

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

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

**Тернопільський національний економічний
університет**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією С. І. Шкарабана

Збірник засновано в 2007 році

Виходить два рази на рік

Випуск 9

Частина 1

**Тернопіль
2011**

Економічний аналіз
Випуск 9. Частина 1.
2011 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Тернопільського національного економічного університету,
протокол № 2 від 9 листопада 2011 р.

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

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:
Тернопільський національний економічний
університет

Виходить два рази на рік

Заснований у червні 2007 року

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

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;
редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського
національного економічного університету “Економічна думка”, 2011. – Вип. 9. – Частина 1. – 426 с.
– ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

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

Головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф.

Відповідальний секретар

Ярошук О. В., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

Гуцал І. С., д. е. н., проф.

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф.

Мних Є. В., д. е. н., проф.

Рудницький В. С., д. е. н., проф.

Фаріон І. Д., д. е. н., проф.

Юрій С. І., д. е. н., проф.

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

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

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

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

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

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

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2011

© «Економічний аналіз», 2011

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2011

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

ЗМІСТ

Івахненко Сергій Теоретичні аспекти моделювання в аналізі та господарському контролі	10
Атаманюк Еліна Проблеми інтегрування молоді у ринок праці Хмельницької області	15
Базарний Денис Фінансові та нефінансові чинники створення вартості банку	19
Байгушев Володимир Джерела формування конкурентних переваг комерційних організацій	23
Бакурова Олена Облікові дані в інформаційній системі управління підприємством	29
Бардашевська Аліна Недоліки функціонування механізму соціального забезпечення	32
Белокоз Оксана Внутрішній аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств	36
Боднар Тетяна, Боднар Аліна Система прогнозування економічних показників фінансового стану підприємства	40
Бублик Марина Аналіз виробництва м'яса птиці в Україні	44
Бузак Наталя Оцінка товарних запасів як елемент облікової політики торговельного підприємства	48
Бусарев Дмитро Перспективи розвитку відновлюваних енергоресурсів країн ЄС	51
Ковч Тамара Методичні підходи до оцінки ефективності фінансового моніторингу в комерційних банках	55
Маслак Ольга, Квятковська Любов, Безручко Ольга Проблеми ефективного управління машинобудівними підприємствами Полтавського регіону	60
Бутова Ольга Проблеми аграрного ціноутворення в умовах трансформації економіки України	64

Веріга Ганна Валютні показники фінансової стійкості економіки України	69
Височин Ірина Товарооборот підприємств роздрібною торгівлі у системі показників ринку споживчих товарів	73
Волкова І., Подубінська Т. Облік валютних операцій у міжнародній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності України	79
Гейер Елеонора Удосконалення механізму взаємодії систем бухгалтерського обліку та оподаткування	82
Гнатик Ярослав Узгодження неоднорідної інформації у процесі формування системи показників ринку автотранспортних послуг	86
Головка Лілія, Жаховська Валентина, Цісецький Орест Напрями та шляхи модернізації соціально-трудова відносин в Україні	91
Голяш Ірина, Романів Світлана Прогнозний аналіз ефективності функціонування підприємства	95
Громова Ольга Формування набору критеріїв системи мотиваційного механізму	98
Гуцаленко Любов, Пришляк Наталія Досвід Німеччини у царині контролю якості біопалив	102
Гуцалюк Олексій Передумови та фактори впровадження технологій управління діяльністю підприємства	105
Дяченко Тетяна Роль організаційної культури підприємства в процесі впровадження управлінських інновацій	110
Жихарева Влада Економічні аспекти регулювання діяльності підприємств морського транспорту в Україні	114
Золотарьова Ольга, Гурський Станіслав, Сташевська Тетяна Управління проблемними кредитами банку та можливості мінімізації втрат	117
Золотарьова Ольга, Фролова Наталія, Чернецька Крістіна Управління ліквідністю комерційного банку в контексті забезпечення його фінансової стійкості та надійності	122

Ігнатенко Тетяна Формування гнучкого бюджету реалізації при децентралізації системи управління за сегментами діяльності	127
Ізмайлова Наталія Оцінка стану дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств гірничо-металургійного комплексу України в умовах економічної кризи	131
Калабухова Світлана Аналіз організаційної структури управління суб'єктами підприємницької діяльності	138
Карімов Геннадій, Грановський Семен, Барбуль Катерина Напрямки організаційного розвитку брокерської компанії	142
Коваленко Тетяна Система показників комплексної оцінки управління персоналом	148
Коришко Н. Формування фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності відповідно до Податкового кодексу та змін податку на прибуток	154
Корчинська Людмила Ресурсний потенціал харчової промисловості Хмельницької області: стан та напрями зміцнення	158
Костяна Оксана Циклічні коливання як об'єктивна закономірність економічного розвитку України	163
Криклій Олена, Крухмаль Олена Інструментарій оцінки операційного ризику банку	168
Кузубов Алексей Доминанти конкурентних переваг підприємств АПК	172
Кузьминчук Наталія, Лебедев Степан Оптимізація розподілу бюджетних коштів як задача математичного програмування	175
Курбетдінова Ліля Концептуальні підходи до аналізу в управлінні інноваційною діяльністю	181
Кучеренко Роман Методологічні особливості оцінки ефективності інвестицій в інновації	185
Лабунська Світлана Підходи до побудови системи управління витратами інноваційної діяльності підприємства	189

Ліба Наталія Управлінський облік інноваційної діяльності	193
Максименко Діана Формування облікової управлінської інформації на підприємстві	197
Мамонов Костянтин Стан та особливості корпоративного управління на підприємствах будівельної галузі	200
Марцінковська Олександра, Легкий Олег Вплив конкурентоспроможності персоналу на ефективність роботи організації	203
Мокринська Зоряна Теоретичні обґрунтування змісту і форми бізнес-моделі підприємства	207
Нападовська Ірина Вдосконалення стандартів оцінки як фактор підвищення якості аудиту вартості підприємств	212
Нехайчук Дмитро Складові фінансового забезпечення розвитку регіону	216
Ніпіаліді Ольга Державне регулювання амортизаційної політики підприємств: проблеми та перспективи	221
Нусінова Яна, Міщук Євгенія Діагностика кризового стану підприємств з використанням показника запасу власного капіталу	225
Окландер Тетяна Методи характеристики маркетингових ризиків підприємств у ціноутворенні	229
Онікієнко Олена Формування комплексу управлінських робіт з контрольної-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою на підприємстві	234
Павлюк Тетяна Управління зайнятістю на державному рівні	238
Папка Олег принципи формування та реалізації стратегії фінансової безпеки страхових корпорацій	242

<i>Петренко Светлана</i> Управленческий учет в информационной системе управления предприятием	246
<i>Петрушка Олена</i> Сучасний стан здійснення пенсійних виплат у межах універсального пенсійного законодавства	250
<i>Пилипчук Наталія</i> Проблеми формування облікової політики щодо доходів з основної діяльності підприємств торгівлі	256
<i>Півнюк Ольга</i> Вдосконалення методики визнання та класифікації витрат діяльності у зв'язку із введенням Податкового кодексу України	260
<i>Плахотнік Олена, Коваленко Олена</i> Дослідження тенденцій розвитку інвестиційно-інноваційного процесу на підприємствах машинобудування	264
<i>Покотілов Ігор</i> Методика інформаційного моделювання проектів перевезень експедиторськими компаніями	268
<i>Попович Петро</i> Операційний аналіз позиціювання товару на ринку	275
<i>Сардак Олена</i> Особливості макроклімату ринку праці України	280
<i>Семенча Ілона</i> Методика оцінювання якості обслуговування клієнтів у банку при оформленні споживчих кредитів	287
<i>Сидорчук Анатолій</i> Аналіз фінансових резервів державного соціального страхування	291
<i>Ситник Ганна</i> Концепція побудови системи фінансового моніторингу на підприємстві	297
<i>Сітнер Тетяна</i> Глобалізаційні тенденції розвитку світового інвестиційного ринку	302
<i>Соколик Марія</i> Метод оцінки розподілу доходів і витрат між домашніми господарствами України	306
<i>Стельмах Мирослава</i> Аналіз результативності інвестиційної політики страховика	313

Стройко Тетяна Теоретико-методичні підходи до аналізу інфраструктури агропродовольчої сфери	317
Супрун Анатолій Антикризове фінансове управління в страхових компаніях: інституційний і фінансовий аспект	321
Тибінь Анатолій, Дерманська Людмила Використання результатів самооцінки у процесі управління інноваційним розвитком підприємств харчової промисловості	325
Ткачук Ганна Концепція циклічності формування конкурентоспроможності підприємства	330
Троц Ірина Порівняльний аналіз і оцінка методик прогнозування та визначення ймовірності банкрутства на прикладі машинобудівельних підприємств	334
Труфіна Жанна Методика та організація внутрішньогосподарського контролю фінансових результатів	339
Угоднікова Олена, Павленко Тетяна Оцінка економічного потенціалу будівельних підприємств: теоретичні підходи та практика впровадження	343
Фесенко Інна Удосконалення системи мотивації праці на вугільних підприємствах	346
Хаблюк Оксана, Яцишин Світлана Державний фінансовий контроль виконання бюджетних програм: форми та методи	351
Хвостенко Владислав Оцінка якості прибутку як невід'ємна складова стратегічного аналізу	354
Хмельюк Альона, Шагієва Ольга Особливості організації обліку витрат на виробництво металургійної продукції згідно з Податковим кодексом України	360
Чайковська Інна Економіко-математичне моделювання у задачах управління інтелектуальним капіталом підприємства	365
Чайковський Ярослав Аналіз особливостей та оцінка методів прямого та опосередкованого впливу на грошово-кредитний механізм	371

Чичун Валентина Формування стратегії для підприємства	376
Чорна Неля Розвиток інтеграційних процесів як необхідна умова підвищення ефективності агробізнесу	379
Шкроміда Надія Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання	383
Штимер Леся Система стратегічного управління потенціалом матеріально-сировинних ресурсів підприємства	387
Юга Ілля Напрямки удосконалення Податкової політики України	390
Югас Еріка, Турлакова Вікторія Економічна сутність та класифікація основних засобів підприємства	393
Юр'єв Олексій Особливості аудиту фінансових інвестицій	399
Яремко Ігор Економічна і суспільна ефективність діяльності муніципальних природних монополій	402
Яремчук Олеся Еволюція поглядів на ринок праці у світовій економічній науці	406
Ярова Валентина Деякі аспекти реформування, підвищення рівня і захисту доходів найманих працівників	410
Яхно Тетяна Економічний механізм реалізації політики ефективності паливно-енергетичного комплексу в Україні	413
Яцишин Наталія Генезис облікової політики підприємства	416
Яців Ігор Оцінка ризиків інноваційних проектів у сільському господарстві	421
Яцкевич Інна Види інтеграції виробничих структур на основі альянсових відносин	424

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ В АНАЛІЗІ ТА ГОСПОДАРСЬКОМУ КОНТРОЛІ

Розглянуто теоретичні засади моделювання з метою аналізу та контролю економічної інформації, що міститься у комп'ютерних інформаційних системах підприємств. Запропоновано застосування алгоритмічної супермоделі бізнес-процесів підприємства для розробки програмного забезпечення аналізу, аудиту та внутрішньогосподарського контролю.

Ключові слова: моделювання з метою аналізу та контролю, алгоритмічні моделі, аудит, господарський контроль, внутрішньогосподарський контроль, інформаційні технології.

Однією з цікавих та корисних можливостей, що надають сучасні автоматизовані інформаційні системи в бізнесі, є можливість моделювання господарських процесів з метою їх аналізу та контролю. Однак, теоретичні основи такого моделювання у вітчизняній науковій думці залишаються недослідженими. Окремі автори [7, с. 18] взагалі вважали, що будь-яке наукове пізнання можна розглядати як моделювання, оскільки у його процесі людина завжди має справу з моделлю досліджуваного явища чи процесу, а головною метою є наближення теоретичних можливостей до реальних даних.

В історичній ретроспективі математичний аналіз економічних даних започаткував німецький вчений Г. Ахенваль у 1746 році, який ввів до економічної науки термін «статистика» [20, с. 209–212]. Але вважається, що систематичне застосування математичних методів в економіці та економічній теорії почалося у середині XIX ст. Так у книзі [11] вперше систематично використовуються математичні методи. У 1866 році британський економіст В. Джевонс опублікував свою доповідь про «загальну математичну теорію політичної економії» [15]. Він стверджував: предмет дослідження економічної науки повинен бути математичним просто тому, що економіка має справу з кількісними показниками. В економічній науці України історично математичне моделювання розглядається в межах напряму «економіко-математичні методи». Останні виникли на перетині трьох наук: економіки, математики і кібернетики. Вперше цей термін увів на початку 1960-х років В. С. Немчинов, хоча початок розвитку самих методів покладено Л. В. Канторовичем. Згодом результати цих та інших досліджень були покладені в основу економіко-математичного програмування.

Їх застосування дозволяє економістам формулювати чіткі, конкретні твердження стосовно багатьох питань. У другій половині XIX ст. завдяки комп'ютерам стало можливим застосування методів математики практично у всіх розділах економічної науки. Якщо робити висновки з публікацій у провідних світових економічних журналах, велика частина економічної теорії наразі подана у вигляді математичних моделей, складних чи простих математичних залежностей. Як доводить дослідження, лише 5,3% публікацій у 10-ти провідних світових економічних журналах не містять

математичних рівнянь та таблиць регресії тощо [22].

Однак застосування математичних методів та моделей в економіці достатньо аргументовано критикується багатьма економістами та філософами. Так австрійський економіст Фр. Хайек стверджував, що використання формальних математичних методів в економіці не має особливого сенсу, адже завжди використовуються певні нереалістичні припущення [14]. Філософ К. Поппер у середині XX ст. розкритикував застосування математики в економіці. Він вважав, що основна проблема полягає у тому, що, як тільки економіка стає математичною дисципліною, вона перестає покладатися на емпіричні докази і замість цього стає залежною від аксіоматичних [10]. На його думку, економічні моделі або можна перевірити, і тоді вони не несуть ніякої нової інформації, або у протилежному випадку вони не є точними за формою. Втім, на думку відомого американського економіста М. Фрідмена, «всі припущення є нереалістичними», а економічні моделі треба оцінювати з точки зору того, наскільки добре теорія передбачає реальність, а не як добре припущення відповідають дійсності [12, с. 30]. Для цілей аналізу і контролю це означає, що будь-яка економічна модель, перш ніж використовуватися, повинна бути перевірена на практиці. Але це й становить інтерес у процесі моделювання економічних явищ, оскільки правильно побудована модель (чи система моделей) дають змогу встановити кількісні та якісні взаємозв'язки між елементами економічної системи, що дає змогу отримати більш повне уявлення про перебіг економічних процесів та можливості прогнозування та контролю наступних сценаріїв розвитку подій.

Моделювання належить до загальнонаукових методичних прийомів. Воно є також основним методом інформатики, методики та засоби якої пропонується широко застосовувати в аналізі, аудиті та внутрішньогосподарському контролі. Розглянути способи та методи такого моделювання і запропонувати підхід, що базується на застосуванні інформаційних технологій, і є завданням цієї статті.

Модель – це уявна або матеріальна система, що, відображаючи або відтворюючи об'єкт моделювання у визначених відносинах, здатна замінювати його таким чином, щоб вивчення цієї системи дозволило одержати нову інформацію про досліджуваний об'єкт або процес.

У вигляді моделей можуть бути подані найрізноманітніші об'єкти і сукупності об'єктів. Математична формула, схема, малюнок, зображення, алгоритм – це все моделі. Новий тлумачний словник української мови визначає слово «модель» [3, с. 213] як: 1) зразок якого-небудь нового виробу, взірцевий примірник чогось; взірець; 2) тип, марка конструкції; 3) предмет, відтворений у зменшеному, іноді у збільшеному або натуральному вигляді; 4) те, що є матеріалом, натурою для художнього зображення, відтворення; 5) зразок, з якого знімається форма для відливання або відтворення в іншому матеріалі. Відповідно, «моделювати» – це «створювати модель чого-небудь». Втім, у Новому словнику англійської мови Вебстера значення слова *model* у сенсі «замінник реального об'єкта» відсутнє. Тут це слово визначається лише як «Зразок; зображення, копія, факсиміле, а також стандарт, план, або вид; особа, на прикладі якої художник досліджує пропорції, пози тощо» [18, с. 145], а слово моделювання (*modeling*) взагалі не визначається. Як бачимо, в англійській мові значення моделі та моделювання в пізнавальному сенсі в загальному життєвому загалі не застосовується.

Таким чином, модель може мати наступні два типи

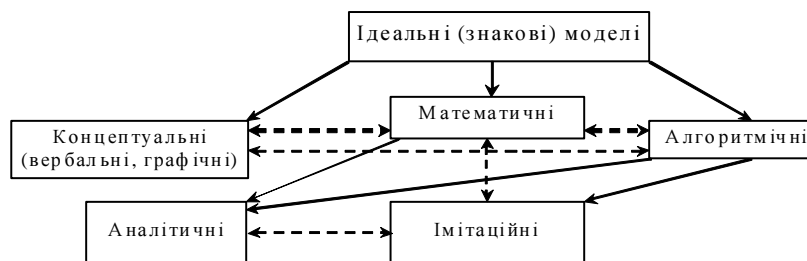


Рис. 1. Класифікація моделей в економіці, що може бути застосована для господарського контролю

Ідеальні (знакові) моделі – це позначення всіх символічних моделей, відмінних від фізичних. Ідеальні моделі можна також назвати «інформаційними». Часто побудові математичних та алгоритмічних моделей передують побудова концептуальних (вербальних або графічних) моделей досліджуваного явища. Саме вони є основою подальшого створення структур (моделей) як для аналітичного моделювання, так і для побудови алгоритмічних моделей, а згодом – програмного забезпечення. Насправді важко провести чітку межу між різними видами моделювання, оскільки в математичних (аналітичних) моделях часто використовується чисельний експеримент із застосуванням комп'ютерів, а в імітаційних (системних) моделях неможливо обійтися без проведення аналітичного розв'язування поставленої задачі (на рис.1 ці зв'язки показані пунктирними стрілками).

У світовій практиці, зокрема у США, для допомоги в ефективному управлінні підприємством широко застосовують так звані моделі стратегічного планування підприємства (фірми). Під останньою (*corporate planning model*) розуміють опис, пояснення і взаємовідношення функціональних галузей підприємства (облік, фінанси, торгівля, виробництво тощо), виражені в термінах набору математичних і логічних рівнянь для того, щоб сформулювати різноманітні прогностичні звіти, включно із так званими *pro forma* фінансовими звітами [21, с. 94].

У фінансах та прогнозуванні доходів та витрат поширення за кордоном набули фінансові моделі.

відношення до дійсності: 1) модель як спрощене відтворення дійсного об'єкта з метою його вивчення (об'єкт → модель); 2) модель як зразок, як еталон, за яким має свідомо будуватися певний об'єкт (модель → об'єкт). Обидва ці типи відношення, як буде показано далі, мають суттєве значення для аналізу та господарського контролю.

Існують різні класифікації моделей як відображень дійсних об'єктів. Проф. В. С. Рудницький та доц. О. М. Бунда [5, с. 71] приєднуються до авторів американського підручника з менеджменту [2, с. 223], які виокремлюють фізичні, аналогові та математичні моделі. При цьому під аналоговими моделями розуміють ті, які відтворюють деякі властивості досліджуваних об'єктів, але виглядають інакше. Дійсно, всі моделі за способом їх створення можна поділити на реальні (натуральні, аналогові) та ідеальні (знакові). Однак використання в економіці реальних (фізичних) моделей уявити важко. Натомість використовуються різні форми ідеальних моделей. На нашу думку, виносити аналогові моделі в окремий клас за їх «виглядом», тобто формою, недоцільно. Натомість, слід відокремити алгоритмічні моделі. На рис.1 зображена запропонована класифікація моделей в економіці, аналізі, господарському контролю.

Автори американського підручника з управління витратами визначають фінансову модель (*financial model*) як «точне, надійне відтворення (*simulation*) відносин між релевантними витратами, вигодами (*benefits*), вартістю (*value*) і ризиком, яке є корисним для підтримки рішень у бізнесі» [16, с. 530]. Отже, метою створення і використання фінансових моделей є допомога, яку такі моделі можуть надати керівництву підприємства у процесі ухвалення рішення.

До появи комп'ютерних інформаційних технологій створення і використання фінансових моделей було марудним заняттям, яке вимагало багато часу. У сучасних умовах його здійснення без допомоги передової інформаційної технології було б практично неможливим. Як правило, необхідність застосування комп'ютера викликана наступними причинами: а) складність розрахунків; б) великі обсяги інформації, що обробляється; в) суворі вимоги до термінів одержання результату аналізу.

Цікаво, що оскільки більшість комплексних фінансових моделей підприємств і досі складаються за допомогою табличних процесорів, таких, як MS Excel, і контрольні технології при створенні фінансових моделей у таких табличних процесорах майже цілком відсутні, закордоном існує спеціальний різновид аудиту інформаційних систем та технологій, який має назву «аудит моделі (*model audit*)». Його призначення – перевірити таблицю з формулами, що утворюють складну фінансову модель з десятками показників на відсутність помилок. Німецький автор М. Герц зазначає,

що з середини 1980-х років принаймні два спеціалізованих програмних продукти для проведення такого аналізу застосовувались у Лондонському Сіті – Cambridge Spreadsheet Analyst та Spreadsheet Auditor [13, с. 217]. Як він стверджує, погоджуючись з відомим дослідженням американського вченого Р. Панко, єдиним системним підходом для перевірок правильності формул та чисел у MS Excel все одно є перегляд клітинки за клітинкою, нехай і за допомогою спеціального програмного забезпечення [19].

Зауважимо, що подібні фінансові моделі та фінансові коефіцієнти закордоном ніколи не називаються бухгалтерськими, або обліковими (*accounting*), і про зв'язки між показниками, що ґрунтуються на методі подвійного запису, чи про бухгалтерські рахунки тут не йдеться. Натомість, у вітчизняній (українській, радянській) та російській обліковій науковій думці моделюванню в широкому значенні присвячена значна увага. У цьому сенсі ґрунтовний огляд поточної ситуації подає монографія [8]. І це не дивно, оскільки у сучасній світовій практиці досліджень з обліку, аналізу та аудиту (наукових публікаціях авторів з різних країн англійською мовою) моделювання як окремих метод пізнання або способів відображення господарських процесів не розглядається. Пошук у базах сучасних фахових статей англійською мовою в базах даних EBSCO, JSTOR щодо терміну «*accounting model*» показав, що, окрім поодинокого використання цього терміну в значенні «зразок, стандарт», поширення в наукових дослідженнях з обліку у науковому сенсі набула лише одна модель: а саме *REA accounting model* [17], призначення якої є насамперед слугувати інструментом для структурного моделювання господарських процесів із використанням принципу подвійного запису при побудові комп'ютерних програм бухгалтерського обліку.

Тим не менше, у публікаціях російською мовою побутує думка, що застосування поняття моделювання щодо бухгалтерського обліку обумовлене в першу чергу тим, що сам він представляє собою модель господарської діяльності підприємства. Саме так вважає професор із Росії В. І. Подольський [4, с. 56], а проф. Я. В. Соколов висловлюється ще конкретніше: «...вся система бухгалтерського обліку є не що інше, як інформаційна модель господарського процесу» [6, с. 558].

Вважаємо, що моделювання не просто методичний прийом аналізу та господарського контролю, а швидше моделювання та програмування разом становлять комплекс прийомів, які характерні для дослідження точних наук, адже важливим питанням є вивчення характеристик абстрактних систем та їхніх параметрів. До абстрактних систем на підприємствах належать системи штучно створених формальних показників, які: 1) характеризують стан та процеси господарської діяльності; 2) моделюють її стан та процеси для цілей управління ними.

До першої групи штучно створених показників належить, зокрема, система бухгалтерського фінансового обліку, яка ґрунтується на принципі подвійного запису, і відповідно, показники фінансової звітності та інші фінансові показники. До другої групи систем належать алгоритми роботи комп'ютерних інформаційних систем підприємств (КІСП).

Найбільш ефективною процедурою вивчення абстрактних систем є застосування моделювання (як наступного рівня абстрагування) та програмування і наступне вивчення програмної моделі. Але оскільки

КІСП вже містять в собі алгоритмічні моделі функціонування конкретних бізнес-процесів, то для того, щоб проаналізувати та здійснити контроль характеристик конкретної системи (господарюючого суб'єкта), вивчається модель такої системи, яка міститься в комп'ютерній інформаційній системі. При цьому будується модель наступного рівня абстрагування – ідеальна модель для здійснення контролю (інформаційна супермодель). Прикладом такої процедури дослідження буде застосування стороннім консультантом власного програмного забезпечення для перевірки функціонування бухгалтерського програмного забезпечення підприємства-клієнта.

При цьому розробку системи показників господарської діяльності та бізнес-процесів в інформаційних системах бухгалтерського обліку, а також аналізу й контролю та порядок розробки відповідного програмного забезпечення пропонуємо представити моделями декількох рівнів (рис. 2).

Концептуальна модель забезпечує інтегроване уявлення про предметну галузь (наприклад технологічні карти, технічне завдання, бізнес-план, у бухгалтерському обліку – форми фінансової звітності, в аудиті – вигляд робочих документів) і може мати слабо формалізований характер. Надалі з концептуальної моделі шляхом виділення конкретної частини, її деталізації і формалізації утворюється логічна модель. Остання, формалізована мовою математики у певній предметній галузі, називається математичною моделлю. За допомогою математичних методів математична модель перетворюється в алгоритмічну, яка задає послідовність дій, які забезпечують досягнення поставленої мети управління. На її основі створюється комп'ютерна програма, що є тією ж алгоритмічною моделлю, тільки представленою комп'ютерною мовою програмування.

Принциповою різницею побудови концептуальних моделей облікового, аналітичного і контрольного програмного забезпечення є те, що сучасний підхід до розробки облікового програмного забезпечення починається з вивчення бізнес-процесів підприємства, а найбільш сучасний підхід, закладений у ERP-системах, взагалі не передбачає використання подвійного запису як основи для побудови програмної системи. Радше - формування звітів, що базуються на принципі подвійного запису, є лише однією з функцій таких систем [1, с. 184]. Відповідно, спочатку будуються концептуальні та логічні моделі бізнес-процесів, які можуть бути достатньо різноманітними, а лише потім для них розробляються математичні моделі облікових змінних величин та порядку формування їх значень (рахунки, субрахунки, аналітичні рахунки та перелік проведень).

Натомість, для побудови алгоритмічних аналітичних та контрольних супермоделей (і, зрештою, комп'ютерних програм) пропонуємо використовувати максимально універсальну логіко-математичну модель (План рахунків), яка б дозволяла змоделювати ведення бухгалтерського обліку на переважній більшості підприємств незалежно від використовуваного облікового програмного забезпечення. Таким чином, послідовність здійснення моделювання господарської діяльності в аналізі та контролі відбувається наступним чином: господарська діяльність підприємства → комп'ютерна інформаційна система підприємства (КІСП – інформаційна модель) → програмне забезпечення аналізу, аудиту та внутрішньогосподарського контролю

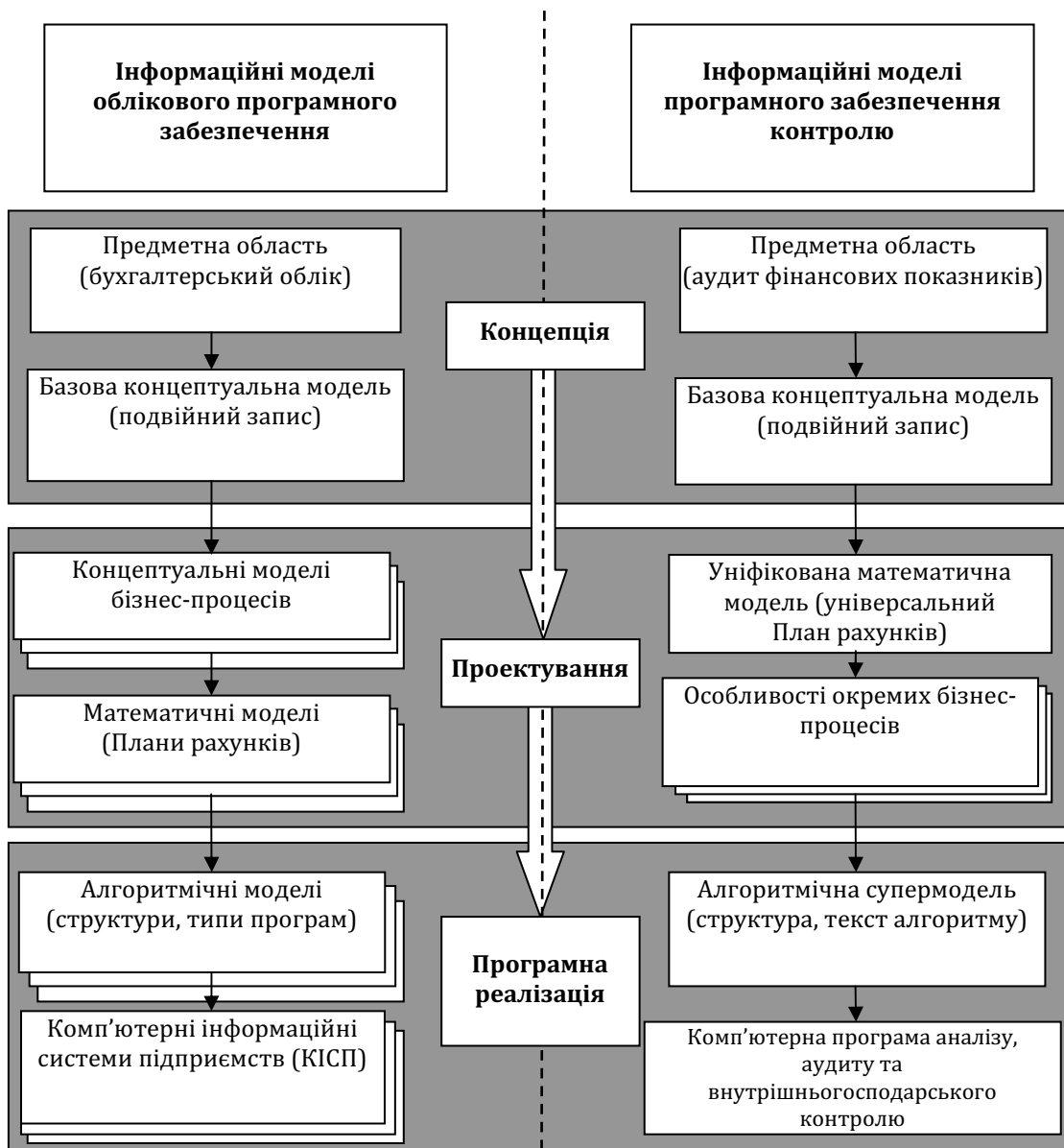


Рис. 2. Рівні інформаційних моделей при розробці програмного забезпечення аналізу, аудиту та внутрішньогосподарського контролю

(інформаційна супермодель).

При цьому в межах уніфікованої алгоритмічної супермоделі можливе врахування типових особливостей обліку за окремими ділянками.

Концепція аналітично-контрольної супермоделі покладена в основу розробки першого українського програмного забезпечення аудиту та внутрішньогосподарського контролю «Івахненко & Катеньов аудит».

Модель є відображенням найбільш суттєвих властивостей об'єкта або процесу. Моделювання є одним з основних методів наукового пізнання, який широко застосовується в усіх галузях природничих та суспільних наук, а поняття моделі та моделювання є базовими теоретичними положеннями, на яких ґрунтується застосування інформаційних технологій в аналізі, аудиті та внутрішньогосподарському контролі. Сама по собі облікова інформація в системі бухгалтерського обліку є моделлю господарської діяльності підприємства, а фінансова звітність може розглядатися як наочне відображення цієї моделі. Комп'ютерні інформаційні системи підприємств (КІСП)

можуть функціонувати у якості моделі системи управління об'єктом (підприємством, підрозділом, бізнес-процесом), а MRP та ERP вважаються моделями (стандартами) таких КІСП.

Будучи базовою теоретичною засадою, на якій ґрунтується застосування інформаційних технологій в аналізі, аудиті та внутрішньогосподарському контролі, поняття моделювання є: 1) загальнонауковим методом дослідження, який дозволяє у вигляді моделей різного виду відобразити у спрощеному вигляді об'єкт контролю та окремі його показники і процеси для дослідження його найбільш суттєвих показників; 2) методом дослідження, який полягає у створенні концептуальних, структурних та алгоритмічних моделей і комп'ютерних програм для аналізу та контролю стану та функціонування економічних об'єктів.

Найбільш ефективним шляхом вивчення, аналізу та контролю систем бухгалтерського обліку, які функціонують в умовах застосування КІСП, є розробка та застосування спеціалізованого програмного забезпечення, побудованого на основі інформаційної

супермоделі, що втілює собою вищий рівень абстрагування. Це забезпечується за рахунок того, що КІСП вже містять алгоритмічні моделі функціонування конкретних бізнес-процесів та бухгалтерського обліку. Порядок розробки відповідного програмного забезпечення представляють моделі кількох рівнів. Концептуальна модель забезпечує інтегроване уявлення про предметну галузь. З неї шляхом виділення конкретної частини, її деталізації і формалізації формується логічна модель. Логічна модель формалізується у математичну модель, далі – в алгоритмічну, на основі якої створюється комп'ютерна програма. Для побудови алгоритмічних контрольних супермоделей і комп'ютерних програм запропоновано використовувати максимально універсальну логіко-математичну модель (План рахунків), яка б дозволяла змодельовувати ведення бухгалтерського обліку на переважній більшості підприємств, незалежно від використовуваного облікового програмного забезпечення.

Список літератури

1. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : [навч. посіб.] / С. В. Івахненко. – 4-те вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2008. – 348 с.
2. Мескон М. Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
3. Новий тлумачний словник української мови (у 3 т.) / Уклад. Яремко В. В., Сліпущко О. М., 2-ге вид., випр.— Т.2. — К.: АКОНІТ, 2008. – 926 с.
4. Подольский В. И. Информационные системы бухгалтерского учета : учебн. / В. И. Подольский, В. В. Дик, А. И. Уринцов ; под ред. В.И. Подольского. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 319 с.
5. Рудницький В. С. Процедури моделювання та прийняття рішень в процесі аудиту : монографія / В. С. Рудницький, О. М. Бунда. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. – 208 с.
6. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учебн. пособ. / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
7. Соколов Я.В. Моделирование как метод бухгалтерского учета : учеб. пособие. / Я. В. Соколов, Р. С. Рашитов. – Л.: ЛИСТ им. Энгельса, 1974. – 30 с.
8. Шигун М. М. Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку : монографія / М. М. Шигун. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 632 с.
9. АBBYU Lingvo 12. CD. Електронний словник // АBBY Software, 2006 (на CD носії).
10. Beed, Clive; Kane, Owen. What Is the Critique of the Mathematization of Economics? // Kyklos, 1991. – Vol. 44 (4). – Pp. 581–612.
11. Cournot, Antoine-Augustin. Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses. – Paris: L. Hachette, 1838. – 198 p.
12. Friedman, Milton. Essays in Positive Economics. – Chicago: University of Chicago Press, 1953. – 334 p.
13. Gertz, Michael. Integrity and internal control in Information Systems V: IFIP TC11/WG11.5 Fifth Working Conference on Integrity and Internal Control in Information Systems (IICIS), November 11-12, 2002, Bonn. – 240 p.
14. Hayek, Friedrich. The Use of Knowledge in Society // American Economic Review, 1945. – Vol. 35 (4). – Pp. 519–530.
15. Jevons, W. S. Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy // Journal of the Royal Statistical Society, 1866. – XXIX (June) pp. 282-87.
16. Maher, Michael W.; Selto, Frank; Hilton, Ronald W. Cost Management: Strategies for Business Decisions. 3rd.ed – McGraw Hill; Irwin, 2006. – 914 p.
17. McCarthy, W. E. The REA Accounting Model: A Generalized Framework for Accounting Systems in a Shared Data Environment // The Accounting Review. – 1982. –Vol. 57, No. 3. – Pp. 554–578.
18. New Webster's Dictionary. 1992 edition. – Miami: P.S.I. & Associates, Inc., 1992. – 256 p.
19. Panko R. What We Know about Spreadsheet Errors / [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.panko.cba.hawaii.edu/ssr/whatknow.
20. Schumpeter, J.A. Elizabeth B. Schumpeter. History of Economic Analysis. – New York, NY: Oxford University Press., 1954 – 1260 p.
21. Siegel Joel G. Dictionary of accounting terms / by Joel G. Siegel, Jea K. Shim. 2nd ed. – N.Y.: Barron's, 1998. – 454 p.
22. Sutter, Daniel and Rex Pjesky. Where Would Adam Smith Publish Today?: The Near Absence of Math-free Research in Top Journals // Econ Journal Watch, 2007. – Vol. 4. – Pp. 230–240.

РЕЗЮМЕ

Івахненко Сергей

Теоретические аспекты моделирования в анализе и хозяйственном контроле

Рассмотрены теоретические основы моделирования с целью анализа и контроля экономической информации, содержащейся в компьютерных информационных системах предприятий. Предложено применение алгоритмического супермодели бизнес-процессов предприятия для разработки анализа, аудита и внутреннего контроля.

RESUME

Ivakhnenko Sergiy

Theoretical aspects of modeling in an analysis and business control

Theoretical framework of modeling for the analysis and control the economic information in computer information systems is considered. Application of the algorithmic supermodel of business processes for the analysis, audit and control software development is proposed.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2011 р.

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРУВАННЯ МОЛОДІ У РИНОК ПРАЦІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено особливості стану молоді на ринку праці Хмельницької області. Проведено розрахунок додаткової та перспективної зайнятості осіб віком 15-29 років на основі поділу їх чисельності на окремі групи.

Ключові слова: *молодь, зайнятість молоді, продуктивна частина економічно неактивної молоді, непродуктивна частина економічно неактивної молоді.*

Особливості соціально-економічного стану молоді як групи, що одночасно змушена здійснювати формування сім'ї та власне професійне і соціальне становлення, вимагає розв'язання проблем, які стоять на перешкоді реалізації її потенціалу. Насамперед це стосується усунення дискримінаційних проявів при працевлаштуванні (особливо молодих жінок) та оплаті їх праці.

Дослідженню проблем зайнятості молоді на ринку праці присвятили свої праці такі українські науковці, як О. А. Грішнова, М. І. Долішній, С. М. Злупко, О. А. Кратт, О. С. Лаврук, О. О. Яременко та ін.

Водночас потребують подальшої розробки питання кількісного і якісного оцінювання розмірів молодіжного безробіття та зайнятості із врахуванням специфіки соціально-економічного і демографічного стану молоді.

Метою нашої статті є дослідження якісного і кількісного складу молоді на ринку праці та визначення на його основі перспективних рівнів молодіжної зайнятості регіону.

Молодь – це окрема соціально-демографічна група, яка вирізняється за сукупністю вікових характеристик, особливостей соціального становища і обумовлених тим та іншим фактором соціально-психологічних якостей, що визначаються суспільним ладом, культурою, закономірностями соціалізації, вихованням в умовах певного суспільства [1, с. 749].

Найбільш важливим критерієм, який дає змогу виділити молодь як окрему соціально-економічну групу людей, є вік. Однак відсутність єдиної точки зору щодо вікових меж молоді сприяє виникненню труднощів при проведенні розрахунків. Це пов'язано з тим, що

відповідно до вітчизняного законодавства (як і законодавства Німеччини, Австрії, Італії, Данії, Великобританії та Ірландії) молоддю вважається група осіб віком до 35 років, що визначено статтею 1 Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді» [2]. Державна служба зайнятості у своїй діяльності використовує для обліку незайнятої та безробітної молоді показник до 35 років, однак вибіркові обстеження проводяться таким чином, що чисельність осіб віком 35 років потрапляє до складу групи 35-39-річних. Певна інформація подається лише для осіб віком до 29 років.

У таблиці 1 наведено інформацію про чисельність та питому вагу молоді у складі економічно активного населення Хмельницької області [3].

Розрахунки вказують на відсутність визначеної динамки та засвідчують зростання частки молоді віком 15-29 років у 2009 р., що відбулося за рахунок збільшення чисельності її безробітної частини на фоні зменшення зайнятої.

Це один показник, який потребує уваги при дослідженні зайнятості і безробіття молоді, є частка молоді у складі зайнятого і безробітного населення загалом (рис. 1).

Менша частка молоді в структурі зайнятого населення та значно більша в структурі незайнятого свідчить, що молодь частіше має проблеми із працевлаштуванням порівняно з населенням старших вікових категорій. Негативним є також зменшення частки зайнятої молоді у складі зайнятого населення та зростання частки безробітної молоді у складі безробітного.

Таблиця 1. Молодь у складі економічно активного населення Хмельницької області, %

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Економічно активне населення, тис. осіб; у т. ч.:	641,9	640,2	641,1	646,0	640,1
ЕАН молодь віком 15-29 років	149,9	153,9	153,2	150,5	151,7
Частка ЕАН молоді віком 15-29 років у складі ЕАН, %	23,4	24,0	23,9	23,3	23,7
Зайняті, тис. осіб; у т. ч.:	586	585	589,1	594,4	579
Зайнята молодь віком 15-29 роки	131,1	136,6	136,6	134,1	128,4
Частка зайнятої молоді віком 15-29 років у складі ЕАН, %	20,4	21,3	21,3	20,8	20,1
Частка зайнятої молоді віком 15-29 років у складі зайнятого населення, %	22,4	23,4	23,2	22,6	22,2
Безробітні, тис. осіб; у т. ч.:	55,9	55,2	52	51,6	61,1
Безробітна молодь віком 15-29 років	18,8	17,3	16,6	16,4	23,3
Частка безробітної молоді віком 15-29 років у складі ЕАН, %	2,9	2,7	2,6	2,5	3,6
Частка безробітної молоді віком 15-29 років у складі безробітного населення, %	33,6	31,3	31,9	31,8	38,1

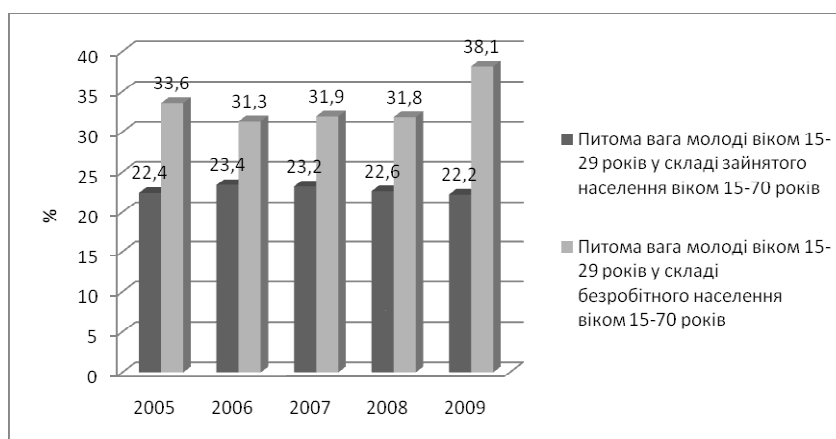


Рис 1. Зміна питомої ваги зайнятої і безробітної молоді віком 15-29 років у складі зайнятого і безробітного населення Хмельницької області

Порівняння структури економічно активного, зайнятого і безробітного населення за віковими параметрами свідчить про те, що проблема дискримінації молоді на ринку праці Хмельницької області залишається досить актуальною. Про це свідчить також факт переважання частки осіб віком 15-29 років серед безробітного населення та її значно менша питома вага у складі економічно активного і зайнятого населення (порівняно з групами 30-49-та 50-70-річних).

Серед молоді можна виділити такі основні групи:

- зайняті у формальній економіці;
- безробітні;
- зайняті у неформальній економіці;
- особи, які навчаються у навчальних закладах (учні шкіл, ПТНЗ, студенти ВНЗ);
- військовослужбовці строкової служби;
- зайняті вихованням дітей;
- зайняті у домашньому господарстві;
- особи, які не мають необхідності у працевлаштуванні;
- маргінальні групи (особи, які втратили надію знайти роботу, засуджені, безпритульні).

Перші три групи формують економічно активне населення, останні – економічно неактивне, в структурі якого можна також виділити дві частини – зайняту продуктивною діяльністю (учні та студенти; військовослужбовці строкової служби; зайняті вихованням дітей) та непродуктивну (зайняті у домашньому господарстві; особи, які не мають необхідності у працевлаштуванні; маргінальні групи) [4, с. 5].

Через такий поділ виникає можливість розрахунку рівня непродуктивного навантаження на молодь як відношення чисельності непродуктивної частини економічно неактивних молодих людей до суми їх продуктивної частини та чисельності економічно активної молоді:

$$HH_M = \frac{H_{EHM}}{EAM + P_{EHM}}, \quad (1)$$

де HH_M – непродуктивне навантаження на молодь;
 EAM – чисельність економічно активної молоді;
 P_{EHM} – продуктивна частина економічно неактивної молоді;
 H_{EHM} – непродуктивна частина економічно неактивної молоді.

Чисельність продуктивної частини економічно

неактивної молоді можна розрахувати за такою формулою:

$$P_{EHM} = UC + B + VD, \quad (2)$$

де UC – чисельність осіб, які навчаються у навчальних закладах (учні шкіл, ПТНЗ, студенти ВНЗ);

B – військовослужбовці строкової служби;

VD – особи, зайняті вихованням дітей.

Чисельність непродуктивної частини економічно неактивного населення визначається так:

$$H_{EHM} = DG + HNP + MG, \quad (3)$$

де DG – особи, зайняті у домашньому господарстві;

HNP – особи, які не мають необхідності у працевлаштуванні;

MG – маргінальні групи.

Зважаючи на те, що збільшити рівень зайнятості населення можна насамперед на основі зниження чисельності безробітних та осіб, які зневірилися знайти роботу, рівень перспективної зайнятості молоді вбачається можливим розрахувати шляхом відношення чисельності зайнятої, безробітної та зневіреної у пошуках роботи молоді до загальної її чисельності:

$$P_{PZM} = \frac{Z_M + B_M + Z_{NM}}{C_M} \cdot 100, \quad (4)$$

де P_{PZM} – рівень перспективної зайнятості молоді, %;

Z_M – чисельність зайнятої молоді;

B_M – чисельність безробітної молоді;

Z_{NM} – чисельність зневіреної у пошуках роботи молоді;

C_M – загальна чисельність молоді.

Відповідно рівень додаткової зайнятості молоді можна розрахувати шляхом ділення чисельності безробітної та зневіреної у пошуках роботи молоді на загальну чисельність молоді:

$$P_{DZM} = \frac{B_M + Z_{NM}}{C_M} \cdot 100, \quad (5)$$

де P_{DZM} – рівень додаткової зайнятості молоді, %.

Проведемо розрахунок непродуктивного навантаження на молодь, а також рівнів перспективної і додаткової зайнятості молоді на прикладі Хмельницької області.

Зважаючи на особливості подачі статистичної інформації, розрахунок зазначених показників є можливим лише для молоді віком 15-29 років.

Чисельність економічно активної молоді віком 15-29 роки у 2009 р. в Хмельницькій області складала

151,7 тис. осіб.

Для розрахунку продуктивної частини економічно активної молоді необхідна чисельність учнів та студентів. У 2009 р. чисельність учнів професійно-технічних закладів освіти складала 15,1 тис. осіб, студентів вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації – 6,9 тис. осіб і III-IV рівнів акредитації – 47,9 тис. осіб. Що стосується учнів загальноосвітніх шкіл, то якщо припустити, що у першому класі навчають учні віком 6 років, то 15-16-річні навчаються у 10 та 11 класах; для того, щоб визначити орієнтовну їх чисельність, необхідно додати чисельність випускників 2010 р. та 2011 р.: 11,4 та 11 тис. осіб, що в підсумку складе 22,4 тис. осіб [5].

