інформаційних потоків виникає потреба у встановленні причинно-наслідкових зв'язків між прогнозованими та фактичними показниками. Дослідження даного питання здійснюється через призму методів економічного аналізу. Проте для отримання достовірних та дієвих результатів доцільно у даному випадку дотримуватись площини управлінських інструментів.

Управлінська звітність безпосередньо пов'язана

© Оксана Мачулка, 2007

Стаття надійшла до  
редакції 26.01.2007 р.

з бюджетуванням на підприємстві. Одним із основних завдань фінансового обліку є надання повної інформації про стан справ для визначеного кола осіб. Дані фінансового обліку порівнюють з плановими даними, а це дає можливість виявити відхилення. Тобто, використовувати такий інструмент управління фінансами підприємства як бюджет.

Отже, виникає необхідність правильного визначення форм та форматів управлінської звітності виходячи із поставлених цілей. Питання кінцевих форм прогнозованих та фактичних звітів необхідно розглядати перед початком розробки системи бюджетування на підприємстві. Також необхідно провести діагностику управлінського обліку та визначити можливість отримання фактичної інформації для співставлення з даними, що плануються.

Проблема правильного трактування та відображення господарських операцій є актуальною. Принципи та методи вітчизняної системи організації обліку є дієвими та функціональними. Тобто, вони дають можливість дотримання взаємної узгодженості між плановими та фактичними показниками. Проте виникає проблема при виході на світовий ринок, залученні інвесторів, які потребують інформації відповідно до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

В умовах розвитку міжнародної торгівлі, інтеграції фінансових ринків виникла потреба у єдиній «мові» бізнесу. Ще в 1973 році 10 професійних організацій бухгалтерів (Австралії, Великобританії, Ірландії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Мексики, США, Франції і Японії) створили Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО), розуміючи, що саме бухгалтерський облік є єдиною «мовою» бізнесу.

Перехід на Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) дозволяє:

- підвищити доступність до інформації та прозорість суб'єктів ринку;
- однозначно розуміти фінансову звітність, що сприяє зростанню довіри до її показників у всьому світі;
- вдосконалювати контроль з боку органів нагляду за фінансовим станом і діяльністю організацій;
- клієнтам конкретно порівнювати компанії одна з одною;
- українським компаніям конкурувати на європейському та світових ринках капіталу на рівних умовах;
- інвесторам й іншим акціонерам порівнювати результати діяльності компаній за єдиними стандартами;
- компаніям, які мають тривалу історію використання МСФЗ, отримати конкурентну перевагу за рахунок більшого інвестиційного

ресурсу.

«Необхідно відзначити, що складання звітності за МСФЗ є простішим, ніж складання звітності за національними стандартами, але, в свою чергу, застосування МСФЗ потребує цілком інших знань і навичок роботи. МСФЗ не є зведенням строгих, детальних правил – це швидше набір принципів і вимог. Підхід до їх реалізації спеціаліст визначає сам, виходячи з конкретної економічної ситуації, сутності угоди, а не тільки і не стільки з її правової форми. Безглуздо шукати в МСФЗ традиційні для українських бухгалтерів план рахунків, бухгалтерські проведення, форми первинних документів. Тому ключова проблема впровадження міжнародних стандартів в Україні, так само, як і в будь-якій іншій країні, – наявність кваліфікованих спеціалістів, які можуть розуміти та застосовувати МСФЗ. Причому мова йде не тільки про підготовку звітності, але й про її використання і розуміння» [2, с. 26, 28].

Вітчизняна система організації бухгалтерського обліку має свої переваги та недоліки. Проте, вона є дієвою при використанні її у якості інструменту управління. Система бухгалтерських рахунків, їх кореспонденція є свого роду словами та реченнями відповідно. Національні стандарти бухгалтерського обліку є базисним підґрунтям для розробки аналітичної стратегії у вигляді чітко відформатованих таблиць, які є носіями точної, достовірної, оперативної, лаконічної інформації.

Саме ринковий устрій економіки вимагає перегляду функцій та ролі бухгалтерського обліку у процесі прийняття управлінських рішень. Запорукою досягнення стабільності та ефективності діяльності компанії є достовірне аналітично-інформаційне поле, яке існує у режимі «реального часу». Особливо актуальним є існування даного інструмента на великих промислових підприємствах, до яких належать вітчизняні авіаремонтні заводи. Це спричинюється значною тривалістю виробничого процесу, що в умовах інфляції, нестабільності національної валюти, різнобарвності політичних подій, непередбаченості розвитку взаємозв'язку з іноземними партнерами та контрагентами може привести до виникнення ризикових ситуацій. Основна концепція останніх полягає у виникненні збитків або надмірних прибутків. Кожен із варіантів є не вигідним для вказаних підприємств та вимагає детального перегляду політики управління з метою досягнення бажаних результатів. Отже, виникає потреба у створенні інформаційної інфраструктури, яка б відповідала вимогам менеджерів, інвесторів, партнерів тощо.

Метою даного дослідження є ідентифікація взаємозв'язку між етапами планування, обліку та аналізу, відображення руху інформаційних потоків та визначення їх ролі в управлінському процесі.

Завданням публікації є встановлення взаємозв'язку між основними етапами управлінської

діяльності.

Бюджетування – це інструмент управління, використання якого цілком ґрунтується на даних бухгалтерського обліку шляхом формування аналітичних бюджетів, що поєднують у собі прогнозні та фактичні показники. З метою правильного узагальнення та порівняння даних на усіх управлінських етапах виникає потреба у їх ідентифікації. З врахуванням можливості повної автоматизації процесу управління підприємством доціль-

но використовувати у ролі ідентифікаторів коди.

Дослідження показали, що кодифікація є одним із найоптимальніших варіантів у даному випадку. Адже саме вона дає змогу потрібної деталізації та узагальнень, хоча й вимагає глибинних знань фахівців.

Принцип дії, запропонованої нами моделі взаємного зв'язку бюджетно-облікових таблиць, ми відобразили на рис 1.

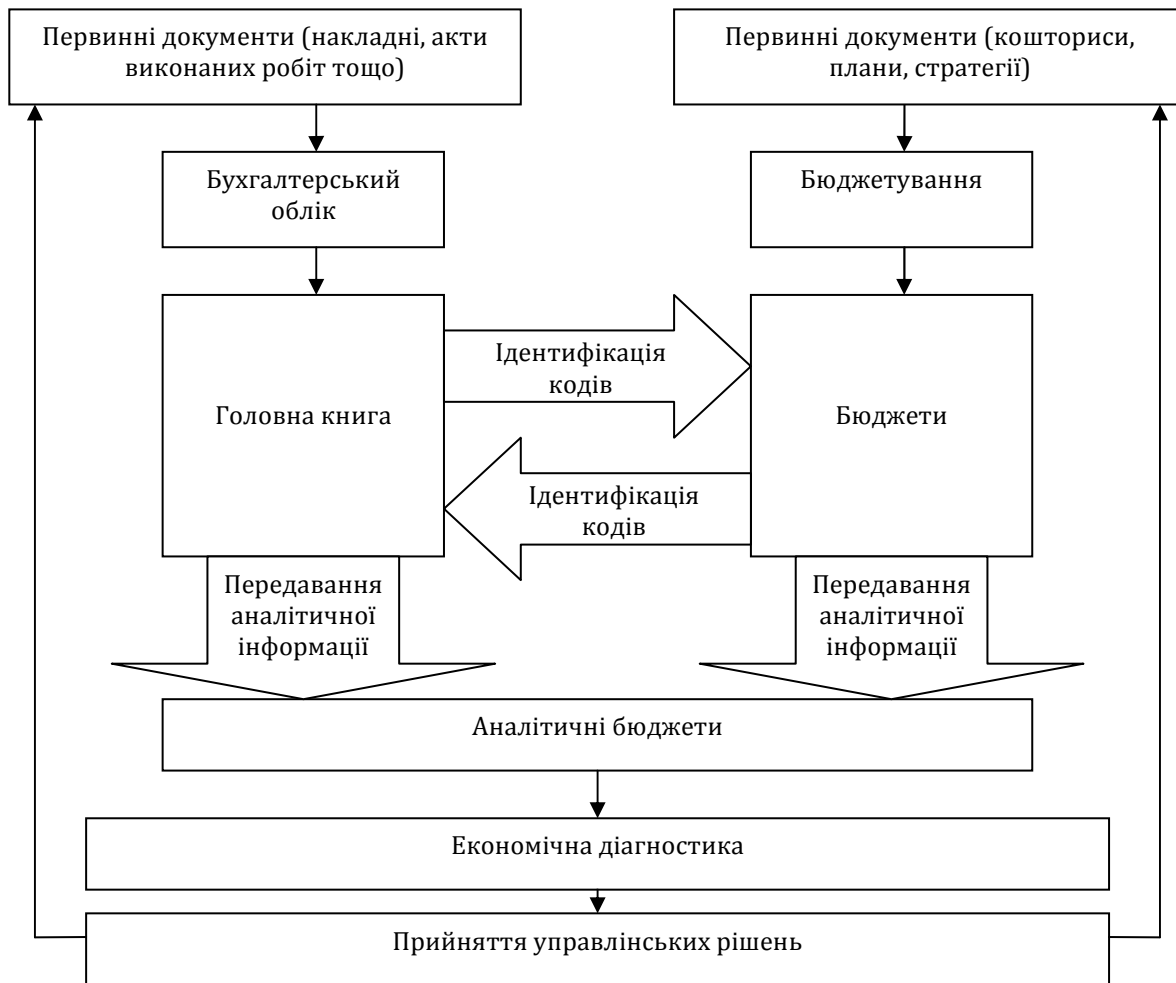


Рис 1. Модель взаємного зв'язку бюджетно-облікових таблиць

Планування та облік – етапи управлінської діяльності, які є повністю взаємозалежними, оскільки базуються на інформації, отриманій на основі аналізу одного. Саме таке трактування дає змогу будувати принципи стратегії розвитку та оперувати достовірними даними.

Модель взаємного зв'язку бюджетно-облікових таблиць, відображена на рис. 1, розкриває роль та місце кодування в управлінському процесі. Важливо визначити правильний алгоритм досягнення бажаних результатів. Тобто, чітко визначитись із форматами кодів та створити їх базу даних.

З метою уникнення перекодування інформації доцільно облікові дані кодувати у розрізі аналітичних рахунків та субрахунків. Саме на останніх

ґрунтується принцип побудови Головної книги. Багато підприємств на сьогодні активно працюють над автоматизацією облікового процесу. Проте не всі формують Головну книгу у електронному варіанті. Особливо важливо це для великих промислових підприємств, до яких належать досліджувані нами об'єкти. Практика показує, що майже всі існуючі рахунки задіяні в облікових даних. Це свідчить про різноманітність діяльності компаній та важливість достовірності та вчасності аналітичної інформації. Кожна господарська операція вимагає детального аналізу, оцінювання, діагностування впливу на діяльність підприємства в цілому. Всі перелічені дії мають часовий регламент та, по можливості, повинні проводитись у режимі реаль-

ного часу.