Кількість військовослужбовців строкової служби становить військову державну таємницю, тому врахувати їх чисельність при розрахунках є неможливим.

Що стосується осіб, які зайняті вихованням дітей, то рахуючи, що мати здебільшого особисто доглядає дитину після народження до одного року, а в значній частині випадків – до трьох років, чисельність зайнятих вихованням дітей наближено можливо кількістю обрахувати за кількістю народжених за досліджуваній рік. Врахувати чисельність народжених за два попередні роки можна наполовину зважаючи на можливість догляду дитини після одного року іншими особами. Чисельність народжених у 2009 р. – 14,7 тис. осіб, у 2008 р. – 14,8 тис. осіб, у 2007 р. – 13,7 тис. осіб. Тому в якості чисельності осіб, які зайняті вихованням дітей, ми будемо використовувати показник 28,95 тис. осіб.

На основі вищевикладеного розрахуємо продуктивну частину економічно неактивної молоді Хмельницької області у 2009 р. за формулою 2:

$$P_{ЕНМ} = 22,4 + 28,95 = 51,35(\text{тис.осіб})$$

Розрахунок непродуктивної частини економічно неактивної молоді можна провести шляхом вирахування із загальної чисельності молоді віком 15-29 років її економічно активної частини та продуктивної частини економічно неактивної:

$$H_{ЕНМ} = 284,9 - 151,7 - 51,35 = 81,85(\text{тис.осіб})$$

Рівень непродуктивного навантаження на молодь у Хмельницькій області в 2009 р. складає:

$$HH_M = \frac{81,85}{151,7 + 51,35} = 0,4$$

Такий результат свідчить, що на десять зайнятих продуктивною діяльністю молодих людей у Хмельницькій області припадає 4 непродуктивно зайнятих особи.

Для розрахунку перспективного та додаткового рівнів зайнятості молоді необхідні чисельність зайнятої молоді, яка у 2009 р. складала 128,4 тис. осіб, безробітної молоді – 23,3 тис. осіб, а також чисельність осіб, які зневірилися у пошуках роботи. Оскільки відповідні розрахунки проводяться лише на рівні України для всього населення (без виокремлення вікових груп), можна лише приблизно визначити чисельність зневірених у пошуках роботи осіб шляхом визначення їх частки у структурі економічно неактивного населення України та множення цього показника на чисельність молоді у Хмельницькій області. У 2009 р. питома вага осіб, які втратили надію у пошуку роботи, складала 1,5 % [6]. Таким чином, чисельність зневіреної молоді Хмельниччини можна розрахувати шляхом множення економічно неактивної її частини (різниця між загальною кількістю молоді та її

економічно активною частиною) на 1,5 %:

$$Z_{НМ} = ENM \cdot 0,015 = (284,9 - 151,7) \cdot 0,015 = 1,998(\text{тис.осіб})$$

Рівень перспективної зайнятості молоді у Хмельницькій області в 2009 р. становив:

$$P_{ПЗМ} = \frac{128,4 + 23,3 + 1,998}{284,9} \cdot 100 = 53,9\%$$

Рівень додаткової зайнятості молоді у Хмельницькій області складає у 2009 р.:

$$P_{ДЗМ} = \frac{23,3 + 1,998}{284,9} \cdot 100 = 8,9\%$$

Таким чином, рівень перспективної зайнятості молоді у Хмельницькій області в 2009 р., тобто за умови залучення до лав зайнятих безробітних та зневірених у пошуках роботи, становив би 53,9 %. Рівень додаткової зайнятості молоді міг складати 8,9 %.

Проведене дослідження дозволяє на основі аналітичного розчленування цілісної соціально-демографічної групи на якісні елементи виокремити найбільш проблемні та найбільш сприятливі для впливу зони та визначити таким чином прийнятні методи регулювання, які сприятимуть зростанню його соціально-економічної ефективності.

Список літератури

1. Большой энциклопедический словарь [Текст] / гл. ред. А. Н. Прохоров. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Большая Российская энциклопедия; СПб. НОРИНТ, 1999. – 1456 с.
2. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 05.02.1993 р. № 2998-XII. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2998-12>.
3. Статистичний збірник «Економічна активність населення Хмельницької області за 2009 рік» / Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Хмельницький, 2010. – 94 с.
4. Абашина, О. В. Підвищення рівня зайнятості молоді на регіональному ринку праці: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Абашина О. В. – Донецьк, 2006. – 20 с.
5. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Хмельницькій області. Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
6. Склад економічно неактивного населення у 2000-2010 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РЕЗЮМЕ

Атаманюк Элина

Проблемы интегрирования молодежи в рынок труда Хмельницкой области

Исследовано положение молодежи на рынке труда Хмельницкой области. Проведено расчет дополнительной и перспективной занятости лиц в возрасте 15-29 лет на основе деления их численности на отдельные группы.

RESUME

Atamanyuk Elina

Problems of integration of young people in a labour-market of the Khmelnytskyi region

The features of the state of youth in the labor market of Khmelnytskyi region in process of investigation were revealed. The calculation of additional and promising employment of the individuals aged between 15-29 which was done on the basis of dividing their quantity to separate groups is shown.

Стаття надійшла до редакції 15.09.2011 р.

ФІНАНСОВІ ТА НЕФІНАНСОВІ ЧИННИКИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ БАНКУ

У статті описано сукупність фінансових та нефінансових чинників створення вартості банку. Основна увага звертається на аналіз впливу зміни фінансових чинників на вартість банку. При цьому окремо аналізується вплив на поточну операційну вартість та на вартість майбутнього зростання.

Ключові слова: справедлива ринкова вартість банку, економічна додана вартість, чинники створення вартості, поточна операційна вартість, вартість майбутнього зростання.

Банківська система України протягом останнього року демонструє поступове відновлення від удару світової фінансово-економічної кризи. Проте, при цьому відкрилася низка проблем, на які раніше не звертали уваги. Навіть сьогодні банки зазнають серйозних проблем внаслідок падіння загального рівня прибутковості, значних відрахувань до резервів на відшкодування можливих втрат, недостатнього рівня ліквідності. На нашу думку, глобальна фінансово-економічна криза стала лише каталізатором подій, що насправді носять системний характер. Враховуючи наявність очікувань стосовно можливого повторення та поглиблення кризи протягом найближчих років, виникає необхідність якнайшвидшого вирішення цих проблем, що потребує активного державного втручання з метою відновлення та забезпечення подальшої стабільності банківської системи України.

З огляду на це, банки потребують впровадження більше ефективних методів управління, таких як вартісно-орієнтований менеджмент [1]. Системне дослідження методик оцінки вартості та концепцій управління нею є актуальним не тільки в теоретичному плані, але й має виняткове практичне значення.

Аналізу сутності процесу оцінювання вартості фірм та управління нею присвячено чимало праць зарубіжних та відомих вітчизняних авторів. Серед них велике значення має доробок М. Бішоп, А. Гальчинського, В. Гейця, П. Гохана, О. Кириченка І. Лютого, О. Мозгового, С. Мочерного, В. Міщенка, Р. Нельсона, С. Ріда, Дж. Стиглера та ін. Питання управління вартістю банківських установ у вітчизняній фаховій літературі опрацьовані, на жаль, недостатньо, ці проблеми розглядають в основному зарубіжні автори, такі, як О. Грязнова, Т. Коллер, Т. Коупленд, Дж. Мурін, І. Ніконова, А. Седін, М. Федотова та ін. Серед вітчизняних дослідників варто звернути увагу на роботи Васильченко З. М., Івасіва І. Б., Науменкової С. В.

У теорії управління вартістю та у практиці застосування підходів вартісно-орієнтованого менеджменту важливе місце займає аналіз чинників, що впливають на вартість. Багато аспектів цієї наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими і обґрунтованими. Новизна статті зумовлена незначним рівнем вивчення теми, низьким рівнем розробки методик аналізу ступеня впливу фінансових та нефінансових чинників створення вартості та аспектів їх практичного застосування в умовах економіки України.

Метою статті є дослідження тих чинників, що мають як безпосередній, так і опосередкований вплив на зростання чи зменшення вартості банківської установи із плином часу. Особлива увага належить фінансовим чинникам створення вартості, оскільки вони мають найбільший вплив на вартість банку. Крім того, управління цими чинниками достатньо легко інтегрується в систему фінансового менеджменту банку.

Як і в будь-якій системі, в управлінні вартістю існує низка важелів впливу, через які, вживаючи певних заходів, можна змінювати отриманий результат. У теорії управління вартістю такими важелями є фінансові та нефінансові чинники створення вартості. При розумінні їх суті цілком логічно застосовувати перелік тих чи інших інструментів, зокрема інструментів фінансового менеджменту, для отримання бажаних для акціонерів значень вартості банку.

Проте, перш ніж перейти до розгляду безпосередньо тих чинників, що призводять до зростання чи зменшення вартості, ми пропонуємо розглянути підхід, що розподіляє вартість за часовим горизонтом її створення, запропонований компанією Stern Stewart & Co [6]. Це сприятиме кращому розумінню результатів впливу зміни певних параметрів у ході управління вартістю. Суть такого підходу полягає у поділі ринкової вартості компанії на ту, що створена за рахунок здійснення поточних операцій – поточна операційна вартість (*Current Operations Value, COV*), та вартість, що виникла за рахунок потенціалу майбутнього зростання компанії (прогнозовані майбутні грошові потоки) – вартість майбутнього зростання (*Future Growth Value, FGV*) [6, с. 7]. Автори підходу стверджують, що при оцінці вартості будь-якої компанії, і банку зокрема, варто, з одного боку, враховувати, яка її частина є результатом здійснених інвестицій, уміщує вартість основних засобів, поточний прибуток тощо. Тобто, фактично це є відображенням реальних бухгалтерських показників. З іншого ж боку, варто враховувати і здатність фірми забезпечити стабільний грошовий потік у майбутньому, що фактично є реалізацією ринкового підходу до оцінки вартості.

Також суть цього підходу можна описати і в термінах моделі EVA. Так справедлива ринкова вартість компанії може бути представлена у вигляді суми двох компонентів [6, с. 7]:

- Капітал та капіталізована економічна додана вартість (поточна операційна вартість);
- Приведена до поточної вартість очікуваного збільшення економічної доданої вартості (вартість

майбутнього зростання).

Такий підхід дозволяє більш об'єктивно підійти до отриманих результатів оцінювання. Якщо частка *FGV* у загальній величині вартості компанії складає достатньо великий відсоток, то це може свідчити, з одного боку, про переоцінку ринком вартості акцій даної компанії, а з іншого, – про можливість завищених прогнозів розвитку самої компанії. У той же час, якщо мова іде про нові компанії, або ж компанії, що динамічно розвиваються, то висока частка *FGV* є цілком логічною.

У формалізованому вигляді такий підхід має наступний вигляд:

$$FMV = COV + FGV, \quad (1)$$

де *FMV* – справедлива ринкова вартість,

COV – поточна операційна вартість,

FGV – вартість майбутнього зростання.

У ході реалізації стратегії щодо управління вартістю конкретної компанії, ми виходимо з того, що фінансові менеджери мають змогу на основі всієї доступної інформації розрахувати справедливую ринкову вартість. У разі ж, якщо ця модель застосовується, скажімо, для порівняння компанії з її конкурентами, то для обрахунку *FGV* та *COV* можна використовувати ринкову вартість компанії (ринкову капіталізацію) у випадку, якщо вона котується на біржі.

Алгоритм розрахунку достатньо простий. Спочатку розраховується поточна операційна вартість за наступною формулою:

$$COV = \frac{NP}{COE} + NInv, \quad (2)$$

де *NP* – чистий прибуток,

COE – вартість власного капіталу,

NInv – чисті інвестиції, тобто сума фактично здійснених інвестицій у поточному періоді.

Варто підкреслити, що у випадку банківської установи під чистими інвестиціями доцільно розглядати суму коштів, спрямованих на розширення власного капіталу банку [5, с. 308].

Маючи розраховане значення *COV* та значення справедливої ринкової вартості, розраховуємо значення *FGV*:

$$FGV = FMV - COV, \quad (3)$$

При застосуванні моделі Ольсона [1, с. 31] для розрахунку справедливої ринкової вартості ПАТ «Укресімбанк» станом на 1.01.2011 отримуємо значення на рівні 19 812 826 тис. грн. При цьому поточна операційна вартість складатиме 6 579 890 тис. грн. (34% від *FMV*), вартість майбутнього зростання – 13 052 936 тис. грн. (66% від *FMV*).

Повертаючись до розгляду фінансових та нефінансових чинників створення вартості, варто зазначити, що останні в іноземній літературі прийнято називати драйверами вартості (*Value Drivers*) [7, с. 93]. У вітчизняних фахових джерелах також зустрічається поняття рушійних сил або чинників створення вартості [2,3].

На думку д.е.н. І. Б. Івасіва, варто виділити такі основні чинники створення вартості банку [2, с. 98]:

- прибутковість, яка визначається здатністю банку генерувати прибуток, який перевищує витрати на залучення капіталу;
- масштаб, котрий поєднує в собі обсяг операцій на часовий інтервал позитивного спреду;
- капіталізація банку;
- вартість залучення ресурсів, яка відображає ризики

банку.

Погоджуючись з цією думкою, вважаємо, що варто деталізувати з позиції фінансового менеджменту банку сукупність тих чинників, що впливають на вартість банку. На рисунку 1 наведена схема взаємозв'язку фінансових чинників створення вартості.

Цілком очевидно, що вказані чинники можна деталізувати ще більше. В принципі на створення вартості, з точки зору фінансового менеджменту, впливають практично всі процеси. Так окремо взята кредитна операція призводить до зростання обсягу активів банку, що приносять процентний та комісійний дохід. У той же час, для того, щоб видати цей кредит, банку необхідно залучили ресурси, що, відповідно, вплине на процентні витрати банку. Збільшення активів потребує дотримання нормативів капіталу, встановлених Національним банком, і після певної кількості наданих кредитів виникне необхідність збільшення регулятивного капіталу, що збільшить суму витрат на залучення капіталу. Окрім того, зростання активів спричинить зростання чистих витрат на формування резервів, що також зменшить суму чистого прибутку. Розширення кредитної активності призведе до необхідності розширення штату працівників як фронт-офісу, так і бек-офісу, що неодмінно спричинить зростання як витрат на персонал, так й адміністративних витрат.

Таким чином мову, вочевидь, слід вести не про наявність певного набору чинників, що впливають на вартість банку, а про наявність складної, багатоеlementної системи із розгалуженим взаємовпливом чинників, що визначають вартість банківської установи.

Попри наявність такої великої кількості взаємопов'язаних елементів, необхідно, у той же час, вказати, що можна виділити ключові або вузлові елементи даної системи. В кінцевому підсумку, будь-які операції банку тим чи іншим чином впливають на дві основні статті – чистий прибуток та розмір власного капіталу банку. Окрім того, вартість банку прямо залежить від вартості власного капіталу. Таким чином, маємо три основні елементи системи чинників створення вартості. Втім, враховуючи специфіку моделі розрахунку вартості банку, можна виділити ще один показник, що в принципі не пов'язаний безпосередньо із діяльністю банку, але діє на його вартість. Це – темпи зростання у постпрогнозному періоді (*g*).

У ході проведення дослідження була розроблена програмна розрахункова модель, що дозволяє оцінити ступінь впливу зміни вказаних чинників створення вартості на кінцеву її величину. Розрахунки проводяться на базі прогнозних даних для ПАТ «Укресімбанк». Результати розрахунків цієї моделі наведені в таблиці 1.

Слід зазначити, що отримані результати мають винятково ілюстративний характер та відрізнятимуться для окремих банків. Це пов'язано із різним ступенем взаємовпливу ключових факторів, наприклад, відмінним розміром маржі, схемами матеріального стимулювання персоналу, дивідендною політикою тощо.

З отриманих результатів у розрізі впливу чистого прибутку як чинника створення вартості видно, що при зміні цієї величини в будь-який із окремо взятих років на 1%, ми отримуємо незначне зростання справедливої ринкової вартості банку. Хоча останній прогнозний рік має суттєвий вплив на ринкову вартість банку. Це пов'язано із тим, що дані постпрогнозного періоду

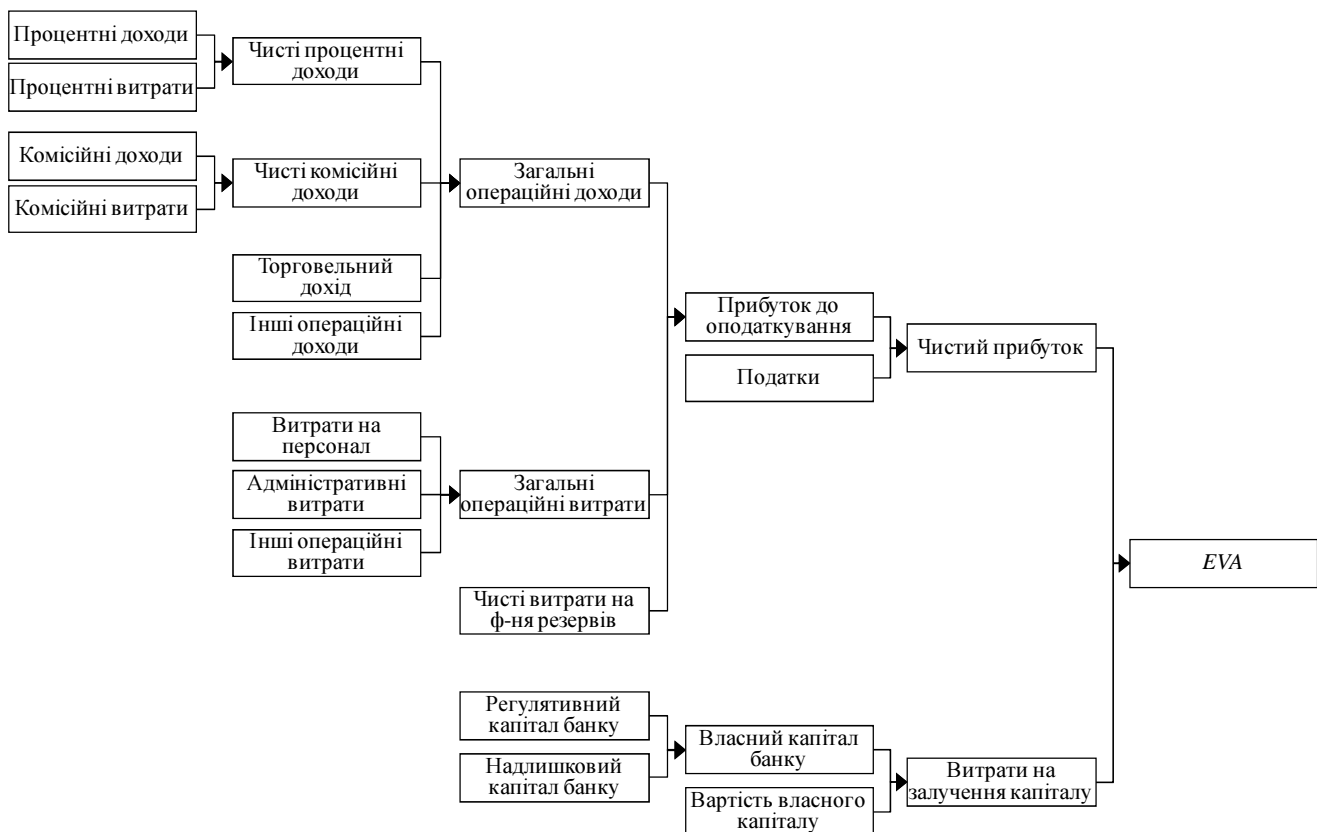


Рис. 1. Фінансові чинники створення вартості банку*
* Побудовано автором на основі аналізу складових моделі EVA [1]

Таблиця 1. Вплив зміни фінансових чинників на вартість банку, %.*

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	ΔFMV	ΔFGV	ΔCOV
Чистий прибуток (NP)	1					0,08	-1,21	1,01
		1				0,07	0,17	0,00
			1			0,07	0,16	0,00
				1		0,08	0,18	0,00
					1	1,64	3,92	0,00
Вартість власного капіталу (COE)	1					-0,53	-1,28	0,00
		1				-0,54	-1,29	0,00
			1			-0,49	-1,17	0,00
				1		-0,44	-1,06	0,00
					1	-0,46	-1,07	0,00
Власний капітал банку (E)	1					-11,65	-27,84	0,00
		1				-0,17	-2,81	1,74
			1			-0,12	-0,29	0,00
				1		-0,09	-0,22	0,00
					1	-0,08	-0,21	0,00
<i>g</i>					1	3,39	8,10	0,00

* Розраховано та побудовано автором на основі [4]

базуються на даних останнього прогнозного періоду, що, власне, і призводить до зростання вартості на 1,64%. Зрозуміло, що подібна ситуація характерна й для вартості майбутнього зростання, тільки більшою мірою. Так зміна чистого прибутку на 1% у 2015 році викликає зміну FGV у 3,92%.

На перший погляд досить дивною є ситуація, за якої зростання чистого прибутку у поточному році спричиняє зменшення FGV . Проте це досить легко пояснюється. За своєю суттю FGV показує вартість, що

буде створена у майбутньому, тому при зростанні прибутку у поточному році ми маємо збільшення поточної операційної вартості, а відповідно – зменшення вартості майбутнього зростання, що й відображено результатами. Крім того, цю тезу підтверджує те, що при зміні прогнозних значень чистого прибутку в майбутні роки значення COV залишається без змін.

Якщо ж припустити, що темпи приросту чистого прибутку збільшуватимуться щороку на 1%, то ми

отримаємо збільшення вартості банку майже на 2%, при відповідній зміні *FGV* на 3,23% та *COV* на 1,01%.

Щодо вартості власного капіталу, то результати розрахунків свідчать, що зі зміною цього показника в будь-який із окремо взятих років ситуація змінюється не дуже суттєво. При цьому слід зауважити, що зміна *COE* впливає виключно на зміну *FGV*. Проте, якщо спостерігатиметься щорічне підвищення вартості власного капіталу порівняно із прогнозованим на 1%, то у результаті дисконтування та ефекту зниження вартості грошей у часі ми отримаємо загальне зниження вартості банку у 11,65% із відповідним зниженням вартості майбутнього зростання у 27,84%.

При розгляді впливу розміру власного капіталу на вартість банку одразу стає помітно, що при збільшенні розміру власного капіталу відбувається загальне зниження вартості. Це пов'язано із високою вартістю власного капіталу. У вказаному ракурсі варто ще раз наголосити на безперечній важливості та необхідності раціонального управління власним капіталом банку. Попри видимі переваги, це призводить до істотного зменшення вартості банку в майбутньому. При цьому спостерігається суттєве зниження вартості майбутнього зростання із одночасним збільшенням поточної операційної вартості.

Що стосується впливу темпів зростання у постпрогнозованому періоді, то згідно із результатами аналізу ця величина досить сильно впливає на вартість банку через свій безпосередній зв'язок із ліквідаційною вартістю. Оскільки ця величина визначається лише один раз і є лише прогнозним значенням, мова не може йти про певні заходи щодо управління. Варто лише забезпечити адекватні прогнози розвитку, що відповідали б реаліям національної економіки та циклічним коливанням ділової активності у світі.

Підсумовуючи все вищезазначене, варто зауважити, що серед розглянутих фінансових та нефінансових чинників створення вартості є такі, на які банк не має змоги впливати безпосередньо. Це стосується, у першу чергу, вартості власного капіталу. Для зміни цієї величини необхідна серйозна робота Уряду та Національного банку, спрямована на зменшення ступеня ризику вітчизняної економіки, стабілізацію ситуації на фондовому ринку, зниження боргового навантаження на державний бюджет тощо.

У той же час банк має два інших серйозних важелі управління вартістю – керування прибутковістю банку та власним капіталом. Зрозуміло, що в ході здійснення своєї діяльності застосовується інструментарій фінансового менеджменту. Проте, на нашу думку, такий фінансовий менеджмент не відповідає вимогам вітчизняної економіки. Ми вважаємо, що менеджмент у банках загалом, і фінансовий менеджмент зокрема мають характеризуватись вартісно-орієнтованою спрямованістю. Тільки за умови раціонального управління фінансовими чинниками створення вартості можливо забезпечити довгострокову стабільність та надійність банківської установи як з позиції кредиторів та вкладників, так і з позиції акціонерів та працівників.

Список літератури

1. Базарний, Д. В. *Управління економічною вартістю як механізм забезпечення стабільної діяльності банківської установи* [Текст] / Д. В. Базарний // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць.* – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – Вип. 30. – с. 28-35.
2. Івасів, І. Б. *Економічна модель аналізу результативності управління в контексті вартісно-орієнтованого банківського менеджменту* [Текст] / І. Б. Івасів // *Фінанси,*

облік і аудит. – 2009. – №14. – с. 87-101.

3. Івасів, І. Б. *Управління вартістю банку : [монографія] / І. Б. Івасів – К. : КНЕУ, 2008. – 288 с.*
4. *Національний Банк України. Банківський нагляд [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm.*
5. Damodaran, A. *The Dark Side of Valuation: Valuing Young, Distressed, and Complex Businesses (2nd Edition)* [Text] / Aswath Damodaran. – Stern School of Business, 2010. – 590p.
6. Pettit, J. *EVA & Strategy: Portfolio Management* [Text] / Justin Pettit // *EVAuation.* – Stern Stewart Research, 2001. – Vol.3, Issue 2. – 16 p.
7. Rappaport, A. *New thinking on how to link executive pay with performance* [Text] / Alfred Rappaport // *Harvard Business Review*, 1999. – Issue 2. – pp. 91-101.

РЕЗЮМЕ

Базарний Денис

Финансовые и нефинансовые факторы создания стоимости банка

Статья описывает совокупность финансовых и нефинансовых факторов создания стоимости банка. Основное внимание акцентируется на анализе влияния изменения финансовых факторов на стоимость банка. При этом, отдельно анализируется степень влияния на текущую операционную стоимость и на стоимость будущего роста.

RESUME

Bazarnyi Denys

Financial and non-financial factors of creating of the value of a bank

The complex of financial and non-financial factors of creation of the value of a bank is described in the article. The great attention is paid to the impact of financial factors on the value, especially to the impact on the current operations value and on the future growth value.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2011 р.

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

На підставі системного підходу і аналізу наявних напрямків у визначенні конкурентних переваг для комерційної діяльності запропоновано сім джерел формування конкурентних переваг організації. Подано визначення понять «конкурентна ознака товарів і послуг», «абсолютна конкурентна перевага», «відносна конкурентна перевага», «конкурентні відповідності» і «конкурентні недоліки» та наведено їх економічну суть. Окреслено системні зв'язки і механізм взаємодії поняття «конкурентні переваги» з іншими елементами ринкової системи господарювання. Запропоновані цілі джерел для формування конкурентної переваги в різних видах діяльності організації. Для підтвердження отриманих результатів наведено приклади формування конкурентних ознак на різних комерційних організаціях автомобільної галузі.

Ключові слова: менеджмент, конкуренція, конкурентоздатність, конкурентні недоліки, конкурентні відповідності, конкурентні переваги.

Формуванню конкурентних переваг організації в бізнесі присвячені праці видатних економістів сучасності І. Ансоффа, Г. М. Гранта, Дж. Магretta, Б. Ортега, М. Портера, П. Річард, Р. Румельт А. Дж. Стрікланда, А. А. Томпсона. Істотний внесок у вирішення проблем, пов'язаних із створенням і формуванням конкурентних переваг організації, зробили українські вчені В. А. Василенко, В. І. Крамаренко, О. Рудченко, Т. І. Ткаченко, Б. І. Холод, Л. С. Шевченко, а також російські – Г. Л. Азоев, А. Н. Петров, Г. А. Фатхудинов, А. А. Челенков. При цьому основні наукові досягнення всіх дослідників з проблеми формування, розвитку і стійкості конкурентних переваг організації пов'язані з масштабною діяльністю компанії, ринковою складовою, зовнішніми (галузеву структуру, позиціонування на галузевому ринку) і внутрішніми (рівень менеджменту, ключові ресурси організації) чинників. В умовах сучасної конкуренції, яка характеризується різноманітністю, складністю визначення, а часто невизначеністю і непередбачуваністю вирішального значення набуває встановлення джерел формування конкурентних переваг організації. Саме це дозволяє найоб'єктивніше охарактеризувати природу процесу формування конкурентних переваг організації і спробувати виявити причинно-наслідкові зв'язки. Попри наявність низки наукових підходів для різних етапів розробки стратегії конкурентних переваг організації [1, с. 29] проблема нездатності в сучасних умовах ринкових відносин сформувати і розвинути дії організації в перелік послідовних кроків для досягнення необхідних конкурентних переваг залишається важливим науковим і практичним завданням.

Запропоновані до розгляду питання є особливо важливими та актуальними для країн із перехідною економікою

Труднощі, з якими стикаються вітчизняні комерційні організації, що мають недостатній досвід конкурентної боротьби в перехідний період становлення ринкової економіки, складні та малодосліджені. Тому, на нашу думку, заслуговує вивчення зарубіжний досвід успішної діяльності комерційних організацій. У роботі [2, с. 339] розглядається реальний ризик, який виникає при реалізації стратегії створення конкурентних

переваг і способи його мінімізації. Проте зв'язок між джерелами конкурентних переваг і супровідними ризиками залишається нез'ясованим. У монографії [3, с. 186] на більшому практичному матеріалі доведено, що конкурентна перевага створюється, коли покупець стає центром маркетингової культури організації. Автор вважає, що він є основним і єдиним джерелом створення конкурентних переваг. Важко з цим погодиться, оскільки ціла низка конкурентних переваг створюється незалежно від останнього. Наприклад, корпоративна культура організації або дії організації проти конкурентів. У роботі [4, с. 238] автор стверджує, що стійкої конкурентної переваги можна досягнути шляхом створення ринкової позиції за допомогою відмови від деяких видів діяльності і узгодження вибраних видів діяльності між собою. У найбільш пізньому дослідженні [5, с. 89] наводиться думка, що виявлення конкурентних переваг фірм є можливим тільки завдяки порівнянню їх позицій на одному і тому ж ринку. У монографії [6, с. 67] концепція формування, розвитку і збереження конкурентних переваг ґрунтується на тому, що найміцніша відповідна позиція на ринку, як правило, складається в результаті кумуляції конкурентних переваг у численних сферах діяльності. Там же автор окреслює проблему оптимального співвідношення при створенні конкурентних переваг у різних видах діяльності. Проте далі, до глибокого аналізу науковець не іде. У статті [7, с. 37] розглядаються підходи до аналізу конкурентів компанії, їх цілей, стратегій і тактики ринкової боротьби, вибору конкурентної стратегії організації з метою створення і розвитку конкурентних переваг. У роботі [8, с. 227] їх формування, розвиток і збереження розглядається на основі сучасних тенденцій у процесі конкуренції. На наш погляд, підхід, заснований тільки на єдиному джерелі створення конкурентних переваг – конкуренції, достатньо суперечливий. Ринкова система господарювання містить перелік інших принципово важливих елементів, які, безумовно, повинні впливати на процес формування і розвитку конкурентних переваг організації. Річард Румельт [9, с. 105] стверджує, що конкурентна перевага походить з дефіциту ресурсів і тому є властивістю не стільки фірми, скільки ресурсів.

Підхід, який полягає у поділі джерел формування конкурентних переваг на зовнішні і внутрішні, розглянуто у роботі [10, с. 276]. Визначення конкурентної переваги організації як «якнайкращого результату» викладено у підручнику [11, с. 28]. Суть такого підходу полягає в оцінці чинника прибутковості організації порівняно з конкурентами. У роботі [12, с. 70] конкурентна перевага розглядається як конкретний чинник, який характеризує зовнішнє або внутрішнє середовище діяльності організації, у якій певна організація має перевагу над конкурентами. Кількість таких чинників може бути різною. На підставі вищенаведеного аналізу останніх досліджень і публікацій виникає необхідність виконати комплексне дослідження з позицій системного підходу до ринкової економіки як відкритої системи. Останній передбачає: виділення структурних елементів, дослідження функцій кожного із них та взаємодії, характеру змін параметрів системи.

Метою нашої статті є визначення джерел формування конкурентних переваг організації на основі системного підходу до ринкових умов ведення бізнесу і виявлення їх можливостей для створення конкурентних переваг організації. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- виявити на основі системного підходу джерела формування найбільш ефективних видів конкурентних переваг, які забезпечують конкурентоспроможність організації;
- визначити їх цілі і можливості у різних видах господарської діяльності організації;
- навести практичні приклади для підтвердження отриманих результатів.

Попри існування різних підходів до формування, розвитку і збереження конкурентних переваг організацій всі вивчені нами дослідники підкреслюють тісний зв'язок між процесом конкуренції і конкурентними перевагами організації. Більш того, обов'язковою умовою їх формування, розвитку і збереження є розуміння всіх причин і особливостей конкуренції. Залежно від виду ринку реалізації комерційної діяльності ці причини і особливості мають значні відмінності, які підлягають обов'язковому аналізу й обліку. Можна з великою упевненістю вважати, що більшість науковців, які досліджували конкуренцію, підходять до її вивчення, спостерігаючи і аналізуючи усі явища, що вже відбулися, незалежно від їх типу. При цьому джерела або причини появи певного виду конкуренції на вказаному ринку розглядаються достатньо поверхнево. Такий самий підхід використовується вченими і для оцінки ступеня інтенсивності, форми і методів конкуренції. Проте остання є елементом ринкової системи, при цьому взаємодія інших основних її елементів на конкуренцію відбувається не ізольовано і взаємодія між всіма елементами ринкової системи приводить до результуючого впливу на неї на певному ринку загалом. На наш погляд, принципово важливим є підхід до всіх виявів конкуренції на ринку через результуючу дію всіх елементів ринкової системи з урахуванням взаємодії основних її елементів у всій складності і багатогранності наявної їх взаємодії. Це – є тим принциповим напрямком, який підлягає науковому дослідженню. З огляду на запропонований підхід, ми вважаємо, що виникає можливість управління конкуренцією як елементом (нехай навіть найскладнішим) у цій системі. Спостереження і реєстрація процесу конкуренції, що вже відбувся,

контроль отриманих показників, навряд чи нададуть багатий матеріал для вивчення з метою застосування у сфері. Швидкодія при такому підході знаходиться на мінімальному рівні. Джерела системних зв'язків і механізм взаємодії поняття «конкурентні переваги» як необхідного елементу ринкової системи господарювання з іншими її елементами наведені у вигляді структурної схеми на рис. 1. Рис. 1 демонструє, що основні елементи ринкової системи визначають її економічну суть у вигляді розширеного виробництва товарів і послуг, які надходять на ринок. На ринку незалежно від його географічного розташування і охоплення товаровиробників (окрім монополістичного) виникає конкуренція. У результаті конкуренції визначаються «конкурентні ознаки продуктів і послуг» [13, с. 30; 14, с. 154], які можуть мати характер «конкурентних недоліків» (відносно окремих кращих показників продуктів і послуг), характер «конкурентної відповідності» (при однакових показниках продуктів і послуг у зіставленні з іншими продуктами і послугами) або характер «конкурентних переваг» (при перевазі одних показників продуктів і послуг над іншими). На наш погляд принципове значення має введення поняття – «конкурентні ознаки продуктів і послуг». Ця необхідність полягає у відсутності первинного визначення, за якими ознаками порівнюються конкуренти для конкретного продукту або послуг. Тоді на другому етапі після порівняння окреслюються їх перевага, відповідність або недоліки. Це обумовлено тим, що на ринках високорозвинених країн з ринковою економікою і особливо країн з перехідним періодом її становлення покупцям пропонуються продукти і послуги, що складаються зі всіх перерахованих конкурентних ознак. Тому для оцінки (особливо для країн з перехідною економікою) необхідно ввести поняття «відносних конкурентних переваг». Суть цього поняття полягає в отриманні комплексного результату після оцінки необхідних конкурентних ознак, коли для порівняння беруться продукти і послуги конкретних організацій або групи організацій. Та, яка має перевагу за всіма ознаками, володіє «абсолютними конкурентними перевагами». Цей стан достатньо ідеалізується, оскільки створення «абсолютних конкурентних переваг» приводить до додаткових витрат, а отже – до підвищеної ціни або абсолютно високої ціни. Організація, яка має перевагу за деякими конкурентними ознаками, володіє «відносними конкурентними перевагами». При цьому зрозуміло, що саме показники і співвідношення «відносних конкурентних переваг» визначають конкурентоспроможність організації. Абсолютно очевидно, що сьогодні товари китайських, індійських і інших виробників не мають конкурентних переваг за якісними й експлуатаційними характеристиками, сервісом та низкою інших показників, проте вони конкурентоздатні, оскільки мають інші конкурентні переваги. При цьому прибуток від реалізації певної продукції, яка має лише деякі конкурентні переваги, забезпечує розвиток підприємств у стратегічному плані. Більш того економіки відповідних країн в яких функціонують ці підприємства, демонструють стійкі тенденції розвитку і вдосконалення. Пояснити таку ситуацію, ґрунтуючись тільки на концепції М. Портера, який стверджує про необхідність наявності конкурентних переваг для всього ланцюжка створення вартості продукту, що приводить до отримання «абсолютних конкурентних переваг», досить складно. У той же час товари окремих комерційних організацій

через обмеженість всіх видів ресурсів мають конкурентні переваги тільки на окремих видах діяльності, а на інших – не мають. При цьому комерційні організації з окремими видами конкурентних переваг володіють нехай короткочасною або нестійкою конкурентоспроможністю, проте отримуваний прибуток може бути достатнім для розвитку стійких конкурентних переваг у майбутньому. Основні елементи, які показують суть системного підходу до аналізу ринкової системи, а також зв'язки визначають взаємодію основних елементів, у результаті якої виникають конкурентні ознаки організації, показані на схемі 1. *Перше джерело*, яке визначає необхідність формування конкурентних переваг, є таким елементом ринкової системи, як «раціональна поведінка покупця». На формування майбутніх конкурентних ознак цей елемент впливає двічі. Перший полягає у виробництві визначених, розрахованих на задоволення споживчого попиту, видів товарів і послуг, які надходять на ринок. Другий вплив відбувається при встановленні конкурентних ознак і полягає в сукупній оцінці виготовлених продуктів і послуг за умов ринкової конкуренції. Після означення всіх відмінностей (недоліків, відповідностей і переваг) ухвалюється рішення про купівлю продуктів і послуг з метою отримання максимальної вигоди при мінімальних витратах. При цьому вибір продукту з повним набором конкурентних переваг, що має високу ціну, також малоймовірний, як і вибір такого з повним набором конкурентних недоліків при мінімальній ціні. Практичним прикладом дії першого джерела при створенні конкурентних переваг є реалізація на національному ринку і послуги сервісу автомобіля

марки «Ланос». Незважаючи на те, що на автомобільному ринку України наявні автомобілі такого ж класу компаній «Тойота», «Хонда», «Фольксваген», які володіють рядом вищих параметрів, обсяги продажів автомобіля марки «Ланос» на ринку України і прибуток, отримуваний ВАТ «ЗАЗ», значно вищі.

Суть цього явища полягає у вищих «відносних конкурентних перевагах» автомобіля марки «Ланос». Раціональна поведінка покупця полягає в отриманні граничної вигоди при покупці автомобіля марки «Ланос», оскільки останній володіє конкурентною перевагою за ціною. Конкурентними недоліками є низькі безпека та комфорт, естетично недосконалі інтер'єр та екстер'єр. За витратою палива при однаковій потужності двигуна виробництва фірми «Опель» є конкурентна відповідність.

Вплив усіх основних елементів ринкової системи як джерел формування конкурентних переваг організації, наведено у табл. 2. Обмеженість ресурсів – друге джерело необхідності формування конкурентних переваг, оскільки є чинником, який визначає майбутню ціну продукту або послуг. Наскільки ефективно використовуються ресурси, настільки визначаються можливості в створенні конкурентних переваг при формуванні ціни продуктів або послуг. Найбільш яскравим прикладом дії другого джерела формування конкурентних переваг є стратегія мінімізації витрат, що постійно діє у компанії «Тойота». При повній відсутності більшості матеріальних ресурсів, які використовуються при виробництві автомобілів, компанія володіє високими конкурентними перевагами в питомих нормах споживання матеріальних ресурсів.

Приватна власність є третім джерелом необхідності

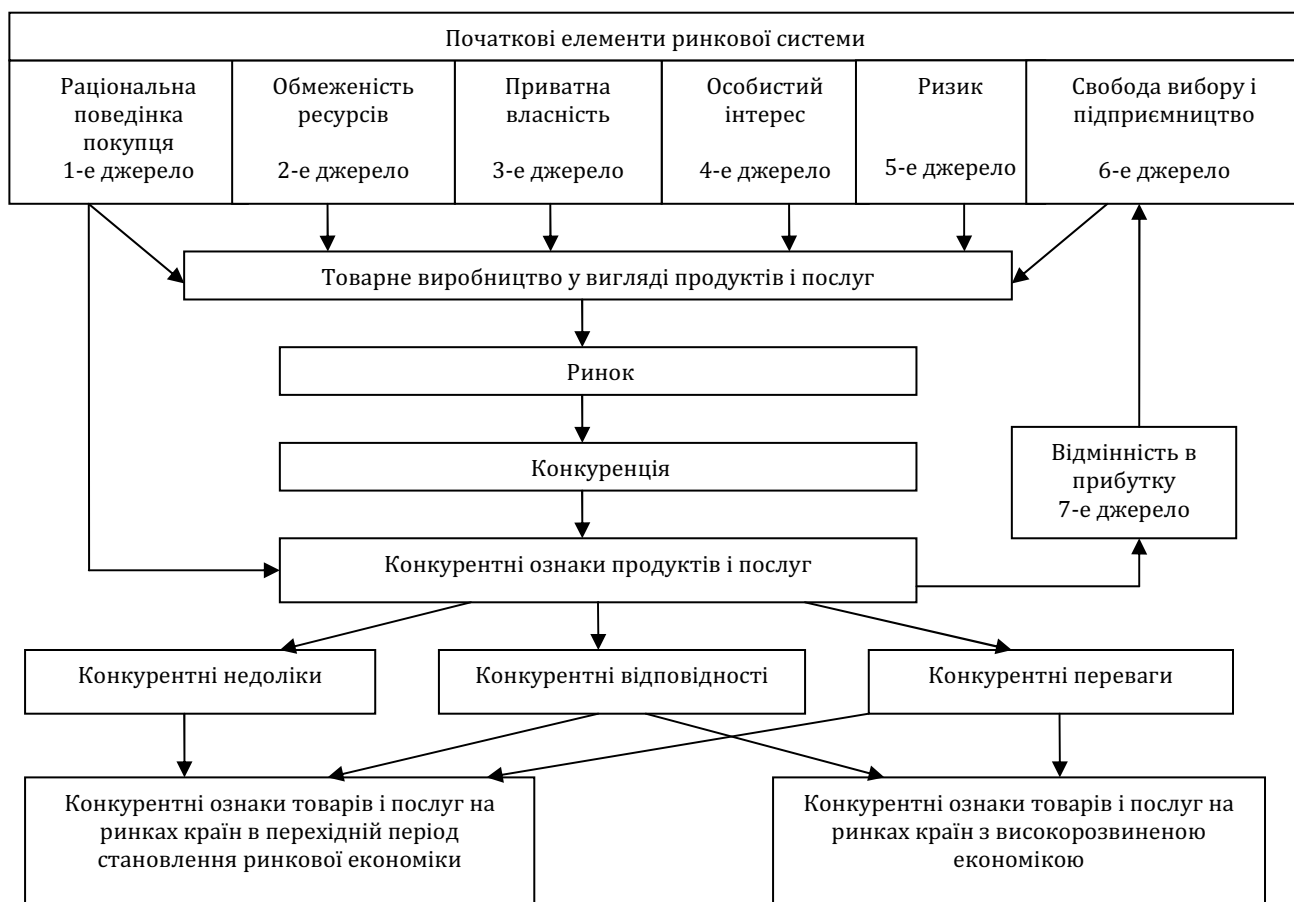


Рис. 1. Схема системних зв'язків і механізм взаємодії понять «конкурентні переваги» з іншими елементами ринкової системи господарювання

Таблиця 2. Елементи ринкової системи як джерела формування конкурентних переваг організацій

Найменування джерела формування конкурентних переваг	Цілі джерела для формування і розвитку конкурентної переваги у видах діяльності
1. Раціональна поведінка покупця – гранична вигода при граничних витратах.	1. При ціноутворенні. 2. Для задоволення справжніх і майбутніх потреб покупців. 3. Для швидкої реакції на нові потреби покупців.
2. Обмеженість ресурсів – людські і матеріальні ресурси є рідкісними (кінцевими).	1. Максимально ефективне використання всіх видів ресурсів. 2. Мінімізація витрат на всіх видах діяльності.
3. Приватна власність – безстрокове право власника призначати приймача або право у будь-який час продати свою власність, узяти кредит під заставу вартості власності.	1. Розробляти стратегію бізнесу з довгостроковими конкурентними перевагами. 2. Для залучення кредитних засобів під заставу вартості приватної власності. 3. Для сумісних дій з іншими власниками у вигляді акціонерних структур різного типу. 4. Визначати особисто величину винагороди за високоефективну працю найманого персоналу.
4. Приватний інтерес – забезпечення особистої вигоди і високих доходів	1. Для максимізації особистого прибутку. 2. Для збереження комерційної таємниці організації. 3. Миттєва реакція без будь-яких обмежень з боку держави на дії конкурентів.
5. Ризик – збільшити або втратити власні активи	1. Для формування юридичної форми організації бізнесу, втрати особистої власності і активів, що максимально знижує ризик.
6. Свобода вибору та підприємництва – набувати, контролювати, застосовувати і реалізовувати на свій розсуд	1. Для інвестування. 2. Для інновацій. 3. Для економічного зростання.
7. Відсутність рівноваги в отримуваному прибутку	1. Для інвестування. 2. Для інновацій.

формування конкурентних переваг, оскільки є чинником, який визначає розробку стратегії з довгостроковими конкурентними перевагами. Право приватної власності гарантує невтручання або конфіскацію з боку будь-яких осіб, інститутів і держави. Тому власник працює із особливим інтересом до створення довгострокових конкурентних переваг і стратегії для їх реалізації. Право приватної власності надає можливість залучення додаткових ресурсів у вигляді кредитних засобів під заставу вартості майна. Це право дозволяє за рахунок сумісних дій з іншими власниками створювати акціонерні структури різного типу для отримання конкурентних переваг. Нарешті дозволяє особисто визначати величину винагороди за високоефективну працю найманого персоналу. Практичним прикладом дії третього джерела при створенні конкурентних переваг є абсолютна більшість організацій, заснованих на приватній власності, які є лідерами практично у всіх галузях міжнародної економічної системи.

Особистий інтерес є четвертим джерелом необхідності формування конкурентних переваг. Відмінності в отримуваному прибутку, що може бути викликаний різними причинами, спричинений прагненням власників-конкурентів зайняти нову, більш прибуткову позицію на певному ринку. Таким чином, відсутність рівноваги в отриманні прибутку за постійного бажання мати його максимальний рівень є потужним джерелом створення і розвитку конкурентних переваг.

Ризик є п'ятим джерелом необхідності формування конкурентних переваг. Економічна суть явища полягає у зниженні впливу ризику або яких-небудь непередбачених подій на бізнес. Протягом останніх п'яти сторіч розвивалися традиції ведення справ і відповідна система законодавства. Ризик втратити сімейну власність і активи завжди супроводжують будь-який бізнес. П'яте джерело формує конкурентні переваги за рахунок вибору форми організації бізнесу. Генеза форм ведення бізнесу з постійною тенденцією

зниження ризику в країні з найбільш розвинутою ринковою системою господарювання – Сполучених Штатах Америки, коли ризик приватної економічної діяльності мінімізується, показаний на рис. 2. Формування конкурентних переваг для мінімізації ризику є головним завданням цього джерела. Свобода вибору і підприємництво є шостим джерелом формування конкурентних переваг, оскільки є чинником, який важко переоцінити. Його значення полягає в умінні організації реагувати на будь-які зміни, які відбуваються на ринку продажу продуктів і послуг. Таке уміння можна оцінити наступними параметрами – по-перше, це швидкість реакції на зміни, по-друге, це величина нової конкурентної переваги, створеної на протидію змінам. Головні завдання, які визначаються поставленою метою, – це створення можливостей витягування додаткового прибутку [8, с. 228]. Так компанія Wal-Mart володіє особливою швидкістю реагування на зміну купівельного попиту за рахунок заохочень і винагород ініціативи на всіх рівнях компанії [8, с. 230].