Проте однієї лише ідентифікації за бухгалтерськими рахунками недостатньо. Вони можуть задовольнити інформаційну потребу лише частини аналітичних бюджетів. Тих, які відображають початкові або кінцеві залишки. У випадку формування фінансового результату виникає потреба у використанні у ролі ідентифікаторів бухгалтерських проведень, які є свого роду реченнями, що трактують зміст господарських операцій.

Планування та облік об'єднують причинно – наслідкові зв'язки. Це означає, що система кодування повинна мати однаковий формат. Тобто, від більшого до меншого та навпаки.

З метою правильної ідентифікації планових показників доцільно використовувати n-значні коди. Кількість цифр зумовлюється обсягами та специфікою діяльності підприємства. На етапі запровадження бюджетно-облікового управління формують базу даних у відповідності до кодів.

Практичні навички бухгалтерів – аналітиків щодо трактування бухгалтерського обліку як мови бізнесу дозволять значно спростити процес ідентифікації інформації та її розпізнання.

Наші дослідження показали, що при такій побудові управлінського процесу досить прозорою стає функція контролю над доцільністю та достовірністю господарських операцій. Первинні документи проходять відповідне опрацювання, опера-

тивний цикл, що дозволяє простежити усі причини їх виникнення та визначити реальну потребу.

Отже, з теоретичної точки зору можливість використання кодування при формуванні аналітичних бюджетів є цілком можливою. Такою ж вона стає і з практичної точки зору за умови правильно визначеного технічного завдання для формування алгоритму послідовності дій та ідентифікації даних.

Це, в свою чергу, ще раз доводить унікальність та універсальність системи бухгалтерських рахунків. Мова цифр – це найточніший засіб оволодіння інформацією. Аналітичні навички та креативний підхід – основні вимоги до фахівців – управлінців.

Принципи організації бухгалтерського обліку відіграють важливу роль в управлінні підприємствами. Вітчизняний та світовий ринки вимагають нових трактувань та творчих пошуків, що, в свою чергу, відображається на мікрорівнях. Кардинальна зміна облікової політики відповідно до управлінських вимог забезпечить стабільний розвиток та прибуткову діяльність компаній.

Бухгалтерський облік – це мова управлінського мистецтва, правильне трактування якої є запорукою ефективного прогнозування та прийняття оперативних та стратегічних бухгалтерських рішень.

## Література

1. Нападовська Л. . *Методологічні засади управлінського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 4. – С. 26-30.*
2. Легка В. *Застосування міжнародних стандартів фінансової звітності – шлях до світової економіки // Круглий стіл. – 2005. – № 10 (34). – С. 26-28.*
3. Хруцкий В. Е., Гамаюнов В. В. *Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 464 с.*
4. Бобылева А. З. *Финансовые управленческие технологии: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 492 с.*
5. Циглик І. І. *Контролінг (навчальний посібник у схемах і таблицях): Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 76 с.*

**Наталія ШАЛІМОВА**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри аудиту та оподаткування,  
Кіровоградський національний технічний університет

## ВРАХУВАННЯ ЗАКОНІВ ТА НОРМАТИВНИХ АКТІВ ПРИ АУДИТОРСЬКІЙ ПЕРЕВІРЦІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Розглянуто вимоги міжнародного стандарту аудиту 250 «Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансових звітів». Проаналізовані умови його застосування та порядок модифікації аудиторського висновку при виявленні порушень законів та нормативних актів. Запропоновані шляхи вирішення виявлених проблемних питань, враховуючи посилання даного стандарту на вимоги національного законодавства.*

*The demands of international audit standards 250 «Consideration of Laws and Regulation in an audit of financial statements» have been considered. The conditions of its using and rules of modifying the auditor's report in the case of revealing the violation of laws and regulation have been analyzed. The ways of problem question's solution have been proposed taking into account that this standard refers to national legislation.*

### Ключові слова

*Аудит фінансової звітності, міжнародні стандарти аудиту, закони, аудиторська думка, аудиторський висновок*

Аудиторська діяльність охоплює власне аудит та надання супутніх йому послуг, який класифікується за різними ознаками. Проте, безперечно, перший і головний вид аудиту – аудит фінансової звітності, залишається найбільш важливим і зараз. Тим більше, що Міжнародні стандарти аудиту регламентують саме основні питання аудиторської перевірки історичної фінансової інформації.

Питанням організації і методики аудиту присвячено багато ґрунтовних досліджень провідних вчених України, зокрема, М. Білухи, Б. Валуєва, С. Голова, З. Гуцайлюка, Г. Давидова, Н. Дорош, С. Завгороднього, С. Зубілевича, М. Кужельного, А. Кузьмінського, О. Петрик, К. Радченка, О. Редька, В. Рудницького, В. Савченка, В. Сопка, Б. Усача та інших. Але більшість видань вийшли ще до прийняття міжнародних стандартів аудиту в якості національних на

Україні. В останні часи з'явилися монографії та підручники, які розглядають проблематику аудиту з використанням зарубіжного досвіду і, зокрема міжнародних стандартів аудиту та етики [1, с. 4-6]. Проте системних та узагальнюючих досліджень поки все ще недостатньо, хоча потреба в подальших дослідженнях методики проведення аудиту з врахуванням вимог міжнародних стандартів аудиту, яку можна було б застосовувати на практиці з врахуванням особливостей законодавства окремо взятої країни, очевидна.

Правильна та раціональна організація процесу аудиту, вибору необхідних та достатніх аудиторських процедур повинна базуватися на чіткому розумінні багатьох питань, зокрема: в чому полягає мета аудиту фінансової звітності; якими повинні бути критерії оцінки фінансової звітності; які існують викривлення

© Наталія Шалімова, 2007

Стаття надійшла до редакції 30.01.2007 р.