Відсутність рівноваги в отриманні прибутку є сьомим джерелом і нерозривно пов'язана з невідповідністю дії основних елементів ринкової системи в різних організаціях. Тому конкуренти з низькою часткою прибутку застосовують будь-який з її елементів як джерело створення додаткової конкурентної переваги. На ринках країн з перехідною економікою стан рівноваги також практично відсутній, проте величина і тривалість динамічних відхилень значно менші. Така ситуація пов'язана з низькою купівельною спроможністю населення. Тому поява нового виду товарів і послуг не викликає значний споживчий ажіотаж і не дає високих конкурентних переваг їх творцям. Однак створення конкурентних переваг, які зменшують ціну продукту або послуг за умов збереження споживчих властивостей, надають підвищеної конкурентоспроможності. Тому створення конкурентних переваг за рахунок стратегії мінімізації



Рис. 2. Генеза форм ведення бізнесу в Сполучених Штатах Америки

витрат має принципове значення для організацій з обмеженими ресурсами і тих, які діють у країнах з перехідною економікою.

На основі проведених досліджень можемо зробити наступні висновки:

1. Виявлені системні зв'язки і механізм взаємодії поняття «конкурентні переваги» з іншими елементами ринкової системи господарювання.

2. Введено дефініцію «конкурентні ознаки продуктів і послуг». Необхідність цього полягає у відсутності знань, за якими ознаками порівнюються конкуренти при визначенні конкурентних переваг для встановленого виду продукту або послуг.

3. Окреслено поняття «відносні конкурентні переваги». Суть його полягає в отриманні комплексного результату після порівняння необхідних конкурентних ознак, коли для зіставлення беруться продукти і послуги двох організацій або групи організацій.

4. Встановлено, що поняття «відносні конкурентні переваги» складається із конкурентних переваг, конкурентних відповідностей і конкурентних недоліків.

5. Визначено, що показники і співвідношення «відносних конкурентних переваг» залежать від конкурентоспроможності продуктів і послуг організації.

6. Виявлено сім основних джерел конкурентних переваг організації, їх значення і можливості для формування.

Список літератури

1. Портер, М. Стратегія конкуренції [Текст] / Майкл Е. Портер; Пер.с англ. А. Олейник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – С. 29
2. Юданов, А. Ю. Конкуренція: теорія і практика [Текст] / А. Ю. Юданов. – М.: АКАЛИС, 1998. – С. 338-342.
3. Кирицнер, І. М. Конкуренція і підприємництво [Текст] / І. М. Кирицнер. – М.: Юніті-дана, 2001. – С. 184-187.
4. Портер, М. Конкуренція [Текст] / Майкл Е. Портер; Пер.с англ. – М.: Вільямс, 2001. – С. 237 – 239.
5. Шевченко, Л. С. Конкурентне управління [Текст] / Л. С. Шевченко. – Харків : Еспада, 2004. – С. 89-93.
6. Портер, М. Конкурентна перевага. Як досягти високого результату і забезпечити його стійкість [Текст] / Майкл Е. Портер; Пер.с англ. – М.: Альпіна Бизнес Букс, 2005. – С. 67 -74.
7. Борзенков, С. В. Створення і розвиток конкурентної переваги компанії в сучасних умовах [Текст] / С. В. Борзенков // Держава і регіони. Серія: Економіка і підприємництво. –

2006. – № 4. – С. 35-38.

8. Грант, Р. М. Современный стратегический анализ [Текст] / Р. М. Грант. ; 5 изд. / Пер. з англ. під ред. В. Н. Фунтова. – Спб.: Питер, 2008. – С. 227-234.
9. Rumelt, R. What in the World is Competitive Advantage [Текст] / Richard Rumelt // Policy Working Paper. – 2003-105, Anderson School, UCLA, August 2003. – С. 105.
10. Ламбен, Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива [Текст] / Жан-Жак Ламбен. – Спб.: Наука, 1996. – С. 276 – 278.
11. Кемпбел, Д. Стратегический менеджмент [Текст] : учебник / Д. Кемпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Х'юстон ; Пер.с англ. Н. И. Алмазовой – М.: ТОВ «Видавництво Проспект», 2003. – С.26-32.
12. Фатхудинов, Р. А. Стратегический маркетинг [Текст] : підручник / Р. А. Фатхудинов. – М.: ЗАО « Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – С. 65-70.
13. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – С. 29-35.
14. Лифиц, И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг [Текст] / И. М. Лифиц. – М.: Юрайт-М, 2001. – С. 153-161.

РЕЗЮМЕ

Байгушев Владимир Источники формирования конкурентных преимуществ коммерческих организаций

На основании системного подхода и анализа имеющихся направлений в определении конкурентных преимуществ для коммерческой деятельности предложено семь источников формирования конкурентных преимуществ организации. Подано определение понятий «конкурентный признак товаров и услуг», «абсолютное конкурентное преимущество», «относительное конкурентное преимущество», «конкурентные соответствия» и «конкурентные недостатки». Очерчены системные связи и механизм взаимодействия понятия «конкурентные преимущества» с другими элементами рыночной системы ведения хозяйства. Предложены цели источников для формирования конкурентного преимущества в разных видах деятельности организации. Для подтверждения полученных результатов приведены примеры формирования конкурентных признаков на разных коммерческих организациях автомобильной отрасли.

RESUME

Baygushev Volodymyr

Sources of forming of competitive edges of commercial organizations

On the basis of approach of the systems and analysis of present directions in determination of competitive edges for commercial activity seven sources of forming of competitive edges of organization are offered. Determination of such concepts as «competition sign of commodities and services», «absolute competition advantage», «comparative competition advantage», «competition accordance» and «competition failings» is proposed. The aims of sources for forming of competitive edge in the different types of activity of organization are offered. For confirmation of the got results the examples of forming of competition signs on different commercial organizations of motor-car industry are shown.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2011 р.

ОБЛІКОВІ ДАНІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розкрито сутність інформаційних систем, окреслено етапи їх роботи. Наведено характеристику інформаційних систем управління. З метою впровадження нової інформаційної системи управління обґрунтовано необхідність її модернізації, прийнятої на підприємстві системи обліку й планування, побудова нових принципів взаємодії між підрозділами підприємства. Окреслено особливості інформаційної системи обліку.

Ключові слова: інформаційна система, інформаційна система управління, інформаційна система обліку, управлінський облік.

Незаперечним є той факт, що впровадження новітніх методів управління ґрунтується на використанні сучасних інформаційних систем – сукупності інформації, апаратно-програмних і технологічних засобів, засобів телекомунікації, баз і банків даних, методів процедур обробки даних, персоналу управління, які реалізують функції збирання, передавання, обробки і накопичування інформації для підготовки і прийняття ефективних управлінських рішень.

У роботі інформаційної системи можна виділити наступні етапи:

Зародження даних – формування первинних повідомлень, що фіксують результати певних операцій, властивості об'єктів і суб'єктів управління, параметри процесів, зміст нормативних та юридичних актів тощо.

Накопичення і систематизація даних – організація такого їх розміщення, яке б забезпечувало швидкий пошук і відбір потрібних відомостей, методичне оновлення даних, захист їх від спотворень, втрати, деформування цілісності та ін.

Обробка даних – процеси, унаслідок яких на підставі раніше накопичених даних формуються нові їх види: узагальнюючі, аналітичні, рекомендаційні, прогнозні. Похідні дані також можуть зазнавати подальшого оброблення, даючи відомості глибшої узагальненості і т. д.

Відображення даних – відтворення їх у формі, придатній для сприйняття людиною. Передусім – це виведення на друк, тобто виготовлення документів на так званих твердих (паперових) носіях. Широко використовують також побудову графічних ілюстративних матеріалів (графіків, діаграм) і формування звукових сигналів.

Повідомлення, що формуються на першому етапі, можуть бути звичайним паперовим документом або у "машинному вигляді", або тим й іншим одночасно. В сучасних інформаційних системах повідомлення масового характеру здебільшого мають "машинний вигляд". Апаратура, що використовується при цьому, має назву «засоби реєстрації первинної інформації».

Потреби другого і третього етапів задовольняються в сучасних інформаційних системах в основному засобами обчислювальної техніки. Засоби, що забезпечують доступність інформації для людини, тобто ті, що слугують для відображення даних, є компонентами обчислювальної техніки.

Переважає більшість інформаційних систем працює

в режимі діалогу з користувачем. Типові програмні компоненти інформаційних систем містять: діалогову підсистему введення-виведення, підсистему, яка реалізує логіку діалогу, підсистему прикладної логіки обробки даних, підсистему логіки управління даними. Для мережевих інформаційних систем важливим елементом є комунікаційний сервіс, який забезпечує взаємодію вузлів мережі при спільному вирішенні задачі. Значна частина функціональних можливостей інформаційних систем закладається в системному програмному забезпеченні: операційних системах, системних бібліотеках та конструкціях інструментальних засобів розробки. Крім програмної важливу роль відіграє інформаційна складова, яка визначає структуру, атрибутику та типи даних, а також тісно пов'язана з логікою управління даними.

В інформаційних системах розв'язується комплект задач, реалізація яких на базі використання сучасних методів управління, застосування економіко-математичних методів і моделей, комплексу технічних засобів та інформаційних технологій забезпечує автоматизацію виконання функцій і процедур управління (складання документів, облік, планування, аналіз, формування, звітність, прийняття рішень). Одним із елементів інформаційних систем є інформаційні системи управління.

Інформаційну систему можна визначити як систему процесів управління, що використовує комплексний набір взаємодіючих елементів для збору, обробки, зберігання й надання інформації для досягнення поставлених цілей. Одним із її компонентів є система бухгалтерського обліку.

Інформаційні системи управління мають витоки від АСУ 60-х років ХХ ст. Спочатку вони виконували функції обліку, потім зона їхньої відповідальності була поширена на планування. Сьогодні ж ділове середовище стрімко змінюється: розширюються зовнішні й внутрішні зв'язки компаній, збільшується швидкість самих бізнес – процесів. Вимоги до інформаційних технологій підвищуються, що сприяє їх швидкому розвитку.

Як складова інформаційних систем управління, програмне забезпечення – це певний «потенціал», що може перетворитися (або не перетворитися) в інформаційну систему управління. Умовою такого перетворення є досягнення системою управління обраних бізнес-проектів підприємства, а не підписання

акту виконаних робіт із фірмою, що надає програмне забезпечення.

Існує дуже простий принцип – принцип Парето, відповідно до якого 20% зусиль забезпечує досягнення 80% результату. Застосування його на практиці дозволяє не тільки правильно визначити пріоритети при вирішенні завдань підвищення ефективності діяльності підприємства або подолання його проблем, але й зобов'язує сформулювати критерії оцінки, втілені в конкретних величинах. До таких критеріїв, наприклад, можна зарахувати зменшення обсягу запасів, скорочення строків виконання замовлень, оптимізацію портфеля продукції відповідно до заданого рівня рентабельності. Досягнути цих цілей за рахунок тільки впровадження нової інформаційної системи управління неможливо, необхідна модернізація самої системи управління, прийнятої на підприємстві системи обліку й планування, побудова нових принципів взаємодії між підрозділами підприємства.

Впровадження новітньої інформаційної системи управління повинне бути заключною ланкою величезної роботи з удосконалення системи управління підприємством.

На початку цієї роботи необхідно домогтися від керівництва чіткого визначення стратегічних цілей підприємства, на підставі якого побудувати систему збалансованих показників. Далі необхідно обрати відповідну методологію й інформаційно-технічний інструментарій, після чого сформулювати оптимальну систему мотивації персоналу й лише потім приступати до зміни бізнес-процесів. Ланками, які завершують роботу зі створення оптимальної системи управління, повинні стати моніторинг досягнення показників і цілей, аналіз діяльності підприємства й ситуації на ринку, а також розробка нових управлінських рішень і, можливо, вибір нових стратегічних цілей

У світі бізнесу немає статички, змінюється ринок – повинне змінюватися й підприємство, його бізнес-мета, система управління й технології. Тому, в ідеалі, роботу із удосконалення системи управління необхідно здійснюватися постійно. При використанні такого підходу виконуються усі необхідні умови:

- маркетинг здійснює моніторинг ринків і забезпечує підтримку актуальних бізнес-проектів підприємства вищим керівництвом підприємства;
- менеджмент забезпечує аналіз поточного стану системи управління з приводу відповідності новим цілям;
- менеджмент забезпечує формування новітніх вимог до системи управління підприємством і деталізацію їх у перелік і структуру необхідних показників, регламенту їхнього одержання;
- підрозділ інформаційних технологій забезпечує як перетворення деталізованих вимог до системи управління в ідеальну модель, так і забезпечує перетворення моделі в бізнес-логіку інформаційних систем управління і інструкції користувачів.

Подібний підхід трохи міняє кваліфікаційні вимоги до персоналу, задіяного в цьому процесі. Змінюються вимоги й до мотивації. Система управління підприємством повинна бути спрямована винятково на досягнення бізнес-проектів підприємства, а не особистих цілей і амбіцій найманого персоналу.

Звичайно на підприємстві розвертається кілька інформаційних систем, у тому числі - й інформаційна система управління. Всі разом вони утворюють інформаційну інфраструктуру підприємства (рис. 1),

котра може бути як інтегрована в єдине ціле, так децентралізована.

Існують три основних умови, які дозволяють стверджувати, що на підприємстві створена інформаційна система управління:

- наявність бізнес-потреб в ефективній системі управління відповідного класу, оформлених у конкретних вимогах бізнесу;
- наявність знань і відповідної мотивації у керівників, що беруть участь у виборі й створенні інформаційної системи управління;
- наявність всіх необхідних компонентів інформаційної системи управління: програмне забезпечення із необхідним ступенем функціональності, гнучкі схеми бізнес-логіки (ці компоненти повинні або відповідати за своїм класом вимогам до системи управління, або належати до більше високого класу) і, зрозуміло, кваліфікації консультантів, достатньої для побудови системи заданого класу.

У випадку невиконання однієї із цих умов, інформаційна система управління на підприємстві відсутня або йде освоєння виділених на її створення фондів, а ефект від впровадження здебільшого моральний. Всі ми знаємо чимало підприємств, де «успішно» проведена автоматизація, але при цьому зовсім не удосконалена система управління. Комп'ютери вищого керівництва практично не використовуються, інформаційна підтримка управлінських рішень щодо діяльності підприємства здійснюється поза рамками впроваджених систем (на паперах або в Excel-таблицях). Основною причиною цього є, як правило, спроба побудови інформаційної системи, не відповідної за своїм класом бізнес-меті підприємства або вимогам до системи управління підприємства.

Так, якщо за бізнес-вимогами на підприємстві досить створити інформаційну систему управління, що забезпечує підтримку завдань бухгалтерського обліку, то можна обмежитися вибором програмного забезпечення й консультантів цього класу. У випадку вибору найбільш функціонального й передового програмного забезпечення, чия функціональність і гнучкість настроювання бізнес-логіки відповідає ERP-класу, якщо консультанти мають кваліфікацію й досвід побудови тільки бухгалтерських систем, на підприємстві однаково буде створена інформаційна система управління класу «систем бухгалтерського обліку». Не секрет, що одним з каменів спотикання для ERP-систем західної розробки є постійне прагнення використати для цілей управління обороти по рахунках бухгалтерського обліку.

Для одержання повноцінної управлінської звітності необхідно як мінімум попередньо забезпечити на підприємстві здійснення управлінського обліку.

Інформаційна система обліку має певні особливості, загальні для всіх інформаційних систем підприємства:

1. Розпізнавання й збір інформації.
2. Систематизований запис зібраної інформації.
3. Аналіз і інтерпретація зібраної інформації.
4. Складання звітності за наявною інформацією у вигляді, що відповідає запитам користувачів.

Великий обсяг первинних даних не дозволяє менеджерам повністю їх осмислити, проаналізувати і використовувати у своїй роботі. Тому для виконання своїх обов'язків слід використовувати короткі огляди і іншу згруповану інформацію.

Таким чином, для повноцінного використання

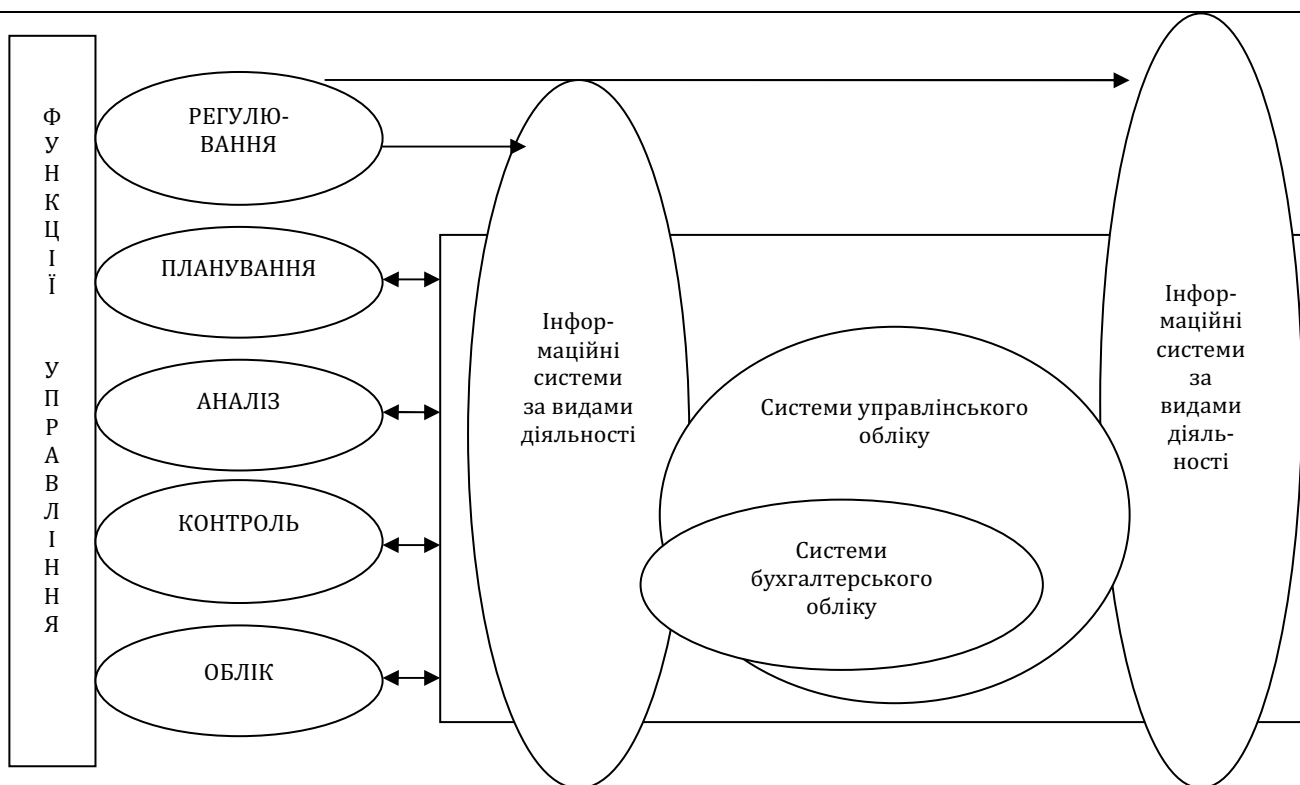


Рис. 1. Підтримка функцій управління інформаційною інфраструктурою підприємства

інформації, наданої системами класу ERP, необхідно впровадити на підприємстві відповідні процедури управління та створити систему. У всіх інших випадках, як кращий варіант, буде побудована інформаційна система управління нижчого класу, а саме класу «систем бухгалтерського обліку».

Список літератури

1. Ананьев О. М. Інформаційні системи і технології в комерційній діяльності / О. М. Ананьев, В. М. Білик, - Львів: Новий Світ, 2006. - 584 с
2. Інформаційні системи в менеджменті / [Глівенко С. В., Лапін Є. В., Павленко О. О. та ін.] - Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. - 407 с
3. Про інформацію: Закон України № 2657-ХП від 2. 10. 92р.
4. Про затвердження Порядку взаємодії органів виконавчої влади з питань захисту державних інформаційних ресурсів в інформаційних та телекомунікаційних системах: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2002 р. N 1772
5. Писаревська Т. А. Інформаційні системи обліку та аудиту: навчальний посіб. / Т. А. Писаревська. - К.: КНЕУ, 2004. - 369 с.
6. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб. / Л. О. Терещенко, І. І. Матієнко-Зубенко. - К.: КНЕУ, 2004. - 187 с.
7. Информационные системы и технологии в экономике / Т. П. Барановская, В. И. Лойко, М. И. Семенов, А. И. Трубилин; Под ред. В. И. Лойко. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 416 с.
8. Бочаров Е. П. Интегрированные корпоративные информационные системы: Принципы построения / Е. П. Бочаров. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 288 с.
9. Суханов А. П. Информация в жизни человека / А. П. Суханов. - М.: Политиздат, 1983. - 112 с.
10. Титоренко Г. А. Информационные технологии управления: учеб. пособ. для ВУЗ / Г. А. Титоренко. - 2-е изд., доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 439 с.
11. Урсул А. Д. Отражение и информация / А. Д. Урсул. - М.: Мысль, 1973. - 231 с.

12. APB Statement №4. Basic, Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises (AICPA, 1978), par. 9.

РЕЗЮМЕ

Бакурова Елена

Учетные данные в информационной системе управления предприятием

В статье раскрыта сущность информационных систем, очерчено этапы их работы. Приведена характеристика информационных систем управления. С целью внедрения новой информационной системы управления обосновано необходимость ее модернизации, принятой на предприятии системы учета и планирования, построение новых принципов взаимодействия между подразделениями предприятия. Очерчены особенности информационной системы учета.

RESUME

Bakurova Olena

Credentials in the information system of enterprise management

Essence of the information systems is exposed in the article. The stages of their work are outlined. Description of information systems of management is shown. With the purpose of introduction of new information system of management there was grounded the necessity of its modernization. The peculiarities of the information system of account are determined.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

НЕДОЛІКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Визначено особливості функціонування механізму соціального захисту населення, його недоліки та перспективи подальшого розвитку. Обґрунтовано найбільш пріоритетні напрямки та запропоновано шляхи удосконалення державного управління соціальним забезпеченням населення

Ключові слова: соціальний захист, соціальне забезпечення, фонд соціального страхування.

Явища та процеси, які пов'язані з життєдіяльністю суспільства, людини, задоволенням їх потреб та інтересів належать до соціальної сфери національної економіки. Їх регулювання шляхом соціальної політики забезпечується державою, втручання якої гарантує соціальну справедливість та соціально-політичну стабільність у країні, компенсує негативні наслідки функціонування ринкових механізмів. Важливе місце в системі соціальної політики належить відповідному захисту населення, що забезпечує захищеність непрацездатного населення та найбільш уразливих верств працездатного. Соціальне страхування дає змогу наблизити сферу захисту безпосередньо до працівників, їхніх родин та трудових колективів. Тому необхідним є дослідження напрямків державного управління соціальним захистом населення та їх удосконалення.

Визначити особливості функціонування механізму соціального захисту населення в Україні та обґрунтувати найбільш пріоритетні напрямки державного управління соціальним забезпеченням населення - мета нашої статті.

Об'єкт дослідження – соціальний захист населення та напрямки його державного управління та удосконалення.

Предмет дослідження – механізм здійснення такого захисту.

Аналіз цієї проблеми свідчать про те, що система соціального захисту населення потребує реформування та удосконалення. Низка науковців розглядали ці питання. Результати можна групувати наступним чином:

Нормативно-правове регулювання соціального захисту населення вивчали Т. Дідковська, О. Мачульська, Г. Чанишева.

Соціальна політика стала предметом наукового зацікавлення у працях В. Гречка, С. Мельнікова, А. Сіленка, Л. Четверикової.

Механізм соціального захисту представлений у доробку таких дослідників, як: О. Безкровний, В. Бігдаш, В. Бондар, Д. Карамішев, Л. Петрученко, С. Приходько, Л. Стожок, М. Федорова, А. Цумаєва.

Механізм соціального забезпечення постійно змінюється та розвивається, тому існує необхідність у подальшому вивченні особливостей його функціонування.

Соціальний захист населення – це система заходів, які спрямовані на забезпечення населення від соціальних ризиків. Фінансування соціального захисту здійснюється за рахунок страхових фондів, бюджету та різноманітних недержавних організацій [18, с. 360-361].

Необхідність реформування цього механізму обумовлена постійною тенденцією до зростання кількості громадян, які потребують соціального захисту. Це відбувається через підвищення рівня безробіття, скорочення кількості працездатного населення, збільшення кількості осіб пенсійного віку. За прогнозами Міністерства праці та соціальної політики і Пенсійного фонду України, при нинішній тенденції старіння населення, до 2040 року кількість платників внесків зрівняється з кількістю самих пенсіонерів – близько 14 млн. чол. [2; 8, с. 22-23].

Соціальне страхування характеризується ресурсами, пропорціями розподілу страхового навантаження між роботодавцями та працівниками, автономністю бюджетів фондів від державних бюджетів всіх рівнів, а також залежністю розмірів страхових виплат (пенсій, допомоги) від заробітної платні, страхових тарифів та страхового періоду [13, с. 118-128].

До недоліків чинної системи соціального страхування належить рівень страхового захисту у випадку хвороби, інвалідності, при втраті годувальника, а також пенсійне забезпечення – у більшості випадків рівень його нижчий, ніж прожитковий мінімум.

Потребує розвитку та регулювання механізм функціонування соціального страхування, тому що близько 30-40% фінансових коштів використовується для соціальної допомоги особам, які не мають права на страхову допомогу. Фінансові аспекти здійснення соціального страхування та сукупність економічних відносин, що виникають при цьому, достатньо не досліджені через постійний розвиток та зміни [2; 20].

Для усунення дублювання функцій Фондів соціального страхування та Пенсійного фонду України, пов'язаних із формуванням страхових коштів, було розроблено та прийнято Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». У ньому визначено правові та організаційні засади забезпечення збору та обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, умови та порядок нарахування і сплати та повноваження органу, що здійснює його збір та ведення обліку. Відповідно до цього закону, єдиний соціальний внесок – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового

соціального страхування [1; 19].

Прийняття закону дозволило скоротити обсяг робіт, пов'язаних із обліком платників внесків, збором коштів, формуванням та веденням інформаційної системи відомостей про застрахованих осіб, забезпеченням прийому звітності, здійсненням контролю за повнотою та своєчасністю справляння внесків, а також дало змогу зменшити кількість перевірок щодо сплати внесків до цільових страхових фондів.

Альтернативою до єдиного соціального внеску стала пропозиція створити Єдиний фонд державного соціального страхування та об'єднати соціальне страхування із впровадженням медичним страхуванням, з тією лише різницею, що цей фонд діятиме окремо від Пенсійного. Таке відокремлення доцільне через відмінності у страховій природі соціального та пенсійного страхування та механізмах формування фондів та використання коштів [18, с. 360-361].

Ефективності використання коштів соціальних фондів і Державного Бюджету України можна досягти шляхом переходу до призначення страхових виплат і соціальної допомоги на основі даних персоналізованого обліку застрахованих осіб, створеного в Пенсійному фонді.

Багаторічна затримка впровадження персоналізованого накопичувального рівня пенсійного страхування обумовлена складністю реформування загальнообов'язкового державного страхування. Ефективність введення персоналізованих накопичувальних рівнів залежить від особливостей взаємодії елементів фінансового ринку. Проблемою на цьому шляху є монопольний стан єдиного рейтингового агентства та правових вимог обов'язкового рейтингування економічних суб'єктів та цінних паперів при розміщенні пенсійних активів. Також існують складнощі із отриманням компаніями з управління активами генеральної ліцензії на придбання іноземних цінних паперів.

Уніфіковані бази даних між вітчизняними та закордонними депозитарними установами відсутні, що значною мірою ускладнює встановлення прав власності недержавних пенсійних фондів на цінні папери іноземних емітентів та контролю за правочинністю проведення операцій з ними. Неузгодженими залишаються методики розрахунку вартості активів інвестиційного портфелю пенсійних фондів, а також визначення прибутку від інвестування пенсійних активів. [16, с. 84-85; 8, с. 22-23].

Розвиток недержавного пенсійного страхування гальмує низький рівень охоплення учасників, нерегульованість фіскальних норм, відсутність гарантій безпечного інвестування пенсійних коштів на фінансовому ринку. Невирішеною проблемою лишається низька довіра населення до інституцій недержавного пенсійного забезпечення [9, с. 231-237].

Існує підхід до реформування пенсійного страхування в Україні, за яким для дотримання принципів рівності та справедливості пропонується звільнення солідарної системи від пільгових категорій шляхом запровадження професійної пенсійної системи. Така система базуватиметься на обов'язкових пенсійних внесках роботодавця на користь осіб, зайнятих у шкідливих та складних умовах праці, або на роботах, що дають право на пенсію за вислугу років. Ці внески будуть спрямовуватись не до Пенсійного фонду, а в професійні та корпоративні фонди, які мають діяти у межах недержавного пенсійного забезпечення [14, с. 12-19].

Потребує змін і система охорони здоров'я – все більш актуальним стає запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування, пільг для пенсіонерів та державних службовців, введення соціальних пакетів на підприємствах. Іншими словами, проблеми побудови системи медичного страхування доцільно вирішувати з використанням концепцій державного соціального страхування, при паралельному залученні комерційних страхових компаній [2].

У державному управлінні соціальним захистом населення доцільним був би перегляд та упорядкування системи пільг, привілеїв та компенсацій, а також налагодження системи персоналізованого обліку пільговиків – створення єдиного реєстру осіб, що мають право на пільги та соціальну допомогу.

Система соціального захисту населення потребує розробки соціально та економічно обґрунтованих норм споживання послуг за видами соціальної допомоги з урахуванням регіональних особливостей. Проблемним залишається питання контролю за ефективністю надання допомоги та використанням бюджетних коштів, призначених на соціальну допомогу. Для цього необхідно визначити перелік гарантованих державою безоплатних соціальних послуг та тих категорій населення, які мають право на їх отримання, а також розробити та запровадити стандарти якості соціальних послуг, створити систему контролю за їх дотриманням. Також важливим питанням залишається гарантування громадянам права вибору інституту, що надає соціальні послуги [15; 6, с. 25-28].

Перешкодою на шляху удосконалення соціального страхування в Україні є відсутність методології формування відповідних інститутів у такому вигляді, щоб їх розвиток був пов'язаний із системами заробітної плати та податковими системами, станом та змінами на ринку праці, демографічним становищем та його прогнозуванням. За державою зберігається правове закріплення власності коштів обов'язкового соціального страхування, що спотворює правові відносини у цій сфері. Це призводить до того, що держава часто використовує страхові ресурси не за цільовим призначенням, позбавляючи законного права застрахованих на використання накопичених страхових коштів у повному обсязі.

Світова практика організації соціального страхування побудована на відокремленні від державних бюджетів усіх рівнів. У нас значна частина коштів позабюджетних фондів входить до складу державного бюджету, що приводить до їх використання для виплат нестрахового характеру та порушення принципу адекватності рівня соціальної допомоги від розмірів страхових внесків. Все це, а також відсутність затверджених моделей актуарних розрахунків та положень про актуарні центри, незалежної та повної інформаційної бази призводить до того, що система соціального захисту розвивається досить складно та повільно [3, с. 8-15].

Існує необхідність у посиленні контролю за цільовим використанням страхових коштів, перегляді та упорядкуванні системи пільг, привілеїв та компенсацій, створенні єдиного реєстру осіб, що мають право на пільги та соціальну допомогу. Постає все більш актуальною необхідність недержавного пенсійного страхування. Як наслідок, існує така проблема чинної системи соціального страхування, як рівень страхового захисту у випадку хвороби, інвалідності, при втраті годувальника, а також пенсійного забезпечення, – в більшості випадків він нижчий, ніж прожитковий

мінімум. Ця проблема виникає із нерозвиненості та неврегульованості механізму функціонування соціального страхування. Значна частина фінансових коштів використовується для соціальної допомоги особам, що не мають права на страхову допомогу.

Недостатньо дослідженими залишаються фінансові аспекти здійснення соціального страхування та сукупність економічних відносин, що виникають при цьому. Відсутній моніторинг за використанням коштів, а також за якістю надання послуг.

Необхідним для функціонування механізму соціального захисту населення є визначення пропорції розподілу страхового навантаження між роботодавцями та працівниками, а також автономність бюджетів фондів соціального страхування від державних бюджетів всіх рівнів. Розмір страхових виплат має бути пов'язаний із розмірами заробітної плати та страхових тарифів. Збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування доцільно здійснювати окремо від Пенсійного фонду України через відмінності у страховій природі соціального та пенсійного страхування, а також механізмів формування фондів та використання коштів.

Рівень недержавного пенсійного страхування, що має добровільний характер, є на сьогодні недосяжним для України. Побудова системи медичного страхування повинна вирішуватись із використанням концепцій державного соціального страхування при паралельному залученні комерційних компаній. Тобто, запровадження системи недержавного накопичувального рівня страхування стане можливе лише після усунення загрози суттєвого погіршення фінансового стану громадян. Це стане можливим лише після врегулювання функціонування механізму соціального захисту населення шляхом реформування та перебудови системи соціального захисту.

Список літератури

1. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : закон України від 08.07.2010 № 2464-VI.
2. Безкровний О. Державне соціальне страхування працівників аграрних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08. «Гроші, фінанси і кредит» / О. В. Безкровний; нац. наук. центр «Інститут аграрної економіки» УААН. – Київ 2009. – 23 с.
3. Бідаш В. Стан та напрямки розвитку соціального страхування в Україні // *Наук. зап. – Острог*, 2005. – вип. 7, ч. 2. – С. 8-15.
4. Бондар Н. Соціальне страхування в Україні: рудноці існування в трансформаційній економіці. /Н. О. Бондар, Ю. Ю. Діденко // *Економіка. Фінанси. Право.* – 2006. – № 1. – С. 12-15.
5. Гречко В. Реформирование социального страхования – концептуальные подходы // *вестник государственного социального страхования* / В. Гречко. – 2005. – №5. – С. 6-9.
6. Гриненко А. Стожок Л. Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування в соціально-політичному вимірі / А. Гриненко, Л. Стожок // *Научное обеспечение процессов реформирования экономических отношений в условиях рыночной экономики. Материалы VII научно-практической конференции.* – Симферополь: КИБ, 2006. – С. 25-28.
7. Мельніков С. Пенсійне страхування та напрямки його реформування в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08. «Гроші, фінанси і кредит» / С. А. Мельніков; Київ. нац. економ. ун-т. ім. В. Гетьмана. – Київ 2009. – 14 с.
8. Мельніков С. Інфраструктура недержавного пенсійного страхування та її значення для економічного розвитку регіонів України / С. А. Мельніков // *36. тез. доповідей за матеріалами міжнар. наук.-практ. конф. [«Стан та проблеми інноваційної*

розбудови України»], (Дніпропетровськ, 5-8 березня 2008 р., Т1) / *М-во освіти і науки України.* – Дніпропетровськ: *Наука та освіта*, 2008. – С. 22-23 (0,17 друк. арк.).

9. Мельніков С. Розвиток системи пенсійного страхування України в контексті інформаційної економіки / Сергій Андрійович Мельніков // *Науковий економічний журнал «Актуальні проблеми економіки» – ВНЗ «Національна академія управління».* – 2008. – №5(83). – С. 231-237 (0,57 друк. арк.).
10. Петрученко Л. Проблеми формування та використання бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття / Л. Петрученко ; *Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України // Формування ринкових відносин в Україні – 2008.* – Випуск № 1(80) – С. 126-130.
11. Петрученко Л. Проблеми державного соціального страхування в Україні: матеріали наук.-практ. конф. «Розвиток фінансової системи України в умовах економічної глобалізації» (Київ, 15-16 квітня 2008 р., Ч. 2) / НДФІ; редкол. : І. Я. Чугунов (голова) та ін. – К. : НДФІ, 2008. – 218 с. – С. 110-113.
12. Приходько С. Деякі питання вдосконалення системи загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян в Україні / С. Приходько // *Правове регулювання економіки.* – к., 2001. – вип. 2. – с. 174-186.
13. Сіленко А. Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві / А. Сіленко // *Людина і політика.* – 2003. – № 1. – С. 118-128.
14. Стожок Л. Напрями вдосконалення системи державного пенсійного страхування в Україні / Л. Стожок // *Україна: аспекти праці.* – 2006. – №1. – С. 13-19.
15. Стожок Л. Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування в системі соціальної політики : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07. «Демографія, економіка праці» / Л. Г. Стожок; Київ. нац. економ. ун-т. ім. В. Гетьмана. – Київ 2007. – 22 с.
16. Федорова М. Перспективы развития общественных социальных фондов в Украине / М. Федорова // *Материалы IV Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины».* - Алушта, 2005. – С. 84-85.
17. Федорова М. Державне регулювання формування та використання соціальних фондів України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01. «Економічна теорія» / Федорова М. В.; Крим. екон. інст. Київ. нац. економ. ун-т. ім. В. Гетьмана. – Київ 2006. – 23 с.
18. Цумаєва А. Государственное управление социальной защитой населения как фактор экономического роста на Украине / А. Цумаєва // *Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность.* – Сборник материалов Международной научно – практической конференции 25 – 26 октября 2007 г., г. Минск / *Институт экономики НАН Белорусии.* – Минск: *Право и экономика*, 2007. – С. 360-361.
19. Цумаєва А. Державне управління соціальним захистом населення в умовах ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03. «Економіка та управління національним господарством» / А. С. Цумаєва; Приазов. держ. техн. ун-т. – Київ 2008. – 22 с.
20. Четверикова Л. Суть соціальної політики та аналіз її моделей в соціальних державах / Л. Четверикова // *Соціоуманітарні проблеми людини.* – 2005. – № 1.

РЕЗЮМЕ

Бардашевская Алина

Недостатки функционирования механизма социального обеспечения

Определены особенности функционирования механизма социальной защиты населения. Обоснованно наиболее приоритетные направления государственного управления социальным обеспечением населения. Рассмотрены недостатки функционирования механизма социального обеспечения и перспективы дальнейшего развития социальной защиты населения. Предложены пути совершенствования государственного управления социальной защитой населения.

RESUME

Bardashevskaya Alina

Lacks of functioning of mechanism of public welfare

The features of functioning of mechanism of social defense of population are determined. The priority directions of state administration public welfare of population are grounded. The lacks of functioning of mechanism of public welfare and prospect of subsequent development of social defense of population are considered. The ways of improvement of state administration social defense of population are offered.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2011 р.

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються теоретико-методологічні та організаційно-практичні проблеми запровадження внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств. Визначено основні процедури здійснення внутрішнього аудиту. Запропоновано шляхи підвищення його ефективності.

Ключові слова: внутрішній аудит, система внутрішнього контролю, ризик аудиту.

У наш час в Україні відбуваються істотні зміни в господарській, економічній і соціальній діяльності підприємств. Це призводить до об'єктивної необхідності зміни системи контролю. Для нормального функціонування усіх сфер національної економіки необхідно, щоб підприємці при прийнятті управлінських рішень мали достовірну інформацію насамперед про фінансовий стан свого підприємства, зокрема про стан дебіторсько-кредиторської заборгованості, про законність та правильність відображення в обліку господарських операцій, пов'язаних з цим об'єктом обліку.

При наявній у нашій країні кризі неплатежів, коли дебіторсько-кредиторська заборгованість між підприємствами досягла величезних сум, проведення її аудиту має велику актуальність, оскільки це спонукає останніх до більш ретельної та регулярної інвентаризації такої заборгованості та до активного проведення заходів щодо стягнення заборгованості з неплатників.

В економічно розвинених державах внутрішній аудит підлягає такій же пильній увазі, як і зовнішній (аудиторські комітети зобов'язані перевіряти всі компанії, акції яких котуються на біржі). Але, якщо становлення зовнішнього аудиту в Україні вже відбулось, то вітчизняний внутрішній аудит і в професійному, і в законодавчому, і в інституціональному аспектах сьогодні знаходиться ще в початковій стадії розвитку. Внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби (відділу внутрішнього аудиту, аудитора) суб'єкта господарювання для перевірки і оцінки адекватності, ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання працівниками визначених обов'язків.

Для внутрішнього аудиту стандартів, що його регулюють, немає (за винятком нормативних документів НБУ з регламентації внутрішнього аудиту в комерційних банках України), що зменшує поширення передового досвіду у цій сфері діяльності на інших підприємствах. Однією з проблем є те, що аудиторів необхідно досягнути такої обізнаності про системи обліку та внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованостей, яка дозволить йому спланувати аудит і розробити ефективний підхід до його проведення.

Мета статті – розглянути застосування внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємствах.

Для досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання:

- розкрити економічну сутність і роль внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- сформулювати основні методологічні процедури для його проведення на торговельних підприємствах;
- надати рекомендації щодо шляхів удосконалення запровадження внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Об'єкти – аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств.

Під час вивчення цієї проблеми були використані матеріали, що містяться в працях вчених у галузі теорії і практики бухгалтерського обліку, аудиту та нормативні документи. Окремі аспекти обліку та внутрішнього аудиту дебіторсько-кредиторської заборгованостей розкриті в доробку вітчизняних та зарубіжних науковців, таких, як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. В. Нападовська, Р. Каплан, Д. Нортона, Сопко В. В., Дон Р. Хенсен, [2, с. 39].

Потреба у внутрішньому аудиті виникає у зв'язку з тим, що система внутрішнього контролю за станом обліку має тенденцію з плином часу змінюватись. Відомо, що при відсутності контролю і оцінки персонал починає працювати недбало. Крім того, незалежно від якості системи контролю, можливі навмисні викривлення реального стану справ. Служба внутрішнього аудиту аналізує звітність підприємства, виявляє відхилення фактичних показників від планових, визначає напрямки перспективного розвитку комерційної організації і таким чином має серйозний вплив на прийняття управлінських рішень для досягнення конкретних цілей. Суб'єктам господарювання, до складу яких входять філії (система відокремлених структурних підрозділів, виробничі підрозділи тощо), обов'язково необхідно мати чітко налагоджену систему багаторівневого внутрішнього контролю. Створення та супроводження такої системи і є основним призначенням внутрішнього аудиту.

Водночас із проведенням внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості торговельних підприємств існують певні ризики. Насамперед аудитором здійснюється традиційна оцінка системи управління ризиками. Це означає, що незалежна оцінка систем та процесів і є основною функцією внутрішнього аудиту. Проте, як свідчить

практика, така система управління ризиками побудована у невеликій кількості торговельних компаній, а процеси управління ризиками в більшості випадків взагалі не формалізовані, що є негативним явищем. У такій ситуації саме внутрішній аудит може стати рушійною точкою для створення, реорганізації системи та процесів управління ризиками.

Таким чином, аудиторю необхідно, по-перше, сфокусуватися на найбільш значущих за ступенем свого впливу на торговельну компанію ризиках (тобто на ризиках високого рівня), у тому числі - і на стратегічних ризиках, по-друге, вміти переконати своїх замовників (директорів та вище виконавче керівництво) та застерегти від наявних та можливих майбутніх ризиків, які властиві саме тій чи іншій торговельній компанії.

Отже, можна підсумувати, що ризик аудиту або належний ризик – це імовірність того, що аудитор може висловити неадекватну думку у тих випадках, коли в документах бухгалтерської звітності існують суттєві перекручення, інакше кажучи, за неправильно підготовленою звітністю буде подано аудиторський висновок без зауважень.

Внутрішній аудит – це діяльність з метою надання незалежних і об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності організації. Таким чином, внутрішній аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств допомагає у досягненні поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки і підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю і корпоративного управління [1, с. 11-15].

Важливо зазначити, що саме керівництво торговельної компанії (не внутрішні аудитори) є відповідальними за створення та підтримку надійної і ефективної системи внутрішнього контролю. Основна мета внутрішнього аудиту, зокрема аудиту дебіторсько-кредиторської заборгованостей, – допомогти менеджерам торговельної компанії ефективно

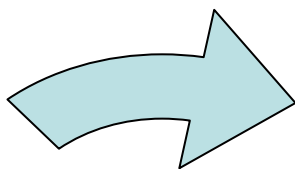
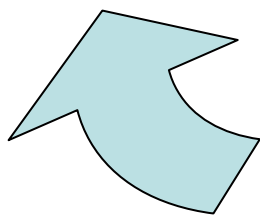
виконувати покладені на них обов'язки, створити умови для впевненості, що дебіторська та кредиторська заборгованості використовуються найбільш ефективним способом для досягнення цілей, які поставлені перед підприємством.

Як відомо, система внутрішнього контролю загалом визначає всі внутрішні правила та процедури контролю, запроваджені керівництвом підприємства для досягнення поставленої мети – забезпечення (у межах можливого) стабільного ефективного функціонування підприємства, дотримання внутрішньої господарської політики, збереження та раціонального використання активів підприємства, запобігання та покриття фальсифікацій, помилок, точність і повноту бухгалтерських записів, своєчасну підготовку надійної фінансової інформації. Система внутрішнього контролю виходить за межі тих аспектів, котрі безпосередньо стосуються тільки бухгалтерського обліку і уміщує: середовище контролю, де відбуваються операції; заходи і записи, які характеризують реальне ставлення керівництва і власників підприємства до діючої системи внутрішнього контролю; важливість чинної системи внутрішнього контролю для підприємства.

Рішення про те, чи необхідний в компанії внутрішній аудит, виносять власники і вище виконавче керівництво компанії. Воно визначається багатьма чинниками, до яких належать розподілення функцій володіння і управління бізнесом, розміри і структурна розгалуженість компанії, географічний розкид її активів, рівень ризиків, властивих діяльності компанії. Звичайно, необхідність внутрішнього аудиту для компанії повинна ґрунтуватися на економічній доцільності.

Внутрішній аудит необхідний не лише власникам, але і менеджменту компанії. Завдання менеджерів торговельних підприємств – керувати бізнесом, досягаючи поставлених цілей найбільш ефективним чином, що відображено на рис. 1.

Успішність керування бізнесом, із досягненням поставлених цілей найбільш ефективним чином, залежить значною мірою від двох чинників:



2) чи існує ефективна система контролю виконання прийнятих рішень

1) чи володіє менеджер інформацією, необхідною для ухвалення правильних управлінських рішень

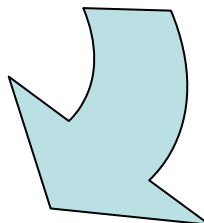


Рис. 1. Схема впровадження основних завдань менеджерів торговельних компаній

Роль внутрішнього аудиту особливо важлива для холдингових компаній та із розгалуженою мережею філій. Значущість внутрішнього аудиту в цьому випадку визначається необхідністю для головної (материнської) компанії отримувати своєчасну і об'єктивну інформацію про діяльність філій (дочірніх компаній). А вони, у свою чергу, також отримують чималу користь. По-перше, відбувається ознайомлення в рамках всієї компанії з

кращими практиками в роботі окремих підрозділів, носієм яких, через специфіку своєї діяльності, є внутрішній аудит. По-друге, внутрішній аудит сприяє глибшому розумінню у філіях (дочірніх компаніях) політик і процедур головної (материнської) компанії.

Наведені комплекси охоплюють типові облікові задачі, а також загальні принципи організації розрахунків задля дотримання чинного законодавства.

Для складання програми перевірки і вибору процедур збору аудиторських доказів доцільно скласти перелік питань, які необхідно буде з'ясувати при проведенні внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованостей на торговельних підприємствах.

До можливих варіантів питань можна зарахувати наступні:

А. При внутрішньому аудиті суми утворення та терміну погашення кредиторської заборгованості виділяються такі цільові завдання:

1. Перевірка наявності і правильності оформлення первинних документів, що є підставою для записів по кредиторській заборгованості.
2. Оцінка синтетичного й аналітичного обліку, правильності використання рахунків Плану рахунків.
3. Перевірка правильності розрахунків по кредиторській заборгованості (оплата коштами, векселями, застосування бартерних операцій, розрахунки іншими матеріальними цінностями).
4. Оцінка стану внутрішнього контролю кредиторській заборгованості.
5. Упевненість у порівнюваності показників фінансової бухгалтерської і не бухгалтерської звітності (звіт голови правління, директора компанії, фінансового огляду та ін.) відносно кредиторської заборгованості.

Типовий перелік питань при здійсненні внутрішнього аудиту кредиторської заборгованості матиме вигляд:

1. Перевірка правильності оформлення документів з огляду на одержання і своєчасне подання їх у бухгалтерію.
2. Перевірка розрахунків по товарообмінних операціях (а саме: наявність договору; акта взаємозаліку; застосування звичайних цін; застосування кореспонденції рахунків).
3. Зосередження особливої уваги на закриття кредиторської заборгованості нетиповими бухгалтерськими записами, об'єднання дебіторської і кредиторської заборгованості, сторнування одержаних товарів (робіт, послуг), необґрунтоване списання заборгованості на доходи, перенесення її на інші рахунки балансу.
4. Перевірка правильності відображення кредиторської заборгованості у балансі.
5. Складання реєстру визначення заборгованості з терміном позовної давності, що минув, причини її виникнення.
6. Проведення вибіркової перевірки з метою звірення рахунків, накладних, отриманих від постачальників, з даними складського і бухгалтерського обліків.
7. Перевірка суцільним методом списання нестач, втрат і псування запасів з вини постачальників.

При внутрішньому аудиті кредитів і позик необхідно скласти тести, у складі яких потрібно вияснити наступні питання:

1. Підприємство одержувало кредити тільки в одному банку;
2. Підприємство одержувало гроші шляхом зарахування на розрахунковий рахунок;
3. Перевищення банківського відсотка понад визначені норми відносили на собівартість;
4. Чи вироблялося коригування прибутку для цілей оподаткування на суму перевищення відсотків понад ставку рефінансування;
5. Відсоток по довгострокових кредитах виплачувався

після введення об'єктів основних засобів в експлуатацію;

6. Чи всі кредити були витрачені на мету, для якої були отримані;
7. Відсоток по задованих рахунках відносять за рахунок власних коштів підприємства;
8. Відсоток по кредитах, отриманих не у банку, відносять за рахунок власних коштів підприємства;
9. У кредитних договорах була передбачена зміна ставки рефінансування.

Б. При внутрішньому аудиті суми утворення та терміну погашення дебіторської заборгованості виділяється така сукупність завдань:

1. Продаж відтворює дійсні операції (тобто товари відвантажено, а послуги надано).
2. Продаж товарів чи послуг реєструється вчасно і точно у відношенні рахунка, суми і періоду.
3. Грошові надходження відповідають балансовим рахункам дебіторів.
4. Повернення товарів замовниками чи інші резерви затверджуються і реєструються точно у відношенні рахунка, суми і періоду.
5. Усі замовлення відповідним чином затверджуються з урахуванням ризику неплатежу, сумнівні рахунки визнаються і забезпечуються вчасно.

Типовий перелік питань при здійсненні внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості матиме вигляд:

1. Одержання авансів не залежить від виписки рахунків.
2. Виписка рахунків і відвантаження не залежать від роботи з коштами й іншим обліком дебіторської заборгованості.
3. Виписка рахунків не залежить від відправлення і збереження ТМЗ.
4. Контроль відповідності вимогам замовника не залежить від дебіторської заборгованості, бухгалтерського обліку і роботи з грошовими коштами.
5. У випадку виходу у відпустку співробітника, в обов'язок якого входить робота з дебіторською заборгованістю, кого призначають виконувати його обов'язки.
6. Доступ до комп'ютеризованих записів дебіторської заборгованості надається лише тим особам, яким це необхідно через їхні службові обов'язки.
7. Попередньо пронумеровані документи на відвантаження, рахунки-фактури ведуться з належною перевіркою їх послідовності.
8. Недійсні і невикористані рахунки контролюються.
9. Для виставлення рахунків використовуються затверджені преїскуранти.
10. Переліки рахунків дебіторів з розбивкою по термінах оплати складаються (і регулярно перевіряються) відповідною особою.
11. Виписки по банківському рахунку розносить особа, що не пов'язана з обліком дебіторської заборгованості.
12. Виписані клієнтам рахунки перевіряються відповідною особою перед відвантаженням.
13. Відвантажені кількості звіряються з кількостями, за якими виставляються рахунки-фактури.
14. Детальне звірення аналітичного обліку дебіторської заборгованості із синтетичним рахунком здійснюється власником, менеджером чи іншою відповідною особою.
15. Дебіторська заборгованість класифікується за термінами оплати та перевіряється на повноту і

точність відповідною особою.

16. Скарги замовників і питання, пов'язані з виставленням рахунків-фактур, контролюються і вирішуються вчасно.

Удосконалюючи підхід до проведення перевірки, аудитор враховує свою попередню оцінку ризику невідповідності внутрішнього контролю (разом з оцінкою властивого ризику), для того, щоб визначити припустимий розмір ризику упущення невідповідностей у певних статтях фінансової звітності і визначити характер, термін і обсяг тестів для підтвердження статей фінансової звітності.

Керівники і спеціалісти структурних підрозділів підприємств іноді контролюють діяльність роз-різнено, неплановірно і несистематично. Для усунення цих недоліків потрібно складати плани поточної внутрішньої ревізії на підприємствах, щоб протягом кожного місяця систематично відстежувати господарські операції та процеси. У них дуже важливо передбачати тематичні перевірки виконання прийнятих рішень та інші питання.

Щоб досягти проведення якісного аудиту на підприємствах торгівлі, які за своїми структурними підрозділами можуть містити по декілька дрібних торговельних компаній, треба застосовувати єдині підходи до визначення та виконання основних рекомендацій аудиторів загалом по організації. Аудит не може вважатися завершеним, якщо не здійснено процедури ліквідації усіх виявлених аудитором недоліків.

Для підвищення ефективності необхідно не тільки забезпечувати своєчасність процедури, але й повноту всіх операцій і процесів, а також організувати безперешкодне аналітичне забезпечення всією необхідною інформацією. На нашу думку, ефективність роботи служби внутрішнього аудиту тим вища, чим менші її функціональні зв'язки з іншими підрозділами. Якщо менше відносно із різними службами, спеціалісти мають змогу зосередитися на вирішенні окресленого кола питань. У протилежному разі їх діяльність розширюється настільки, що результатом роботи стає не саме вирішення проблем, а констатація (або фіксування) тих, які виникають.

Керівникам служб внутрішнього аудиту при прийомі на роботу варто чітко визначити перелік функціональних обов'язків кожного із фахівців. Доцільно разом з роботодавцем скласти перелік об'єктів обліку чи об'єктів системи контролю, які повинні постійно знаходитись у зоні уваги внутрішнього аудитора (їх ще називають «об'єктами контролю»), за контроль над якими він буде нести відповідальність перед власником.

Необхідність у внутрішньому аудиті виникає тоді, коли на підприємстві суттєво збільшуються обсяги діяльності, документообігу, починається різноманітна діяльність, внаслідок чого стає складно контролювати господарські процеси. У такому разі потрібен сторонній погляд, допомога та поради при вирішенні задач.

Особливо нагальна необхідність у внутрішньому аудиті виникає при створенні холдингових структур чи структур під загальним брендом, що дуже характерно для великих торговельних підприємств. Тоді вливаються частини із різними видами діяльності та, відповідно, різними проблемами. Тому необхідно централізовано контролювати кожен вид, взаємозв'язки між компаніями, розробляти загальну концепцію розвитку та внутрішню політику. Із цими завданнями одній людині упоратися дуже складно, тому

краще створювати окрему службу.

Якщо визначити оцінку ефективності роботи внутрішніх аудиторів, то витрати на утримання служби внутрішнього аудиту не йдуть у жодне порівняння із тим позитивним ефектом, який є наслідком її роботи. Бувають випадки, коли позитивний ефект лише від однієї консультації у багато разів вищий, ніж витрати на утримання служби.

Список літератури

1. Ващенко І. В. Державний фінансовий контроль та його вдосконалення у трансформаційній економіці України : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / І. В. Ващенко; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2005. — 20 с. — укр.
2. Гавришко І. К. Вимоги до оцінки якості внутрішнього контролю / І. К. Гавришко // Бухгалтерський облік і аудит. - 2005. - № 7. - С. 56 - 62.
3. Грилицька А. Шляхи підвищення ефективності внутрішнього аудиту грошових коштів на підприємствах спо-живчої кооперації / А. Грилицька // Бухгалтерський облік і аудит. - 2005. - № 11. - С. 52 - 58.
4. Єгарміна В. Внутрішній контроль: сучасність та перспективи / В. Єгарміна // Вісник податкової служби України. - 2004. - № 29. - С. 62 - 65.
5. Івануса Н. Внутрішній контроль: сучасний стан і перспективи розвитку / Н. Івануса // Наука молода. - 2006. - № 6. - С. 156 - 158.
6. Сокін А. А. Роль внутрішнього контролю в корпоративному управлінні / А. А. Сокін // Управління компанією. - 2004. - № 12. - С. 50.
7. Футорангська Ю. М. Окремі аспекти державного регулювання у сфері внутрішнього фінансового контролю в Україні / Ю. М. Футорангська // Фінансовий контроль. - 2006. - № 2 (31). - С. 20 - 24.

РЕЗЮМЕ

Белокоз Оксана

Внутренний аудит дебиторской и кредиторской задолженностей торговых предприятий

В статье рассматриваются теоретико-методологические и организационно-практические проблемы внедрения внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженностей торговых предприятий. Определены основные процедуры осуществления внутреннего аудита. Предложены пути повышения его эффективности.

RESUME

Byelokoz Oksana

Internal audit of debtor and creditor debts of trade enterprises

The theoretical, methodological and organizationally practical problems of introduction of internal audit of debtor and creditor debts of trade enterprises are examined in the article. Basic procedures of realization of internal audit are determined. The ways of increase of its efficiency are offered.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

СИСТЕМА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено оптимальне співвідношення фінансових коефіцієнтів для аналізу ключових показників діяльності підприємства. Розглядається методика комплексної бальної оцінки та адаптивна модель Брауна, які дозволяють прогнозувати фінансовий стан підприємства на кілька періодів наперед.

Ключові слова: аналіз, коефіцієнт, підприємство, фінансовий стан.

В умовах формування фінансового середовища України й переходу до ринкових відносин ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства суттєво залежить від його здатності всебічно оцінювати й здійснювати цілеспрямоване планування своїх економічних показників. Для якісного виконання таких функцій використання наявних методів не завжди є достатнім через їхню загальність, складність застосування, необхідність адаптації. Тому можливості багатобічного аналізу економічних показників діяльності підприємства і їх планування не до кінця вивчені. Необхідність розробки таких методів свідчить про актуальність теми роботи та її вагоме прикладне значення.

Значний внесок у вивчення проблеми планування економічних показників зробили вітчизняні й закордонні дослідники: І. Алексєєв, Є. Бельтюков, І. Бланк, Є. Бойко, В. Геєць, В. Гуменюк, А. Загородний, Р. Каплан, І. Ляшенко, І. Олексів, О. Орлов, А. Шеремет, Р. Фещур і багато інших.

Визначення показників для реалізації комплексної оцінки фінансового стану підприємства, а також прогнозування фінансового стану підприємства можна здійснити наступним чином.

Фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Від нього залежать конкурентоспроможність, потенціал у діловому співробітництві, він є оцінкою ступеня гарантованості економічних інтересів підприємства і його партнерів у фінансових та інших відносинах [1, с. 157].

На сьогодні існує низка методик аналізу фінансового стану підприємства, однак більшість із них містять занадто велику кількість показників і коефіцієнтів; запропоновані оптимальні значення коефіцієнтів узяті із закордонного досвіду й не відповідають практичній ситуації в Україні; відбувається відторгнення різних напрямків оцінки фінансового стану підприємства [2, с. 54].

Вищесказане висвітлює головні невирішені питання: напрямок оцінки стану підприємства й показники, за допомогою яких здійснюється оцінка фінансового стану.

Основними аналітичними показниками, що характеризують фінансовий стан підприємства, є фінансові коефіцієнти. Коефіцієнти, які пропонуються

різними фахівцями, мають певні недоліки:

- неоднозначність у визначенні;
- часте повторення окремих коефіцієнтів у різних групах;
- надзвичайно велике різноманіття оцінок фінансового стану;
- недоцільність використання коефіцієнтів, запропонованих закордонними фахівцями для оцінки фінансового стану підприємства, які діють тільки на внутрішньому ринку [3, с. 48].

Одним із пріоритетів розвитку аналізу, що дозволяє врахувати вказані моменти, є комплексна оцінка фінансового стану підприємства, яка дозволяє на підставі невеликої кількості показників загально оцінити й об'єктивно порівняти фінансовий стан господарюючих суб'єктів.

Проведемо аналіз чинних методик комплексної оцінки фінансового стану. Методика бальної оцінки, запропонована А. І. Гінзбургом, передбачає виділення основної й додаткової групи показників, у кожену з яких входить по три фінансові коефіцієнти, яким привласнюються бали. Залежно від отриманої суми, виділяють три групи класів підприємства [4, с. 210]. Однак «дана методика враховує лише окремих вид діяльності. Має істотні відмінності використаних бальних величин без надання відповідних обґрунтувань» [3, с. 50].

Сухарев П. Н., Косова Т. Д., Сіменко І. В. формують групу показників за основними напрямками аналізу фінансової діяльності. Порівнюють фактичне значення кожного показника з еталонним підприємством і потім ранжують підприємство у порядку спадання рейтингової оцінки. [5, с. 105]. «Велика кількість коефіцієнтів і аналітичних показників ускладнюють проведення розрахунків, так само метод має обмежену сферу застосування» [3, с. 52].

На основі методики Мелкумова Я. С. виділяють дві групи, до першої відносять показники платоспроможності й фінансової стійкості. Друга містить показники ефективності використання ресурсів. Бальна оцінка визначається пропорційно до запропонованого нормативного значення. Загальний рейтинг, який визначається шляхом додавання набраних балів, дозволяє зарахувати підприємство до однієї з п'яти груп. [6, с. 9]. Однак у запропонованій

методиці використовується чимала кількість показників і коефіцієнтів, також закладено надто великий діапазон критеріальних оцінок і їх деталізація.

На підставі вивчення чинних методів для аналізу фінансового стану підприємства була виділена методика детермінованої комплексної оцінки як найбільш доцільної й обґрунтованої. Інтегральний показник у цьому випадку визначається методом сум. Необхідною умовою правильної оцінки є спрямованість досліджуваних показників, тобто пряма залежність між будь-яким частковим показником і комплексною оцінкою [7, с. 95].

Для реалізації комплексної оцінки фінансового стану були використані наступні показники:

а) коефіцієнт проміжної ліквідності. Цей коефіцієнт вважається жорстким тестом на ліквідність, тому що при його розрахунках не береться до уваги найменш ліквідна частина оборотних активів — повільно реалізовані активи.

б) коефіцієнт забезпеченості власними засобами матеріальних запасів: дає можливість оцінити достатність власних обігових коштів підприємства, наявність яких є обов'язковою умовою стабільного й стійкого розвитку підприємства.

в) оборотність кредиторської заборгованості. Для його розрахунку необхідно розділити собівартість реалізованої продукції на середньорічну вартість кредиторської заборгованості. У випадку, якщо оборотність дебіторської заборгованості нижча, ніж оборотність кредиторської, виникає комерційне кредитування, яке не є ефективне економічно для суб'єкта господарювання.

г) рентабельність продажу є показником ефективності роботи підприємства. Значення коефіцієнта характеризує величину прибутку, отриману на одиницю реалізованої продукції (прибутковість реалізації одиниці продукції).

На основі наведених даних бачимо те, що вибір зазначених показників дає можливість всебічної й

достатньої характеристики фінансового стану суб'єкта господарювання [8, с. 106].

В умовах нестійкої економіки з метою зниження ризику фінансової кризи на підприємстві НЕК «Укренерго» пропонується розглянути процес аналізу й передбачення його фінансового стану, використовуючи методику комплексного аналізу й адаптивної моделі прогнозування.

Після розрахунків вищевикладених коефіцієнтів визначаємо значення комплексної бальної оцінки (КБО).

Після порівняння коефіцієнтів з нормативними значеннями одержуємо, що комплексна бальна оцінка рівна 3 балам. Після проведеного експертами анкетування були отримані наступні значення інтегрованого показника, які дозволяють визначити фінансовий стан підприємства [2, с. 52]:

6 < КБО < 8 – оптимальний фінансовий стан;
3 < КБО < 5 – задовільний фінансовий стан;
0 < КБО < 2 – незадовільний фінансовий стан.

Звідси випливає висновок, що підприємство має задовільний фінансовий стан.

Зробимо його прогноз за допомогою моделі Брауна, яка враховує нерівноцінність рівнів тимчасового ряду з параметром згладжування $\alpha = 0,5$ для кожного з коефіцієнтів окремо.

Скористаємося схемою адаптивного прогнозування. На останньому кроці отримана модель $Y_p(N+k) = 13,46 + 1,03 \cdot k$. Прогнозна оцінка за цією моделлю вийде при підставлянні у неї значень $k = 1, k = 2, k = 3$, а інтервальні – за формулою 1.

$$U(k) = S_y \cdot t_{\alpha} \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{N} + \frac{(N+k-t_{cp})^2}{\sum (t-t_{cp})^2}} \quad (1)$$

де S_y – середнє квадратичне відхилення апроксимації;

де t_{α} – табличне значення критерію Стьюдента із заданим значенням значущості;

N – кількість рівнів у вихідному ряді;

Таблиця 1. Визначення поточного фінансового стану підприємства за допомогою КБО

Коефіцієнт	Середнє	0 балів	1 бал	2 бали	Значення	Результат
Проміжна ліквідність	0,69	до 0,46	0,46-0,92	> 0,92	0,27	0 балів
Автономія	0,5	до 0,5	0,5-0,76	> 0,76	0,62	1 бал
Оборотність дебіторської заборгованості	11,14	до 7,76	7,76-14,62	> 14,62	17,60	1 бали
Рентабельність реалізації	1,42	до 0,95	0,95-1,88	> 1,88	1,35	1 бал
Разом						3

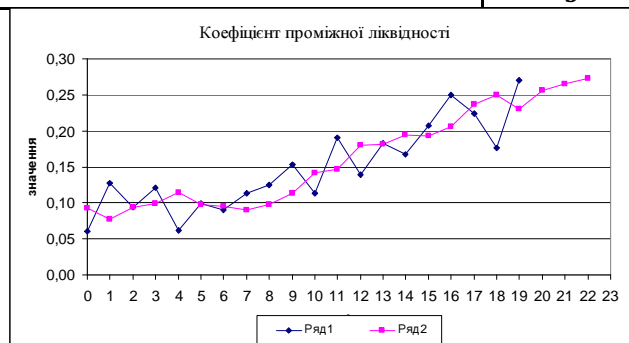
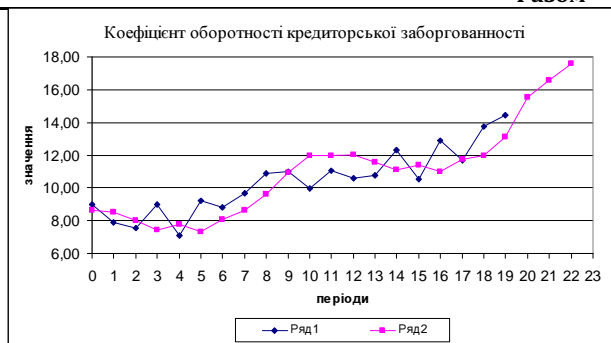


Рис. 1. Графічне відображення результатів апроксимації й прогнозування коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості й проміжної ліквідності

k – число параметрів моделі;

t_{α} – середнє значення фактора «час».

Підставляючи значення при $t_{\alpha} = 2,31$ (при рівні ймовірності 0,95 і числі ступенів свободи 8 (N-2)), одержуємо: $U(1) = 4,6$ і $U(2) = 4,61$.

Для коефіцієнта проміжної ліквідності була отримана наступна модель $Y_p(N+k) = 0,24 - 1,01 \cdot k$.

Підставляючи значення при $t_{\alpha} = 2,31$ (при рівні ймовірності 0,95 і числі ступенів свободи 8 (N-2)), одержуємо інтервальну оцінку: $U(1) = 0,143$, $U(2) = 0,145$ і $U(3) = 0,147$.

На рисунку 1 наведено результати апроксимації й прогнозування за цією моделлю коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості й проміжної ліквідності.

Ряд 1 відповідає фактичним даним, ряд 2 – розрахунковим даним за моделлю Брауна, при цьому відзначені точкові прогнози на три кроки вперед.

Для коефіцієнта автономії модель має вигляд $Y_p(N+k) = 0,67 + 1,01 \cdot k$. Підставляючи значення при $t_{\alpha} = 2,31$ (при рівні ймовірності 0,95 і числі ступенів свободи 8 (N-2)), одержуємо інтервальну оцінку: $U(1) = 0,168$, $U(2) = 0,7$, $U(3) = 0,73$.

Коефіцієнт рентабельності реалізації має наступну модель $Y_p(N+k) = 1,32 - 1,01 \cdot k$.

Підставляючи значення при $t_{\alpha} = 2,31$ (при рівні ймовірності 0,95 і числі ступенів свободи 8 (N-2)), одержуємо інтервальну оцінку: $U(1) = 0,384$, $U(2) = 0,389$, $U(3) = 0,394$.

Тепер знову розрахуємо значення комплексної бальної оцінки на основі прогнозованих даних за коефіцієнтами протягом останнього прогнозованого періоду.

Отримана величина КБО дорівнює 4 балам, підприємство має задовільний фінансовий стан і поліпшило його на 1 бал. Це свідчить про те, що воно працює стабільно й наступні три періоди зміни фінансового стану не передбачаються. Якщо ж згідно із прогнозом фінансового стану підприємство втрачає свою позицію й він погіршується, то керівник повинен ухвалити управлінське рішення.

Таким чином, проведені обчислення відображають переваги застосування комплексної оцінки фінансового стану підприємства за рахунок зменшення кількості коефіцієнтів. Скорочення розрахунків і застосування адаптивної моделі прогнозування надає можливість створення автоматизованої системи.

При моделюванні економічних явищ і процесів, які відбуваються у системі аналізу й прогнозування фінансового стану, була розглянута проблема комплексної оцінки фінансового стану і його передбачення. Із цією метою була запропонована методика лінійного прогнозування, заснована на адаптивній моделі Брауна, яка враховує нерівноцінність рівнів часового ряду. Для підприємства, з метою одержання прогнозу, найбільш вигідним було б застосування запропонованої методики, яка скорочує часові та трудові витрати, зменшує ймовірність виникнення помилки й дозволяє швидко реагувати на будь-яку зміну фінансового становища.

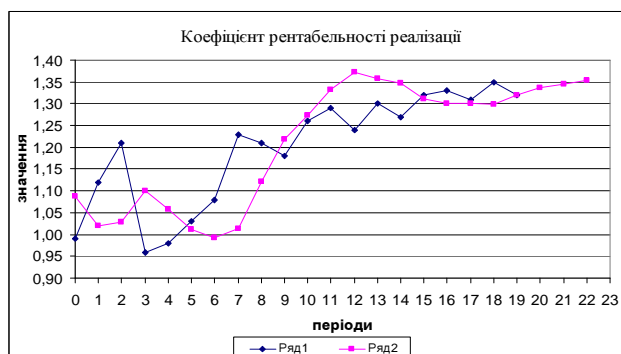
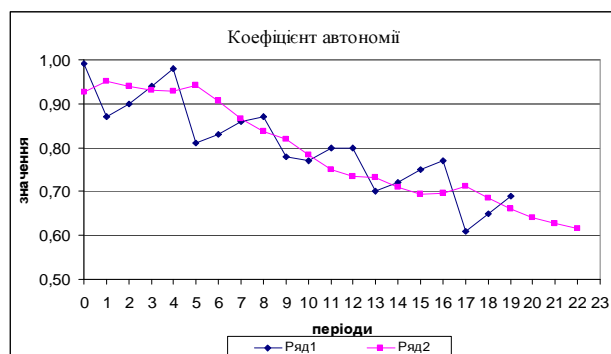


Рис. 2. Графічне відображення результатів апроксимації й прогнозування коефіцієнта автономії й рентабельності реалізації

Таблиця 2. Визначення прогнозного фінансового стану підприємства за допомогою КБО

Коефіцієнт	Середнє	0 балів	1 бал	2 бали	Значення	Результат
Проміжна ліквідність	0,69	до 0,46	0,46-0,92	>0,92	0,27	0 балів
Автономія	0,5	до 0,5	0,5-0,76	> 0,76	0,62	1 бал
Оборотність дебіторської заборгованості	11,14	до 7,76	7,76-14,62	> 14,62	17,60	2 бали
Рентабельність реалізації	1,42	до 0,95	0,95-1,88	>1,88	1,35	1 бал
Разом						4

Список літератури

1. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій / А. Д. Шеремет, Е. В. Незашев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 237 с.
2. Ковалев В. В. Фінансовий аналіз. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 519 с.
3. Ващенко Л. О. Аналіз фінансового стану підприємств:

інформаційне та методичне забезпечення: монографія / Л. О. Ващенко, П. М. Сухарев. – Донецьк: «Вебер» (Донецька філія), 2007. – 185 с.

4. Гінзбург А. І. Економічний аналіз / А. І. Гінзбург. – СПб.: Питер, 2003. – 480 с.
5. Сухарев П. Н. Фінансовий аналіз (навч посібник) / П. Н. Сухарев, Т. Д. Косова, І. В. Сіменко. – Донецьк: ДонГУЕТ, 2000. – 192 с.

-
6. Мелкумов Я. С. Рейтинговий експрес-аналіз фінансового положення підприємства / Я. С. Мелкумов, І. С. Дерюгін. – М.: Бізнес-школа «Інтел-Сінтез», 1995. – 12 с.
 7. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування й планування / Б. Є. Грабовецький – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
 8. Глівенко С. В. Економічне прогнозування: [навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп] / С. В. Глівенко, М. О. Соколов, О. М. Теліженко. – Суми: Видавництво «Університетська книга», 2001. – 207 с.
 9. Барнгольц С. Б. Методологія економічного аналізу діяльності господарчого суб'єкта / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М: Фінанси і статистика, 2003. – 240 с.
 10. Матюшок В. М. Інформатика для економістів / В. М. Матюшок. – М.: Инфра-м, 2007. – 880 с. - (Підручники РУДН).
 11. Савчук В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В. П. Савчук. – К.: Издательский дом «Максимум», 2005. – 884 с.

РЕЗЮМЕ

Боднар Татьяна, Боднар Алина

Система прогнозирования экономических показателей финансового состояния предприятия

В статье определено оптимальное соотношение финансовых коэффициентов для анализа ключевых показателей деятельности предприятия. Рассмотрена методика комплексной балльной оценки, а так же адаптивная модель Брауна, позволяющие прогнозировать финансовое состояние предприятия на несколько периодов вперед.

RESUME

Bodnar Tetyana, Bodnar Alina

The forecasting system of economic indicators of the financial condition of enterprise

Optimum ratio of financial coefficients for analysis of key indicators of enterprise performance is defined in the article. Integrated marking system methodology as well as Brown's adaptive model which permit to forecast financial condition for several periods in future have been considered.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2011 р.

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА М'ЯСА ПТИЦІ В УКРАЇНІ

Здійснено аналіз сучасного стану виробництва м'яса птиці в Україні та запропоновано перелік дій для збільшення його виробництва і поліпшення якісних показників.

Ключові слова: *птахівництво, вирощування, реалізація, м'ясо птиці, бройлерне виробництво, Україна, категорії господарств.*

Першочергове завдання агропромислового комплексу країни – це виробництво продуктів харчування для населення. Особливо це стосується м'яса і м'ясопродуктів, молока, риби, овочів. Для раціонального харчування та підтримки свого здоров'я людина повинна вживати не лише продукцію рослинництва, оскільки остання не має достатньої кількості незамінних амінокислот. Вважається, що для підтримки нормальної життєдіяльності людини необхідно на добу 100-150 гр. білка, у тому числі 65-76 гр. – тваринного походження.

Птахівництво – перша з усіх галузей тваринництва, яка перейшла на промисловий шлях виробництва, перетворившись у технічно оснащену галузь, здатну задовольнити потребу населення в м'ясі. У наш час птахівництво виробляє відносно дешеві та біологічно повноцінні продукти харчування. Порівняно із іншими галузями тваринництва саме ця має ряд переваг, а саме: швидкі темпи відтворення, інтенсивне зростання птиці, висока віддача кормів, продуктивність і життєздатність, скоростиглість, нижчі порівняно із м'ясом свиней та ВРХ енергоємність і витрати протеїну кормів на одиницю протеїну продукції.

Вітчизняні вчені Л.О. Мармуль, А. С. Мельник, В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, Ф. О. Ярошенко та ін. у своїх наукових працях звертали увагу на проблеми розвитку птахівництва як однієї з найперспективніших галузей тваринництва, покликаної забезпечити населення країни повноцінним м'ясом і гарантувати продовольчу безпеку.

Мета статті – проаналізувати сучасний стан виробництва м'яса птиці в Україні та запропонувати дії для активізації виробництва і поліпшення його якісних показників.

При такому виробництві отримують виключно нежирне м'ясо, якому й віддає перевагу споживач. Білок м'яса птиці містить значну кількість амінокислот, які зумовлюють високу біологічну і харчову цінність цих продуктів. Смак волокнистого і білого м'яса значно відрізняється від смаку м'яса сільськогосподарських тварин. Відмінні риси смакових якостей обумовлені як морфологічними особливостями м'язової тканини, так і фізичними – ніжністю і соковитістю. М'язові волокна м'яса птиці більш тонкі, а сполучної тканини між ними знаходиться менше, ніж в інших тварин. Відомо, що сполучна тканина, що входить до складу м'яса, знижує його харчову цінність і якість. На відміну від м'яса худоби, внутрішньом'язова сполучна тканина у птиці менш розвинена і не містить жиривих відкладень [6].

Воно також має високу поживну цінність, відмінні дієтичні якості та смак. Птахівництво вирізняється

меншою сезонністю виробництва, тому його розвиток сприяє більш ефективному використанню трудових ресурсів, рівномірному надходженню доходів і дозволяє безперебійно постачати населення своєю продукцією цілий рік.

Птахівництво – одна з найбільш механізованих і автоматизованих галузей сільського господарства, її продукція найбільш придатна для поліпшення якості харчування людей завдяки відповідному складу. Порівняно з іншими галузями тваринництва вирощування і утримання птиці вимагає менших витрат праці і матеріальних засобів на одиницю продукції.

Протягом останніх років спостерігається збільшення споживання м'яса і м'ясопродуктів, у тому числі за рахунок споживання м'яса птиці. Підвищення споживчого попиту стимулює нарощування обсягів на промисловій основі, перш за все виробництво бройлерів як скоростиглої і високопродуктивної птиці, яке завжди було одним з найбільш ефективних у системі АПК.

За порівняно короткий час – кілька десятиліть – птахівництво у своєму розвитку пройшло шлях від присадибних ділянок з невеликою кількістю курей до птахівничих комплексів з мільйонами бройлерів чи сотнями тисяч курей-несучок. М'ясне птахівництво в 60-70 роках минулого століття в Україні розвивалося дуже повільно [1]. Птахоферми, які існували на той час в колгоспах і радгоспах, були невеликими та малоприбутковими. Бройлерне птахівництво не розвивалося, м'ясо птиці отримували при вибракуванні птиці яєчного напрямку (табл. 1).

У 1960 р. було вироблено м'яса птиці в забійній масі 255,2 тис. т., а до 1990 року збільшилося практично в три рази. Перехід на промислову основу, будівництво індустріальних птахофабрик сприяли тому, що галузь почала розвиватися прискореними темпами. Була створена мережа птахофабрик, яка більш-менш рівномірно розташовувала підприємства в регіонах країни.

На 1 січня 1990 року в Україні працювало 320 птахофабрик. Середня вага бройлерів загалом по Україні дорівнювала 1150-1300 г за 63-65 днів відгодівлі при порівняно невисокому збереженні поголів'я – 82-87%. Середньодобові прирости бройлерів становили 15-17 гр. і тільки на окремих птахофабриках – 22-25 гр. [6].

Зростання виробництва спостерігалось як на сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення. Однак, якщо в 60-і роки основним виробником були господарства населення, то в 90-ті роки ці показники зрівнялися (рис. 1).

Загальна економічна криза 1993-1998 років у країні призвела до зменшення виробництва продукції

Таблиця 1. Виробництво м'яса птиці (у забійній масі) в Україні, тис. т.

Рік	Усі категорії господарств	У тому числі		
		с.-г. підприємства	фермерські господарства	господарства населення
1960	255,2	63,7	-	191,5
1970	311,8	95,9	-	215,9
1980	522,2	246,6	-	275,6
1990	708,2	356,8	-	351,6
1995	235,2	64,8	1,2	170,4
2000	193,2	35,8	0,2	157,4
2005	496,6	319,8	4,4	176,8
2008	794,0	635,1	23,8	158,9
2009	894,2	711,5	24,1	182,7

Джерело: Дані Держкомстату України

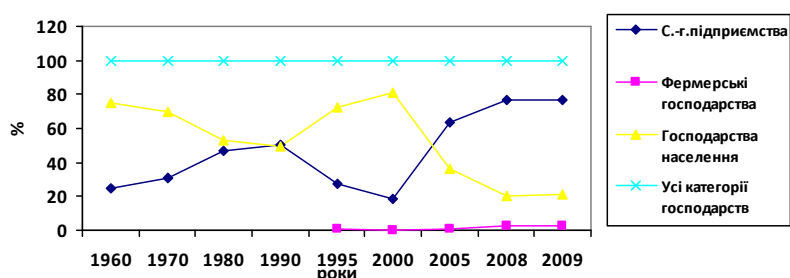


Рис. 1. Динаміка виробництва м'яса птиці підприємствами різних категорій, %

тваринництва, зокрема м'яса птиці, до зупинки багатьох підприємств. Насамперед постраждали племінні господарства, які втратили канали збуту своєї продукції. Слідом за ними почали скорочуватися обсяги виробництва на спеціалізованих птахофабриках.

У 1995-2000 роках індустріальне виробництво цієї галузі було припинено та практично знищено, що було пов'язано з ціновою неврегульованістю та затягуванням аграрних реформ. При цьому зросла частка господарств населення у виробництві м'яса птиці практично до рівня 60-х років ХХ ст.

У нових ринкових умовах кожне підприємство самостійно почало шукати вихід із ситуації. Наявність у західних країнах сучасних високопродуктивних кросів птиці, ресурсозберігаючого обладнання, повнораціонних комбікормів та ветеринарних препаратів підштовхувало керівників багатьох птахофабрик самостійно вирішувати питання щодо їх закупівлі і використання. Неухильне впровадження прогресивних технологій, нових кросів, використання сучасних підходів до годівлі птиці давали свої результати. Поступово підвищувалася продуктивність м'ясної птиці, зменшувалися витрати кормів на одиницю продукції. Кращі бройлерні птахофабрики мали середньодобові прирости бройлерів до 30 гр., здавали бройлерів на забій вагою 1500-1700 гр. на 54 день; витрати кормів на 1 кг приросту зменшилися до 2,7-3,0 кг. У наш час бройлерні півні за 42 дні збільшують вагу з 40 гр. до 2,6 кг. при витратах корму 1,66 кг на кілограм живої маси.

Зі створенням в процесі реформування нових господарських структур ринкового типу, цінового регулювання та державної підтримки галузі виробництво м'яса птиці (у забійній масі) зросло і в 2009 році склало 894,2 тис. т. (табл. 1). Таким чином, відновлення галузі до докризового рівня було здійснено з 2000 по 2008 роки, тобто знадобилося менше десяти років, що можна порівняти з темпами зростання з 1960 по 1990 роки.

Кращі бройлерні підприємства почали вирощувати бройлерів 42-денного віку вагою 2,4-2,5 кг із середньодобовими приростами 50-55 гр. і збереженням поголів'я – 96-97%.

Тенденція у вирощуванні і реалізації м'яса птиці, що склалася в Україні, свідчить про посилення позицій сільськогосподарських підприємств, які швидко нарощують обсяги виробництва (табл. 2).

Сільськогосподарські підприємства збільшили обсяги виробництва з 509,6 тис. т. в 1990 році до 966,2 тис. тонн у 2009, тоді як у господарствах населення обсяг знизився більш ніж у два рази. Активно розвивається виробництво м'яса птиці в фермерських господарствах, хоча його обсяги не порівнювані із обсягами виробництва в сільськогосподарських підприємствах і складають близько 3%. Щорічно з 2003 року по 2009 роки господарства населення реалізують приблизно однакову кількість птиці. Відсутність змін цього показника свідчить про те, що вирощування птиці сільським населенням неможливо зіставити із промисловим виробництвом птиці.

Позитивні тенденції у галузі спостерігають у всьому світі. Дані таблиці 3 показують, що виробництво м'яса птиці з 2001 по 2009 роки в країнах СНД збільшується значними темпами. За цей період в Україні показник виріс в 3,7, у Білорусі – в 2,6, в Росії – в 2,7 рази. Виробництво м'яса птиці на одну людину в цих країнах в 2009 році становить 19,6, 23,0, і 16,8 кг відповідно[1].

Темпи зростання виробництва м'яса в Китаї, США, Німеччині, Канаді є не настільки значними, як в країнах СНД, при цьому в Китаї та Німеччині виробляється менше м'яса птиці на одну людину, ніж в Україні.

Найбільший показник у США – 60,2 кг у розрахунку на одну людину. Споживання м'яса одноосібно на рік в Україні становить 45 кг, у тому числі м'яса птиці – 17,3 кг, тоді як у країнах ЄС – 86,2 кг та 20,8 кг, у світі – 40,1 кг і 12,6 кг. відповідно. За прогнозами вчених Національного наукового центру «Інституту аграрної економіки» споживання на одну людину в рік м'яса

Таблиця 2. Вирощування та реалізація птиці за формами господарювання в Україні

Показник	Рік							
	1990	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Усі категорії господарств								
Вирощування, тис. т	940,1	428,7	527,8	671,6	807,5	917,8	1055,1	1195,7
Реалізація, тис. т	944,2	432,4	502,6	657,8	781,6	903,3	1030,6	1167,8
У тому числі сільськогосподарські підприємства								
Вирощування, тис. т	509,6	229,5	328,8	462,9	582,6	723,2	856,2	966,2
Реалізація, тис. т	473,6	215,4	305,9	421	544,7	686,3	819,2	923,9
Із них: фермерські господарства								
Вирощування, тис. т	-	1,3	2,8	7,0	13,4	20,9	31,4	31,9
Реалізація, тис. т	-	1,6	2,4	5,8	13,3	20,7	31,2	31,5
Господарства населення								
Вирощування, тис. т	430,5	199,2	199	208,7	224,9	194,6	198,9	229,5
Реалізація, тис. т	470,6	217	196,7	236,8	236,9	217	211,4	243,9

Джерело: Дані Держкомстату України

Таблиця 3. Виробництво м'яса птиці в країнах світу

Країни	Рік								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Виробництво м'яса птиці (у забійній вазі), тис. т.									
Україна	239,0	299,7	324,1	375,5	496,6	589,1	689,4	794,0	894,2
Білорусь	85,2	84,7	87,2	101,8	116,4	146,4	166,4	193,7	221,4
Канада	1115,0	1110,7	1111,6	1123,2	1163,8	1169,2	1208,1	1229,6	1212,1
Китай	12524,0	12732,1	13135,2	13236,8	14055,2	14285,7	15039,3	15814,6	16437,6
Росія	883,8	962,6	1058,4	1187,2	1380,6	1623,6	1917,9	2043,7	2360,4
США	16813,3	17076,9	17275,8	18003,6	18623,0	18881,6	19386,6	19880,7	18952,8
Німеччина	860,0	891,0	961,2	1038,8	1031,7	1024,6	1120,4	1274,0	1315,5
Виробництво м'яса птиці на одну особу, кг									
Україна	4,9	6,2	6,8	7,9	10,6	12,6	14,9	17,3	19,6
Білорусь	8,5	8,5	8,8	10,3	11,9	15,0	17,1	20,0	23,0
Канада	36,0	35,5	35,1	35,1	36,0	35,8	36,7	37,0	36,1
Китай	9,8	9,8	10,1	10,1	10,7	10,8	11,3	11,8	12,1
Росія	6,1	6,6	7,3	8,3	9,6	11,4	13,5	14,5	16,8
США	57,8	58,1	58,2	60,0	61,5	61,8	62,8	63,8	60,2
Німеччина	10,5	10,8	11,7	12,6	12,5	12,4	13,6	15,5	16,0

Джерело: [1]

птиці в Україні в 2015 році досягне 26 кг, а в 2030 році – 28 кг.

Головними і визначальними причинами неухильного нарощування виробництва продукції птахівництва можна назвати те, що ця продукція містить найбільш повноцінний білок як складову частину раціону для населення, і те, що галузь птахівництва характеризується найбільш швидкою віддачею на вкладені кошти порівняно з іншими галузями тваринництва. Для активізації виробництва м'яса птиці і поліпшення його якісних показників необхідні такі дії: об'єднання внутрішніх можливостей галузі з державною підтримкою, застосування ефективної податкової та кредитної політики; створення системи цінового моніторингу; забезпечення збалансованого годування птиці шляхом стимулювання розширення посівів культур, які містять білок (соя, горох); сприяння розвитку вітчизняної племінної справи та селекції; використання лізингу для технічного переоснащення виробництва, забезпечення державою кредитами на пільгових умовах; підвищення збереження поголів'я птиці; впровадження енергозберігаючих технологій і т. д. [1].

Для стабілізації внутрішнього м'ясного ринку необхідно відновити надання бюджетної дотації сільськогосподарським товаровиробникам за вирощу

і здану на забій птицю; забезпечити агропромислові підприємства кредитами; створити сприятливі умови для надання кредитів та компенсації процентної ставки по них за рахунок коштів державного бюджету; максимально обмежити ввезення м'ясної сировини на митну територію України.

Через збитковість галузі, високу ймовірність неповернення кредитів, недосконалість законодавчих механізмів аграрний сектор став непривабливим для інвестицій, а кредитування сільськогосподарських виробників – занадто ризикованим бізнесом [3]. Основною проблемою української економіки є відсутність чіткої і надійної системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників у сучасних умовах реформування економіки. Сільськогосподарським підприємствам порівняно із підприємствами інших галузей важче отримати доступ до кредитних ресурсів з наступних причин: високі відсоткові ставки, низька рентабельність і нестабільний рух готівкових коштів у сільському господарстві, правова неврегульованість питань власності на землю, непрозорість ринку, відсутність стабілізаційних фондів, зовнішнього або міжнародного фінансування і страхування ризиків, уніфікованої банківської політики.

Стратегічний розвиток вітчизняного птахівництва, безпосередньо пов'язаний з інноваціями, слід

розглядати як поступальний через удосконалення відтворювального процесу з використанням досягнень науки, техніки, технологій і як послідовно пов'язаний комплекс, складові якого набувають тієї нової якості, що і призводить до підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності кінцевої продукції галузі. Інноваційна діяльність є однією з необхідних умов розвитку птахівництва Україні і виступає як найважливіша сторона в науково-технічному прогресі. Визначальним фактором інновації є поява нових відкриттів і винаходів, а також їх упровадження у виробництво.

Список літератури

1. *Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) [Текст] / М. В. Присяжнюк, М. В. Зубець, П. Т. Саблук та ін.; За ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова.- К: ННЦ ІАЕ, 2011.-1008 с.*
2. *Андрійчук, В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз [Текст] : монографія.- К.: КНЕУ, 2005.- 292 с.*
3. *Березівський, П. С. Державне регулювання та цінова політика щодо галузі птахівництва [Текст] / П. С. Березівський, Г. Марків //Ефективне птахівництво. – 2010. – №6. – С.7-10.*
4. *Мальшева, Е. Н. Факторы повышения эффективности производства продукции птицеводства [Текст] / Е.Н.Мальшева, О. В. Завгороднева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2010. – №3. – С. 31-35.*
5. *Мармуль, Л. О. Проблеми і перспективи розвитку птахівництва в регіоні [Текст] / Л. О. Мармуль, Н. О. Аверчева // Економіка АПК. – 2009. – №4. – С.16-24.*
6. *Мельник, Б. А. Економіка, організація та стратегія розвитку промислового птахівництва в Україні [Текст] : монографія / Б. А. Мельник. – К.: ПоліграфІнко, 2006. – 270 с.*
7. *Саблук, П. Т. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні [Текст] / П. Т. Саблук, Ю. Я. Лузан //Економіка АПК. – 2011. – №5. – С. 3.*

РЕЗЮМЕ

Бублик Марина

Анализ производства мяса птицы в Украине

Проведен анализ развития мясного птицеводства в Украине в целом и по всем категориям хозяйств. Приведены данные по выращиванию и реализации мяса птицы. Проведено сравнение по производству мяса птицы в некоторых странах мира. Предложены меры для стабилизации отрасли.

RESUME

Bublyk Maryna

Analysis of poultry meat production in Ukraine

The analysis of poultry meat production generally in Ukraine and for all categories of farms is done. The information on the cultivation and sale of poultry meat is shown. The comparison of poultry meat production in some countries is proposed. The measures to stabilize this industry are defined.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2011 р.

ОЦІНКА ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто специфічні питання вибору оптимальної моделі нагромадження, групування, систематизації й узагальнення інформації про товарні запаси та розкриття її в обліковій політиці підприємств торгівлі.

Ключові слова: облікова політика, товарні запаси, оцінка, бухгалтерський облік.

Сучасний рівень розвитку ринкових відносин в Україні значно ускладнює діяльність підприємств гуртової торгівлі, що спричиняє не лише зростання ролі управління товарними запасами, а й якісні зміни у системі формування інформації про них. Оскільки фінансовий результат підприємств торгівлі на 90 % формується за рахунок реалізації товарів та інших операцій з ними, перед керівництвом підприємства постає актуальне питання вибору оптимальної моделі нагромадження, групування, систематизації й узагальнення інформації про товарні запаси і процес їх реалізації. За цих умов підприємствам сфери обігу необхідно сформувати таку облікову політику, яка забезпечить відповідність тактичних цілей стратегічній меті розвитку підприємства.

Вчені-економісти, як українські, так і зарубіжні, досліджували облік товарних запасів. Серед них І. А. Білоусова, М. Ф. Ван Бреда, Ф. Ф. Бутинець, А. Г. Завгородній, М. В. Кужельний, Л. Г. Ловінська, А. Я. Фрідланд, Е. С. Хендріксен.

Проте науковці звертають увагу здебільшого на методичні аспекти обліку товарних запасів.

Метою і завданнями нашої статті є висвітлення питання вибору оптимальної моделі обліку товарних запасів та розкриття її в обліковій політиці торговельного підприємства.

Фіксування товарних запасів в обліковій політиці на торговельному підприємстві – один з найважливіших етапів, адже від прийнятих облікових оцінок залежить фінансовий результат діяльності. Розпорядчим документом, який визначає напрямки облікової політики підприємства і обов'язково має бути складений та затверджений керівником підприємства, є наказ про облікову політику.

Розглянемо його складові, які передбачають наступні розділи [4]:

- Преамбула (загальні відомості).
- Організація роботи бухгалтерської служби.
- Методика бухгалтерського обліку.
- Організаційно-технічні аспекти організації обліку.