фінансової звітності та якими повинні бути дії аудитора у випадку їх виявлення; яким чином слід оформлювати результати аудиту тощо. Існування окремого міжнародного стандарту аудиту 250 «Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансових звітів», який входить до групи стандартів, що встановлюють загальні принципи аудиту та обов'язки сторін, з одного боку, вважається абсолютно логічним, але, з іншого викликає цілу низку питань при його докладному вивченні.

Метою даної роботи є дослідження положень міжнародного стандарту аудиту (далі – МСА) 250 «Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансових звітів» та порядку його застосування з урахуванням вимог українського законодавства з аудиту. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки та розв'язання наступних завдань: аналізу змісту даного стандарту, визначення умов його застосування, виділення проблемних аспектів та розробку шляхів їх усунення.

Згідно із МСА 200 «Мета та загальні принципи аудиторської перевірки фінансових звітів» від аудитора вимагається висловити думку про відповідність фінансової звітності концептуальній основі її складання (п. 2) [2, с. 186], тобто саме тим законам, правилам, стандартам, які безпосередньо встановлюють вимоги щодо змісту та структури фінансових звітів. Отже, перше питання постає наступним чином: перевірка дотримання яких документів є безпосереднім обов'язком аудитора при аудиті фінансової звітності, а які документи мають непрямий вплив?

У МСА 120 «Концептуальна основа міжнародних стандартів аудиту» є окремий розділ «Концептуальна основа фінансової звітності», в якому зазначено, що «фінансові звіти треба готувати відповідно до одного або кількох зазначених далі документів: а) Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку; б) національних стандартів бухгалтерського обліку; в) інших авторитетних і всеосяжних основ фінансової звітності, призначених для підготовки фінансової звітності та зазначених у фінансових звітах» (п. 3) [2, с. 179].

Пояснюючи, що фінансові звіти складені в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності, управлінській персоналі явно чи неявно робить твердження щодо визнання, оцінки, подання різних елементів фінансових звітів та розкриття пов'язаної з ними інформації. Аудитор повинен підтвердити ці твердження у фінансових звітах.

У глосарії термінів з аудиту міжнародних стандартів твердження у фінансових звітах поділені на такі категорії: 1) *існування (existence)*: актив або зобов'язання існують на конкретну дату; 2) *права і зобов'язання (rights and obligations)*: актив або зобов'язання належить суб'єктові господарювання

на конкретну дату; 3) *наявність (occurrence)*: операція або подія стосуються суб'єкта господарювання відбулися протягом звітного періоду; 4) *повнота (completeness)*: відсутність необлікованих активів, зобов'язань, операцій або подій, а також нерозкритої інформації про статті; 5) *оцінка вартості (valuation)*: актив або зобов'язання обліковуються за відповідною балансовою вартістю; 6) *вимірювання (measurement)*: операція або подія відображені за належною сумою, доходи та витрати віднесені до відповідного звітного періоду; 7) *подання і розкриття інформації (presentation and disclosure)*: інформація про статтю розкрита, класифікована та описана згідно із застосованою концептуальною основою фінансової звітності [2, с. 152-153]. Серед зазначених критеріїв відсутній критерій «*відповідність законодавству*», під яким, виходячи з вище викладеного, слід розглядати інші закони та нормативні акти, які не входять до концептуальної основи фінансової звітності.

Проте плануючи та виконуючи аудиторські процедури, оцінюючи та надаючи висновок про результати аудиторської перевірки, аудитор повинен усвідомлювати, що невідповідність суб'єкта господарювання іншим законам і нормативним актам може суттєво вплинути на фінансові звіти. «Невідповідність – бездіяльність або такі дії (навмисні чи ненавмисні) з боку суб'єкта господарювання, що його перевіряють, які суперечать чинному законодавству або нормативним актам» (п. 3 МСА 250) [2, с. 262]. При цьому підкреслюється, що закони та нормативні акти значно відрізняються своїм ставленням до фінансових звітів:

- деякі з них визначають форму, зміст фінансових звітів суб'єкта господарювання або суми, що підлягають обліку, або інформацію, що підлягає розкриттю у фінансових звітах;
- інші закони та нормативні акти є обов'язковими для дотримання управлінським персоналом або встановлюють положення, згідно з якими суб'єкт повинен вести свою діяльність;
- деякі суб'єкти здійснюють свою діяльність у галузях, які жорстко регулює законодавство (наприклад, банківські установи);
- діяльність інших суб'єктів регулюється лише законами та нормативними актами, які визначають загальні питання функціонування суб'єкта господарювання (наприклад, техніка безпеки, охорона здоров'я працівників, збереження принципу рівноправності на роботу);
- невідповідність певним законам і нормативним актам може стати причиною припинення діяльності суб'єкта господарювання або поставити під сумнів дотримання ним принципу безперервності діяльності (наприклад, такі наслідки можуть бути при невідповідності

умовам отримання ліцензії або іншого права на ведення діяльності, наприклад, невідповідність банку вимогам щодо капіталу чи інвестицій) (п. 5 МСА 250) [2, с. 262-263].

Оцінюючи можливий вплив фактів на фінансову звітність, аудитор повинен враховувати: можливі фінансові наслідки (наприклад, пені, штрафи, компенсацію збитків, загрозу конфіскації активів, примусове припинення діяльності та судові розгляди); необхідність розкриття можливих фінансових наслідків; загрозу припинення діяльності економічного суб'єкта; потребу поставити під сумнів справедливе та достовірне відображення (достовірне подання) інформації у фінансових звітах, якщо фінансові наслідки є серйозними (п. 27 МСА 250) [2, с. 267].