Враховуючи те, що фінансова звітність складається для певного кола користувачів і повинна бути зрозумілою для нього, вона містить вичерпні відомості про підприємство. У зв'язку з цим у преамбулі наказу про облікову політику повинна міститись наступна інформація:

- назва, організаційно-правова форма і місцезнаходження підприємства;

- короткий опис основної діяльності підприємства;
- назва органу управління;
- середня чисельність персоналу протягом звітного періоду (ці дані особливо важливі, оскільки саме вони дають право зарахувати підприємство до категорії малих).

У другому розділі визначаються способи ведення бухгалтерського обліку, які суттєво впливають на оцінку і прийняття рішень користувачами бухгалтерської звітності.

Загалом до основних елементів облікової політики торговельного підприємства в частині організації обліку товарних запасів відносять [3]:

- визначення відповідальної особи за ведення первинного обліку на складах;
- затвердження переліку посад, які відповідають за одержання і видання товарів;
- організація аналітичного обліку руху товарно-матеріальних цінностей;
- визначення складу постійно діючої інвентаризаційної комісії та встановлення строків інвентаризації;
- затвердження робочого плану рахунків;
- розроблення методики бухгалтерського обліку на підприємстві за елементами основних складових облікової політики;
- розроблення графіка документообігу.

Для ведення обліку запасів в обліковій політиці підприємства уточнюються такі методичні аспекти:

- визначення і первинна оцінка запасів;
- облікова одиниця запасів;
- облік транспортно-заготівельних витрат;
- методи оцінки під час вибуття;
- нарахування торговельної націнки;
- інші.

Обрання одиниці обліку запасів надає можливість визначити, як буде вестися облік товарів за найменуваннями чи однорідними групами (видами) товарів.

Важливим елементом первісної оцінки товарів, що має бути висвітленим в обліковій політиці підприємства, є транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ). Згідно з П(С)БО 9 "Запаси" підприємство має право обрати один з двох методів обліку ТЗВ:

- внести до собівартості придбаних товарів;

– відобразити загальною сумою на окремому субрахунку.

Складність обліку ТЗВ у торгівлі полягає в тому, що первинні документи не завжди в "чистому вигляді" підтверджують транспортні витрати із закупівлі товарів. Наприклад, перевізник подав до оплати рахунок-фактуру на загальну суму транспортних послуг, наданих підприємству торгівлі за першу декаду місяця, або за одним транспортним документом здійснюється перевезення декількох найменувань товарів. У таких випадках в обліковій політиці має бути встановлена методика визначення ТЗВ, пов'язаних із придбанням товарів, та їх розподілу за конкретними товарами або списання на витрати по реалізованих товарах (у випадку обліку на окремому рахунку).

Для включення ТЗВ до собівартості конкретного товару підприємство самостійно обирає базу розподілу витрат з урахуванням їх специфіки, порядку формування розміру витрат на перевезення. Базами розподілу ТЗВ можуть бути маса або вартість товарів, кількість місць.

Сума ТЗВ, що узагальнюється на окремому субрахунку, щомісяця розподіляється між сумою залишку товарних запасів на кінець звітного місяця і сумою вибулих за звітний місяць товарів (приклад розрахунку наведений нижче).

Наступним елементом облікової політики торговельного підприємства є оцінка товарів під час вибуття. Згідно з П(С)БО 9 [1] для оцінки запасів під час їх вибуття застосовують методи:

- ідентифікованої собівартості;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних затрат;

– ціни продажу.

На підприємствах торгівлі зазвичай застосовуються лише три методи оцінки вибуття запасів: середньозваженої собівартості, собівартості перших за часом надходження (ФІФО) та ціни продажу.

Середньозважена величина собівартості одиниці товару визначається шляхом ділення сумарної вартості залишку певного виду товарів на початок періоду і вартості аналогічних товарів, що надійшли протягом періоду, на відповідну сумарну кількість цих товарів. Але цей метод не позбавлений недоліків. Наприклад, до бухгалтерії прибуткові документи надходять із запізненням, коли всі розрахунки зі списання вже завершено і результати проведено за відповідними регістрами. Тому дуже важливо, щоб після закінчення звітного періоду всі дані про надходження були зібрані, а результати розрахунків – відкориговані останніми (в цьому періоді) списаннями [3].

Метод оцінки ФІФО базується на припущенні, що товари використовуються в звітному періоді за послідовністю їх придбання, тобто товари, які першими надходять у продаж, повинні бути оцінені за собівартістю перших закупівель з врахуванням вартості цінностей, які числяться на початок періоду. Під час застосування цього методу оцінка товарів, які знаходяться на складі на кінець звітного періоду, нараховується за фактичною собівартістю останніх за часом закупівель, а в собівартості реалізованої продукції вираховується вартість раніше здійснених закупівель. У статті П. І. Павлова зазначено, що недолік методу ФІФО у тому, що його застосування дозволяє зовнішнім чинникам економічного життя держави впливати на показник валового прибутку кожного окремо взятого підприємства [3, с. 152 – 156].

Переваги і недоліки методів оцінки вибуття запасів наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Переваги і недоліки використання методів оцінки вибуття товарів для торговельного підприємства

Методи оцінки запасів	Недоліки	Переваги
ФІФО	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод простий у використанні та запобігає можливості маніпулювання прибутком. 2. Залишки невикористаних товарів відображаються в активі балансу за цінами, які максимально наближені до реальної ринкової вартості на дату складання звітності. 3. Вигідно застосувати при плановому скороченні запасів товарів та при очікуванні падіння цін на товари. 4. У період постійного зростання цін метод надає найбільш високий з можливих рівень чистого доходу 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод призводить до зниження величини витрат, які списуються за закупівельними цінами, на собівартість товарів, що реалізується. 2. У період зростання цін підприємства оголошують більший прибуток, ніж справжній, і виплачують надлишкові кошти у вигляді прибуткових податків. 3. Завищує фінансові результати, що в умовах інфляції призведе до зниження частки купівельної вартості та до "вимивання" оборотних коштів та нестачі платіжних ресурсів для придбання нових партій товарів за цінами, які постійно зростають. 4. Метод збільшує вплив циклу економічного розвитку на показник доходу.
Середньозваженої собівартості	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод є найменш ризикованим, щодо втрат прибутку при різкому коливанні цін. 2. Вартість запасів на кінець періоду, яка визначається за методом середньої вартості, обліковує усі ціни, за якими купувалися товари протягом звітного періоду, і тим самим згладжується зростання та зменшення цін. 3. Метод полегшує роботу і не вимагає детального обліку руху за кожною одиницею товарів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не звертається увага на останні за часом ціни, а вони більш доречні у встановленні розміру доходу та при ухваленні управлінських рішень. 2. У період підвищення цін метод призводить до того, що підприємства оголошують більший прибуток, ніж справедливий, у результаті чого сплачуються надлишкові кошти у вигляді податків.

Отже, вибір методу оцінки використання запасів може суттєво впливати на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, особливо в умовах інфляції. Вибір підприємством оптимального сприятиме збільшенню оборотних коштів, залученню інвестицій, що у підсумку дасть можливість отримати більші прибутки та покращити фінансовий стан підприємства.

Обрання методу оцінки за ціною продажу чи оцінки за вартістю придбання також має бути висвітлено в обліковій політиці торговельного підприємства. Але згідно з поясненнями до субрахунку 285 «Торговельна націнка» Інструкції по застосуванню плану рахунків [6], скористатись правом вибору оцінки товарів можуть лише підприємства роздрібною торгівлі.

Обираючи для застосування метод, підприємствам необхідно враховувати певні умови:

1) метод оцінки товарів за вартістю придбання:

- використовується для підприємств, у яких наявні підрозділи як роздрібною, так і оптовою торгівлі;
- вимагає широкої номенклатури товарів з суттєвими відмінностями у відсотку торговельної націнки;
- передбачає застосування практики знижок;
- надається для підприємств, серед користувачів звітності яких домінують зарубіжні партнери (завдяки відсутності методу обліку за цінама продажу у міжнародній практиці).

2) метод оцінки товарів за цінами продажу слугує:

- для підприємств роздрібною торгівлі та ресторанного господарства;
- за умови постійного відсотка торговельної націнки;
- за необхідності зменшення трудомісткості облікових процедур, спрощення процедури інвентаризації складу;
- для задоволення потреби у збільшенні контролю за реалізацією товарів за ціною нижчою, ніж собівартість.

В останньому розділі облікової політики «Організаційно-технічні аспекти організації обліку» розкривається технологія, яка відображає аспекти методики обліку визначених об'єктів, використання певної форми бухгалтерського обліку, технології перетворення даних на інформацію, отримання інформації та методи передачі для користувачів.

Форма бухгалтерського обліку становить певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених Законом про бухгалтерський облік і технології обробки облікових даних.

Торговельне підприємство може самостійно обирати форму бухгалтерського обліку: журнально-ордерну, з використанням бухгалтерської програми, змішану тощо.

І, насамкінець, слід зазначити, що відповідно до принципу послідовності підприємство повинно постійно (з року в рік) застосовувати обрану облікову політику. Її зміна може провадитися лише у випадках, передбачених пунктом 9 П(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах", а саме при:

- зміні статутних вимог;
- зміні вимог органу, що затверджує П(С)БО;
- зміні, яка забезпечить більш достовірне відображення подій чи операцій у фінансовій звітності підприємства.

Список літератури

1. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку: нормативна база. Нова редакція. – Х. : Курсор, 2006

П(С)БО 9.

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів затверджені наказом Міністерства фінансів України від 10 січня 2007 року №2.
3. Павлов П. В. Вплив облікової політики на організацію обліку запасів / П. В. Павлов // Вісник ЖДТУ. – 2004. – №1. – С. 152 – 156.
4. Пушкар М. С. Облікова політика і звітність / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-блани, 2003. – 141с.
5. Гейер Е. С. Проблеми суміщення бухгалтерського і податкового обліку запасів / Е. С. Гейер // Вісник ДонДУЕТ. – 2006. – №4/2. – С. 148-152.
6. Инструкция о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утверждена Приказом министерства финансов Украины от 30. 11. 99 г. № 291, зареєстровано Минюстом Украины от 21. 12. 99 г. под № 892/4185 // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2000. – №1. – С. 14-64.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р., № 246.
8. Хорошак О. Проблеми оцінки запасів згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку / О. Хорошак // Економіка. Фінанси. Право. - 2000. - №8. - С. 30-34.
9. Ефіменко В. І. Облік у зарубіжних країнах: навч-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. І. Ефіменко, Л. І. Лук'яненко; За ред. В. І. Ефіменка. – К. : КНЕУ, 2005. - 211 с.

РЕЗЮМЕ

Бузак Наталія

Оценка товарных запасов как элемент учетной политики торгового предприятия

Рассмотрены специфические вопросы выбора оптимальной модели нагромождения, группирования, систематизации и обобщения информации о товарных запасах и раскрытия ее в учетной политике предприятий торговли.

RESUME

Buzak Natalia

Estimation of commodity supplies as element of registration policy of trade enterprise

The specific questions of choice of optimum model of piling up, grouping, systematization and generalization of information about the commodity supplies and its revealing openings in the registration policy of trade enterprises are considered.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНИХ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ КРАЇН ЄС

В статті розкривається розвиток відновлюваних джерел енергії в країнах ЄС в умовах енергодефіциту. Особливу увагу акцентовано на аналізі світового виробництва енергії з відновлюваних джерел.

Ключові слова: дефіцит, відновлювані енергоресурси, країни ЄС, енергетика, ресурсна база.

На початку XXI століття в умовах світової економічної кризи особливо гостро постає питання щодо забезпечення енергоресурсами тих країн ЄС, що розвиваються. У зв'язку з недостатньою ресурсною базою, уряд все активніше шукає рішення своїх проблем за межами традиційної вуглеводневої енергетики. При цьому однією з найактуальніших складових сучасної офіційної енергетичної політики становиться форсування освоєння альтернативних джерел енергії, перш за все відновлюваних. Важливість аналізу відновлювальних джерел енергії і стало метою нашої статті.

З-поміж наукових робіт, які присвячені проблемам відновлюваності джерел енергії, визначення рівня забезпечення енергоресурсами країни ЄС, слід звернути увагу на ті, авторами яких є О. С. Бешта, Ст. Гібіліско, І. А. Дмитрієвський, О. Б. Іванов, А. Г. Коржубаєв, В. І. Корсун, Б. Маєвський, А. Максимець, А. Остальський, Дж. Ріфкінг, Є. В. Савель'єв, В. С. Самохвалов, М. Юдевич, С. І. Юрій, та багатьох інших. Разом з тим варто зазначити, що недостатньо розробленими залишаються питання перспектив використання відновлюваних джерел енергії країнами ЄС. Саме це і стало метою даної статті.

Метою нашої статті є аналіз ситуації на ринку енергоресурсів в країнах ЄС та дослідження відновлюваних джерел енергії як альтернативи використання традиційної вуглеводневої енергетики. Аналіз світового виробництва енергії з відновлюваних джерел є основним завданням статті.

Значне світове виснаження джерел доступної вуглеводневої сировини та кінець ери дешевого палива роблять проблематичним стабільне енергозабезпечення країни ЄС, навіть по імпорту енергоресурсів. Пік видобутку пройшов вже у 54 з 64 країн-виробників нафти, на 2015-2020 роки прогнозується його максимум. У той самий час, згідно з даними, наведеними Міжнародним енергетичним агентством, світовий попит на первинні енергоресурси збільшиться до 2030 року до 17010 млрд. т. у нафтовому еквіваленті проти 11730 млрд. у 2006 році. При сучасній структурі енергобалансу для його задоволення тільки по нафті необхідно ввести в оборот запаси, які в шість раз перевищують сьогоденні запаси Саудівської Аравії. Що стосується газу, вугілля та ядерної енергетики, згідно з даними Міжнародного енергетичного агентства, то орієнтація суспільства на традиційну енергетику буде коштувати світу приблизно 26 трлн дол. (згідно з цінами 2010 року) інвестицій. Більш того, потреба в капіталовкладеннях у цей період буде перевищувати пропозицію енергоресурсів, бо тільки

для підтримання рівня поставок енергоресурсів їх вистачить лише до 2030 року, але при цьому необхідні реконструкції та заміна [1, с. 65].

Отож ситуація в енергетичному забезпеченні країн ЄС дуже складна через зниження видобутку палива та викидів парникових газів, які на 80% власне і утворюються сучасною енергетикою.

Видобуток (виробництво) забезпечує ЄС енергоресурсами лише на 880 млн. т. на рік (АЕС – 30 %, вугілля – 22 %, газ – 20 %, нафта – 14 %) при споживанні 1825 млрд. т. н. е. Навіть якщо не брати до уваги світову економію енергії до 2020 року, ці потреби підвищаться приблизно до 2 трлн. т. н. е. При цьому вже до 2012 року в ЄС очікується зниження особистого видобутку нафти на 6%, та газу на 3-4%, та, як результат, імпортна залежність до 2030 років буде складати по нафті 92-93%, по газу – 77%, по вугіллю – 57-59% [2].

Ситуація на світовому ринку енергоресурсів зараз змінилась – з'явилися нові споживачі, а саме країни БРІК. Згідно з прогнозами вчених з Міжнародного енергетичного агентства, на їх частку буде припадати 90% приросту та 50-60% обсягу попиту на первинні енергоресурси. Диверсифікація джерел постачання енергоресурсів не може впливати на розв'язання цієї ситуації, бо експортне виробництво традиційних енергоресурсів концентрується все більше в окремих країнах. Наприклад, Литва, Угорщина, Словенія та Польща на 95%, а Естонія, Болгарія, Словаччина та Швеція на всі 100% залежать від одного постачальника нафти, разом з Грецією та Кіпром, які мають лише одного постачальника газу. На сучасному етапі країни ЄС на різному рівні споживають відновлювані джерела енергії.

Частка відновлюваних джерел в сукупному споживанні енергії наведена у таблиці 1 [3, с. 12-15].

Проаналізувавши таблицю 1, можемо із упевненістю зазначити, що згідно з цими даними, до 2020 року усі країни ЄС збільшать споживання відновлюваних джерел енергії. Найбільші стрибки спостерігаються у Великобританії та Нідерландах, де станом на 2009 рік частка відновлюваних джерел у сукупному споживанні енергії складала 1,3% та 2,4%, та згідно з прогнозами у 2020 році складатиме 14% та 15% відповідно.

Разом із зростанням внутрішнього попиту зростають і експортні продажі, наприклад – атомного енергетичного устаткування. На початку XXI століття в світі будеється 29 атомних енергетичних реакторів, готуються до спорудження 40 та планується ще 70 атомних енергетичних реакторів [5, с. 278-290].

Через складну ситуацію на ринку енергоресурсів уряд ЄС сформував у 2008-2010 роках "Нову

Таблиця 1. Частка відновлюваних джерел в сукупному споживанні енергії, у %

Країна	2009 рік (факт)	2020 рік (прогноз)
Мальта		10
Люксембург	0,9	11
Бельгія	2,2	13
Чехія	6,1	13
Угорщина	4,3	13
Кіпр	2,9	13
Словаччина	6,7	14
Нідерланди	2,4	14
Великобританія	1,3	15
Польща	7,2	15
Болгарія	9,4	16
Ірландія	3,1	16
Італія	5,2	17
Греція	6,9	18
Німеччина	5,8	18
Іспанія	8,7	20
Франція	10,3	23
Литва	15,0	23
Румунія	17,8	24
Словенія	16,0	25
Естонія	18,0	25
Данія	17,0	30
Португалія	20,5	31
Австрія	23,3	23,3
Фінляндія	28,5	28,5
Швеція	31,8	31,8

Джерело: EREC. renewable energy technology Roadmap by 2020. Brussels, 2008 [4, с. 2]

енергетичну політику". Вона спрямована на підвищення енергоефективності господарства на 20% до 2020 року. Для досягнення поставленої мети необхідно довести частку відновлюваних джерел енергії в загальному енергоспоживанні до 20%, а палива до 10%. В ЄС загалом споживання відновлюваних джерел енергії повинне зрости до 20% проти 8,5 % у 2008 році. Починаючи з 2006 року, в країнах ЄС кінцеве споживання енергії з відновлюваних джерел енергії збільшилось з 87 млн. дол. у 2007 до 1020 млн. дол. у 2010 році. Структура її виробництва у 2010 році наведена у таблиці 2. Зацікавленість у розвитку відновлюваних джерел енергії зрозуміла, бо економіка країн ЄС не в змозі розвиватися в умовах дефіциту енергоресурсів. Саме тому економічний та технічний прогрес "Нової енергетичної політики" отримує значну бюджетну та адміністративну підтримку.

Згідно з оцінками Greenpeace, інвестиції у розвиток відновлюваних енергоресурсів в ЄС збільшилося у 2010 майже до 70 млрд. дол. порівняно з 15 млрд. дол. у 2006 році. Лише сфера перетворення вітрової енергії станом на 1 січня 2010 рік забезпечувала працездатність майже 180 тис. робітників, сфера біопалива – 150 тис., гідроенергетика – ще 20 тис. [14, с. 23] Річний обсяг європейського ринку устаткування та послуг для малої гідроенергетики оцінюється в 120-180 млн. євро, ринку фотоперетворювальної сонячної енергії – у 14 млрд. дол., енергетики вітрової устаткування – у 25 млрд. дол. Обсяг всього ринку «чистої» енерготехнології у 2010 році склав 148 млрд. дол. (у 2007 році 27 млрд. дол.) [7, с. 34-56].

Серед значних корпорацій лідерами виступає British Petroleum, який вклав у НДДКР у сферу енергетики 1,5 млрд. дол. та збирається вкласти ще 8. у наступні 10

років. Інтерес до альтернативної енергетики є у нідерландської компанії, котра у 2020 році збирається розробити на базі ВДЕ 30% тепла та 20% електроенергії. Американська компанія ExxonMobil готується до зростання попиту на сонячну та вітрову енергію [15, с. 14]. Очікується, що в період до 2030 року попит буде збільшено щорічно на 10,5%. Завдяки діяльності цих компаній можна проаналізувати світове виробництво енергії з відновлюваних джерел. Дані наведено у таблиці 3.

У таблиці 3 запропоновано чотири прогнози щодо майбутнього виробництва енергії з відновлюваних джерел. Прогноз № 1 (консервативний) – при ціні на нафту 63 дол. за 1 бар. Прогноз №2 (консервативний) – при ціні на нафту 100 дол. за 1 бар. Прогноз № 3 (оптимістичний) – при умові реалізації програми "Нова енергетична політика ЄС" при ціні на нафту 61 дол. за 1 бар. Прогноз № 4(оптимістичний)- при ціні на нафту 100 дол. за бар.

Витрати на виробництво альтернативної енергії поступово знижуються, однак станом на кінець 2010 року вони все ще вищі, ніж витрати традиційної енергетики. Так вартість електроенергії, яка знімається з сонячних фотоперетворювачів, знизилась з 0,55 дол. за кВт/ год у 1990 році до 0,22-0,44 дол. у 2008 році. У майбутньому очікується її подальше здешевлення до 0,11-0,12 дол. у 2020 році та 0,7-0,13 кВт/ год у 2030 році. [9, с. 45-67; 10, с. 207]. Також скоротилися строки окупності теплових носіїв – у Німеччині, Швеції та Австрії, вони доведені до 3-х років. Ще однією умовою є зростання потужностей нових енергоустанов (так у Німеччині потужність заводів доведена до 1 млн. т. на рік). На основі цього укладено оптимістичні прогнози, які наведені у таблиці 3.

Таблиця 2. Структура виробництва енергії з відновлюваних джерел в країнах ЄС у 2010 році

Види енергії	Доля у виробництві, %
Біомаса, у тому числі:	67,8
Деревина	52,2
Побутові відходи	8,2
Біопаливо	3,8
Гідроенергія	22,0
Вітрова енергія	5,1
Геотермальна	4,5
Сонячна	0,7

Джерело: World Energy Outlook International Energy Agency, 2009. [електронний ресурс] www.iea.org/newl_releases/weo_1.html[6].

Таблиця 3. Світове виробництво енергії з відновлюваних джерел, млн. т. н.

	2009 рік	2020 рік (прогноз)			
		1 прогноз	2 прогноз	3 прогноз	4 прогноз
Валове виробництво енергії, у тому числі	896	725	774	733	763
Відновлювані джерела енергії	122	193	213	247	
АЕС	257	221	249	218	233
Загальний попит на первинну енергію, у тому числі	1811	1968	1903	1701	1672
Відновлювані джерела енергії	123	97	221	270	274
АЕС	257	221	249	218	223

Джерело : EU. Doc. SEC(2008). Brussels.2010 [8, с.19]

Розширений, посекторальний прогноз з цього джерелах енергії(таблиця 4).
приводу надає Європейська Рада по відновлюваних

Таблиця 4. Внесок окремих видів відновлюваних джерел електроенергії у виробництво електроенергії та тепла

	2009 рік	Прогноз (2013-2020 рр.)		Зростання в середньому за рік	
		2013 р.	2020 р.	2007-2010 рр.	2011-2020 рр.
Виробіток електроенергії з ВЖЕ(ГВт)					
Енергія вітру	47,7	80,0	180,0	13,8	8,5
Гідроенергія	106,1	111,0	120,0	7,1	0,8
Сонячна енергія	3,2	19,0	165,0	54,0	29,0
Біоенергія	22,3	30,0	50,0	7,7	5,2
Геотермальна енергія	0,7	1,0	4,0	9,3	14,9
Енергія океанів		0,5	2,5		17,5
Вклад ВЖЕ у тепло забезпечення (млн. т. н. є.)					
Біоенергія	60,0	75,0	120,0	5,7	4,8
Сонячна енергія	0,77	1,5	12,0	18,1	23,1
Геотермальна енергія	0,68	3,0	7,0		8,8

Джерело: EREC. Renewable energy technology roadmap by 2020. Brussels [11, с. 4-5]

Згідно з прогнозами, наведеними у таблиці 4, частка відновлюваних джерел енергії в електроспоживанні країнами ЄС може складати 19,7% у 2012 році та 30%-40 % у 2020 році проти 15% у 2006 році., а у теплозабезпеченні – відповідно 13,6 , 23-26% та 10,8%. Впровадження відновлюваних джерел енергії в країнах ЄС є безумовно однією з можливостей подолання економічного спаду та досягнення оптимальних показників розвитку економіки.

В умовах інноваційних технологій, що бурхливо розвиваються, та стрімко зростаючого екологічного тиску відбувається переоцінка характеристик, яким повинні відповідати енергоресурси та методи їх забезпечення. Традиційні та методи їх забезпечення вже не в змозі забезпечити потреби сучасного

цивілізаційного розвитку. Швидке збільшення темпів економічного розвитку країн лідерів за кількістю населення призводить до пропорційно зростаючих потреб у енергоресурсах. Традиційні первинні енергоресурси через свою обмеженість, важкодоступність (природну або цінову) та ускладнення, що виникають у результаті транспортування та зберігання морально застаріли. Наступний логічний процес трансформації енергетичного забезпечення вже розпочав свій розвиток, здійснюються активні наукові та практичні дослідження і застосування нетрадиційних ПЕР, які здатні залагодити сучасний енергетичний дефіцит.

Підводячи підсумки, насамперед зазначимо, що саме поступовий і логічний процес трансформації від

традиційної вуглеводневої енергетики до нетрадиційної вуглеводневої, а далі – до відновлюваної «зеленої» є безумовно незмінною константою, характер якої за сучасних технологічних і економічних умов неможливо змінити. Кожна частина цього шляху бере свій початок в умовах невідповідності характеристик енергоресурсів реаліям сучасності, а також, у важливості якісної відповідності методів забезпечення енергетичними ресурсами.

Список літератури

1. Бабинцева Н. С. *Мировая экономика [Текст] / Н. С. Бабинцева. - Санкт-Петербург, 2003. - 65с.*
2. Вардомский Л. Б. *Російський економічний простір: питання єдності в умовах глобалізації: Наукова доповідь [Електронний ресурс] / Л. Б. Вардомский. - М.: Інститут економіки РАН, Центр країн СНД і Балтії; "Весна", 2006.*
3. Ausubel J. H. *Energy and Environment: The Light Path [Text] / J. H. Ausubel. // Energy Systems and Policy. - Vol.15. - 2010. - pg. 12-15.*
4. *EREC. renewable energy technology Roadmap by 2020.Brussels, 2008.*
5. Рифкин Дж. *Если нефти больше нет . Кто возглавил мировую энергетическую революцию. [Текст] / Дж. Рифкин ; перевод с англ. М. Штернгарц. - Москва, 2006. - С. 278-290.*
6. *World Energy Outlook International Energy Agency, 2009. [Електронний ресурс] www.iea.org/newl releases/weo 1.html*
7. Стариков Н. *Шерше ля Нефть [Текст] / Н. Стариков. - Санкт-Петербург, 2010. - С. 34-56.*
8. *EU.Doc.SEC(2008).Brussels.2010 p.19*
9. Самохвалов В. С. *Вторинні енергетичні ресурси та енергозбереження [Текст] / В. С. Самохвалов. - Київ, 2008. - С. 45-67.*
10. Юрій С. І. *Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні [Текст] / С. І. Юрій, А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук. - Тернопіль, 2010. - С. 207-230.*
11. *EREC.Renewable energy technology roadmap by 2020.Brussels.p.4-5*
12. Верлегес Т. *Держава в трансформаційній економіці: теорії та реалії [Текст] / Т. Верлегес // Світ фінансів. - 2009. - №1 (18).*
13. Колодко Г. *Институты, политика и экономический рост [Текст] / Г. Колодко // Вопросы экономики. - 2004. - №7.*
14. Шишков Ю. *Интеграционные процессы на пороге XXI века [Текст] / Ю. Шишков. - Москва, 2001. - С. 23.*
15. *Samuelson P. A. Marcoeconomics [Text] / P. A. Samuelson, W. D. Nordhause. - 13th ed. N. Y. : McGraw-Hill Company, 2009. - Pg. 14.*

РЕЗЮМЕ

Бусарев Дмитрий

Перспективы развития возобновляемых энергоресурсов стран ЕС

В статье раскрывается развитие возобновляемых источников энергии в странах ЕС в условиях энергодефицита. Особенное внимание акцентировано на анализе мирового производства энергии из возобновляемых источников.

RESUME

Busaryev Dmytro

The perspectives of development of renewable energy resources in the countries of EU

The development of renewable energy sources in the countries of EU in the conditions of the deficit of energy is shown. The special attention is paid to the analysis of world production of energy from renewable resources.

Стаття надійшла до редакції 27.07.2011 р.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

Визначено основні методичні підходи до оцінки ефективності фінансового моніторингу в комерційних банках. Визначено та обґрунтовано критерії та систему показників оцінки ефективності фінансового моніторингу.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, ефективність фінансового моніторингу, система показників рівня ефективності фінансового моніторингу, рівень організації фінансового моніторингу, експертні оцінки, управлінська діяльність.

Визначення ефективності фінансового моніторингу є важливим моментом оцінки якості його організації і здійснення. Забезпечення високої ефективності фінансового моніторингу є складовою частиною загальної проблеми підвищення ефективності діяльності будь-якої банківської установи і банківської системи загалом.

Оцінка ефективності і виявлення результатів функціонування дозволяє підрахувати, наскільки правильно вибрано напрями діяльності і наскільки вони результативні. Крім того, оцінка ефективності моніторингу дозволяє виділити фактори, які впливають на відхилення фактичних результатів діяльності від запланованих. Системна концепція ефективності фінансового моніторингу передбачає, що ефективність характеризує ступінь адаптації банку до зовнішнього середовища.

Зазвичай, у різних системах ефективність оцінюється за допомогою єдиного критерію – показника прибутку, що, у даному випадку, зумовлює концептуальну і методичну обмеженість підходу до проблеми ефективності фінансового моніторингу.

Тому, на нашу думку, оцінка ефективності фінансового моніторингу вимагає багатокритеріального підходу, коли використовується комплекс взаємопов'язаних критеріїв. Багатокритеріальний підхід має явні переваги перед монокритеріальним, оскільки змістовніше розкриває поняття ефективності.

Критеріями ефективності внутрішнього фінансового моніторингу вітчизняних комерційних банків, на наш погляд, можна вважати: 1) ступінь результативності і ефективності їх діяльності; 2) достовірності фінансової звітності банків, дотримання норм чинного законодавства, що регламентує фінансово-господарську діяльність банківських інститутів (визначення цих параметрів можливо здійснювати за допомогою спеціально розробленої системи тестування відповідних банківських працівників); 3) рівень витрат (їх мінімізацію за інших рівних умов) на здійснення моніторингової діяльності; 4) рівень ризиків (їх мінімізацію) діяльності банківської установи; 5) мінімізацію частки проблемних кредитів в портфелі банку; 6) рівень ділової активності; 7) нарощення ресурсної бази за рахунок залучених коштів від населення; 8) оптимізацію управління; 9) фінансову стабільність банку [5].

Система фінансового моніторингу, безперечно, насамперед, мінімізує витрати банківської установи, оскільки забезпечує управлінський апарат оперативною і точною інформацією щодо поточного та прогнозованого стану банківської установи і відповідно, управлінські рішення, що приймаються в тій чи іншій ситуації, базуються на глибокому системному аналізі, з врахуванням всіх взаємопов'язаних аспектів діяльності банку і знижують ймовірність настання втрат від впливу зовнішніх та внутрішніх чинників та неузгодженої політики банку. В процесі визначення ефективності фінансового моніторингу даний критерій представлений наступними показниками:

– абсолютне відхилення зміни витрат банку V_b :

$$V_b = V_1 / V_0 \quad (1)$$

де V_1 – витрати за звітний період роботи банку;

V_0 – витрати за попередній період банку.

Даний показник дозволить простежити динаміку змін витрат банку і зробити висновки щодо впливу фінансового моніторингу в банківській установі на його витрати;

– досягнення планових показників V_c :

$$V_c = V_f / V_n \quad (2)$$

де V_f – фактичні витрати банку за звітний період;

V_n – планові витрати банку.

За результатами обрахунку даного показника можна зробити висновки про ефективність фінансового моніторингу в рамках проведеної роботи щодо аналізу і прогнозування витрат банку, оскільки великі розбіжності фактичних та планових значень витрат свідчать про недостатньо глибокий і точний аналіз, а відповідно складені прогнози в даному напрямі.

Як відомо, ризики наявні в будь-якій сфері банківської діяльності і повністю їх уникнути неможливо. На сьогоднішній день в кожній банківській установі існують системи управління ризиками. Проте, враховуючи проведений в попередньому підрозділі аналіз, у більшості банківських установ на даний час у системах управління ризиками оперують лише поняттям розмір ризику, під яким розуміють вартісне вираження ймовірності події, пов'язаної зі здійсненням операції, яка призведе до втрати банком частини

ресурсів, скорочення доходу чи збільшення витрат. Тобто моніторингова діяльність у таких банках зорієнтована на дотримання встановлених вимог, лімітів та максимізації прибутків. Даний факт дає змогу управляти ризиками в короткостроковому періоді, адже фіксуючи лише кількісне значення ризику, можна зробити висновки щодо напряму дій для його коригування в найближчому майбутньому, оскільки відсутнє належне інформаційне забезпечення для визначення причинно-наслідкових зв'язків зміни рівнів ризиків. Система фінансового моніторингу не лише сприяє виявленню існуючих ризиків, а й прогнозує їх рівень в майбутньому, попереджає про виникнення ймовірних ризиків та забезпечує формування адекватної політики управління у даному напрямі на більш тривалий період. Тому зниження ризиків в діяльності банківської установи є невід'ємним критерієм ефективності фінансового моніторингу. Даний критерій представлений визначенням індексів GAP (відхилення від 100%).

Мінімізація частки проблемних кредитів в портфелі банку є одним з найважливіших критеріїв ефективності системи фінансового моніторингу, оскільки складає основу прибуткової діяльності банку і забезпечення його фінансової стійкості. На основі даного критерію можна зробити висновки щодо обґрунтованості кредитно-інвестиційної політики банку, надійності, об'єктивності і точності системи оцінки кредитоспроможності позичальників та забезпечення за кредитами, а також щодо процесу супроводу кредиту, що, на нашу думку, дасть змогу уникнути вже існуючого для українських банків негативного досвіду у сфері кредитування, зменшуючи ризикованість кредитних портфелів банківських установ.

Важливим є обчислення не лише частки проблемних кредитів в портфелі банку, але й визначення того, наскільки точно фінансовий моніторинг виконав свою функцію прогнозування, оскільки на основі даних результатів і будується комплекс подальших управлінських рішень. Отже необхідно враховувати співвідношення фактичного обсягу проблемних кредитів (K_n) до прогнозованого обсягу проблемних кредитів (K_{np}):

$$K_e = K_n / K_{np} \quad (3)$$

Позитивні зміни рівня ділової активності банку як результат функціонування системи фінансового моніторингу забезпечать розробку банківських продуктів і послуг, які відповідають існуючим потребам клієнтів з різних сегментів ринку і тим самим розширення сфери діяльності банку на всі сегменти ринку банківських послуг. На нашу думку, в даному випадку доцільно визначити частку участі на ринку ($Ч_p$), коефіцієнт участі на ринку ($K_{чp}$) та рівень впливу зміни частки банку на ринку банківських послуг на прибуток банку PV:

$$PV = \Delta Ч_p : \Delta ЧП \quad (4)$$

де $\Delta Ч_p$ – темпи приросту частки банку на ринку банківських послуг;

$\Delta ЧП$ – темпи приросту прибутку.

Нарощення ресурсної бази за рахунок залучених коштів від населення свідчить про ефективність фінансового моніторингу у напрямі прогнозного аналізу ресурсної бази банківської установи, оскільки дає змогу вирішити не лише поточні проблеми з ліквідністю

банку, а й забезпечити його стабільне функціонування. Адже залучені ресурси від населення, насамперед, свідчать про високий рівень довіри до банку і його стійку позицію на ринку банківських послуг, по-друге, дають змогу збільшити клієнтську базу, реалізувати супутні банківські продукти, а відповідно отримати додаткові доходи за рахунок комісійних надходжень, але найголовніше збільшити строковість залучених коштів, що в свою чергу сприятиме розвитку інвестиційного кредитування.

Важливим показником за даним критерієм є відношення фактично залучених коштів ($ЗК_f$) до прогнозованої потреби в залучених коштах ($ЗК_n$):

$$З_e = ЗК_f / ЗК_n \quad (5)$$

Оскільки фінансовий моніторинг напряму пов'язаний з управлінською діяльністю, то одним з найважливіших критеріїв його ефективності є оптимізація управління в банку. За результатами аналізу щодо якості, оперативності, адекватності, результативності прийнятих рішень можна робити висновки щодо ефективності системи фінансового моніторингу загалом. Як ми вже зазначали, однією з основних переваг фінансового моніторингу є прогнозування стану та подальшого розвитку об'єкта, на основі чого формується комплекс управлінських рішень як поточного, так і перспективного характеру. Відтак, важливе місце повинно займати визначення економічного ефекту від прийняття управлінських рішень E_{yp} :

$$E_{yp} = ЧП_p(З_p) / З_n \quad (6)$$

де $ЧП_p(З_p)$ - отримані прибутки (відвернені збитки), в результаті прийняття рішень на основі прогнозних висновків та рекомендацій;

$З_n$ – понесені внаслідок помилкових суджень збитки.

Це дасть змогу визначити доцільність покладення в основу управлінської діяльності інформації, отриманої від Центру аналізу і обробки інформації комерційного банку.

Вищенаведені критерії, в переважній більшості, свідчать про ефективність не так всієї системи фінансового моніторингу, як її окремих підсистем. Основним критерієм виступає фінансова стабільність банку. Тобто, показники стабільності фінансового стану і діяльності банку є відображенням обраної політики банку, методологічного та методичного забезпечення аналізу та прогнозування окремих показників, доцільності впровадження системи фінансового моніторингу та оптимальності прийнятих рішень.

Даний критерій представлений показниками достатності і рентабельності капіталу (H2, H3, ROE), ліквідності (H4, H5, H6) та якості активів (табл. 1).

Зазначена таблиця свідчить, що після проведення ранжирування значень показників відповідно до встановлених граничних значень можна зробити висновок про рівень ефективності фінансового моніторингу [1].

Проте, варто зауважити, що при аналізі інтегрального показника ефективності і підготовці відповідних висновків та рекомендацій доцільно враховувати питому вагу того чи іншого показника, оскільки не завжди значення по всіх показниках підпадатимуть під один рівень ефективності. Відтак, від вагомості впливу показників на фінансовий стан і діяльність банку залежатиме коригування кінцевого

Таблиця 1. Система показників рівня ефективності фінансового моніторингу *

№ з\п	Умовні позначення	Показники ефективності	Рівень ефективності фінансового моніторингу				
			0%-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
1.	В _в	абсолютне відхилення витрат банку	Менше 0,5	Від 0,5 до 1	Дорівнює 1	Від 1 до 1,5	Більше 1,5
2.	В _е	досягнення планових показників	Менше 0,5	Більше 1,5	Від 0,5 до 1	Від 1 до 1,5	Дорівнює 1
3.		індекси GAP (відхилення від 100%)	0-5%	До 20%	До 30%	До 50%	Більше 50%
4.	К _е	відношення кількості проблемних кредитів до прогнозованої кількості проблемних кредитів	Менше 0,5	Більше 1,5	Від 0,5 до 1	Від 1 до 1,5	Дорівнює 1
5.	РВ	рівень впливу зміни частки банку на ринку банківських послуг на прибуток банку	0:1	0,5:1	1:1	1:1,5	1:2 і більше
6.	Ч _р	частка участі на ринку	Менше 1%	1-2%	2-3%	3-5%	Більше 5%
7.	К _{чр}	коефіцієнт участі на ринку	0,5-0,8	0,8-1,0	1-1,5	1,5-2,0	Більше 2
8.	З _е	відношення фактично залучених коштів до прогнозованої потреби в залучених коштах	Менше 0,5	Більше 1,5	Від 0,5 до 1	Від 1 до 1,5	Дорівнює 1
9.	Е _{ур}	відношення отриманих прибутків (чи відвернутих збитків) в результаті прийняття рішень на основі прогнозних висновків та рекомендацій з понесеними збитками, в результаті допущення помилкових суджень	Менше 0,5	0,5-1	1	1-1,5	Більше 2
10.	H2	достатність і рентабельність капіталу	2-4%	4-6%	6-8%	8-10%	Більше 10%
	H3		2-3%	3-5%	5-7%	7-9%	Більше 9%
	ROE		0-5%	5-10%	10-15%	15-20%	Більше 20%
11.	H4	ліквідність	Менше 20%	До 10%	До 15%	До 20%	Більше 20%
	H5		Менше 20%	До 20%	До 30%	До 40%	Більше 40%
	H6		Менше 40%	До 40%	До 50%	До 60%	Більше 60%
12.		якість активів	Більше 30%	До 30%	До 20%	До 10%	0-5%

* Складено автором

значення рівня ефективності моніторингу і формування подальших рекомендацій з усунення існуючих проблем та негативних впливів. [2]

Відповідно до отриманих висновків та рекомендацій має формуватися комплекс управлінських рішень та заходів, направлених на виправлення слабких місць в системі фінансового моніторингу і підвищення ефективності її функціонування.

Наведена нами оцінка ефективності внутрішнього фінансового моніторингу вітчизняних комерційних банків за допомогою кількісних розрахункових показників може доповнюватися оцінками ефективності організації фінансового моніторингу у бальному вираженні. Такий підхід дає можливість порівняти отримані дані за кількісними і якісними характеристиками та зробити висновки щодо взаємозв'язку організації моніторингової діяльності та її ефективності, що, в свою чергу, дасть змогу підготувати рекомендації щодо удосконалення чи зміни

підходів до існуючого в банківській установі внутрішнього фінансового моніторингу.

На наш погляд, ефективність внутрішнього фінансового моніторингу у вітчизняних комерційних банках може оцінюватися за такими показниками (табл. 2).

Отже, загальна оцінка ефективності внутрішнього фінансового моніторингу складається з кількісної оцінки, отриманої за допомогою системи показників рівня ефективності фінансового моніторингу та бальної оцінки ефективності його організації [4].

Оцінка ефективності фінансового моніторингу, на нашу думку, повинна здійснюватися внутрішніми (раз на місяць), та зовнішніми (раз на рік) експертами. Внутрішні експерти можуть входити до складу служб внутрішнього аудиту і бути незалежними від роботи підрозділів банку та Центру обробки і аналізу інформації. До зовнішніх експертів відносяться працівники системи НБУ з відповідного напрямку

діяльності та незалежні аудитори. Зрозуміло, що внутрішні експертні оцінки створюють основу для прийняття управлінських рішень щодо коригування чи зміни елементів фінансового моніторингу в банківській установі для підвищення результативності фінансового моніторингу та відповідно зменшення ризикованості діяльності, збільшення прибутковості та забезпечення стабільності банку.

Як бачимо, головними суб'єктами даного процесу є експерти та керівництво банку, від яких, власне, і залежить якість функціонування системи фінансового моніторингу. Від точності, достовірності та об'єктивності проведеного експертами аналізу та оцінки залежить адекватність і обґрунтованість управлінських рішень. Саме тому вибір експертного складу працівників є одним з найважливіших етапів в формуванні результативного та ефективного фінансового моніторингу.

Зовнішні експертні оцінки дають можливість НБУ оцінити роботу банківської установи щодо забезпечення стабільності її фінансового стану та діяльності, що, в свою чергу, в разі виникнення проблемної ситуації в комерційному банку, полегшить виявлення істинних причин виникнення негативних впливів і визначення низки заходів, які будуть необхідні для покращення ситуації та підтримки діяльності.

Виходячи з проведеного нами аналізу існуючих систем фінансового моніторингу в комерційних банках України, між кількісною та якісною характеристикою ефективності повинна бути прямопропорційна залежність (табл. 3).

Після обрахунку показників і визначення рівня ефективності та встановлення бальної оцінки рівня організації фінансового моніторингу в банку, отримані дані заносяться в матрицю інтегральної оцінки ефективності фінансового моніторингу (табл. 4).

Це, в свою чергу, свідчить про те, що лише у разі добре налагодженої організації моніторингу по всіх напрямках діяльності банку можна досягти його високої ефективності та, відповідно, покращення показників фінансового стану банку.

Отже, сформувавши матрицю інтегральної оцінки ефективності фінансового моніторингу за бальною шкалою (мінімальне значення 0-1, максимальне – 9-10) та базуючись на попередніх висновках, можемо

стверджувати, що переважаючим фактором впливу на оцінку ефективності фінансового моніторингу є організація фінансового моніторингу в банку, оскільки значення рівня ефективності залежить не тільки від внутрішніх чинників, пов'язаних з діяльністю банку, але й від зовнішніх впливів [3]. Зокрема, при досконалій організації фінансового моніторингу, показники рівня ефективності можуть мати низькі значення у зв'язку з погіршенням ситуації на ринку банківських послуг, як, наприклад, під час фінансової кризи. Також, варто зауважити, що за відсутності моніторингової діяльності чи на початкових етапах її впровадження досягнення високих показників може свідчити про агресивну короткострокову політику банку, яка направлена не на досягнення стабільності банківської установи, а на максимізацію прибутків, що знов ж таки є доволі небезпечним явищем для банківського сектора, враховуючи досвід українських комерційних банків в період кризи. Тому, незалежно від значення інтегральної оцінки ефективності фінансового моніторингу, експертами повинні бути виявлені причино-наслідкові зв'язки отриманих результатів. Лише за умови виявлення реальних підстав для виставлення тієї чи іншої оцінки, можна підготувати достовірні висновки та розробити доцільні рекомендації щодо прийняття управлінських рішень щодо зміни підходу чи удосконалення фінансового моніторингу.

Загалом, оцінка ефективності фінансового моніторингу є невід'ємною складовою побудови його дієвої системи в банку, оскільки, при проведенні моніторингу витрачаються різноманітні ресурси: фінансові, кадрові, технічні та на основі отриманої інформації в результаті функціонування системи фінансового моніторингу приймаються управлінські рішення, які впливають на діяльність і подальший розвиток банківської установи. Тому основним завданням управління банком є створення максимально ефективної системи фінансового моніторингу. Для цього необхідно регулярно, з періодичністю один раз на місяць або рік (залежно від тенденцій зміни основних показників фінансового стану банку), проводити оцінку ефективності моніторингу.

Вироблення надійної методики визначення ефективності проведеного моніторингу дозволить

Таблиця 2. Критерії бальної оцінки ефективності організації фінансового моніторингу в комерційних банках України

Показники ефективності внутрішнього фінансового моніторингу в комерційних банках	Бальна оцінка (max 5 балів)
Високий рівень організації моніторингової діяльності	5
Моніторингова діяльність ведеться по всіх необхідних напрямках, проте не найкращим чином	4
Недостатній рівень організації моніторингової діяльності	3
Моніторингова діяльність у банку лише започатковується	2
Моніторингова діяльність не здійснюється	1

* Складено автором

Таблиця 3. Відповідність рівнів ефективності та організації фінансового моніторингу

Рівень ефективності фінансового моніторингу, %	Рівень організації фінансового моніторингу
0-20	1
21-40	2
41-60	3
61-80	4
81-100	5

* Складено автором

Таблиця 4. Матриця інтегральної оцінки ефективності фінансового моніторингу

Рівень організації	1	2	3	4	5
Рівень ефективності					
0-20	0	0-1	1-2	2-3	3-4
21-40	-	1-2	2-3	3-4	4-5
41-60	-	-	3-4	4-5	5-6
61-80	-	-	-	6-7	8-9
81-100	-	-	-	-	9-10

* Складено автором

керівництву банківської установи орієнтуватися в ситуації, що склалася в банківському секторі, і виявляти слабкі сторони як в управлінні, так і в фінансовому моніторингу, своєчасне визначення ефективності якого сприятиме коригуванню управлінського впливу і дозволить отримувати кращі результати управлінської діяльності.