Це є надзвичайно важливим для українських суб'єктів господарювання, оскільки дотримання законодавчих та нормативних документів, особливо з питань оподаткування, спричиняє значний вплив на визначення критеріїв оцінки фінансової звітності.

Наведемо простий приклад. Підприємство продало певний товар, який не є продукцією власного виробництва, з оплатою у вигляді готівкових коштів на суму 200000 грн. Всі первинні документи (договір, товарно-транспортні накладні, прибутковий касовий ордер, довіреність тощо) були оформлені належним чином. Бухгалтерські записи були здійснені правильно. Операції щодо відвантаження та отримання грошових коштів були відображені в належному звітному періоді. Всі вартісні вимірники, які стосуються даної операції, визначені правильно. Отже, в цьому випадку всі твердження, які необхідно підтвердити при перевірці фінансової звітності, дотримані.

Проте згідно статті 3 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють розрахункові операції в готівковій та/або безготівковій формі при продажу товарів (наданні послуг) у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг зобов'язані проводити розрахункові операції на повну суму покупки (надання послуг) через зареєстровані, опломбовані у встановленому порядку та переведені у фіскальний режим роботи реєстратори розрахункових операцій. Виключення становлять операції, які викладені в статті 9 даного Закону, зокрема операції при здійсненні торгівлі продукцією власного виробництва та наданні послуг підприємствами. В даному випадку відбулася реалізація товару, який не є продукцією власного виробництва. За дане порушення у відповідності зі статтею 17 даного Закону передбачений штраф у п'ятикратному розмірі вартості проданих товарів, а тому підприємство має ризик застосування до нього штрафу у сумі 1000000 грн. (200000 грн. \* 5).

Отже, який же висновок слід видати аудитору, який здійснює перевірку фінансової звітності даного підприємства у відповідності з Міжнародними стандартами аудиту, якщо в принципі дана операція не викривила показники фінансової звітності, але вона суперечить вимогам законодавчих документів і підприємство має ризик застосування фінансових санкцій, але лише у випадку (!) перевірки податкової інспекції (за умови, що податкові інспектори знайдуть дане порушення!).

У МСА 250 особливо підкреслено, що цей стандарт має загальний характер, і очікується, що національні стандарти бухгалтерського обліку і аудиту будуть конкретніше визначати зв'язок законів і нормативних актів з аудиторською перевіркою (п. 6) [2, с. 263]. В МСА 700 «Аудиторський висновок про фінансову звітність» зазначено, що огляд та оцінювання висновків, зроблених на основі отриманих аудиторських доказів, як і підстави для висловлення думки щодо фінансових звітів, передбачають аналіз того, чи складено фінансові звіти відповідно до прийнятої концептуальної основи фінансової звітності, чи за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, чи за відповідними національними стандартами або практикою. «Можливо, буде потрібно визначити також відповідність фінансових звітів вимогам законодавства» (п. 3) [2, с. 542]. Слово «можливо» підкреслює неоднозначний характер впливу законодавчих та нормативних документів та відсутність єдиної загальноприйнятої практики. В Законі України «Про аудиторську діяльність» такий чіткий зв'язок не встановлений. Оскільки в даному законодавчому документі не виділені види аудиту, то відокремити обов'язкові законодавчі документи серед наступних визначень аудиту та аудиторського висновку практично неможливо:

- аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів (ст. 3, абзац другий);
- аудиторський висновок – документ, що складений відповідно до стандартів аудиту та передбачає надання впевненості користувачам щодо відповідності фінансової звітності або іншої інформації концептуальним основам, які використовуються при її складанні. Концептуальними основами *можуть бути* (виділено авт.) закони та інші нормативно-правові акти України, положення (стандарти) бухгалтерського обліку, внутрішні вимоги та положення суб'єктів господарювання, інші джерела (ст. 4, абзац перший).

У МСА 250 зазначено, що за здійснення діяльності суб'єкта господарювання згідно із законами та нормативними актами, за запобігання фактам невідповідності законодавству та за виявлення таких фактів відповідальність несе управлінський персонал клієнта (п. 9). Підкреслено, що аудитор не несе та не може нести відповідальність за запобігання невідповідності законодавству. Проте проведення щорічної аудиторської перевірки може мати стримувальний ефект (п. 11) [2, с. 263].

Наступною особливістю таких процедур є те, що майже в усіх питаннях щодо формування остаточної думки аудитора МСА 250 рекомендує звертатися до юридичної консультації. Вимога щодо консультації з юристами, яка міститься в МСА 250, пов'язана з тим, що відповідно до стандартів аудиту визначення того, чи є певна дія порушенням законодавства, стосується юриспруденції і, як правило, виходить за межі професійної компетенції аудитора (п. 4) [2, с. 262]. Вважається, що рівень професійної підготовки аудитора, його досвід, розуміння суб'єкта господарювання та галузі можуть лише допомогти припустити, що окремі дії, які привернули увагу аудитора, містять ознаки невідповідності законам і нормативним актам. Визначення ж того, чи є окрема дія невідповідною законам та нормативним актам, як правило, ґрунтується на консультації досвідченого та кваліфікованого юриста, однак остаточне рішення може ухвалити лише суд. Така міжнародна практика дещо специфічно характеризує західного аудитора і не відповідає реаліям української практики, оскільки в своїй більшості аудиторі як раз виконують спеціальні завдання з перевірки дотримання нормативних актів та законодавства, а отже, є достатньо кваліфікованими для визначення порушення законів та нормативних актів. Крім того, на Україні не поширені (точніше – взагалі відсутні) згадані юридичні консультації, а тому остаточне рішення доводиться приймати саме аудиторам.

У п. 13 МСА 250 зазначено, що у відповідності з принципом професійного скептицизму аудитор повинен планувати та здійснювати аудиторську перевірку, визнаючи, що вона може виявити обставини (чи події), які можуть поставити під сумнів відповідність суб'єкта законам і нормативним актам [2, с. 264]. Проте це усвідомлення передбачає не активну, а пасивну позицію аудитора щодо виявлення невідповідностей законам і нормативним актам, яка означає, що аудитор виконує звичайні аудиторські процедури і лише у випадку, якщо він буде занепокоєний отриманими аудиторськими доказами, він повинен застосувати більш активні дії (провести подальше розслідування питань дотримання вимог законів і нормативних актів). У цілому дії аудитора обмежені наступними вимогами:

I. Аудитор при плануванні аудиту повинен вико-

нати такі процедури [2, с. 265-266]:

1. 1. Сформувані загальне розуміння тих законодавчих і нормативних вимог, які застосовуються до суб'єкта господарювання та галузі, а також отримати загальне уявлення про відповідність суб'єкта господарювання цим вимогам (п. 17).

1. 2. Відібрати закони та нормативні документи, які впливають на визначення суттєвих сум і інформації, що розкриваються у фінансових звітах. При цьому слід одержати письмові пояснення управлінського персоналу про те, що аудиторіві повідомлено всі відомі (чи можливі) факти невідповідності законам і нормативним актам, вплив яких слід урахувати при підготовці фінансових звітів (п. 23). В цих пунктах МСА 250 постійно підкреслюється необхідність надсилання запитів управлінському персоналу, а не необхідність самостійного пошуку аудиторських доказів.

1. 3. Виконати безпосередньо процедури, спрямовані на виявлення невідповідності законам і нормативним актам, які варто розглянути, складаючи фінансові звіти, одержання достатніх та відповідних аудиторських доказів відповідності тим законам і нормативним документам, які впливають на визначення суттєвих сум і інформації, що розкриваються у фінансових звітах (п. 18, 19);

1. 4. Заздалегідь окреслити коло питань щодо можливостей невідповідності законам та нормативним документам, про які слід інформувати вищий управлінський персонал, що є важливим при завершенні аудиту та оцінці зібраних доказів (п. 32).

При цьому в п. 21 МСА 250 зазначено, що, за винятком вищезазначених процедур, інші тестування та процедури стосовно відповідності суб'єкта господарювання законам і нормативних актам аудитор не виконує, оскільки це виходить за межі аудиторської перевірки фінансових звітів [2, с. 266].

II. Дії аудитора в процесі проведення аудиторської перевірки [2, с. 266-267]:

2. 1 Аудитор має бути готовий до того, що процедури, які застосовуються з метою формування думки про фінансову звітність, можуть виявити *факт можливої невідповідності законам і нормативним актам*. В додатку до МСА 250 [2, с. 270] наведено приклади даних, які можуть привернути увагу аудитора та свідчити про це.

2. 2. Якщо аудиторіві стає відомою *інформація*, яка стосується *можливої невідповідності* законодавству, йому слід одержати розуміння характеру такої невідповідності та обставин, за яких вона сталася, а також отримати іншу достатню інформацію, необхідну для оцінювання можливого впливу такої невідповідності на фінансові звіти (п. 26).

2. 3. Якщо аудитор *вважає, що може бути невідповідність* законодавству, то йому слід

документально оформити виявлені обставини та обговорити їх з управлінським персоналом. Якщо управлінський персонал не надає переконливої інформації про відповідність законам та іншим нормативним актам, то аудитор повинен проконсультуватися або з юристом суб'єкта господарювання, або з власним юристом щодо того, чи допущено порушення законів і нормативних актів, а також стосовно можливих наслідків і подальших заходів аудитора (п. 28-29).

III. Дії аудитора при встановленні факту невідповідності законам і нормативним актам (а не факту можливої невідповідності) [2, с. 268-269].

В МСА 250 аудиторі рекомендовано при виявленні фактів невідповідності вимогам нормативних та законодавчих документів більш ретельно вивчити обставини, за яких були допущені порушення, а також оцінити, як ці порушення вплинуть на достовірність фінансової звітності, тобто визначити їх рівень (суттєвий чи несуттєвий). У МСА 250 даний механізм викладений наступним чином:

3.1. Якщо наслідки впливу на фінансову звітність невідповідності законам та нормативним актам відсутні або вони несуттєві, то в МСА 250 дозволено не інформувати управлінський персонал (проте, в цьому випадку перед початком перевірки слід узгодити перелік питань, про які інформувати слід в обов'язковому порядку). Поряд з цим, також не зазначено, що в цьому випадку слід модифікувати аудиторський висновок, отже, можна припустити, що аудитор може видати позитивний аудиторський висновок.

3.2. Слід у найкоротші строки повідомити про виявлені факти невідповідності ревізійну комісію, раду директорів і найвищий управлінський персонал або одержати докази того, що вони належним чином поінформовані про факти невідповідності, які привернули увагу аудитора. При цьому в МСА 250 детально описано порядок вибору вищого органу управління, але зазначено, що якщо органів управління наступного рівня немає, або аудитор має підстави думати, що його повідомлення можуть не взяти до уваги, або не знає, кому повідомити про цей факт, він повинен звернутися по юридичну консультацію (п. 32-34). На жаль, в МСА 250 не наведено, яким же повинен бути результат такої консультації та подальші дії аудитора.