Список літератури

1. Крохмаль Н. Оцінка ефективності діяльності ведомствено-отраслевого учреждения [Електронний ресурс] / Н. Крохмаль. – Режим доступу: http://www.inec.ru/company/pressroom_/smi/smi09/FG09.php.
2. Критерии выбора эффективных решений [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pr.edma.com.ua/articles/c48/id226>.
3. Хромов В. Е. Оценка эффективности деятельности службы внутреннего аудита в финансовых организациях [Електронний ресурс] / В. Е. Хромов // Управление в кредитной организации. – 2011. – № 5. – Режим доступу: <http://gaar.ru/articles/122334/>
4. Шкворець Ю. Ф. Критерії та показники оцінки ефективності програмно-цільового фінансування центральних органів управління з питань науки, інноваційної діяльності й освіти / Ю. Ф. Шкворець // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики. Материалы Первого инновационного форума Содружества Независимых государств «Международное инновационное развитие и инновационное сотрудничество: состояние, проблемы и перспективы» и Одиннадцатой международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики». — Москва – Киев – Симферополь – Алушта, 2006. — С. 51-55.

РЕЗЮМЕ

Ковч Тамара

Методические подходы к оценке эффективности финансового мониторинга в коммерческих банках

Определены основные методические подходы к оценке эффективности финансового мониторинга в коммерческих банках. Определены и обоснованы критерии и систему показателей оценки эффективности финансового мониторинга.

RESUME

Ковч Тамара

Methodological approaches to evaluating the effectiveness of financial monitoring in commercial banks

The main methodological approaches to evaluating the effectiveness of financial monitoring in commercial banks, the criteria and system of indicators measure to the effectiveness of financial monitoring are defined.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

Ольга МАСЛАК

доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри економіки,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Любов КВЯТКОВСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Ольга БЕЗРУЧКО

аспірантка,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ

Розглянуто сучасний стан машинобудівної промисловості у Полтавському регіоні та особливості механізму управління діяльністю машинобудівних підприємств. Досліджено значення, основні концепції, переваги та недоліки менеджменту промислових підприємств України та Полтавського регіону зокрема в сучасних умовах економічного розвитку.

Ключові слова: промисловість, машинобудування, менеджмент, управління діяльністю машинобудівних підприємств.

Машинобудівний комплекс є однією з ключових галузей в Україні і обумовлює політичну, економічну і соціальну безпеку країни, рівень її виробничого потенціалу.

Значення машинобудування в промисловості визначається тим, що воно виготовляє знаряддя праці для інших галузей виробництва (робочі машини і апарати, верстати, технологічне і силове устаткування тощо), а також самі предмети споживання (легкові автомобілі, побутову техніку та інше). Це надзвичайно складна сфера, до якої входять декілька десятків спеціалізованих галузей. Залежно від продукції, що випускається, вони об'єднуються у групи: важке, транспортне, сільськогосподарське, точне машинобудування, верстатобудування.

Отже, від рівня відповідності потужності, інноваційності, якості продукції машинобудування, потребам країни залежить розвиток всієї промисловості України.

Для вирішення поставлених задач у ході проведення дослідження зібрана та проаналізована статистична інформація щодо стану та перспектив розвитку машинобудівної промисловості України та Полтавського регіону, узагальненні теоретичні відомості щодо особливостей, основних переваг та недоліків в управлінні підприємствами цієї галузі промисловості.

Стан машинобудівної промисловості досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як: Ансофф І., Боумон Л., Гуков Я., Дмитрашко О., Іванишин В., Журило Р., Карачин Н., Кліфф О., Кім В., Макаренко М., Малащук Д., Ольшевський В., Яковенко В. та ін. Багато уваги приділялося вивченню стану, основних проблем та перспектив розвитку машинобудівного комплексу України, розгляду напрямів удосконалення інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств галузі. Проте малодослідженим залишається розвиток машинобудування на

регіональному рівні. Тому актуальними питаннями для вивчення є аналіз стану та перспектив розвитку машинобудівної промисловості на прикладі Полтавського регіону, визначення основних проблем управління машинобудівними підприємствами.

Стан машинобудівної галузі без сумніву можемо вважати індикатором промислового та економічного рівня розвитку держави. Тому метою статті є аналіз та оцінка механізму управління діяльністю підприємств галузі.

Потенціал та наявні виробничі можливості машинобудівної галузі промисловості є основою стратегічної стійкості національної економіки. Таким чином, сприяння розвитку машинобудівної галузі є пріоритетним стратегічним напрямком для забезпечення стабільного економічного становища.

Машинобудівний комплекс є одним з найбільш постраждалих від економічної кризи. Через зменшення зовнішнього попиту відбулося зниження експорту продукції машинобудування, зменшення обсягів виробництва та збільшення кількості готової продукції на складах, погіршення фінансових результатів. На підприємствах спостерігається збільшення кредиторської та дебіторської заборгованості. Значну роль у зниженні обсягів виробництва зіграло зменшення закордонних поставок сировини, матеріалів, енергоресурсів, напівфабрикатів та комплектуючих, входження на ринок більш дешевої та якісної імпортової продукції, втрата платоспроможних ринків збуту.

Дані Держкомстату свідчать, що за останні 5 років кількість збиткових підприємств галузі перевищує 30% від загальної кількості збиткових підприємств України (табл. 1).

Значну роль у розвитку машинобудівної галузі України відіграє Полтавська область. У регіоні є 65 значних підприємств; всього ж підприємств і організацій, які випускають продукцію машинобудування і металообробки, в області близько

Таблиця 1. Фінансові результати діяльності підприємств машинобудівного комплексу України протягом 2006-2010 рр.

Показники	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	1916,9	5127,5	704,6	1921,1	5531,0
Підприємства, які отримали прибуток у % до загальної кількості підприємств	66,7	69,2	63,9	60,7	63,6
Сума збитків, млн. грн.	1978,2	2009,9	6707,4	6439,4	3065,6
Підприємства, які зазнали збитку у % до загальної кількості підприємств	33,3	30,8	36,1	39,3	36,4

чотирьохсот. У промисловості Полтавського регіону галузь машинобудування займає провідне місце, що видно з рисунку 1.

До виробництв машинобудівної галузі Полтавського

регіону, що мають істотне значення в загальнодержавному поділі праці, належать: автомобільна і електротехнічна промисловість, верстат- і приладобудування, залізничне

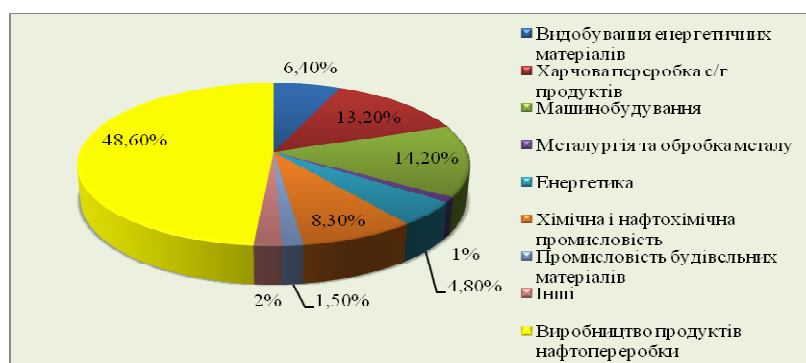


Рис. 1. Структура промислового виробництва в Полтавському регіоні у 2011 р.

вагонобудування, виробництво дорожньо-будівельної техніки та технологічного устаткування для хімічної, харчової і легкої індустрії.

До підприємств-лідерів галузі машинобудування в Полтавському регіоні належать: концерн «Крюківський вагонзавод», холдингова компанія «АвтоКрАЗ», ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», ПАТ «Полтавський завод «Електромотор», ПАТ «Кременчуцький колісний завод», ПАТ «Кредмаш», ПАТ «Полтавамаш», ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод», ПАТ «Тепловозоремонтний завод», ПАТ «Карлівський машинобудівний завод», ПАТ «Карлівський механічний завод» та ряд інших, відомих як у Полтавському регіоні, так і за його межами підприємств.

У розвитку машинобудівної галузі період з 2005 по 2008 рр. можна назвати періодом відродження. Так з 2005 р. у промисловому комплексі України спостерігається стрімка динаміка обсягів реалізації продукції машинобудування та зростання питомої ваги

обсягів виробництва машинобудівної галузі, що було обумовлено динамічністю випуску продукції підприємствами всіх трьох груп: з виробництва транспортного устаткування (на 58,4%), електричного, електронного та оптичного устаткування (на 51,3%) та з виробництва машин та устаткування (на 4,9%) [2].

У 2009 р. спостерігалася загальна тенденція до зниження основних видів продукції, що перш за все пояснюється впливом фінансово-економічної кризи, зменшенням долі на світовому ринку, скороченням попиту, а відтак - і кількості замовлень. 2010 рік є часом подолання кризових явищ, відновлення виробничих потужностей, нарощування обсягів виробництва та, відповідно, зростання обсягів реалізованої продукції на 18,3% (рис. 2).

Відповідними тенденціями характеризувався і ринок машинобудівної продукції Полтавського регіону, що видно з таблиці 2.

З метою оцінювання рівня прибутковості підприємств машинобудівного комплексу розглянемо

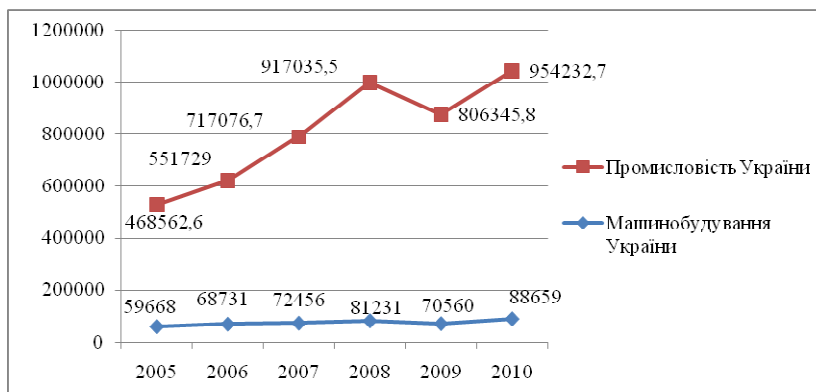


Рис. 2. Обсяги реалізованої промислової продукції, млн. грн.

динаміку показника рентабельності операційної діяльності підприємств галузі (рис. 3).

Як бачимо з рисунку 4, рівень рентабельності машинобудівних підприємств почав падати ще з кінця

Таблиця 2. Динаміка обсягів реалізованої продукції підприємств машинобудування в Полтавському регіоні (тис. грн.)

	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Машинобудування	4229553,2	4250172,7	7097402,3	9966893,8	4125695,8	8837328,6
виробництво машин та устаткування	487993,7	623688,1	846280,3	1089866,8	857295,9	2027156,5
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	221748,8	309277	389672,7	415957,8	301914,2	263740
виробництво транспортних засобів та устаткування	3519810,7	3317207,6	5861449,3	8461069,2	2966485,7	6546432,1

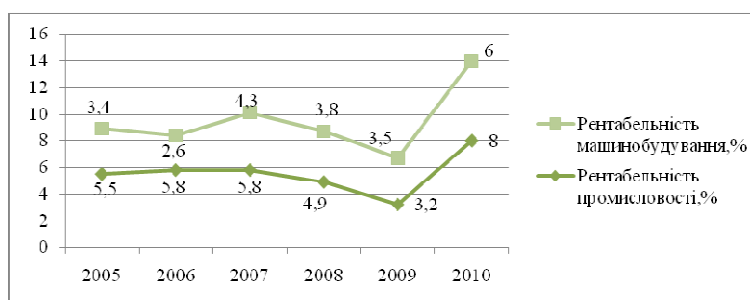


Рис. 3. Рентабельність машинобудування України за 2005 – 2010 рр. [4].

2008 року, що обумовлено початком фінансово-економічної кризи. У 2010 р. значення рентабельності машинобудування значно покращилося не лише відносно 2009 р., а й до усього аналізованого періоду. Така позитивна динаміка прибутковості є наслідком виходу машинобудівної галузі з кризи, нарощування обсягів виробництва та реалізації [2].

Аналогічними змінами характеризувалася і рентабельність операційної діяльності машинобудівних підприємств Полтавського регіону (рис. 4).

На сьогодні значну увагу звертають на освоєння та підготовку випуску нових видів продукції, впровадження нових технологій, технічне переозброєння виробництва, адже розробка та

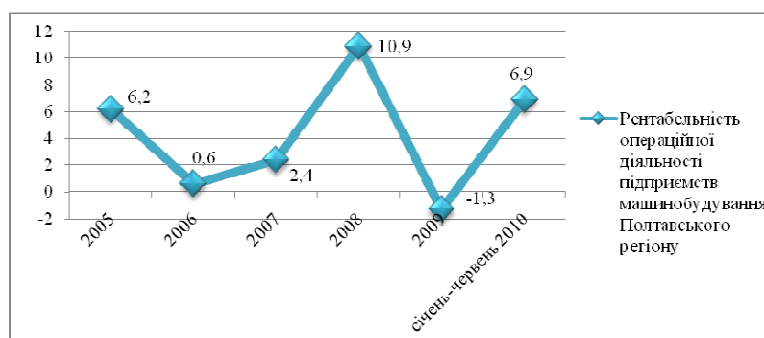


Рис. 4. Рентабельність операційної діяльності підприємств машинобудування Полтавського регіону

впровадження інновацій є запорукою успішного функціонування машинобудівної галузі. Аналіз кількості інноваційно-активних машинобудівних підприємств свідчить, що протягом 2005-2007 рр. їх кількість поступово збільшувалась, що доводить наявність інноваційного розвитку галузі, але внаслідок впливу кризових явищ у 2008 р. ситуація погіршилась та кількість інноваційно активних підприємств дещо зменшилась, хоча вже 2009-2010 р. характеризуються позитивними зрушеннями, що є досить успішним результатом, враховуючи відсутність належної інноваційної підтримки з боку держави (рис. 5).

За допомогою рисунку 6 прослідкуємо зміни кількості підприємств регіону, що займаються

інноваційної діяльністю.

Питома вага підприємств машинобудівної галузі Полтавського регіону, що займалися інноваціями, характеризується неоднорідно динамікою: зросла у 2007 р., скоротилася у 2008 р. та зростає протягом 2009-2010 рр. Як бачимо, тенденції змін кількості інноваційно активних підприємств регіону повністю відтворюють ситуацію в країні [1].

Для вітчизняного машинобудування характерним є низький рівень культури управління. Більшість функціональних систем управління підприємствами, що утворились у роки адміністративно-командної економіки, перестали відповідати вимогам сьогодення. Науковці-економісти вважають, що вдосконалення

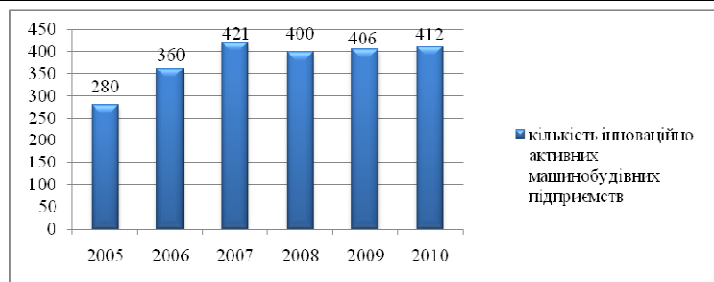


Рис. 5. Кількість інноваційно активних машинобудівних підприємств [1].

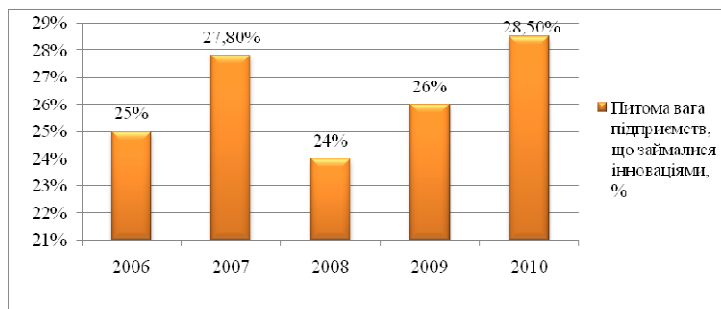


Рис. 6. Кількість інноваційно активних машинобудівних підприємств Полтавського регіону

системи управління підприємствами є основним завданням у цій ситуації. Від правильності побудови цієї системи значною мірою залежатиме ефективність діяльності всього підприємства у мінливому взаємопов'язаному ринковому просторі [4, с. 110].

Важливими проблемами сучасного менеджменту машинобудівних підприємств є відсутність або недостатня розвиненість антикризового управління, ризик-менеджменту, що в умовах нестабільного економічного середовища, залишкових впливів кризових явищ є дуже актуальним.

Значними недоліками характеризується і фінансове управління підприємств машинобудівного комплексу.

Основними проблемами в фінансовій роботі підприємств машинобудівної галузі України та Полтавського регіону є: недостатнє використання економіко-математичних методів; низький рівень фінансового планування, бюджетування; необізнаність з видами діагностики фінансового стану, відсутність авторських методик фінансового аналізу, розроблених спеціально для підприємства з урахуванням особливостей його діяльності; необхідність організації управління кругообігом фінансових ресурсів не тільки у сфері фінансування, а й у сферах інвестування і виробництва, що обґрунтовує доцільність експрес-діагностики фінансового стану в розрізі системи бізнесу [3, с. 78].

Таким чином, основою подальшого розвитку машинобудівної галузі Полтавщини є подолання кризових явищ, стабілізація і стійкий розвиток галузі, який можливий лише шляхом технологічної і структурної перебудови виробництва, сфери послуг та інших галузей для випуску сучасної конкурентоспроможної продукції. Основою реструктуризації машинобудівного комплексу Полтавщини повинна стати інноваційно-інвестиційна модель. Потребує вдосконалення система регулювання та управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств регіону, що передбачає застосування нових ефективних принципів керівництва, освоєння більш глибоких методик аналізу фінансового стану, підвищення рівня фінансового планування, розробку ефективної фінансової політики, широке застосування економіко-математичних методів при розробці

фінансових планів та прогнозів.

Список літератури

1. Головне управління статистики у Полтавській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.poltavastat.gov.ua>.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кузьмін О. Є. Модель фінансово-інноваційного розвитку машинобудівного підприємства / О. Є. Кузьмін // Фінанси України. – 2009. – №9. – С. 78.
4. Самуляк В. Ю. Формування системи управління розвитком машинобудівних підприємств на засадах функціонального підходу / В. Ю. Самуляк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 110.

РЕЗЮМЕ

Маслак Ольга, Квятковська Любов, Безручко Ольга
Проблеми ефективного управління машинобудівними підприємствами Полтавського регіону

Рассмотрено современное состояние машиностроительной промышленности в Полтавском регионе и особенности механизма управления деятельностью машиностроительных предприятий. Исследовано значение, основные концепции, преимущества и недостатки менеджмента промышленных предприятий Украины и Полтавского региона в частности в современных условиях экономического развития.

RESUME

Maslak Olga, Kvyatkovska Ljubov, Bezruchko Olga
Problems of effective management of the Poltava region machine-building enterprises

The modern consisting of machine-building industry is considered of the Poltava region and feature of mechanism of management of machine-building enterprises activity. Investigational value, basic conceptions, advantages and lacks of management of industrial enterprises of Ukraine and Poltava region in particular in the modern terms of economic development.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

ПРОБЛЕМИ АГРАРНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На основі аналізу сучасних тенденцій розвитку і проблем функціонування аграрного сектора економіки України зроблено оцінку масштабів впливу міжгалузевих диспаритетів цін на соціально-економічний стан аграрних підприємств. Визначено шляхи вдосконалення механізму їх формування на сільськогосподарську продукцію аграрних підприємств.

Ключові слова: аграрне ціноутворення, нормативна ціна, ціна виробництва, ціновий диспаритет, еквівалентна ціна, ефективність виробництва.

Стан і динаміка основних економічних процесів в Україні впродовж останніх років свідчать про необхідність пошуку альтернативних шляхів ефективного залучення інвестицій, оскільки в умовах обмеженості фінансових ресурсів інвестиції грають важливу роль для стимулювання розвитку держави в цілому і аграрних підприємств зокрема. Останні сьогодні функціонують у несприятливих цінових умовах, що виявляється у міжгалузевих диспропорціях і ціновому диспараті. Цінова кон'юнктура на ринках сільськогосподарської продукції характеризується коливаннями рівня цін, які спричиняють нестабільність доходів сільськогосподарських товаровиробників, що, у свою чергу, негативно впливає на забезпечення стійкої економіки аграрних підприємств. Тому, як показує аналіз, більшість аграрних підприємств або малорентабельні, або абсолютно збиткові. Здійснювати ж інвестиційну діяльність, зокрема інноваційного напрямку, в таких умовах можливо в основному лише за рахунок власних коштів і, перш за все, прибутку, який залежить насамперед від ціни реалізації продукції.

Таким чином, проблема ціноутворення є ключовою в забезпеченні економічного інтересу господарювання на селі, виступає економічною основою, яка визначає мотивацію аграрної праці і добробут економічних агентів, значною мірою захищає виробничу безпеку країни.

Цим проблемам сьогодні присвячена значна кількість досліджень зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких такі, як В. Я. Месель-Веселяк, Б. І. Пасхавер, П. Т. Саблук, В. Г. Ткаченко, О. Г. Шпикуляк та ін.

Метою статті є оцінка масштабів впливу міжгалузевих диспаратів цін на соціально-економічний стан аграрних підприємств реального сектору економіки на сучасному етапі і визначення шляхів вдосконалення механізму формування цін на сільськогосподарську продукцію як ключового напрямку підвищення ефективності виробництва аграрних підприємств і створення умов для формування сприятливого інвестиційного клімату у цьому секторі економіки України.

За останні п'ять років рентабельність сільського господарства склала 14%, а загалом по національній економіці – 5,5%. У той же час, не зважаючи на, здавалося б, зовнішнє благополуччя, спостерігається

стійке зменшення частки аграрної галузі у фінансових потоках як результат багаторічного міжгалузевих диспаратів цін, що і призвело до фінансового виснаження галузі. Так у 2009 р. порівняно із 1990 р. в сільському господарстві зростання цін придбання перевищило зростання цін реалізації у вісім разів.

Засади таких диспропорцій у ціновій ситуації економіки України були закладені ще при переході до ринкових відносин, коли для всіх галузей були створені умови вільного ціноутворення, а для сільського господарства були введені орієнтовні ціни, які зростали значно нижчими темпами, ніж ціни на товари і послуги, споживані сільським господарством (табл. 1).

У результаті за підрахунками учених-економістів сільське господарство за цей період недоотримало близько 1,6 трлн. грн. або в середньому за рік – 83,7 млрд. грн. (табл. 2).

До того ж, у цій галузі рівень оплати праці значно нижчий, ніж у інших сферах економіки. Так, якщо в 1991 р. середньомісячна оплата праці в галузях економіки складала 474 крб., то в сільському господарстві – 401 крб. (85%). У 2010 р. середньомісячна оплата праці складала 2239 грн. і 1430 грн. (64%) відповідно. В. Я. Месель-Веселяк підрахував, що диспарат в оплаті праці за 1996-2009 рр. склав 44,1 млрд. грн. не на користь сільського господарства, або в середньому за рік – 3,4 млрд. грн. (табл. 3) [5].

За прогнозами учених-економістів ННЦ НААНУ «Інститут аграрної економіки» для виконання своєї місії сільському господарству до 2020 р. необхідно виробляти валової продукції на 185 млрд. грн., з них рослинництва – на 102 млрд. грн., тваринництва – на 83 млрд. грн. Таких результатів можна досягти лише на основі інноваційної модернізації економіки та стимулювання інвестиційних надходжень для фінансування інновацій. Значну роль у цьому процесі повинен мати механізм державного регулювання ринку інноваційних інвестицій агропромислового призначення. Аналіз допомоги сільськогосподарським підприємствам з боку держави за минулий період показав: якщо в 1990 р. сільськогосподарські підприємства отримали 5,673 млрд. крб. дотацій, що є еквівалентним до 45,384 млрд. грн., то після входження в ринкові відносини дотації не надавалися, а після 2002 р. вони поновилися і в 2008 р. були найбільшими –

Таблиця 1. Приріст цін на продукцію окремих галузей економіки України

Галузь економіки	Наростаючий індекс цін, тис. разів, порівняно з 1990 р.				Диспаритет цін порівняно з сільським господарством, разів			
	1993 р.	1999 р.	2005 р.	2009 р.	1993 р.	1999 р.	2005 р.	2009 р.
Сільське господарство	1,39	95,8	188,8	313,2	1,00	1,00	1,00	1,0
в т. ч. рослинництво	1,90	132,0	214,1	400,1	1,37	1,38	1,13	1,28
тваринництво	1,15	80,8	242,7	290,3	0,83	0,84	1,29	0,93
Матеріально-технічні ресурси, які споживаються сільським господарством	4,50	592,7	1200,6	2380,5	3,20	6,20	6,40	7,6
Харчова промисловість	13,30	360,0	647,3	1197,4	9,50	3,80	3,40	3,0
в т. ч. м'ясна промисловість	14,20	289,7	730,4	1152,1	10,20	3,00	3,90	3,8
молочна промисловість	14,70	389,1	703,00	1433,9	10,60	4,10	3,70	4,8

Таблиця 2. Розрахунок втрат від диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію сільськогосподарськими підприємствами України

По роках	Виручка (дохід), млрд. грн.	Прибуток збиток (-), млрд. грн.	Рівень рентабельності, збитковості (-), %	Співвідношення індексів цін на матеріально-технічну і сільськогосподарську продукцію		Коефіцієнт недоплати	Сума недоплати від диспаритету цін, млрд. грн.
				річний	наростаючий		
1990, млн. крб.		0,01	42,6				0
1991, млн. крб.		0,02	56,2	0,96	0,96		0
1992, млн. крб.	7,32*	0,45	118,9	2,33	2,25	1,25	9,15
1993, млрд. крб.	12,46*	0,01	116,2	1,43	3,21	2,21	27,54
1994, млрд. крб.	8,89*	0,06	57,9	1,24	3,97	2,97	26,40
1995, млрд. крб.	7,01*	0,07	13,6	1,33	5,27	4,27	29,93
1996	7,77	-1,03	-11,7	1,07	5,64	4,64	36,05
1997	7,95	-2,53	-24,1	1,07	6,01	5,01	39,83
1998	7,34	-3,07	-29,5	1,00	6,04	5,04	37,00
1999	8,78	-2,49	-22,1	1,02	6,18	5,18	45,48
2000	11,63	-0,12	-1,0	0,88	5,45	4,45	51,75
2001	13,99	2,16	18,3	1,00	5,47	4,47	62,53
2002	13,23	0,61	4,9	1,10	5,98	4,98	65,89
2003	13,20	1,81	12,6	0,90	5,38	4,38	57,82
2004	17,06	1,17	8,1	1,11	5,99	4,99	85,13
2005	19,62	2,44	6,8	1,06	6,36	5,36	105,16
2006	23,02	1,87	2,8	1,024	7,08	6,08	139,86
2007	30,96	6,84	15,6	1,38	6,13	5,13	158,82
2008	46,17	9,80	13,4	1,103	8,01	7,01	323,65
2009	58,80	9,60	13,8	1,064	7,60	6,60	388,08
Всього		27,68					1590,07

Примітка: * – перерахунок із крб. у грн.
Джерело: складено за даними [5].

4,341 млрд. грн. У 2009 р. – знову скоротилися, і сьогодні існує політика бездотаційного ведення сільського господарства. У 2010 р. у всіх сільськогосподарських підприємствах України було отримано за рахунок бюджетних дотацій 1,252 млрд. грн.

Такий підхід неправильний, тому що сільськогосподарське виробництво має термін обороту капіталу 12-15 місяців, тоді як торгівля – менше місяця, а інші галузі – 2-3 місяці. У зв'язку з цим при визначенні цін на продукцію необхідно застосовувати показник

норми прибутку, який враховує оборотність капіталу.

Вважаємо, що сьогодні виникла потреба застосування нового підходу до формування цін на сільськогосподарську продукцію, тому що:

- по-перше, ціна повинна відшкодовувати нормативні витрати та забезпечувати прибуток на авансований у виробництво капітал з урахуванням швидкості його обороту і вартості землі в сільському господарстві. Отже, при визначенні ціни слід використовувати показник норми прибутку, а не

Таблиця 3. Недоплата заробітної плати працівникам сільськогосподарських підприємств до існуючого рівня в економіці країни

Рік	Середньомісячна заробітна плата працівників, зайнятих у галузях економіки України	Середньомісячна заробітна плата працівників сільського господарства, мисливства і рибальства	Коефіцієнт	Фонд заробітної плати, млн. грн.	Яким має бути фонд заробітної плати, млн. грн.	Недоплата млн. грн.
1996	126	68	1,853	3093,2	5731,52	2638,32
1997	143	84	1,702	3500,0	5958,33	2458,33
1998	154	89	1,730	3252,0	5627,06	2375,06
1999	177	102	1,740	2809,0	4888,21	2079,21
2000	230	111	2,065	1703,1	3516,37	1813,27
2001	311	151	2,060	2631,7	5420,26	2788,56
2002	376	178	2,112	2815,6	5947,56	3131,96
2003	462	210	2,200	2537,5	5582,50	3045,00
2004	590	295	2,000	2955,6	5911,20	2955,60
2005	806	415	1,942	3748,7	7280,61	3531,91
2006	1041	553	1,882	4112,8	7742,18	3629,38
2007	1351	733	1,843	4971,2	9162,47	4191,27
2008	1806	1077	1,677	7364,2	12348,88	4984,68
2009	1906	1206	1,580	7742,3	12236,17	4493,87
Сума				53236,9	97353,3	44116,4

рівня рентабельності;

- по-друге, у сільському господарстві земельний чинник залишається поза системою ціноутворення на аграрну продукцію, оскільки земля не є капіталом. Ця ситуація є основною методологічною суперечністю ціноутворення, яку слід усунути для створення «однакових правил гри» для всіх учасників економічної діяльності.

Також вважаємо, що на сучасному етапі аграрного розвитку при побудові ефективної системи ціноутворення на сільськогосподарську продукцію необхідно враховувати такі ринкові принципи, як: дія економічних законів; кон'юнктура ринку і процеси товарообміну; державне регулювання ціноутворення; конкуренція; домінуючий вплив споживача.

Виробництво сільськогосподарської продукції має бути прибутковим, тому всеосяжною проблемою у формуванні прибутку товаровиробників є зниження собівартості, особливо в умовах відсутності міжгалузевого балансу економічних інтересів і нееквівалентності обміну. Собівартість є грошовим виразом виробничо-фінансових витрат в процесі підприємницької діяльності. Витрати виробництва об'єктивно мають загальний характер, тому за умови стабільних цін виробники отримують різний за об'ємом дохід, що слід враховувати при розробці концептуального підходу до ціноутворення. Його методологія повинна передбачати єдину методику підрахунку витрат на основі необхідних для підтримки технології норм матеріально-технічних ресурсів і праці при однаковому рівні її оплати (нормативна собівартість). Ціна повинна відшкодувати витрати та забезпечувати норму прибутку, достатню для розширеного відтворення.

У перехідний період економічне обґрунтування цін необхідно підняти до рівня суспільно необхідних витрат праці. Водночас власне прибутку слід надати статус нормативу, який встановлюється суспільством в особі

економічних структур держави. Рівень прибутку є похідним від рівня цін і виступає як суспільний норматив витрат, тому прибуток повинен включатися в ціну і визначатися не індивідуальними, а суспільними нормативами.

Аграрний капітал в економіці діє не сам по собі, а в тісній взаємодії з іншими, проте умови функціонування різні. У сільському господарстві і суміжних з ним галузях АПК сьогодні застосовується різний методологічний підхід до визначення прибутку в ціні виробника. У сільському господарстві при врахуванні у ціні прибуток визначається з використанням показника рентабельності, що розраховується, як відношення прибутку до повної собівартості продукції, а в промисловості використовується норматив рентабельності, розраховується який визначають, як відношення прибутку до виробничих фондів. Різний методологічний підхід, вживаний в сільському господарстві і промисловості, робить не порівнюваною оцінку суспільно необхідних витрат праці і призводить до диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію. Тому середню норму прибутку сільського господарства необхідно підняти до фактичної норми прибутку в суміжних галузях економіки.

Для товаровиробника сільськогосподарської продукції важливо отримати ціну, еквівалентну витратам, що дозволить здійснювати відтворення активів. У сільському господарстві функціонують ціни підтримки, тому потребує розробки і впровадження методологія ціноутворення, яка буде сприяти впровадженню еквівалентних цін. Останню слід визначати, виходячи з потреби активів на виробництво певної продукції при заданій врожайності і вибраній технології виконання виробничих операцій. Рівень ціни залежить від технологічних параметрів, нормативів, нормативів витрат ресурсів і їх вартості за видами продукції, норми прибутку на рівні середньої по

економіці, без сільського господарства і нормативної собівартості „виробництво-реалізація”.

В умовах ринку ціна формується споживачем; ним оцінюється товар, який надійшов на ринок, формується відповідна кон'юнктура і визначається ціна, яка проходить відповідні стадії трансформації в інфраструктурних ланках ринку, а виробник отримує лише частину доходу, тому для забезпечення еквівалентної ціни потрібна компенсація.

У сьогоденні умовах трансформації ринкової економіки і стану потенціалу аграрного сектора держава просто зобов'язана забезпечити відтворення активів сільськогосподарських виробників на рівні еквівалентного обміну шляхом регулювання процесів ринкового ціноутворення через активні дії на межі «еквівалентна ціна» і «ціна, що формується на основі дії закону співвідношення попиту і пропозиції».

Шляхом компенсації різниці держава забезпечує виробникові ціну, сформовану на засадах діючих норм відтворення основного і оборотного капіталу. Сьогодні ринкове ціноутворення ще не є рівноконкурентним інституційним середовищем. Саме держава повинна бути конкурентом на аграрному і продовольчому ринку, особливо щодо перекупників, які монополізували закупівлю продукції і привласнюють значну частину доходу сільськогосподарських товаровиробників. Запропонований метод ціноутворення дасть можливість визначити різницю між еквівалентною і ринковою ціною, а також сформулювати економічний інтерес господарювання.

Головним інституційним регулятором аграрного ринку є ціна, а процес ціноутворення виступає як вияв державної політики. У системі регулювання аграрного ринку цінова політика повинна враховувати інтереси всіх учасників ринкової системи: держави, виробника, споживача. Сьогодні в якнайгіршому становищі знаходиться виробник, тому його слід підтримати через гарантування еквівалентної ціни, що забезпечує середню норму прибутку на вкладені активи. Через ціновий механізм держава повинна сприяти конкурентоспроможності виготовленої продукції. Для цього мають бути сформовані відповідні інститути, та нормативно-правова база, які забезпечать окупність вкладених інвестицій. Вказані заходи державної політики повинні об'єднуватися із заходами підвищення доходів населення.

Для стабільного розвитку аграрних підприємств велике значення має ціновий паритет і еквівалентність, тому процес удосконалення аграрного ціноутворення в Україні повинен базуватися на моделі еквівалентної ціни і проходити в напрямках забезпечення еквівалентності обміну на ринку (паритету цін) і вирішення проблеми зростання цін на сільськогосподарську продукцію. Ціна на сільськогосподарську продукцію повинна відшкодовувати нормативні витрати і забезпечувати прибуток на авансований у виробництво капітал з урахуванням терміну його обороту і вартості землі; і створювати прибуток на середньорічну вартість капіталу. Тому при визначенні ціни на сільськогосподарську продукцію необхідно здійснювати розрахунок маси прибутку з використанням показника середньої норми прибутку в економіці, за якою прибуток створюється всією вартістю основних засобів, а в сільському господарстві – ще і вартістю землі. Окрім всієї вартості фондів треба також враховувати оборот всього капіталу. Прибуток в цій ціні, розрахований з урахуванням середньої норми прибутку по економіці

(без сільського господарства) на авансований капітал є базисом еквівалентності обміну, ціноутворення, при якому сфери економічної діяльності знаходяться у рівних стартових умовах. Норма прибутку повинна розраховуватися Міністерством економіки і затверджуватися Кабінетом Міністрів.

Визначення еквівалентної ціни має бути засноване на нормативних або нормативно-технологічних параметрах витрат ресурсів у натуральному і вартісному виразах, що відповідає нормативній або нормативно-технологічній собівартості. Тому важливою проблемою у формуванні такої моделі ціни є наукове обґрунтування величини нормативних витрат, що формуються відповідно до технології виробництва і з урахуванням зміни цін на ресурси.

Такий підхід до формування цін необхідно застосовувати у всіх галузях і сферах діяльності економіки країни, що дасть можливість вирівняти економічні обставини для отримання рівновеликого прибутку на рівновеликий авансований у виробництво капітал. Урахування коефіцієнтів оборотності основних засобів і оборотних фондів поставить в рівні умови галузі з різними термінами виробничого циклу.

Якщо у певних галузях такі ціни не будуть досягнуті, слід надавати дотації для підтримки їх доходів. Кошти для цього можна накопичувати за рахунок удосконалення оподаткування діяльності підприємців за прогресивною шкалою залежно від підвищення норми прибутку порівняно із середнім рівнем.

Такий підхід до ціноутворення дасть можливість забезпечити однакові умови для всіх галузей виробництва і сфер діяльності. Для цього необхідно ухвалити Закон України «Про міжгалузеві економічні відносини в економіці України», який буде сприятиме створенню галузевих і міжгалузевих об'єднань і асоціацій з виробництва сировини, його переробки і реалізації готової продукції. У таких об'єднаннях економічні відносини з реалізації продукції повинні здійснюватися за розрахунковими цінами, а розподіл прибутку – за кінцевим результатом і внеском кожної ланки до нього.

Список літератури

1. *Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) [Текст] / М. В. Присяжнюк, М. В. Зубець, П. Т. Саблук та ін.; За ред. М. В. Присяжнюк, М. В. Зубець, П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.*
2. *Амбросов, В. Я. Особливості сучасного відтворення в сільському господарстві [Текст] / В. Я. Амбросов // Агроінком. – 2004. – № 9 – 10. – С. 12.*
3. *О государственной поддержке сельского хозяйства Украины [Текст] : закон Украины «» от 24.06.2004 г. № 1877-IV // Урядовий кур'єр. – 2004. – 3 сент. – № 184.*
4. *Лукинов, И. Инвестиционная активность в экономическом обновлении и росте [Текст] / И. Лукинов // Экономика Украины. – 1997. – № 8. – С. 4–8.*
5. *Месель-Веселяк, В. Я. Економічні передумови забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва в Україні [Текст] / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 9 – 20.*
6. *Пасхавер, Б. И. Аграрное ценообразование: требования и возможности совершенствования [Текст] / Б. И. Пасхавер // Экономика АПК. – 2011. – № 2. – С. 147 – 150.*
7. *Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин [Текст] / П. Т. Саблук, В. П. Ситник, О. М. Шпичак та ін.; За ред. П. Т. Саблука, В. П. Ситника, О. М. Шпичака. – К.: [Б. в.], 1997. – 503 с.*
8. *Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика) [Текст] : у 2 т. / за ред.: П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця,*

-
- В. Я. Месель-Веселяка ; М-во аграрн. політики України, Укр. акад аграр. наук, Нац. наук. центр „Ін-т аграр. економіки” УААН. – К. : Ін-т аграр. економіки УААН, 2008-. –
9. Т. 1 : Теорія ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур. – 2008. – 698 с.
 10. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія,
 11. практика) [Текст] : у 2 т. / за ред.: П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка; М-во аграрн. політики України, Укр. акад аграр. наук, Нац. наук. центр „Ін-т аграр. економіки” УААН. – К. : Ін-т аграр. економіки УААН, 2008-. –
 12. Т. 2 : Нормативна собівартість та ціни на сільськогосподарську продукцію. – 2008. – 650 с.
 13. Шпикуляк, О. Г. Підтримка сільського господарство в системі регулювання аграрного ринку [Текст] / О. Г. Шпикуляк, Ю. П. Воскобійников, О. В. Овсянніков // Вісник аграрної науки. – № 4. – 2007. – С. 66-70.

РЕЗЮМЕ

Бутова Ольга

Проблеми аграрного цінообразовання в умовах трансформації економіки України

На основі аналізу сучасних тенденцій розвитку і проблем функціонування аграрного сектора економіки України дана оцінка масштабів впливу міжотраслевого диспаритету цін на соціально-економічне становище аграрних підприємств. Визначені шляхи удосконалення механізму формування цін на сільськогосподарську продукцію аграрних підприємств.

RESUME

Butova Olga

The problems of agrarian pricing under the conditions of Ukraine's economy transformation

On the basis of the analysis of modern tendencies of development and problems of the agrarian sector of the economy of Ukraine there was given the estimation of influence of the intersectoral disparity of prices on the economic condition of agrarian enterprises. The ways of improving of the mechanism of forming of prices for their agricultural products are found.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2011 р.

ВАЛЮТНІ ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто вимоги та методичні підходи до розрахунку індикаторів фінансової стабільності Міжнародного валютного фонду, надано оцінку рівню і динаміці валютних показників фінансової стійкості економіки України. Ідентифіковано валютні ризики депозитних корпорацій і розроблено пропозиції щодо їх зниження.

Ключові слова: індикатори, фінансова стабільність, валютні, ризики, депозитні корпорації.

У епоху загальної глобалізації одним із найважливіших елементів управління економікою стає можливість своєчасно визначати наростання передкризової ситуації і кризи в країні як на регіональному так і міждержавному рівнях. Концепція фінансової стабільності передбачає своєчасне виявлення чинників ризику, які загрожують стійкому функціонуванню банківського сектора і економіки країни в цілому. Як справедливо зауважує Г. М. Поченчук, поняття «фінансова стабільність» активно почало використовуватись у науковому обігу з початку 90-х років XX століття і, на відміну від макроекономічної стабільності, знаходиться на початковій стадії розробки [1]. Протягом 1990-2009 років за оцінками фахівців у світі сталося більш ніж 20 великих фінансових, валютно-фінансових і банківських криз, які тією чи іншою мірою були пов'язані з наслідками глобалізації фінансових ринків. На цьому фоні підвищилася актуальність забезпечення стабільності фінансової системи в цілому.

Важливим інструментом підтримки останньої й одним із основних чинників, що визначають конкурентоспроможність національних товаровиробників на закордонних ринках, є валютний курс [2]. У сучасних умовах економічної глобалізації він стає одним із основних комплексних макроекономічних показників, який впливає не лише на зовнішньоекономічну діяльність країн, а й загалом на соціально-економічний розвиток. Розбалансованість валютного ринку, негативне сальдо торговельного балансу, високі темпи інфляції свідчать про те, що на сьогодні залишається невирешеною проблема проведення ефективної валютно-курсової політики і визначення оптимального рівня валютного курсу [3, с. 159]. Банківські дисбаланси на валютному ринку породжують нестабільність американського долара, його девальвацію, посилюють дефіцит зовнішньої торгівлі, імпортує засилля іноземних товарів і ведуть до некерованої деструкції української економіки [4, с. 194].

Проблема набуває актуальності в умовах зростання відкритості національної економіки, коли збільшується ймовірність впливу зовнішніх шоків на внутрішній валютний ринок. Так Н. В. Божидарнік доводить, що спекулятивні потоки євровалют посилюють нестабільність національної економіки, утруднюють її вихід із кризи [5]. Погоджуємося із Н. В. Непрядкіною, В. О. Гуровою, К. Ю. Сидоренко, що актуальним завданням сьогодення є розробка та ефективна реалізація адекватної валютної політики держави, яка уміщує всі

необхідні інструменти впливу на валютні відносини та є одним із найважливіших елементів у загальній системі заходів із підтримки макроекономічної і фінансової стабільності в країні, стимулювання економічного зростання й підвищення добробуту населення [6; 7, с. 251]. В. О. Гурова, Р. Козловський акцентують увагу на тому, що розмір і оптимальна структура валютних резервів виступають гарантом зовнішньої та внутрішньої стабільності національної валюти [8]. Накопичення валютних резервів розглядається як засіб уникнення чи послаблення валютних криз [9, с. 14]. Також досліджується вплив нарощування зовнішнього боргу на стабілізацію економіки [10, с. 205]. Таким чином, у центрі уваги науковців є питання валютного курсоутворення, розробки та проведення валютної політики, управління валютними резервами у контексті забезпечення макроекономічної стабільності. Утім недостатньо дослідженими залишаються індикатори фінансової стійкості валютного ринку України.

Метою статті є ідентифікація валютних ризиків, які впливають на стабільність національної економіки, і обґрунтування заходів щодо їх зменшення. Для вирішення цієї мети необхідно узагальнити вимоги та методичні підходи до розрахунку індикаторів фінансової стабільності Міжнародного валютного фонду, надати оцінку рівню і динаміці валютних показників фінансової стійкості економіки України.

Міжнародним валютним фондом (МВФ) розроблено систему індикаторів фінансової стабільності (Financial soundness indicators (FSIs)). Показники фінансової стійкості (ПФС) – це індикатори поточного фінансового стану і стійкості усього сектора фінансових установ країни, а також сектора нефінансових корпорацій і сектора домашніх господарств, які є клієнтами фінансових установ [11, с. 17]. Україна є учасницею проекту по компіляції і поширенню індикаторів фінансової стабільності (ІФС). На офіційному сайті Національного банку України (НБУ) наведено статистичні дані і метадані відносно ІФС, підготовлені відповідно до методології МВФ [12]. Частка активів і зобов'язань, виражених в іноземних валютах, у балансах корпорацій і ступінь покриття валютних ризиків важливі для аналізу фінансової стабільності, зважаючи на потенційну дію змін обмінних курсів валют на вартість цих активів і зобов'язань в національній валюті.

Розглянемо методичні підходи до розрахунку показників.

1. Відношення чистої відкритої валютної позиції до

капіталу (ПФС1) – покликане визначити схильність депозитних установ до валютного ризику відносно капіталу. Так вимірюється невідповідність валютних позицій на стороні активів і пасивів (відкриту позицію), з тим щоб оцінити потенційну уразливість позиції сектора депозитних установ по капіталу, що обумовлюється динамікою обмінного курсу. Навіть якщо у сектора загалом немає відкритої валютної позиції, такі позиції можуть бути у окремих депозитних установ або груп установ, тому можна використовувати аналіз однорідних груп або дисперсійний аналіз для виявлення ризиків, які позначаються на ключових сегментах сектора.

Відкрита валютна позиція депозитної установи повинна розраховуватися шляхом підсумовування валютних позицій в єдиній розрахунковій одиниці. До валютних статей відносяться як статті, по яких платіж має бути проведений (отриманий) у валюті, окрім національної валюти (тобто виражені в іноземній валюті), так і статті, що підлягають оплаті в національній валюті, але суми виплат по яких прив'язані до іноземної валюти. Валютні позиції повинні перераховуватися в розрахункову одиницю з використанням середнього ринкового спотового курсу на звітну дату. Для розрахунку ПФС1 потрібно мати єдину чисту позицію, компонентами якої є:

- чиста позиція по балансових боргових інструментах в іноземній валюті – усі статті боргових активів в іноземній валюті за вирахуванням усіх статей боргових зобов'язань в іноземній валюті, включно із нарахованими відсотками. Боргові інструменти включають готівкову валюту і депозити, кредити і позики, боргові цінні папери і інші зобов'язання;
- чисті умовні позиції по похідних фінансових інструментах. Суми в іноземній валюті до отримання за вирахуванням усіх сум в іноземній валюті до виплати по форвардних валютних операціях, до яких належать: 1) валютні ф'ючерси і основна сума по валютних свопах, не внесена в спотову позицію; 2) умовні основні суми по форвардних і ф'ючерсних контрактах, у рамках яких не робиться передача умовної суми; 3) умовна позиція по валютних опціонах. Точнішим показником позиції по опціонах є дельта-еквівалент, що розраховується як добуток ринкової вартості базової умовною позиції на «дельту» опціону, яка є наближенням першого порядку або лінійне наближення змін вартості опціону відносно обмінних курсів;
- активи у формі інструментів участі в капіталі – відображені в балансі запаси активів у формі інструментів участі в капіталі в іноземній валюті, включаючи інвестиції в асоційовані і неконсолідовані дочірні підприємства (і реінвестиції у власний капітал материнських установ).