3.3. Порядок формування аудиторського висновку:

– якщо факт невідповідності суттєво впливає на фінансові звіти та не був належним чином відображений у них, аудитор повинен висловити умовно-позитивну або негативну думку (видати відповідний аудиторський висновок) (п. 35). У МСА 250 не наведено критерії вибору умовнопозитивної або негативної думки. На наш погляд, формулювання умовно-позитивного аудиторського висновку при

суттєвих порушеннях не є логічним і не відповідає вимогам МСА 700 «Аудиторський висновок»;

- якщо суб'єкт господарювання перешкоджає аудиторі одержати достатні та необхідні аудиторські докази, які підтверджують, що факти невідповідності законодавству, які можуть бути суттєвими для фінансових звітів, мали місце (або могли мати місце), аудитор повинен висловити умовнопозитивну думку або відмовитися від висловлення думки про фінансові звіти на підставі обмеження обсягу аудиторської перевірки (п. 36). Знову ж таки, в МСА 250 не наведено критерії вибору умовно-позитивної або негативної думки;
- якщо аудитор не може визначити, чи мав місце факт невідповідності, через обмеження, зумовлені обставинами, а не самим суб'єктом господарювання, йому слід розглянути питання про вплив на аудиторський висновок (п. 37). В МСА 250 не зазначено, яким чином слід модифікувати в цьому випадку аудиторський висновок.

3.4. Що стосується повідомлення регулюючим і правоохоронним органам, то обов'язком аудитора є забезпечення конфіденційності, що, як правило, не дозволяє йому повідомляти про факти невідповідності законодавству третій стороні (п. 38). Проте в МСА 250 зазначено, що за окремих обставин дотримання аудитором конфіденційності не є обов'язковим унаслідок статуту, закону або рішення суду. У відповідності із частиною четвертою статті 19 «Обов'язки аудиторів і аудиторських фірм» Закону України «Про аудиторську діяльність» аудитор зобов'язаний зберігати в таємниці інформацію, отриману при здійсненні аудиту та виконанні інших аудиторських послуг, не розголошувати відомості, що становлять предмет комерційної таємниці, і не використовувати їх у своїх інтересах або в інтересах третіх осіб. Отже, в Україні жодних виключень не існує. З іншого боку, постає проблема: як висловити свою думку в аудиторському висновку, щоб дотриматися вимоги конфіденційності. Адже враховуючи публічний характер аудиторського висновку, не важко здогадатися, яким чином відреагують контролюючі органи на згадку про порушення норм закону щодо застосування реєстраторів розрахункових операцій у прикладі, наведеному на початку даної статті

3.5. Аудитор може прийняти рішення відмовитися від проведення аудиторської перевірки, якщо суб'єкт господарювання не вживає жодних заходів для усунення тих недоліків, усунення яких аудитор вважає потрібним за даних обставин, навіть якщо невідповідність не має суттєвого впливу на фінансову звітність. До числа факторів, які можуть вплинути на думку аудитора, входить підозра у причетності найвищого управлінського персоналу суб'єкта господарювання, що може поставити під

сумнів достовірність пояснень управлінського персоналу, а також призвести до відмови аудитора продовжувати співпрацю з цим суб'єктом господарювання (п. 39). Якщо аудитор сформував таку думку, МСА 250 знову рекомендує звернутися по юридичну консультацію.

Отже, в нормах МСА 250 відсутня чіткість щодо вибору виду аудиторського висновку при виявленні факту невідповідності законам і нормативним актам, що потребує розробки пропозицій щодо конкретизації певних вимог (табл. 1).

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити наступні висновки:

1. Міжнародні стандарти аудиту враховують існування значної специфіки в законодавстві різних країн. У МСА 250 особливо підкреслено, що цей стандарт має загальний характер, і очікується, що національні стандарти бухгалтерського обліку і аудиту, будуть конкретніше визначати зв'язок законів і нормативних актів з аудиторською перевіркою (п. 6). В Законі України «Про аудиторську діяльність» такий чіткий зв'язок не встановлений. В даному законодавчому документі не виділені види аудиту, а тому відокремити законодавчі та нормативні документи, дотримання яких слід перевірити обов'язково, серед визначень аудиту та аудиторського висновку практично неможливо.

2. Майже в усіх питаннях щодо формування остаточної думки аудитора МСА 250 рекомендує звертатися до юридичної консультації. По-перше, така міжнародна практика не відповідає реаліям української практики, оскільки в більшості своїй аудитори як раз виконують спеціальні завдання з перевірки дотримання нормативних актів та законодавства, а отже, є достатньо кваліфікованими для визначення порушення законів та нормативних актів, по-друге, подібні юридичні консультації не розповсюджені в Україні. Тому українські аудитори змушені брати на себе більшу відповідальність, приймаючи рішення самостійно.

3. Даний стандарт дозволяє визначити в якості результату аудиту не лише факт видачі ауди-

торського висновку певного виду, а й таку дію як припинення аудиторської перевірки, яка здійснюється аудитором в певних обставинах, а тому завершення аудиту у такий спосіб також надає певну інформацію зовнішнім зацікавленим особам.

4. В цілому ж, на наш погляд, розпливчатий характер МСА 250 та посилення на національне законодавство перешкоджає його належному використанню та створює ситуацію, коли аудитори «закривають очі» на певні проблеми. Така ситуація потребує виправлення, оскільки необхідно все ж таки чітко визначити, що і як повинен перевіряти аудитор при аудиті фінансової звітності, який виконується у відповідності із міжнародними стандартами. З метою подальшого розвитку аудиторської діяльності слід удосконалити діюче національне законодавство за наступними напрямками:

- конкретизувати порядок врахування законів і нормативних актів при проведенні аудиту фінансової звітності і, в першу чергу, обов'язкового аудиту;
- чітко визначити перелік законів та нормативних актів, які впливають на визначення суттєвих сум та інформації, що розкриваються у фінансовій звітності суб'єктів господарювання, з врахуванням особливостей галузі та видів діяльності;
- конкретизувати порядок модифікації аудиторського висновку при виявленні невідповідностей законам і нормативним документам;
- визначити формулювання, які повинні використовуватися в аудиторському висновку при викладенні причин його модифікації у випадку порушень законів і нормативних актів, які не пов'язані з концептуальною основою фінансової звітності, з тим, щоб, з одного боку, врахувати інтереси користувачів аудиторського висновку, а з іншого – забезпечити вимогу конфіденційності.

## Література

1. Давидов Г. М. Аудит: теорія і практика: Монографія. – Кіровоград: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2006. – 324 с.
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22. 04. 93 р. №3125-XIII (у редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V).
3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року. / Пер. с англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куліков. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2004. – 1028 с.
4. Організація і методика проведення аудиту: Навч. -практ. посібник / В. В. Сопко, В. П. Шило, Н. І. Верхоглядова та ін. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
5. Усач Б. Ф. Аудит за міжнародними стандартами: Монографія. – К.: Знання. 2005. – 247 с.
6. Усач Б. Ф. Організація і методика аудиту: Підручник / Б. Ф. Усач, З. О. Душко, М. М. Колос. – К.: Знання, 2006. – 295 с.

Таблиця 1. Вимоги МСА 250 щодо порядку формування аудиторського висновку при виявленні факту невідповідності законам і нормативним актам та пропозиції щодо конкретизації певних вимог

Сутність виявленого факту	Вплив на фінансову звітність	Дії керівництва або персоналу суб'єкта господарювання	Форма аудиторсько-го висновку у відпо-відності до МСА 250	Запропонована форма аудиторського висновку (результату аудиторської перевірки фінансової звітності)
Виявлені факти невідповідності вимогам законів і нормативних актів	Несуттєвий	Суб'єкт господарювання не вживає жодних заходів щодо їх усунення	Може прийняти рішення про відмову від проведення аудиторської перевірки (п. 39 МСА 250)	Умовно-позитивний або відмова від продовження аудиторської перевірки в залежності від суттєвості впливу та необхідності забезпечення вимоги конфіденційності при формуванні аудиторського висновку
	Суттєвий	Суб'єкт господарювання не вживає жодних заходів щодо їх усунення	Може прийняти рішення про відмову від проведення аудиторської перевірки (п. 39 МСА 250)	Негативний або відмова від продовження аудиторської перевірки в залежності від суттєвості впливу та необхідності забезпечення вимоги конфіденційності при формуванні аудиторського висновку
Виявлені факти невідповідності вимогам законів і нормативних актів	Несуттєвий	Суб'єкт господарювання вживає певні заходи щодо їх усунення	<i>Не визначено</i>	Безумовно-позитивний з пояснювальним параграфом (п. 27, 30-35 МСА 700)
	Суттєвий	Суб'єкт господарювання вживає певні заходи щодо їх усунення	Умовно-позитивний або негативний (п. 35 МСА 250)	Умовно-позитивний або негативний в залежності від суттєвості впливу та характеру заходів, які застосовані керівництвом
Неможливо встановити факт невідповідності	Суттєвість впливу неможливо встановити внаслідок недостатності доказів	Суб'єкт господарювання перешкоджає аудиторі одержати відповідні аудиторські докази, які підтверджують, що факти невідповідності законодавству мали місце	Умовно-позитивний або відмова від видачі аудиторського висновку (п. 36 МСА 250)	Відмова від видачі аудиторського висновку або відмова від продовження аудиторської перевірки в залежності від суттєвості впливу та необхідності забезпечення вимоги конфіденційності при формуванні аудиторського висновку
	Суттєвість впливу неможливо встановити внаслідок недостатності доказів	Суб'єкт господарювання не перешкоджає виявленню фактів. Невідповідності зумовлені обставинами, а не самим суб'єктом господарювання.	Розглянути питання про вплив на аудиторський висновок (п. 37 МСА 250)	Безумовно-позитивний з пояснювальним параграфом (п. 30-35 МСА 700) або умовно-позитивний аудиторський висновок (п. 39, 41-44 МСА 700)

*Наукове періодичне видання*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ**

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

*Випуск 1(17)  
2007 рік*

**Редактор-коректор** *М. Й. Войтович*  
**Дизайн обкладинки** *О. І. Різник*

Підписано до друку 27.06.2007 р. Формат 60х90/8.  
Папір офсетний. Гарнітура Times, Arial. Друк офсетний.  
Умовно-друк. арк. 39,6. Обл.-вид. арк. 27,9.  
Тираж 300. Ціна договірна.

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009,  
телефон 38 (0352) 43-61-56.  
E-mail: [analysis\\_tdeu@yahoo.com](mailto:analysis_tdeu@yahoo.com)

Віддруковано у видавництві ТНЕУ «Економічна думка»  
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009,  
телефон/факс 38 (0352) 43-24-40; телефон 38 (0352) 43-22-18.  
E-mail: [edition@tane.edu.ua](mailto:edition@tane.edu.ua)

Обкладинку виготовлено в друкарні ТОВ «Гал-Друк»  
вул. Бродівська, 44, м. Тернопіль, 46006,  
телефон 38 (0352) 52-05-63.