Для розрахунку сукупної чистої відкритої позиції чиста позиція по кожній іноземній валюті і золоту спочатку переводиться в єдину розрахункову одиницю (валюту звітності) по спотовому курсу, а потім вони підсумовуються.

Для розрахунку ПФС1 як чисельник коефіцієнта використовується або чиста відкрита позиція в іноземній валюті по балансових статтях, або сукупна чиста відкрита позиція в іноземній валюті, залежно від доступності даних по усіх депозитних установах знаменником є капітал першого рівня.

Хоча збалансована валютна позиція забезпечує захист депозитної установи від збитків, обумовлених коливаннями обмінних курсів, вона не обов'язково захищає її коефіцієнт достатності капіталу. Якщо капітал виражений у національній валюті і депозитна установа має портфель активів і зобов'язань в іноземній валюті, які повністю урівноважені, то при зниженні курсу національної валюти буде знижуватися і відношення її капіталу до активів.

2. Відношення валютних кредитів і позик до сукупних кредитів і позик (ПФС2) – вимірює відносний обсяг кредитів і позик в іноземній валюті у валових кредитах і позиках. При розрахунку ПФС2 чисельником є валові кредити і позики в іноземній валюті і прив'язані до іноземної валюти, надані резидентам і нерезидентам, знаменником – валові кредити і позики. Для даних, консолідованих на міжнародній основі, питання про те, що є іноземною валютою, вирішується на основі визначення резидентної приналежності внутрішнього суб'єкта, що подає дані.
3. Відношення валютних зобов'язань до сукупних зобов'язань (ПФС3) – дозволяє оцінювати відносну значущість валютного фінансування в сукупних зобов'язаннях. Величина цього коефіцієнта повинна розглядатися спільно зі значеннями ПФС2. При розрахунку ПФС3 чисельником є зобов'язання в іноземній валюті, знаменником – сукупний борг плюс зобов'язання у формі похідних фінансових інструментів, за вирахуванням активів у формі похідних фінансових інструментів.
4. Відношення чистої відкритої валютної позиції до власного капіталу не фінансових корпорацій (ПФС4) – вимірює схильність нефінансових корпорацій до валютного ризику відносно їх капіталу. Чим вона вище, тим з більшою ймовірністю істотне зниження курсу національної валюти може серйозно вплинути на фінансову стійкість нефінансових корпорацій, а потім – і на депозитні установи. Це відноситься як до внутрішніх позик в іноземній валюті, так і до позик, що залучаються на зовнішніх ринках (у іноземній валюті). Керівництво МВФ рекомендує, принаймні на початковому етапі, зосередити увагу на чистій відкритій валютній позиції корпорацій по балансових статтях, але при цьому ПФС4 може також розраховуватися з використанням сукупної чистої відкритої валютної позиції корпорацій.

Динаміку ПФС для України наведено на рис. 1, співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до власного капіталу нефінансових корпорацій НБУ не розраховує [12].

Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу описується шкалою, яка змінюється від 0 до 40 %. Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу протягом 2006 – 3 кв. 2008 рр. зросло з 3,2 % до 19,17 %, у IV кв. відбулося його різке зростання до 33,1 %, а максимум був зафіксований у I кв. 2009 р. – 36,45 %, після чого розпочалося зменшення коефіцієнта. У II кв. 2011 р. його значення становить 20,02 %, що приблизно відповідає рівню III кв. 2008 року. Рівень цього показника дуже високий, наявність довгої позиції по іноземній валюті дозволяє депозитній установі захистити свій коефіцієнт достатності капіталу, проте така позиція призводитиме до збитків у разі підвищення курсу національної валюти.

Відношення кредитів в іноземній валюті до сукупних

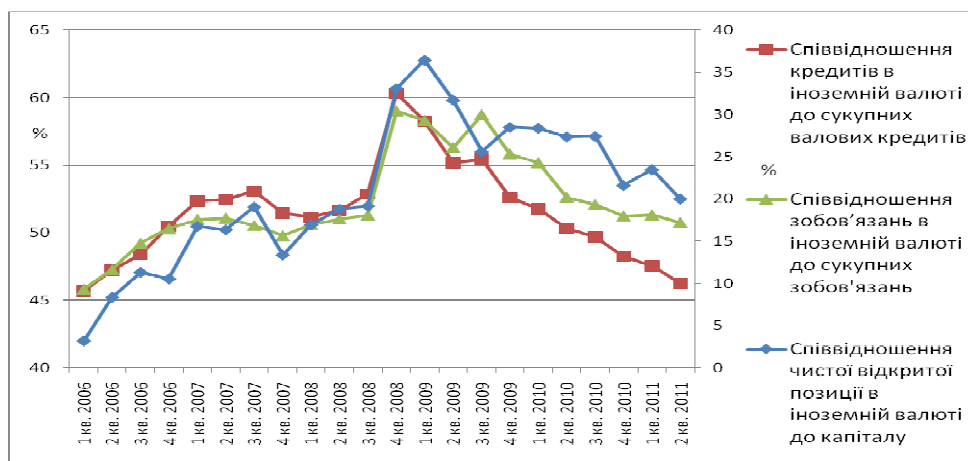


Рис. 1. Динаміка індикаторів показників фінансової стійкості депозитних корпорацій України

валових кредитів протягом 2006 – III кв. 2008 рр. зросло з 45,69 % до 52,86 %, а відношення зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань – з 45,84 % до 51,3 %, у IV кв. 2008 р. ми спостерігаємо пік цих показників – відповідно 60,32 % і 59,01 %. З початку 2009 р. розпочалося скорочення цих співвідношень, причому після кредитів – більшими темпами. У II кв. 2011 р. відношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів становило 46,28 %, що відповідає рівню I-III кв. 2006 р., а співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань – 50,76 % (рівень IV кв. 2006 р.). Таким чином, у докризовий період відбулося значне погіршення валютних індикаторів фінансової стійкості, що слугувало тривожним сигналом. Тому важко погодитися з В. М. Мирончуком, який намагався довести, що криза 2008 р. підкреслила статичну обмеженість та кількісне переважання показниками системи оцінки стабільності фінансового сектора МВФ [13], а розрахунки НБУ індикаторів сектора депозитних корпорацій заздалегідь не сигналізували про можливість виникнення кризи фінансового ринку у 2008 році. Високе співвідношення кредитів, виражених в іноземній валюті, до валових кредитів і позик, наданих резидентам, підвищує кредитний ризик, пов'язаний зі здатністю внутрішніх позичальників обслуговувати свої зобов'язання в іноземній валюті, особливо в умовах значних девальвацій або відсутності надходжень в іноземній валюті.

У поточний період частка зобов'язань в іноземній валюті перевищує частку кредитів в іноземній валюті. Масштабне кредитування в іноземній валюті з фінансуванням за рахунок депозитів у тій самій валюті сприяє зниженню схильності депозитних установ до ризику по своїй валютній позиції (хоча, якщо кредити надаються внутрішнім позичальникам і вони зазнають труднощів з обслуговуванням цих позик, на практиці депозитна установа ризикує). Проте значна опора на валютні депозити (особливо з коротким терміном погашення) може вказувати на те, що депозитні установи приймають на себе більший ризик, тим самим збільшуючи свою схильність до ризику коливань обмінних курсів і зміни спрямованості потоків валютного фінансування.

НБУ стимулює комерційні банки України залучати кошти у національній валюті шляхом встановлення норм обов'язкових резервів. Починаючи з 05.12.2008 р. банки не формують резерви за залученими коштами у гривнях, із 01.07.2011 р. диференціюються нормативи за

строковими депозитами нефінансових корпорацій та домашніх господарств в іноземній валюті: за короткостроковими – 6 %, довгостроковими – 2 %, за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу нефінансових корпорацій та домашніх господарств в іноземній валюті норматив обов'язкових резервів становить 8 %. Такі умови підвищують можливість мультиплікативного розширення депозитів у національній валюті і обмежують – в іноземній валюті.

Висновки.

1. Україна виконує рекомендації МВФ у частині розрахунку показників фінансової валютної стійкості для депозитних установ: на базі капіталу – відношення чистої відкритої валютної позиції до капіталу; на базі активів – відношення валютних кредитів і позик до сукупних кредитів і позик; відношення валютних зобов'язань до сукупних зобов'язань. Утім, у супереч рекомендаціям МВФ, по нефінансових корпораціях не розраховується відношення чистої відкритої валютної позиції до власного капіталу.

2. Валютні індикатори демонстрували найбільшу нестійкість національної економіки у IV кв. 2008 р., коли співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу зросло порівняно з початком 2006 р. у 10,3 рази, співвідношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів – у 1,32 рази, співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань – у 1,29 разів. Рівень валютного ризику нефінансових корпорацій немає можливості оцінити через відсутність даних, а рівень валютного ризику депозитних корпорацій слід визнати дуже високим. Його зниженню сприятиме: збільшення капіталізації комерційних банків України, проведення процентної політики, яка робить вигідною розміщення депозитів і отримання кредитів у національній валюті.

Перспективами подальших досліджень є удосконалення методичних підходів до управління валютною позицією комерційного банку.

Список літератури

1. Поченчук, Г. М. Проблеми фінансової стабільності в умовах зростання відкритості економічних систем [Електронний ресурс] / Г. М. Поченчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2010. – Вип. 4. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchetei/2010_4/NV-2010-V4_49.pdf>
2. Закоморний, С. М. Режим валютного курсу як фактор регулювання економіки [Електронний ресурс] / С. М. Закоморний // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Сер.: Фінанси і кредит. – 2010. – №

-
2. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vsnau/2010_2/9Zakomorny.pdf>
 3. Вірт, М. Я. Регулювання валютного курсу та його оптимальний режим для України [Текст] / М. Я. Вірт, П. О. Куцик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3. – С. 157-163.
 4. Портнова, Г. О. Перспективи оптимізації операцій на міжбанківському валютному ринку України [Текст] / Г. О. Портнова // Научные труды ДОННТУ. – Сер.: экономическая. – 2011. – Вып. 39-2. – С. 192-197.
 5. Божидарнік, Н. В. Проблеми функціонування ринку євровалют в умовах кризи [Електронний ресурс] / Н. В. Божидарнік // Економічний форум. – 2011. – № 1. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_1/22.pdf>
 6. Закоморна, Н. І. Особливості формування валютної політики в умовах трансформації економіки [Електронний ресурс] / Н. І. Закоморна // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Сер.: Фінанси, кредит. – 2010. – № 1. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vsnau/FiK/2010_1/13Zakomorna.pdf>
 7. Непрядкіна, Н. В. Економічна сутність національної валютної системи як складового елемента міжнародних економічних зв'язків [Текст] / Н. В. Непрядкіна // Вісник Харківського національного університету. – Сер.: Економіка. – 2009. – № 851. – С. 247-253.
 8. Гурова, В. О. Актуальні проблеми формування необхідного обсягу та структури золотовалютних резервів України [Електронний ресурс] / В. О. Гурова, К. Ю. Сидоренко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Вип. 1. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_1/NV-2011-V1_53.pdf>
 9. Козловський, Р. Світові тенденції акумуляції та використання міжнародних золотовалютних резервів [Текст] / Р. Козловський // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2(27). – С. 11-17.
 10. Макар, О. П. Зовнішні запозичення в системі чинників економічної стабільності України [Текст] / О. П. Макар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6. – С. 202-208.
 11. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению. – Вашингтон: Международный Валютный Фонд, 2007. – 326 с. (Translation of: Financial Soundness Indicators: Compilation Guide. Includes bibliographical references. ISBN 1-58906-401-0).
 12. Україна – Звіт: Індикатори фінансової стійкості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.bank.gov.ua/FSI/Table%20A.xls>>
 13. Мирончук В. М. Фінансова стійкість депозитних корпорацій: фактори впливу та індикатори оцінки [Електронний ресурс] / В. М. Мирончук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Вип. 1. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_1/NV-2011-V1_55.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Верига Анна

Валютные показатели финансовой устойчивости экономики Украины

Рассмотрены требования и методические подходы к расчету индикаторов финансовой стабильности Международного валютного фонда, дана оценка уровню и динамике валютных показателей финансовой устойчивости экономики Украины. Идентифицированы валютные риски депозитных корпораций и разработаны предложения относительно их уменьшения.

RESUME

Veriga Ganna

The currency indexes of financial stability of economy of Ukraine

The requirements and methodical approaches for the calculation of indicators of financial stability of the International monetary fund are considered. The estimation of the level and dynamics of currency indexes of financial stability of economy of Ukraine is given. The currency risks of deposit corporations are identified and the suggestion concerning their diminishing is worked out.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2011 р.

ТОВАРООБОРОТ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ У СИСТЕМІ ПОКАЗНИКІВ РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ

Розкрито особливості організації статистичних спостережень за обсягами діяльності суб'єктів господарювання на ринку споживчих товарів в Україні. Визначено місце підприємств роздрібною торгівлі у задоволенні попиту населення у споживчих товарах.

Ключові слова: ринок споживчих товарів, канали реалізації споживчих товарів, роздрібний товарооборот підприємств, товарооборот підприємств роздрібною торгівлі.

На основі системи суцільного статистичного спостереження і практики вибіркового обстеження обсягів товарообороту будь-якого ринку може бути успішно визначений як сума виручки від реалізації товарів по всіх суб'єктах торговельної діяльності з групуванням суб'єктів продаж – продавців. Основними продавцями на ринку споживчих товарів України виступають підприємства роздрібною торгівлі, поряд з якими попит населення у споживчих товарах також задовольняють фізичні-особи підприємці і громадяни та суб'єкти господарювання оптової торгівлі, промисловості, сільського господарства, будівництва та інших видів економічної діяльності в роздрібній торгівлі, які функціонують на тому ж сегменті ринку, беручи на себе окремі функції суб'єкта роздрібною торговельної діяльності.

Проблеми, притаманні організації статистичних спостережень за кількістю та обсягами діяльності суб'єктів господарювання на споживчому ринку, та можливі шляхи їх розв'язання фрагментарно розглядалися у роботах М. С. Абрютіної, Н. О. Голошубової, Т. І. Ніколаєвої, О. Г. Осауленка, Л. Г. Рождественської, Е. А. Ярных та ін..

Грунтуючись на результатах досліджень названих вище фахівців, можна констатувати, що спотворення вітчизняної статистичної звітності пов'язане, насамперед, із приховуванням (заниженням) суб'єктами господарювання частини обсягів продажу товарів та одержаної суми прибутку, із вибірковою підходом до спостереження за рядом показників та їх подальшим дорахунком, а також із відсутністю належної термінології та чіткого визначення сутності багатьох понять. Не розроблені методичні рекомендації щодо системи показників статистики електронної торгівлі [1], хоча сформованість та бурхливий розвиток поряд з традиційним ринком онлайн-ринку вже констатується в країнах Східної Європи, в тому числі і в Україні.

Вищезазначене обумовлює необхідність проведення комплексного дослідження каналів реалізації споживчих товарів населенню України та визначення ролі підприємств роздрібною торгівлі у задоволенні попиту кінцевих споживачів.

Метою статті є аналіз стану каналів реалізації споживчих товарів населенню України. Для досягнення визначеної мети необхідно розв'язати наступні завдання: визначити існуючий порядок формування

показників обсягу продажу споживчих товарів за всіма каналами реалізації, обороту роздрібною торгівлі, обороту ресторанного господарства та роздрібною товарообороту підприємств; проаналізувати кількість суб'єктів господарювання на споживчому ринку та обсяги їх діяльності з акцентуванням уваги на підприємствах, для яких роздрібною торгівля є основним видом діяльності; виявити недоліки в організації статистичних спостережень суб'єктів, які здійснюють діяльність із роздрібною торгівлі в Україні, та визначити можливі шляхи їх усунення.

Товарооборот визначається офіційно на макrorівні як вартість маси товарів, реалізованих для задоволення конкретних потреб певних покупців на споживчому і оптовому ринках окремо [2]. Покупцями ринку споживчих товарів виступають населення та домашні господарства, потреби яких – це кінцеве (особисте) споживання або використання у домашньому господарстві. Покупцями оптового ринку є підприємці, юридичні і фізичні особи, які купують товари для професійного використання (перероблення або подальший продаж).

Товарооборот має два виміри: з боку пропозиції товарів (продажу) та з боку попиту на товари (купівлі). Як відомо, в бухгалтерській звітності та статистичному спостереженні на мікрорівні обороти суб'єктів роздрібною і оптовою торгівлі визначаються виключно за продажами і характеризуються сумою виручки від них. Отже, товарооборот у масштабі національної економіки повинен визначатися сумою виручки всіх підприємств, які реалізують товари. При чому, під цими суб'єктами слід розуміти товаровиробників і торговців – як з утворенням юридичної особи, так і без утворення.

В аналізі ринку споживчих товарів відношення «покупки в торгівлі / покупки у товаровиробників» має особливу роль не лише з позицій кількісного обрахунку, а й з позицій якості задоволення потреб населення. «Інші галузі», крім торгівлі, безумовно, вклад роблять свій внесок у задоволення попиту з боку населення, але вони не надають такого комплексу торговельних послуг, як власне торговельні підприємства.

На рис. 1 наведені джерела інформації та формування показників обсягу продажу споживчих товарів населенню за усіма каналами реалізації та обороту роздрібною торгівлі.

Як бачимо, за існуючою системою статистичних спостережень зі статистики роздрібною торгівлі та

ресторанного господарства на ринку споживчих товарів виділено такі основні канали реалізації товарів:

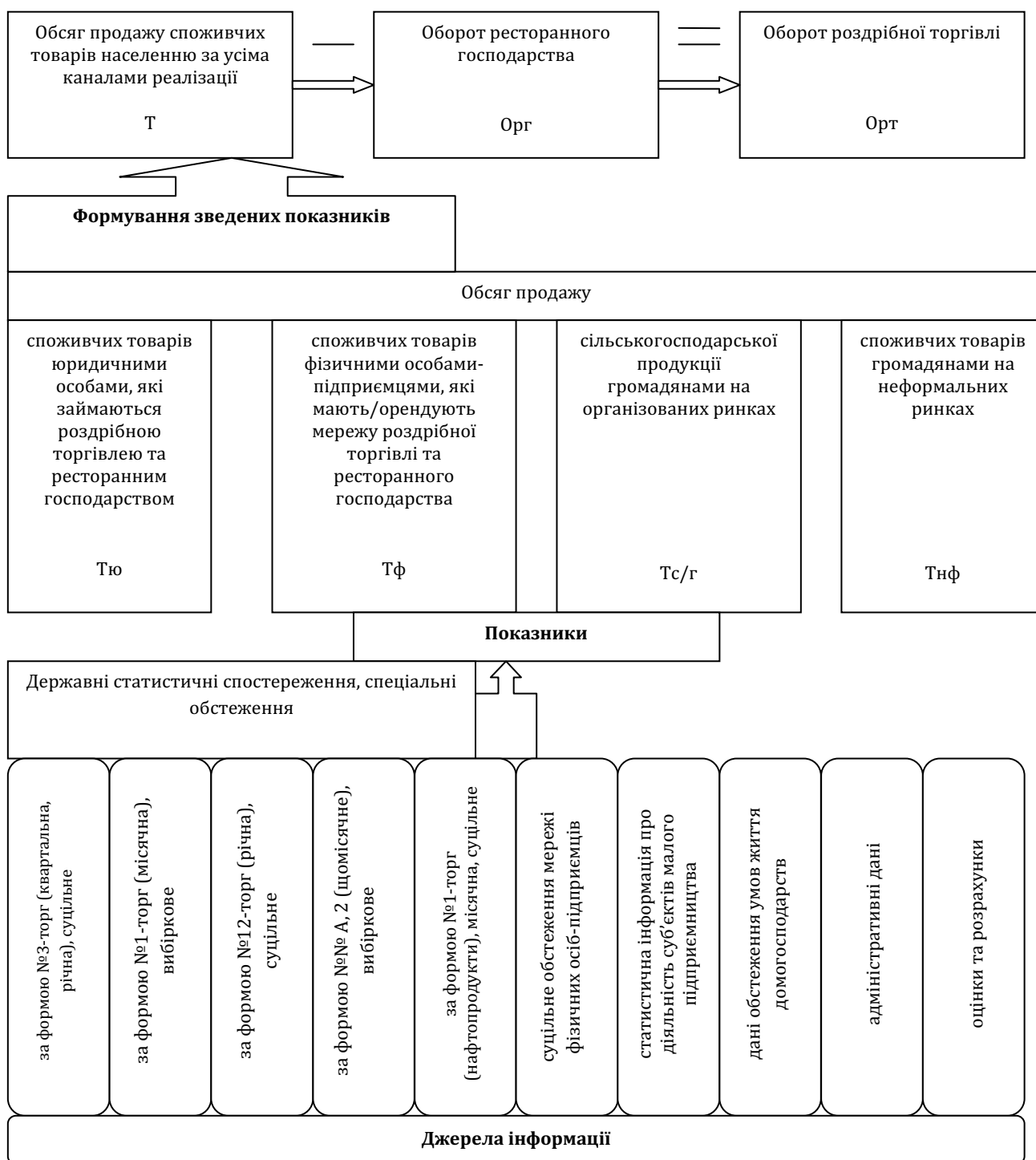


Рис. 1. Джерела інформації та формування показників обсягу продажу споживчих товарів населенню за усіма каналами реалізації та обороту роздрібної торгівлі [3]

- продаж споживчих товарів суб'єктами господарювання – юридичними особами, які здійснюють діяльність з роздрібної торгівлі та ресторанного господарства;
- продаж споживчих товарів фізичними особами-підприємцями та громадянами, у тому числі:
 - фізичними особами-підприємцями, що мають / орендують мережу роздрібної торгівлі та ресторанного господарства;
 - громадянами на організованих ринках з

- продажу сільськогосподарських продуктів;
- громадянами на неформальних ринках.

Канал реалізації в узагальненому вигляді є сукупністю юридичних і фізичних осіб, що здійснюють переміщення товару в просторі (економічному та географічному), а також послідовність, у якій вони беруть участь в цьому переміщенні [4, с. 83]. С. Н. Булганіна висунула гіпотезу про необхідність двовекторного розвитку ринкової економіки як процесів одночасного формування індивідуальної

економічної свободи та організаційних структур, які представляють інтереси інтегрованих індивідів. Великим підприємства, як зазначила авторка, під силу забезпечити позитивні структурні зрушення в економіці, інвестиційну активність у різних її сферах, економічне зростання. З іншого боку, для того, щоб це виконати, потрібна повсякденність ринкових відносин, конкурентне середовище, в якому індивід у вигляді малого підприємства, фізичної особи-підприємця, споживача міг би конкурувати із рівним собі, виявляти і формувати свою індивідуальну економічну свободу. Таким чином в економіці має бути два сектори, два «анклави», в яких «гра» має відбуватися за різними

правилами [5, с. 43-49].

У 2010 році порівняно з 2009 роком обсяги продажу товарів населенню України за всіма каналами реалізації збільшилися на 21,71% та становили 559,5 млрд. грн. [6]. При цьому зросли обсяги продажів товарів населенню як підприємствами-юридичними особами, так і фізичними особами.

Структура продажу товарів населенню в Україні за усіма каналами реалізації за 2006-2010 роки наведена на рис. 2. Як бачимо, понад 50% загального обсягу продажу товарів за усіма каналами реалізації становить оборот підприємств-юридичних осіб.

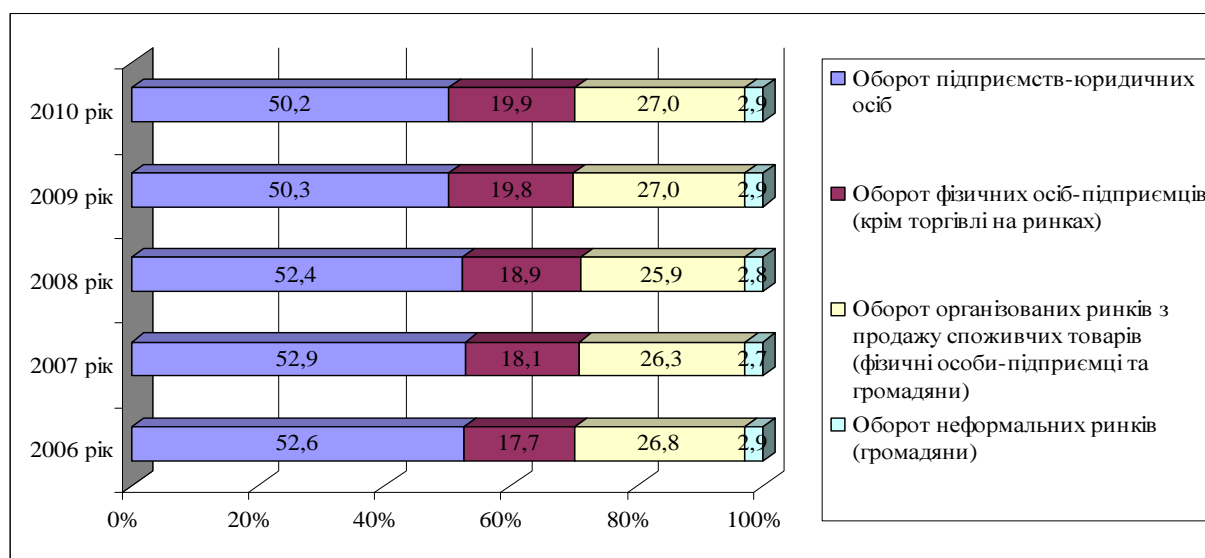


Рис. 2. Динаміка структури продажу товарів населенню за усіма каналами реалізації за 2006-2010 роки *
* Розроблено автором на основі первинних даних Державної служби статистики України за відповідні роки

Ведення Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ), складання підприємствами обов'язкових форм бухгалтерської та статистичної звітності дозволяє вітчизняним органам статистики з належною повнотою відображати кількість таких суб'єктів господарювання та узагальнювати результати їх фінансово-господарської діяльності, чого не можна сказати про організацію обліку фізичних осіб-підприємців та громадян.

Вітчизняна статистика дотепер ще не віднайшла ефективних інструментів проведення спостережень за діяльністю фізичних осіб-підприємців та громадян, внаслідок чого суттєва частина обсягів продажу товарів населенню України за усіма каналами реалізації (в 2010 році частка продажу товарів населенню фізичними-особами підприємцями та громадянами становила 49,8%) не відображає реальні обсяги продажів. Практика ведення обліку суб'єктів господарювання на ринках в Україні також має певні проблеми, які потребують вирішення.

Недоліки в організації спостережень за кількістю і показниками діяльності фізичних осіб-підприємців та громадян в Україні акцентують увагу на проблемі приховування (заниження) частини отриманого доходу такими суб'єктами господарювання. У цьому зв'язку слід підкреслити важливу роль органів місцевої влади у створенні передумов для належного контролю та нагляду за кількістю і показниками діяльності фізичних осіб-підприємців та ринків з продажу споживчих товарів. Ведення реєстрів фізичних осіб-підприємців, торговельних місць на ринках та продавців

відповідними фахівцями органу місцевої влади, організований взаємообмін інформаційними ресурсами позитивно вплине на повноту та достовірність обліку кількості даних суб'єктів торговельної діяльності, витрат праці і доходів, створюваних у цьому секторі торгівлі.

В умовах обмеженого платоспроможного попиту населення змушене робити досить значну частину покупок у позамагазинній роздрібній торгівлі. Такий розвиток каналів роздрібною продажу товарів, коли магазини не є переважним місцем придбання товарів, характерний для країн з низьким рівнем життя та пов'язаний з відсутністю належної регуляторної політики з боку державних органів влади, які б спрямовували розвиток роздрібною торговельної мережі у цивілізоване прозоре русло.

Використовуючи офіційні дані результатів статистичних спостережень, проаналізуємо кількість суб'єктів у каналах реалізації товарів населенню в Україні та обсяги продажу товарів, визначимо місце підприємств роздрібною торгівлі у задоволенні попиту кінцевих споживачів на товари.

До обороту роздрібною торгівлі належить роздрібний товарооборот підприємств (юридичних осіб), які здійснюють діяльність із роздрібною торгівлі, а також розрахункові обсяги продажу товарів на ринках та фізичними особами-підприємцями (на основі даних одноразового суцільного обстеження мережі роздрібною торгівлі та ресторанного господарства, що належить фізичним особам-підприємцям) [7].

Не слід ототожнювати покупки товарів населенням

на ринку споживчих товарів з показником обороту роздрібною торгівлі, оскільки суб'єкти роздрібною торгівлі продають товари не тільки населенню, але також відносно значними партіями іншим підприємствам роздрібною торгівлі, тобто юридичним особам і індивідуальним підприємцям. З іншого боку, населення купує за готівковий розрахунок товари не тільки в роздрібній торгівлі, але і в оптовій, а також безпосередньо на підприємствах, які виробляють товари.

Отже, ринок споживчих товарів ширший ніж оборот роздрібною торгівлі. Обсяги покупок на ринку споживчих товарів підводять до визначення споживання на душу населення, а показник обороту роздрібною торгівлі потрібен для аналізу торговельної діяльності галузі «роздрібна торгівля» та є зіставним з чисельністю зайнятих у галузі, з торговельними і складськими площами, із запасами товарів, з організаційно-правовими формами господарювання підприємств, для яких роздрібна торгівля є основною діяльністю.

До обороту ресторанного господарства включено роздрібний товарооборот підприємств (юридичних

осіб), які здійснюють діяльність з ресторанного господарства, а також розрахункові обсяги продажу фізичними особами-підприємцями (на основі даних одноразового суцільного обстеження мережі роздрібною торгівлі та ресторанного господарства, що належить фізичним особам-підприємцям) [7].

Констатуємо, що станом на 01.01.2011 р. діяльністю з роздрібною торгівлі та ресторанного господарства в Україні займалися 30049 одиниць підприємств [8], у тому числі 13218 підприємств мали як основний вид діяльності роздрібну торгівлю, що становить 44% від загальної кількості підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі та ресторанного господарства. Для 56% цих підприємств роздрібна торгівля не є основним видом діяльності.

Слід акцентувати увагу на появі тенденції до зменшення їх числа. З 2005 року кількість підприємств, основним видом діяльності яких є роздрібна торгівля, найбільш суттєвого скорочення зазнала в 2009 році по відношенню до 2008 року – на 7,05% (з 14477 до 13457) (рис. 3). Станом на 01.01.11 кількість підприємств роздрібною торгівлі в Україні складала 13218 [8].

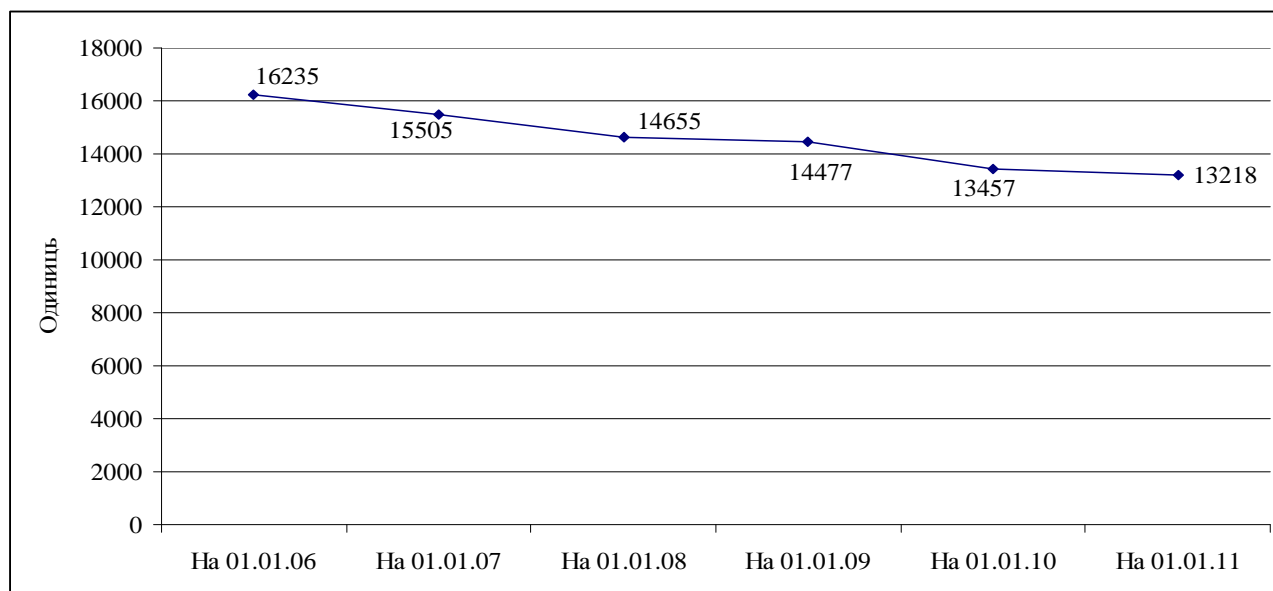


Рис. 3. Динаміка кількості підприємств роздрібною торгівлі в Україні за 2005-2010 роки *

* Складено за даними Державної служби статистики України за відповідні роки

Поряд із скороченням мережі підприємств-юридичних осіб продовжує розвиватися мережа роздрібною торгівлі та ресторанного господарства, яка належить фізичним особам-підприємцям. За розрахунковими даними, в 2009 році проти попереднього року загальна кількість таких магазинів збільшилась на 8% і становила майже 170 тис. кіосків – на 3% і становила майже 300 тис. [9]. У 2010 році порівняно з 2009 роком кількість магазинів, які належать фізичним особам-підприємцям, збільшилась на 8%, кількість кіосків, автозаправних станцій – на 3%, кількість об'єктів ресторанного господарства – на 7%.

Кількість ринків з продажу споживчих товарів в Україні скоротилася з 2890 на кінець 2006 року до 2758 на кінець 2010 року. Кількість торгових місць на ринках з продажу споживчих товарів на 01.01.2011 р. становила 886299 [10]. Зазначимо, що відбувається зменшення кількості ринків, які належать підприємствам-юридичним особам. Станом на 01.01.2011 р. у власності юридичних осіб налічувалося 2231. Натомість кількість ринків, які належать фізичним особам-підприємцям,

зростає – з 485 станом на 01.01.07 до 527 станом на 01.01.2011 р.

Оборот роздрібною торгівлі без врахування торговельної діяльності індивідуальних підприємців без утворення юридичної особи, що здійснюють суттєву частину обороту ринку споживчих товарів і обороту роздрібною торгівлі, становить роздрібний товарооборот підприємств.

Роздрібний товарооборот підприємств (юридичних осіб) визначається як обсяг продажу споживчих товарів населенню через роздрібну торгову мережу, мережу ресторанного господарства усіма діючими підприємствами, а також промисловими, транспортними та іншими неторговими підприємствами безпосередньо населенню через касу підприємства [7]. Крім того, у роздрібний товарооборот включається продаж через торгову мережу установам, організаціям і підприємствам продовольчих товарів для харчування обслуговуваних ними контингентів (у санаторіях, дитячих закладах, лікарнях та ін.).

Для повного уявлення про обсяги реалізації

споживчих товарів необхідно додатково залучити інформацію щодо придбання населенням товарів у підприємств інших галузей економіки, у тому числі у підприємств оптової торгівлі. З цією метою у статистичних спостереженнях оптових торговельних підприємств передбачено у складі загального товарообороту відокремлене відображення роздрібно товарообороту. Для виділення останнього підприємств інших видів економічної діяльності, які не належать до торгівлі і ресторанного господарства, необхідно роздрібний товарооборот підприємств інших видів діяльності зменшити на суму роздрібно товарообороту підприємств оптової торгівлі.

Таким чином респондентами державних статичних спостережень для визначення обсягу продажу споживчих товарів суб'єктами господарювання – юридичними особами, які здійснюють діяльність з роздрібно торгівлі та ресторанного господарства, є:

- суб'єкти господарювання – юридичні особи, основним видом економічної діяльності яких за КВЕД є роздрібна торгівля та ресторанне господарство (коди за КВЕД – 50.10.2, 50.30.2, 50.40.2, 50.50.0, 52.1, 52.2, 52.3, 52.4, 52.5, 52.6, 55.3, 55.4, 55.5);
- суб'єкти господарювання – юридичні особи інших видів економічної діяльності, які здійснюють діяльність з роздрібно торгівлі та ресторанного господарства.

Обсяг продажу споживчих товарів суб'єктами господарювання – юридичними особами визначається як обсяг роздрібно товарообороту за даними державних статистичних спостережень за ф. № 1-торг,

місячна «Звіт про товарооборот» (ряд. 03) та ф. № 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства» (ряд. 01 розділу I та ряд. 131 розділу II). З цього робимо висновок, що зазначені форми статистичної звітності заповнюються не лише підприємства, основним видом діяльності яких є роздрібна торгівля, а й підприємства інших видів діяльності, які у звітному періоді мали роздрібний товарооборот.

Використовуючи інформацію статистичного збірника «Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (I том)» [11] за 2005-2010 роки, проаналізуємо структуру роздрібно товарообороту підприємств України різних видів економічної діяльності (рис. 4).

Спостерігаємо стійку тенденцію до зростання питомої ваги підприємств роздрібно торгівлі в загальному обсязі роздрібно товарообороту підприємств України. Наявність таких структурних зрушень, зокрема, пов'язана з діями у 2009 році органів статистики щодо впорядкування визначення підприємствами свого основного виду діяльності. Так у 2010 році частка підприємств роздрібно торгівлі в загальному роздрібно товарообороті підприємств різних видів економічної діяльності становила 73,1%.

Частка підприємств ресторанного господарства в загальному обсязі роздрібно товарообороту за 2005-2010 роки в середньому становила 2,3%. Суттєво зменшилася частка підприємств інших видів економічної діяльності в обсязі роздрібно товарообороту підприємств України і становила в 2010 році 24,5%.

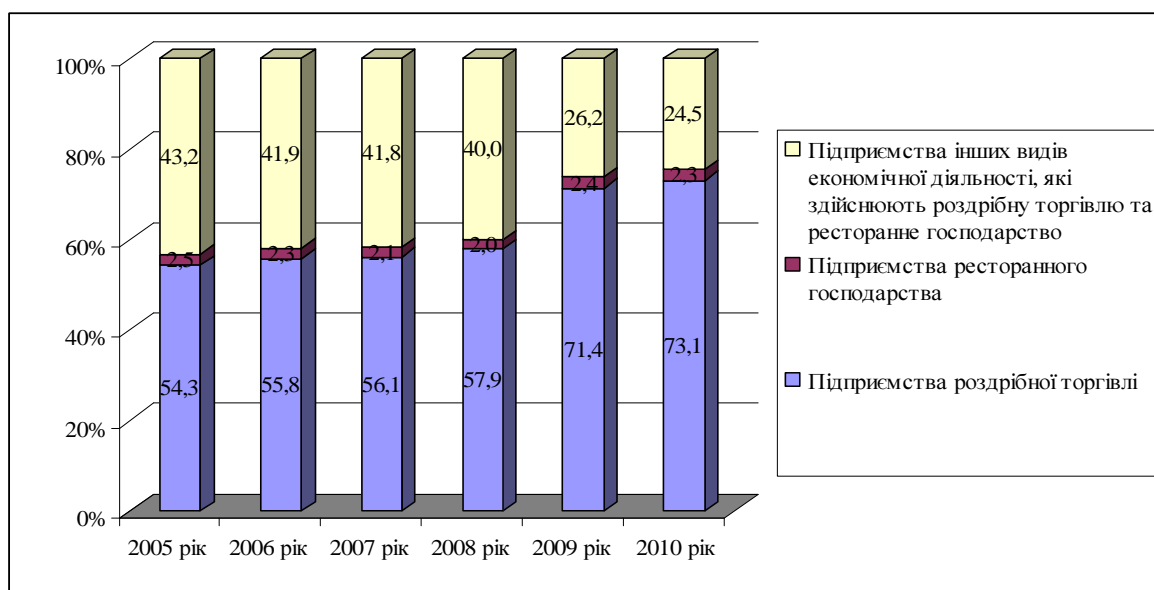


Рис. 4. Динаміка структури роздрібно товарообороту підприємств України різних видів економічної діяльності за 2005-2010 роки *

* Складено за даними Державної служби статистики України за відповідні роки

Підсумовуючи вищевозглянуте, робимо висновок, що статистичні спостереження в торгівлі України дозволяють з різним ступенем повноти та достовірності проаналізувати діяльність таких господарюючих одиниць, як підприємство, фізична особа-підприємець, ринок, магазин, кіоск та ін.

Впорядкуванню термінології та підвищенню рівня повноти відображення ситуації в роздрібно торгівлі сприятиме адаптація національного законодавства в

сфері статистики до Принципів офіційної статистики ООН [12] і вимог Європейського Союзу [13]. Гармонізація національної термінології та статистичних класифікацій з міжнародними повинна здійснюватися в напрямку удосконалення нормативно-правової бази і не лише в рамках державної статистики, а й в суміжних галузях.

Удосконалення нормативно-правової бази та статистичної звітності, впорядкування торговельних

об'єктів надасть можливість для збору більш повної і достовірної інформації, що сприятиме проведенню наукових досліджень, спрямованих на удосконалення механізму функціонування суб'єктів господарювання на ринку споживчих товарів.

Список літератури

1. Осауленко, О. Г. *Пріоритети стратегії розвитку державної статистики на період до 2012 року* [Електронний ресурс] / О. Г. Осауленко, І. І. Пилупенко, Я. Я. Карчев. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Pspttp/2007_1.pdf>
2. Абрютіна, М. С. *Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности* [Текст] : учеб. пособие / М. С. Абрютіна. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2010. – 464 с.
3. <<http://www.ukrstat.gov.ua>>
4. Крамченко, Л. І. *Статистика ринку товарів та послуг* [Текст] : навч. посібник / Л. І. Крамченко. – Львів : вид-во ЛКА, 2002. – 188с.
5. Булганина, С. Н. *Природа и функции субъектов Российской экономики* [Текст] / С. Н. Булганина // *Вестник Оренбургского государственного университета*. – 2002. – № 4. – С. 43-49.
6. *Роздрібна торгівля України у 2000-2010 роках* [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 191 с.
7. *Методика визначення обсягів продажу споживчих товарів населенню за усіма каналами реалізації та обороту роздрібної торгівлі* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2005/15/metod.htm>
8. *Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2011 року* [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 114 с.
9. Єфімчук, Н. В. *Стан торгової мережі та мережі ресторанного господарства у 2009 році* [Текст] / Н. В. Єфімчук // *Статистичний бюлетень за січень-травень 2010 року*. – 2010. – С. 228-232.
10. *Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2011 року* [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 46 с.
11. *Продаж і запаси товарів у торгівій мережі та мережі ресторанного господарства (I том) за 2010 рік* [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 72 с.
12. *Международные рекомендации по статистике оптовой и розничной торговли* [Текст] : *Статистические документы*. – Нью-Йорк : Организация Объединенных Наций. – 2010. – 198 с.
13. *Statistical requirements compendium – 2010 edition* [Текст]. – Luxembourg : Publications Office of the European Union. – 2010. – 292 p.

РЕЗЮМЕ

Высочин Ирина

Товарооборот предприятий розничной торговли в системе показателей рынка потребительских товаров

Раскрыты существующие подходы к формированию показателей объема продажи потребительских товаров по всем каналам реализации, оборота розничной торговли, оборота ресторанного хозяйства и розничного товарооборота предприятий. Выявлены недостатки в организации статистических наблюдений субъектов, осуществляющих деятельность по розничной торговле в Украине, и определены возможные пути их устранения. Определено место предприятий розничной торговли в удовлетворении спроса населения в потребительских товарах.

RESUME

Vysochyn Iryna

Commodity turnover of enterprises of retail business in the system of indexes of market of consumer goods

Existent approaches to forming of indexes of volume of sale of consumer goods in all channels of realization, turn of retail business, turn of restaurant economy and retail commodity turnover of enterprises are exposed. The drawbacks in organization of statistical supervisions of subjects which carry out activity from a retail business in Ukraine are found out. The possible ways of their removal are shown. The place of enterprises of retail business in satisfaction of demand of population in consumer goods is determined.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2011 р.

ОБЛІК ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ У МІЖНАРОДНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості здійснення розрахунків в іноземній валюті при проведенні зовнішньоекономічних операцій. Досліджено види зовнішньоекономічної діяльності та проведено класифікацію форм розрахунків. Наведено особливості розрахункових операцій з використанням поточного рахунку в іноземній валюті.

Ключові слова: міжнародні розрахунки, валютні операції, зовнішньоекономічна діяльність, іноземна валюта.

Інтеграція підприємств України у світові господарські зв'язки є однією з найважливіших передумов формування конкурентоздатної економіки. Ефективне здійснення зовнішньоекономічної діяльності позитивно впливає на темпи розвитку, створення конкурентного ринкового середовища та успіх трансформаційного процесу в Україні.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств базується на ефективному використанні ресурсів, кооперації праці, раціональному витрачанні фінансів та посиленні співпраці з іноземними партнерами.

Основними видами зовнішньоекономічної діяльності є торгівля, фінансово-кредитні операції, підприємницька діяльність, науково-технічна кооперація з іноземними підприємцями, надання їм різноманітних послуг. Ці напрямки діяльності регулюються, з одного боку, державою в особі її органів, а з іншого – недержавними органами управління економікою (біржами, торговельними палатами, спілками тощо) та самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі укладених між ними договорів та зовнішньоекономічних контрактів. Проте в будь-якому із перелічених випадків у суб'єкта господарювання виникають розрахунки із іноземними контрагентами.

Для інформаційного забезпечення взаємозв'язків з іноземними партнерами на підприємстві повинна бути належним чином організована система бухгалтерського обліку розрахунків в іноземній валюті.

Результатом пошуків співпраці між вітчизняними підприємствами та їх закордонними партнерами є поява значного інтересу до вивчення питань розрахунків між ними. Як наслідок, в економічній літературі є значна кількість розробок, спрямованих на опрацювання цієї проблеми.

Питанням розробки методології обліку розрахунків в зовнішньоекономічній діяльності підприємств присвячені роботи вітчизняних науковців Бутинця Ф. Ф., Герасимовича А. М., Голова С. Ф., Жиглей І. В., Кадуриної Л. О., Кузьмінського Ю. А., Линника В. Г., Небильцової О. В., Пархоменка В. М., Савченка В. Я. та інших, а також російських вчених: Безруких П. С., Григор'єва Ю. А., Мухіна О. Ф., Палія В. Ф., Соколова Я. В.

Метою статті є дослідження питань обліку

розрахунків в іноземній валюті між вітчизняними підприємствами, які здійснюють операції у сфері зовнішньоекономічної діяльності, та їх закордонними контрагентами. Вирішення цієї наукової проблеми досягається за рахунок розв'язання таких завдань:

- визначення видів зовнішньоекономічної діяльності, що передбачають розрахунки в іноземній валюті;
- проведення класифікації форм розрахунків у сфері ЗЕД;
- дослідження особливостей здійснення операцій на поточному валютному рахунку.

Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність її входження в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності вимагають нових підходів до обліку розрахунків в іноземній валюті. Особливістю сучасного етапу економічного поступу є швидке зростання міжнародної торгівлі, обмін науково-технічними знаннями і результатами виробничо-технічного співробітництва, також характерний бурхливий розвиток ринку послуг (страхових, лізингових, транспортних тощо).

Можливими видами зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють підприємства України, є:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- спільна підприємницька діяльність;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність

суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша ділова активність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- орендні, у тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- міжнародний туризм та інші, не заборонені законодавством, види діяльності [1].

Всі перелічені види передбачають виникнення розрахунків між суб'єктом господарювання-резидентом та його закордонним партнером. Типи таких розрахунків можуть бути найрізноманітнішими, проте в бухгалтерському обліку їх можна групувати таким чином:

- залежно від виду контрагента: облік розрахунків з іноземними постачальниками; облік розрахунків з іноземними покупцями; облік розрахунків з посередниками при здійсненні розрахунків в іноземній валюті (транспортні, страхові організації, декларанти, митниця).
- залежно від форми розрахунків: облік готівкових розрахунків в іноземній валюті; облік безготівковий розрахунків (бартер, вексельна форма, акредитив, інкасо тощо).
- залежно від строків оплати: попередня; наступна; часткова оплата.

Складність організації бухгалтерського обліку полягає не лише в переході до поширених за кордоном форм розрахунків, а і в необхідності відображати експортно-імпорتنі й інші валютні операції водночас у двох валютах: національній валюті України (гривнях) та іноземній (доларах, марках, рублях тощо) [6, с. 532].

Для цілей бухгалтерського обліку всі операції, для розрахунку за якими необхідна іноземна валюта, можна поділити на три групи:

- поточні торговельні операції (розрахунки за експорт чи імпорт товарів);
- поточні неторговельні операції (перерахування заробітних плат, матеріальної чи благодійної допомоги, компенсацій, оплата закордонних відряджень, виплати авторської винагороди, перерахування внесків міжнародним організаціям тощо);
- операції, пов'язані з рухом капіталу (надання кредитів, операції лізингу, факторингу, здійснення інвестицій, операцій з іноземними цінними партнерами тощо) [2].

Більшість операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності здійснюється шляхом перерахування іноземної валюти з поточного рахунку. Тому підприємства поряд з рахунками в національній валюті мають право на відкриття рахунків в іноземній, де повинні зберігатись тимчасово вільні грошові кошти підприємства в іноземній валюті (власні та позикові).

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається суб'єкту господарювання для:

- зберігання грошей і проведення розрахунків у межах законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті;

- для здійснення поточних операцій;
- для здійснення інвестицій за кордон, розрахунків за купівлю-продаж облігацій зовнішньої державної позики України та для зарахування, використання і погашення кредитів в іноземній валюті;
- для надходження іноземних інвестицій в Україну відповідно до законодавства України;
- для проведення операцій, передбачених генеральною ліцензією Національного банку на здійснення валютних операцій [3].

Для обліку у банку Планом рахунків передбачено рахунок 31 "Рахунки в банках": субрахунки 312 "Поточні рахунки в іноземній валюті" та 314 "Інші рахунки в банку в іноземній валюті". Рахунок 312 "Поточні рахунки в іноземній валюті" використовується для обліку валютних коштів на поточному валютному рахунку, тобто для обліку надходжень та витрачання валютних коштів у результаті здійснення поточних торговельних та неторговельних операцій. На рахунку 314 "Інші рахунки в банку в іноземній валюті" обліковуються кошти на депозитному та інших (крім поточного) рахунках у банку в іноземній валюті.

На кожному із рахунків в аналітичному обліку має бути забезпечено облік кожної валюти за номіналом, курсом дня, враховано різницю між попереднім і поточним курсом (курсова різниця) та визначення в українській валюті. Залишки грошових коштів підприємства на валютному рахунку відображаються в національній валюті України в сумах, визначених за офіційним курсом Національного банку України на дату здійснення операції в іноземній валюті, а при складанні звітності – на останнє число звітного періоду. Одночасно операції в іноземній валюті відображаються у валюті розрахунків і платежів.

Аналітичний облік коштів на валютному рахунку ведеться по кожному із відкритих у банках рахунків іноземних валют [4, с. 495].

На поточні рахунки в іноземній валюті юридичних осіб-резидентів кошти зараховуються двома шляхами:

- 1) через розподільні рахунки:
 - у готівковій формі у випадках, визначених нормативно-правовими актами Національного банку, що регулюють використання готівкової іноземної валюти на території України;
 - за платіжними документами, що надіслані з-за кордону на ім'я власника рахунку в порядку, установленому законодавством України;
 - перераховані з-за кордону нерезидентами за зовнішньоекономічними контрактами (договорами, угодами);
 - повернені з будь-яких причин нерезидентом, на користь якого були перераховані раніше;
 - перераховані із-за кордону нерезидентом на рахунок резидента, який виступає посередником, для подальшого перерахування іншим резидентам – суб'єктам господарювання, за дорученням яких було здійснено продаж продукції, робіт, послуг;
 - перераховані юридичними особами-нерезидентами згідно з міжурядовими угодами та проектами технічної допомоги;
 - перераховані як благодійний внесок юридичними особами-нерезидентами;
 - інші надходження на користь резидента – власника рахунку, що не суперечать законодавству України.
- 2) безпосередньо на поточні рахунки:
 - куплені, обміняні уповноваженим банком України за

дорученням власника рахунку за національну або іншу іноземну валюту відповідно до законодавства України;

- перераховані як кредит, позика, фінансова допомога відповідно до договору;
- перераховані з власного вкладного (депозитного) рахунку в уповноваженому банку відповідно до договору банківського вкладу;
- у сумі процентів, нарахованих за залишком коштів на власному поточному та вкладному (депозитному) рахунках;
- перераховані з рахунку для ведення спільної інвестиційної діяльності за участю нерезидента-інвестора без створення юридичної особи в разі припинення спільної діяльності й інші надходження [3].

Усі надходження на користь суб'єктів господарювання України в іноземній валюті, що надійшли на валютний рахунок за кордоном, підлягають зарахуванню на валютні рахунки резидентів в українських уповноважених банках після сплати податків та інших зборів, що передбачені законодавством іноземної держави.

Сфера зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання України визначає необхідність проведення розрахунків із закордонними партнерами в іноземній валюті. В системі бухгалтерського обліку такі види розрахунків знаходять своє відображення з урахуванням вимог як чинного законодавства, так і інформаційних запитів зацікавлених осіб – власників, менеджерів, інвесторів тощо.

Перелік видів діяльності, що можуть здійснюватися вітчизняними підприємствами, є достатньо широким. Як наслідок, виникає необхідність в проведенні детальної класифікації видів зовнішньоекономічних операцій та форм розрахунків за ними. Облік розрахункових операцій в іноземній валюті ускладнюється тим, що бухгалтер повинен враховувати коливання курсів національної грошової одиниці відносно валюти контрагентів, відображати в обліку курсові різниці, а також відслідковувати порядок купівлі та своєчасність продажу іноземної валюти.

Отже, у статті ми розглянули питання визначення видів зовнішньоекономічної діяльності, що передбачають розрахунки в іноземній валюті, провели класифікацію форм розрахунків у сфері ЗЕД та дослідили особливості здійснення операцій на поточному валютному рахунку.

Список літератури

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : закон України від 16.04.91 р. №959-ХІІ.
2. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : закон України від 23.09.94 р. №185/94-ВР.
3. Інструкція про відкриття, використання та закриття рахунків в національній та іноземних валютах, затверджена постановою НБУ від 12.11.03 №492.
4. Сопко В. Бухгалтерський облік: навч. посібник / В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 578 с.
5. Кузнецова Н. Купуємо і продаємо валюту / Н. Кузнецова // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 23. – С. 3-9.
6. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: підруч. для студ. вищ. навч. закл. екон. спец. / Н. М. Ткаченко. – 5-тє вид., допов. й переробл. – К.: А.С.К., 2000. – 784 с.

РЕЗЮМЕ

Волкова И., Подубинска Т.

Учет валютных операций в международной деятельности субъектов предпринимательской деятельности Украины

В статье рассмотрены особенности осуществления расчетов в иностранной валюте при проведении внешнеэкономических операций. Исследованы виды внешнеэкономической деятельности и проведена классификация форм расчетов. Приведены особенности расчетных операций с использованием текущего счета в иностранной валюте.

RESUME

Volkova I., Podubins'ka T.

An account of currency operations in international activity of subjects of entrepreneurial activity of Ukraine

In the article the features of realization of calculations in foreign currency in the process of external economic operations are considered. Investigational types of foreign economic activity and classification of forms of calculations are defined. The features of calculation of operations with the usage of current account in foreign currency are shown.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

У статті обґрунтовано пріоритет бухгалтерського обліку в системі побудови його взаємовідносин з обліком для цілей оподаткування, доведено необхідність їх гармонізації, визначено напрямки удосконалення механізму взаємодії систем бухгалтерського обліку і оподаткування в Україні.

Ключові слова: система бухгалтерського обліку, система оподаткування, гармонізація, взаємодія, користувачі облікової інформації

Розвиток ринкових відносин в економіці супроводжується переглядом ролі облікової інформації в системі оподаткування. Ускладнення господарських зв'язків між економічними суб'єктами, розширення рамок міжнародного співробітництва і підприємницької діяльності призвели до виникнення перед бухгалтерським обліком нових завдань, необхідності відповідати сучасним вимогам до облікової інформації, сприяли розширенню кола користувачів, підвищенню їх зацікавленості в отриманні необхідних відомостей про діяльність підприємства, напрацюванню нового підходу до визначення критерію корисності облікової інформації, прагненню підвищити аналітичність облікових даних з огляду на потреби управління і системи оподаткування. Облік став необхідним для встановлення майнових відносин із засновниками та інвесторами, з державою у питаннях податків та інших платежів у бюджет.

Недостатня увага у минулому до цих питань призвела до протиріч та непослідовності законодавства, яке регулює бухгалтерський облік та систему оподаткування.

Актуальність теми дослідження обумовлена суттєвим підвищенням ролі бухгалтерської інформації для оподаткування, податкових важелів управління в процесі реформування національної економіки. Податкова система має виконувати не тільки фіскальну функцію, але й функцію державного регулювання соціально-економічного розвитку, що буде сприяти стабілізації економічного стану.

Проблеми співвідношення систем бухгалтерського обліку і оподаткування останнім часом стають предметом наукових дискусій для вчених та спеціалістів, які пропонують різні варіанти вирішення наявних протиріч між системами бухгалтерського обліку та оподаткування. Уваги заслуговує доробок вітчизняних фахівців Ф. Бутинця, В. Вишневського, С. Голова, Н. Гури, О. Малишкіна, О. Мельничук, А. Озеран, Д. Свідерського, Є. Свідерського, Т. Сльозко та ін. [1-7]. Презентуючи різні точки зору, цю проблему розглядали зарубіжні дослідники Х. Андерсон, Л. Малявкіна, Б. Нідлз, В. Новодворський, В. Палій, І. Педченко, Ж. Рішар, І. Слабінська, Я. Соколов та ін. [8-13]. Аналіз публікацій свідчить про значні результати, але однозначного вирішення актуальних проблем досі

немає.

Метою статті є обґрунтування пріоритету бухгалтерського обліку в системі побудови його взаємовідносин з обліком для цілей оподаткування, доведення необхідності їх гармонізації, визначення напрямків удосконалення цього механізму.

Протягом багатьох сторіч бухгалтерський облік надає інформацію про результати діяльності підприємства, його фінансовий стан зовнішнім та внутрішнім користувачам – власникам, управлінському апарату, податковим та іншим державним органам, банкам, страховим компаніям, інвесторам, кредиторам, а також іншим зацікавленим особам. За допомогою бухгалтерського обліку збирається, реєструється і узагальнюється інформація про майно, зобов'язання підприємства, їх рух шляхом суцільного, безперервного та документального відображення всіх господарських операцій [14]. Але останнім часом цієї інформації недостатньо для того, щоб відповідно до вимог податкового законодавства визначити бази оподаткування.

Бухгалтерський облік має надати інформаційне забезпечення ефективного функціонування податкової системи. Для цього необхідно вирішити багато проблем, найважливішою з яких є відсутність необхідного методологічного взаємозв'язку бухгалтерського обліку та системи оподаткування.

Тривалий час системи бухгалтерського обліку і оподаткування в Україні були відірвані одна від одної, бухгалтерський облік не міг бути інформаційною базою для оподаткування. Сьогодні, з прийняттям Податкового кодексу [15], система оподаткування, що наділена державою великими повноваженнями, регламентує порядок формування собівартості, фінансових результатів, розробляє інструкції, рекомендації та здійснює покарання за неточне дотримання своїх правил. Це дає більше можливостей для використання інформації бухгалтерського обліку для цілей оподаткування, але все одно породжує багато проблемних питань.

Сьогодні облік для цілей оподаткування не має своєї інформаційної та методологічної бази, не встановлені чітко правила його ведення.

Крім того, ускладнює ситуацію наступне. По-перше, зміни у законодавстві та практиці ведення обліку для цілей оподаткування відбуваються на фоні

реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) [16]. Такий напрямок фактично визначає неприпустимість коригування норм бухгалтерського обліку і звітності у бік зближення їх з нормами податкового законодавства і створення тим самим оптимальної взаємодії систем бухгалтерського обліку і оподаткування.

По-друге, одним з основних у системі оподаткування України є податок на прибуток. Порівняно з обчисленням податкових баз інших податків процедура розрахунку прибутку для оподаткування є найбільш складною та трудомісткою. Слід зауважити, що величина оподаткованого прибутку тривалий час визначалась тільки встановленими податковими нормами, була відсутня необхідність контролювати дотримання платниками податку бухгалтерських норм при розрахунку податкових зобов'язань.

Проблеми бухгалтерського обліку податку на прибуток і організація податкового обліку тісно пов'язані. У сьогоденних умовах одним з напрямків удосконалення облікової системи стає визначення розбіжностей між бухгалтерським і податковим обліком, виявлення шляхів їх можливої гармонізації, знаходження оптимальної моделі їх взаємодії, що буде адекватною економічній дійсності і задовольнятиме вимоги, що до неї висуваються.

Основними напрямками удосконалення такого механізму є, по-перше, завершення реформування системи бухгалтерського обліку, удосконалення П(С)БО з урахуванням положень МСФЗ, по-друге, внесення змін у податкове законодавство з метою гармонізації його з П(С)БО, узгодження понятійного апарату. Це дозволить створити оптимальну систему взаємодії бухгалтерського обліку і оподаткування, основою якої буде коригування даних бухгалтерського обліку для цілей оподаткування прибутку. При цьому, в рамках такої системи можна формувати податкові реєстри, в яких будуть відображатись тільки відхилення прибутку для цілей оподаткування від бухгалтерського прибутку.

Бухгалтерський облік характеризується як «система, яка здійснює вимір, обробку і передачу фінансової інформації про господарюючий суб'єкт» [8, с. 12]. Базуючись на первинних документах, реальному механізмі обліку та обробки даних, він є єдиною інформаційною базою для будь-якого виду обліку, у якому виникає потреба [13, с. 24]. Тому, проводячи реформування бухгалтерського обліку, наближаючи його до міжнародних стандартів, не слід протиставляти йому облік для цілей оподаткування. Необхідна розробка системи податкового обліку як правил трансформації даних бухгалтерського обліку у дані, придатні для податкових цілей.

Що стосується взаємозв'язку систем бухгалтерського обліку і оподаткування, то вчені та практики умовно можуть бути розділені на тих, хто згоден з веденням окремого, самостійного податкового обліку, і тих, хто таку модель не визнає. Проблема створення концепції взаємозв'язку системи бухгалтерського обліку та оподаткування полягає не просто у визначенні співвідношення бухгалтерського і податкового обліку, а в реальному значенні двох видів обліку для забезпечення діяльності підприємства. Спробуємо визначити наслідки ведення можливих систем обліку для підприємства.

Повна самостійність податкового обліку є дуже сумнівною. Навіть добре продуманий механізм, що забезпечує зіставність бухгалтерського і

оподаткованого прибутку, в умовах самостійного, відокремленого податкового обліку не є життєздатним. При використанні такого механізму на практиці відбувається його спрощення, втрачається його сенс. Або цей механізм не використовується зовсім, що буде порушенням вимог законодавства. Тому на практиці став широко використовуватись особливий характер взаємозв'язку податкового і бухгалтерського обліку, який передбачає, що обов'язок платника податку вести податковий облік виникає тільки тоді, коли даних бухгалтерського обліку недостатньо.

Розбіжності між показниками бухгалтерського і податкового прибутку об'єктивні, вони існують в облікових системах всіх країн. Однак ведення податкового обліку, який відокремлений від бухгалтерського, провокує значне ускладнення системи обліку на підприємствах, веде до втрати раціональності бухгалтерських процедур і збільшення витрат. При цьому, як свідчить практика, єдина функція, яку виконує податковий облік, – контрольна.

Важливо зауважити, що податкова політика держави не може будуватись винятково на пріоритеті контрольної функції, попри всю її важливість, над іншими функціями, які покладені на систему оподаткування. Таке суто фіскальне розуміння сутності оподаткування призвело до формування думки, що метою складання бухгалтерської звітності є підготовка даних для податкових органів. Але ж основним завданням бухгалтерської звітності є достовірне відображення фінансових результатів діяльності підприємства, його майнового стану. Підміна завдань бухгалтерського обліку може потягти відмову від його ведення відповідно до правил, встановлених П(С)БО, що є неприпустимим. Саме дотримання методології бухгалтерського обліку забезпечує достовірність та об'єктивність бухгалтерської інформації для всіх зацікавлених користувачів, і, в першу чергу, акціонерів, учасників, засновників підприємства.

Формування оптимальної моделі співіснування і взаємодії систем бухгалтерського обліку і оподаткування не є можливе без подальшого реформування останньої. Однією з головних проблем податкового є його відокремленість від інших гілок права. Відсутність серйозного юридичного опрацювання податкових норм призводить до того, що сучасне податкове законодавство є однією з найзаплутаніших галузей права.

Для всебічного розгляду проблеми взаємодії систем бухгалтерського обліку і оподаткування та визначення головної ролі бухгалтерського обліку у ній, доцільно сформулювати магістральні напрямки удосконалення чинної системи оподаткування. Подальший розвиток системи оподаткування повинен:

- забезпечувати збалансованість державних та приватних інтересів, що у свою чергу буде сприяти розвитку підприємництва та національного багатства країни;
- засновуватись на досконалій законодавчій базі, що не містить протиріч;
- сприяти збільшенню податкових надходжень у державний бюджет за умов справедливого оподаткування на основі створення правового режиму, що робить використання „темних” податкових схем збитковим.

При розробці діючого законодавства не повною мірою були враховані ті фактори, які визначають ефективність системи оподаткування:

- послаблення режимів оподаткування знижує вірогідність ухилення від сплати податків, ведення судових податкових справ, що створює більш сприятливий інвестиційний клімат і спонукає до легалізації доходів;
- податкове законодавство має бути зрозумілим платнику податку;
- попереджуючий характер податкових реформ. Як правило, платники податку дізнаються про зміни у податковому законодавстві протягом звітного року, коли вже розміщено капітали, укладено контракти. Втрати від таких змін позначаються не тільки на підприємствах, але й на податкових надходженнях у бюджет;
- реформування системи оподаткування не може бути орієнтоване на одночасне вирішення всіх проблем фінансової системи держави. Якщо внести у податкову систему високі фіскальні вимоги і паралельно поставити завдання стимулювання господарської діяльності, зростання індивідуальних доходів громадян, запобігання ухиленню від оподаткування, створення податкових оаз, підтримки вітчизняного товаровиробника та інші, то така система не виконає жодної з них.

Для того, щоб створити оптимальну модель співіснування і взаємодії систем бухгалтерського обліку та оподаткування, остання має відповідати вимогам, які висуваються до будь-якої сучасної моделі податкової системи. Її основними показниками мають стати:

- чутливість до платоспроможності підприємств, здатність забезпечити необхідні темпи зростання виробництва та оновлення продукції;
- простота і доступність для сприйняття платниками податків;
- єдність всіх складових та узгодженість її елементів;
- нейтральність до всіх платників податків;
- стабільність (види податків, податкові ставки, порядок визначення податкових платежів мають тривалий час залишатися незмінними);
- здатність стимулювати потік іноземного капіталу у країну, а також здатність забезпечувати циркулювання капіталу всередині країни та надходження до більш пріоритетних галузей;
- чіткість у розподілі прав та обов'язків між державними органами, що здійснюють податкове та бухгалтерське адміністрування [5, с. 199].

Аналіз проблем бухгалтерського і податкового обліку та побудови їх взаємовідносин дозволив прийти до висновку, що необхідна розробка національної концепції розвитку системи бухгалтерського і податкового обліку, яка має будуватись з огляду на наступні ключові принципи:

1. Єдність систем бухгалтерського обліку і оподаткування. Це не означає, що система бухгалтерського обліку має бути підкорена інтересам податкової політики. Навпаки, з метою створення системи обліку, що відповідає ринковій економіці, і формування відповідного інтересу з боку широкого кола користувачів звітності держава має виходити з пріоритету бухгалтерських правил, поступаючись у розумних межах інтересами оподаткування.
2. Збереження незалежності нормативно-методичної бази бухгалтерського обліку від податкового законодавства. Методика розрахунків податкових сум і документальне оформлення податкових

відносин загалом мають відштовхуватись від основ класичного бухгалтерського обліку, а не навпаки. Пріоритет рекомендацій податкових органів над вимогами Міністерства фінансів України щодо організації та ведення обліку і звітності є неприпустимим.

3. Побудова моделі взаємовідносин бухгалтерського обліку і оподаткування потребує системності в процесі накопичення та узагальнення даних про податкові зобов'язання в обліку, а також їх відображення у звітності. В її основі має бути схема відображення даних на рахунках бухгалтерського обліку, яка, з одного боку, не порушувала б цілісність обліку, а з іншого – призводила до системного формування інформації, що необхідна для оподаткування. Це дозволило б реалізувати одну з основних задач бухгалтерського обліку – забезпечення всіх груп зацікавлених користувачів, включно із державою, даними, що є достатніми для подальшої обробки та інтерпретації в інтересах і цілях кожної з груп.
 4. Узгодженість термінології систем бухгалтерського обліку та оподаткування. Подальший розвиток обліку та оподаткування, удосконалення взаємовідносин між ними багато в чому визначається зіставністю та однорідністю понятійного апарату вказаних систем. Гармонізація (узгодження) термінів та понять, що застосовуються цими системами, призведе до узгодження об'єктів обліку і, як наслідок, до ліквідації більшості протиріч, що існують між бухгалтерським обліком та оподаткуванням. При розробці термінів слід також враховувати тлумачення понять, що містяться у нормах цивільного права.
 5. Економічна збалансованість інтересів платників податків і держави. Превалювання контрольної функції оподаткування над іншими функціями податкової системи неприпустиме, так як веде до ігнорування державою інтересів суб'єктів господарювання.
 6. Прозорість системи обліку. Наявна система податкового обліку не дозволяє оцінити вплив окремих елементів і статей доходів/витрат на величину відхилення оподатковуваного прибутку від облікового. Неможливість встановити взаємозв'язок податкового та бухгалтерського прибутку не дозволяє сьогодні інвесторам (без докладних пояснень) оцінити вплив податкової складової на фінансовий результат діяльності підприємства. Більш того, без знання факторів, які впливають на величину податкової бази, визначаючи її відхилення від фінансового результату діяльності підприємства, неможливо проаналізувати чинну систему оподаткування та окреслити ті зміни, внесення яких вона потребує.
- Податковий облік у сучасному його вигляді призвів до ускладнення обліку на підприємствах. Поява додаткових облікових процедур потребує від платника податків збільшення штату працівників, витрат на оплату праці, на аудит і консультації, на програмні продукти та їх доробку.
- Таким чином, бухгалтерський облік, що має бути єдиною інформаційною базою, надає можливість формувати на цій базі будь-яку інформацію. І хоча бухгалтерський облік знаходиться на етапі реформування і приведення у відповідність до МСФЗ, тобто не є досконалим, і навіть вже прийняті норми його потребують доробки, основний тягар змін має бути

покладений на податковий облік. Реформування податкового обліку має відбуватись з метою досягнення його послідовності та зіставності з нормами бухгалтерського обліку.

Проведене дослідження дозволило встановити, що відокремлення податкового обліку веде до втрати системою бухгалтерського обліку своєї теоретичної, методологічної, наукової самостійності, до втрати його значущості для численних користувачів звітної інформації.

Оптимальною системою взаємодії бухгалтерського обліку і оподаткування прибутку має стати система коригування даних бухгалтерського обліку для цілей оподаткування, при цьому використання такої системи потребує внесення відповідних змін у податкове законодавство, уніфікації понятійного апарату.

Гармонізація взаємовідносин бухгалтерського обліку і оподаткування дозволить усунути протиріччя між ними, що збереже цілісність бухгалтерського обліку і надасть можливість задовольнити інтереси всіх груп користувачів, що отримують інформацію про діяльність підприємства.

Пропозиції щодо гармонізації двох систем дозволять створити систему обліку цілісною, зрозумілою і логічною, а укладання інформації для оподаткування прибутку – простим і мінімально необхідним чинником для складання податкової звітності. Така структура взаємодії систем бухгалтерського обліку і оподаткування дозволить зменшити трудові, часові та фінансові витрати підприємств на ведення обліку. Але будь-яка система взаємодії бухгалтерського обліку і оподаткування, що буде сформована, має бути продуманою та повністю вивіреною до свого прийняття.

Список літератури

1. Вишневецький В. П. Оцінка можливості зниження податкового тягаря / В. П. Вишневецький, Д. В. Липницький // *Фінанси України*. – 2000. – №1. – С. 93-105.
2. Голов С. Система глобального бухгалтерського обліку / С. Голов // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2010. – №3. – С. 3-12.
3. Гура Н. Визначення об'єкту оподаткування податком на прибуток за з Податковим кодексом України / Н. Гура // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2011. – №5. – С. 22-26.
4. Малишкін О. Облік податку на прибуток: бухгалтерський або податковий / О. Малишкін // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2008. – №3. – С. 43-48.
5. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: Монографія / За заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2007. – 448 с.
6. Свідерській Є. Удосконалення методики бухгалтерського обліку податку на прибуток згідно з Податковим кодексом України / Є. Свідерській. , Д. Свідерський / *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2011. – №3. – С. 3-7.
7. Сльозко Т. Чи може бухгалтерський облік бути базою даних для податкової звітності? / Т. Сльозко // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2009. – №11. – С. 10-15.
8. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 496 с.
9. Палий В. Ф. Бухгалтерский учет: субъективные суждения и объективные реалии / В. Ф. Палий // *Бухгалтерский учет*. – 2004. – № 9. – С. 5-10.
10. Педченко И. В. Как совместить бухгалтерский и налоговый учет / И. В. Педченко // *Российский налоговый курьер*. – 2002. – №8. – С. 25-42.
11. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Ж. Ришар. – М. : Финансы и статистика, 2000. — 160 с.
12. Слабинская И. А. Методология и организация учета налогов в системе бухгалтерского учета / И. А. Слабинская // *Экономист*. – 2003. – №7. – С. 124-132.
13. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учебник /

Я. В. Соколов, Ф. Ф. Бутынец, Л. Л. Горецкая, Д. А. Панков. — М. : Проспект, 2007. – 672 с.

14. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16. 07. 1999 р. № 996- XIV.

15. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 р. № 2755- VI.

16. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24. 10. 2007р. N 911-р. – *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2007. – № 11.

РЕЗЮМЕ

Гейер Елеонора

Усовершенствование механизма взаимодействия систем бухгалтерского учета и налогообложения

В статье обоснованно приоритет бухгалтерского учета в системе построения его взаимоотношений с учетом для целей налогообложения, доказана необходимость их гармонизации, определено направления усовершенствования механизма взаимодействия систем бухгалтерского учета и налогообложения в Украине.

RESUME

Geyer Eleonora

Improvement of mechanism of co-operation of the systems of accounting and taxation

In the article the priority of record-keeping in the system of construction of its mutual relations recognition for aims of taxation is grounded. The necessity of their harmonization is shown. The directions of improvement of mechanism of co-operation of the systems of accounting and taxation in Ukraine are defined.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

УЗГОДЖЕННЯ НЕОДНОРІДНОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ РИНКУ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто взаємозв'язок статистичної, логістичної та маркетингової інформації, їх значення у побудові системи показників ринку автотранспортних послуг. Запропоновано розширення системи показників Державної служби статистики України у сфері автотранспортних послуг індикаторами, які характеризують розвиток інфраструктурних галузей економіки.

Ключові слова: ринок автотранспортних послуг, критерії відбору інформації, система показників, індикатори розвитку ринку.

Ринок автотранспортних послуг є невід'ємним елементом національної та регіональної економічних систем, який функціонує відповідно до об'єктивних економічних законів. Автотранспортні послуги є специфічним різновидом послуг, а це зумовлює на сучасному етапі розвитку економіки пошук нових підходів до їх вивчення. При цьому значення статистичних методів у дослідженнях різко зростає за умов трансформаційних процесів та господарської невизначеності, коли усталені теоретичні постулати не підтверджуються практикою і є необхідним пізнання нових закономірностей та залежностей у сфері економічних явищ. Тому саме статистичний аналіз виступає першоосновою виявлення зв'язків детермінації і структурування системи загалом та ринку автотранспортних послуг зокрема.

Збір та акумулювання інформації про ринок автотранспортних послуг Державна служба статистика України (ДССУ) здійснює із залученням інших державних інституцій, що розширює базу даних для аналізу ринку автотранспортних послуг [1]. Проте, на нашу думку, оцінку та аналіз ринку автотранспортних послуг, що проводиться на основі статистичного інструментарію, доцільно здійснювати із використанням здобутків у цій сфері таких наук, як маркетинг та логістика. Вказаний підхід має як позитивні, так і негативні сторони, тому першочерговим завданням є уніфікація вищезазначених напрямків.

Метою статті є встановлення наявності взаємозв'язків між статистичною, маркетинговою та логістичною інформацією та їх роль у формуванні системи показників ринку автотранспортних послуг.

Різноманітність видів інформації вимагає відповідного узгодження критеріїв її відбору з етапами статистичного дослідження ринку автотранспортних послуг. Такий підхід можна відобразити за допомогою математичних залежностей.

Припустимо, що система, яку відображено на рис. 1, є еквівалентом множини X , котра має структуру векторного простору. Елементи множини – вектори $x = x_1, \dots, x_n$. Компоненти вектора x_i ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), де n розмірність простору.

Нехай кожен компонент x_i є елементом деякої множини X_i ($x_i \in X_i$), що має назву множини визначень i -ої компоненти. Тоді множина X_i може бути

представлена як Декартова площина множин X_i :

$$X = X_1 \times X_2 \times X_3 \times \dots \times X_n \quad (1)$$

Окреслюючи для кожної конкретної системи n – число характеристик структурної комірки (розмірність простору) та X_i ($i = 1, 2, 3, \dots, n$) – множини визначень i -ої характеристики (компонента вектору x), отримуємо те саме відображення системи на множині X , що має структуру векторного простору і позначається формулою (1). У запропонованій моделі процесу групування $n = 3$ і комірки простору впорядковані числами (X_1, X_2, X_3) при $X_1 \subset X_1, X_2 \subset X_2, X_3 \subset X_3$, де X_1 – множина етапів статистичного дослідження ринку автотранспортних послуг; X_2 – множина видів інформації; X_3 – множина відбірних критеріїв. Всі елементи множини є повноцінними і задаються у вигляді набору відповідних однорідних елементів. Відповідно, для кожного з етапів групування буде справедливе співвідношення:

$$X^i = X_1^i \times X_2^i \times X_3^i \times \dots \times X_n^i \quad (2)$$

Множина $X^i \subset X_1$ визначає взаємозв'язок між видами інформації $X_2^i \subset X_2$ і критеріями $X_3^i \subset X_3$ для i -го ($X^i \subset X_1$) етапу відбору інформації. Множина X_1^i має один елемент – i -ий етап відбору даних.

Наповнюючи конкретними значеннями X_1^i, X_2^i, X_3^i , для кожного із етапів групування отримаємо залежність, котра однозначно встановлює, які види інформації використовуються при проведенні робіт на відповідному етапі, а також, які критерії слід використовувати для оцінки ефективності цих робіт. Отримані результати підтверджують взаємозв'язки між цими категоріями, які фактично створюють комплексну інформаційну систему ринку автотранспортних послуг регіону чи країни. Доповнення бази даних ДССУ є необхідним та важливим моментом у формуванні інформаційної системи ринку автотранспортних послуг. Забезпечення такого системного підходу сприяє задоволенню інформаційних потреб усіх учасників ринку.

Визначення джерел статистичної інформації як основи аналізу різних категорій суб'єктів малого підприємництва, які виконують автотранспортні перевезення, здійснюють відповідно до цілей та завдань

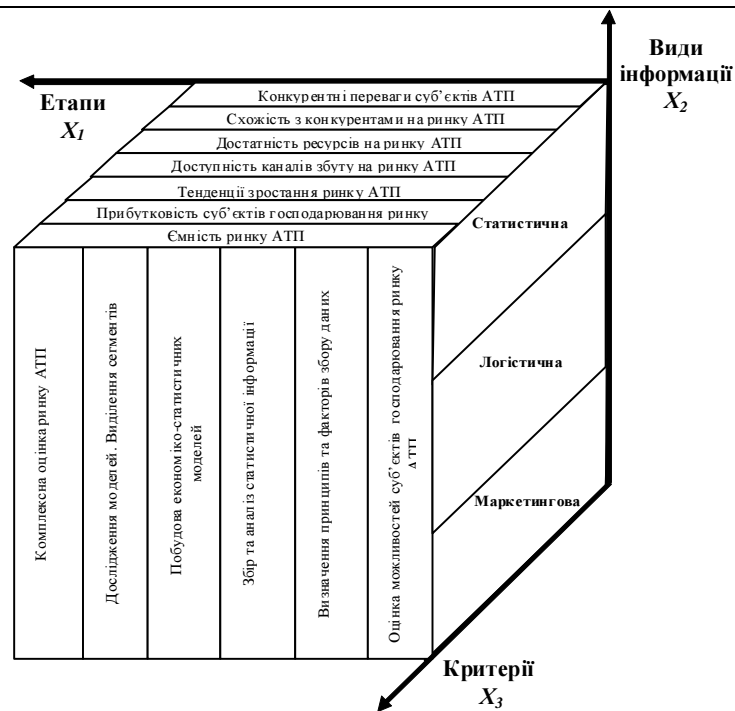


Рис. 1. Взаємозв'язок між видами інформації, критеріями її відбору та етапами статистичного дослідження ринку автотранспортних послуг

статистичного дослідження, обґрунтованості витрат, необхідності дотримання принципів державної регуляторної політики у сфері малого підприємництва (суб'єктами господарювання, які здійснюють автотранспортні перевезення здебільшого є малі підприємства) [2]. Одним з основних джерел інформації у цій сфері є кон'юнктурні обстеження суб'єктів господарювання, які здійснюють автотранспортні перевезення. Показники, що входять до місячної гармонізованої європейської анкети у сфері послуг, внесено до складу української анкети обстежень транспортних підприємств. Запитання сформульовано таким чином, щоб охарактеризувати поточну бізнес-ситуацію у сфері автотранспортних перевезень, відобразити зміну попиту на послуги суб'єктів господарювання у поточному та наступному періодах і динаміку чисельності зайнятих на підприємствах [3, с. 123, 474].

Підхід, який запропоновано А. В. Сидоровою, втілено у вигляді шести блоків показників, сформованих на основі даних ДССУ [4, с. 77]. Він відображає можливість їх агрегування на макрорівні. Оскільки ці показники є складовою системи національних рахунків, забезпечується можливість оцінювати та відслідковувати за стадіями відтворення автотранспортних послуг, проводити аналіз відповідних динамічних та регіональних флуктуацій, а також здійснювати виконання міжнародних порівнянь [5]. Блоки, що сформовано на базі показників доходів у сфері обороту послуг, які відображають участь суб'єктів господарювання, котрі здійснюють автотранспортні перевезення, показують наявні процеси розподілу та перерозподілу доходів і формування наявного доходу, а також характеризують напрямки його використання. У системі національних рахунків знаходять своє відображення показники експорту та імпорту автотранспортних послуг, які оцінюють результати зовнішньоекономічної діяльності юридичних осіб.

Окрім макроекономічних показників сфери автотранспортних послуг доцільно виділити й

інформацію, котра формується на основі фінансової звітності. До показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання на ринку автотранспортних послуг (крім обсягів перевезень) належать дані про: експлуатаційну роботу автотранспорту; наявність, стан, рух та використання основних засобів автотранспортних підприємств; наявність, стан та рух робочої сили і використання робочого часу; наявність, рух та використання матеріально-технічних ресурсів; фінансові показники (рис. 2.) [6, с. 19].

Наявність ресурсів (блок 1, рис. 2.) – трудових, матеріальних, фінансових, а також їх раціональне використання визначають обсяг автотранспортних послуг, що може бути наданий суб'єктом господарювання. Таким чином, критерій ефективності передбачає оптимальне співвідношення результатів виробництва і необхідних для їх досягнення витрат.

Взаємопов'язаний аналіз показників кожного блоку дає змогу виявити невикористані резерви виробництва, які забезпечують збільшення обсягу та підвищення якості автотранспортних послуг та зниження їх собівартості.

Схематично формування системи показників ринку автотранспортних послуг, які акумулюються на базі даних офіційної статистики із залученням інших джерел інформації, показано на рис. 3.

В основі формування системи ринкових показників автотранспортних послуг лежать базові економічні категорії. До них належать безпосередньо автотранспортні послуги; пропозиція; попит; ціна послуги; основні засоби; витрати обігу; прибуток від реалізації автотранспортних послуг.

Систему ринкових показників статистики автотранспортних послуг можна відобразити у вигляді п'яти блоків, кожний з яких характеризує певний процес [7, с. 369], а також доповнюється даними, отриманими з інших джерел (див. рис. 3.):

Стан і формування ринку (ринкової кон'юнктури).

Рівень і поведінка (динаміка) цін.

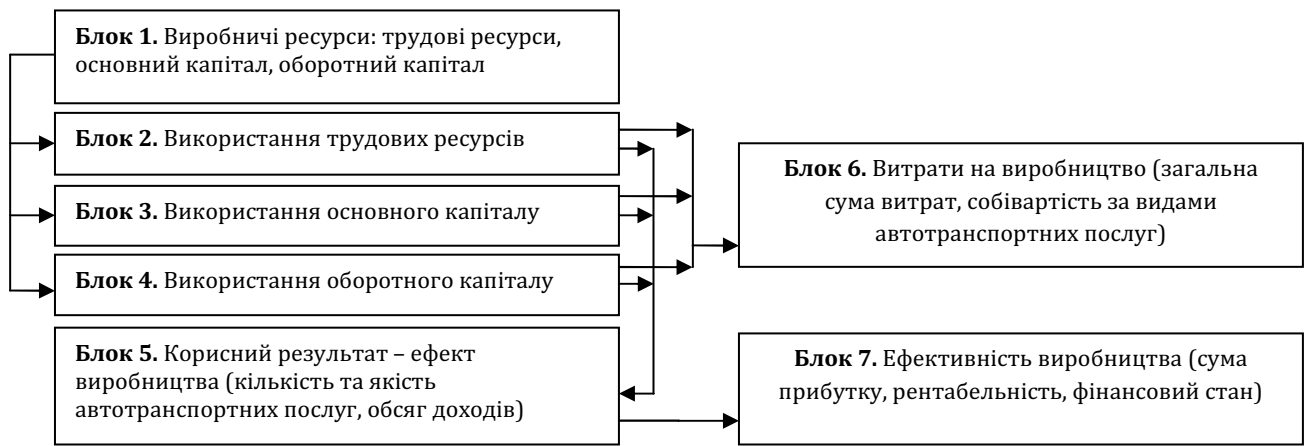


Рис. 2. Схема формування показників фінансово-господарської діяльності автотранспортних підприємств

Показники офіційної статистики

Показники, сформовані на основі інших джерел інформації

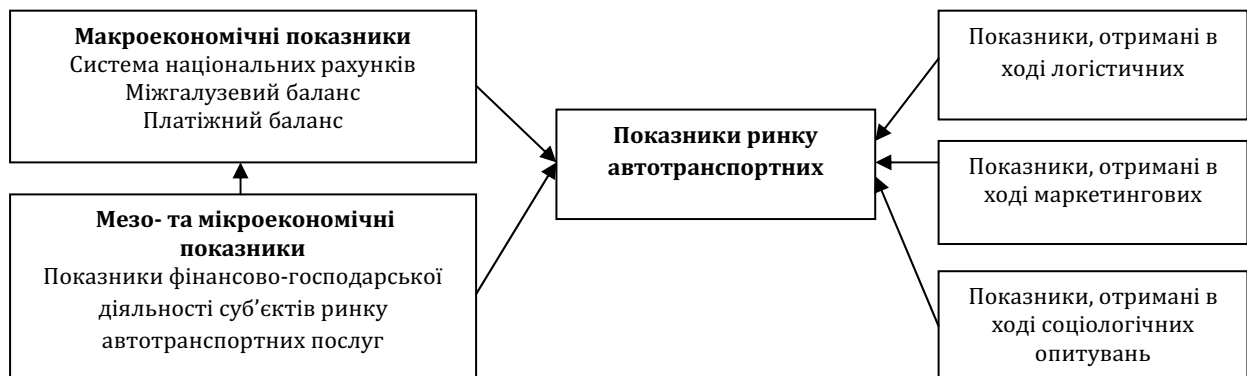


Рис. 3. Формування системи показників ринку автотранспортних послуг

Наявність, рух і оборот товарно-грошової маси. Ринкова інфраструктура.

Соціально-економічні результати функціонування ринку.

Оскільки ринок автотранспортних послуг забезпечується інфраструктурним сектором економіки (дорожнім господарством), то статистичну інформацію доцільно доповнювати додатковими даними і структурувати в такому порядку:

1. Встановлення взаємозв'язків між автотранспортними послугами та функціонуванням інших галузей економіки.
2. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності у сфері автотранспортних послуг та її вплив на функціонування інших галузей економіки.
3. Напрямки здійснення перевезень у межах області та макрорегіону.
4. Незалежна оцінка якості доріг.

Слід звернути увагу, що для реалізації першого етапу доцільно використовувати класифікаційну систему для автотранспортної статистики NST 2007 (Classification system for transport statistics), яка надає інформацію про походження перевезених товарів. NST 2007 дає змогу враховувати не тільки фізичну форму товарів, а також економічний сектор, у якому вони вироблені. Вона повною мірою відповідає оновленій Європейській класифікації товарів та видів економічної діяльності CPA 2008 (Classification of Products by Activity) та NACE Rev.2 (Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes). Таким чином зазначена класифікація узгоджується на рівні

Організації об'єднаних націй (CPC Ver.2 (The Central Product Classification) та ISIC Rev.4 (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities)) та комбінованої номенклатури CN 2011 (Combined Nomenclature) [8-13].

Формування системи показників ринку автотранспортних послуг у процесі узгодження різних видів інформації передбачає врахування таких його особливостей:

1. Товар є послугою, що реалізується через мережеву систему для обслуговування (забезпечення) великої кількості споживачів.
2. Наявна інфраструктурна мережа автомобільних доріг може використовуватися тільки за призначенням. Велика вартість об'єктів інфраструктури (доріг) зумовлює існування природної монополії. Основні засоби цього сектору формуються на основі довговічних інженерних споруд.
3. Ринок автотранспортних послуг є дуалістичним, оскільки між суб'єктами ринку не виділяється окремий монополіст. Що ж до автотранспортної інфраструктури – доріг, то тут явно виражена державна монополія, представлена центральним органом «Укравтодор».
4. Попит на автотранспортні послуги виникає як у сфері промисловості, так і у різних домогосподарствах.

Зважаючи на те що, більшість фінансових показників, котрі надзвичайно важливі при аналізі діяльності інфраструктурних секторів економіки, є

недоступними через конфіденційність первинної інформації відповідно до Закону України «Про державну статистику»[14]), їх оцінка можлива тільки у системі національної статистики.

На нашу думку, показники ринку автотранспортних послуг необхідно розділити на показники щодо надання послуг, а також ті, які характеризують інфраструктурний елемент ринку – дороги. За такої умови систему показників можна дещо розширити та

структурувати аналогічно до тієї, яка використовується Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) [15]. Подібно до індикаторів ЄБРР, Центром економічних досліджень також визначаються схожі показники [16]. Відповідно до цієї методики можна сформувати їх у шість блоків, котрі оцінюють різні елементи функціонування певної інфраструктурної галузі, зокрема ринку автотранспортних послуг (табл. 1.).

Таблиця 1. Індикатори розвитку ринку автотранспортних послуг

Комерціалізація та приватизація	Реформа тарифної політики	Регуляторний та інституційний розвиток
1.1. Власність 1.1.1. Природна монополія 1.1.2. Потенційно конкуруючі підприємства 1.1.3. Допоміжні підприємства	2.1. Структура тарифів 2.1.1. Політичні міркування чи регулюючий орган 2.1.2. Цінова політика природної монополії 2.1.3. Цінова політика потенційно конкуруючих підприємств	3.1. Ефективний регулюючий орган 3.1.1. Призначення органів управління на конкуруючих підприємствах 3.1.2. Незалежність регулюючого органу, включаючи політичні впливи 3.1.3. Прозорість регулювання 3.2. Регулювання доступу до мереж.
1.2. Управління 1.2.1. Природна монополія 1.2.2. Планування діяльності природною монополією 1.2.3. Участь приватного сектора у виконанні замовлень	2.2. Платежі 2.2.1. Внутрішньогалузевий рівень 2.2.2. Рівень оплати послуг кінцевим споживачам 2.2.3. Бюджетна заборгованість	
1.3. Організаційна структура 1.3.1. Відокремлення природної монополії та потенційно конкуруючих підприємств 1.3.2. Відокремлення допоміжних підприємств 1.3.3. Децентралізація	2.3. Бюджетне фінансування 2.3.1. Рівень субсидій 2.3.2. Процедура субсидування	

Основним недоліком є розрахунок цих індикаторів на макроекономічному рівні, тому, на нашу думку, обчислення доцільно здійснюватися на рівні окремих регіонів, а також муніципальних утворень. Це створить передумови для ефективного управління розвитком як галузі автотранспорту, так і ринку автотранспортних послуг загалом.

Застосування ефективних способів збору інформації та її узгодження дає можливість реалізувати аналітичний потенціал різноманітних статистичних методів. Потенційно функцією статистичної інформації є одержання нових знань про соціальні та економічні процеси. Тому зусилля «виробників» статистичної інформації про ринок автотранспортних послуг мають спрямовуватися на поширення цих інформаційних продуктів для їх застосування різними суб'єктами господарювання, державними установами, консалтинговими фірмами у дослідженні різноманітних економічних, соціальних, фінансових процесів. Це дасть змогу аналізувати регіональні та національні ринки та більш ефективно здійснювати функцію управління.

Список літератури

1. Методологічні положення зі статистики / Держ. ком. статистики України; Редкол.: О. Г. Осауленко (голова) та ін. – К.: ЗАТ «Август», 2002. – Вип. II. – 552с.
2. Осауленко О. Г. Національна статистична система: стратегічне планування, методологія та організація: монографія / О. Г. Осауленко. – К.: ДП «Інформ.аналіт. агентство», 2008. – 415с.
3. Пугачова М. В. Методологічні засади статистичного

моніторингу ділової активності підприємств: монографія / М. В. Пугачова. – К.: ДП «Інформ. – аналіт. агентство», 2007. – 535с.

4. Сидорова А. В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг: монография / А. В. Сидорова – Донецк: ДонНУ, 2002. – 239с.
5. Панкратьева Н. Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики // Вопросы статистики. – 1998. - №4. – С.16-21
6. Статистика транспорта: учебник / Петрова Е. В., Ганченко О. И., Кевеш А. Л., под. ред. М. Р. Ефимовой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 352с.
7. Статистика ринків: підручник. Для вищ. навч. закл. / ДАСОА Держкомстату України; наук. ред. Н.О.Парфенцевої. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2007. – 863с.
8. Report of the working party on transport statistics on its fifth-ninth session (28–30 May 2008) / Addendum / Classification system for transport statistics (NST 2007) [Електронний ресурс] / UNECE. – Режим доступу: <http://www.unecce.org/fileadmin/DAM/trans/doc/2008/wp6/ECE-TRANS-WP6-155a1e.pdf>. – Назва з екрану.
9. CPA 2008 structure [Електронний ресурс] / Eurostat. - http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/cpa_2008/documents/CPA_2008_structure_EN.pdf. – Назва з екрану.
10. NACE Rev. 2 – Statistical classification of economic activities in the European Community / European Commission. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 363 p.
11. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities Revision 4 / United Nations. - New York, 2008 – 291p.
12. CPC Ver.2: Detailed structure and correspondences of CPC Ver.2 subclasses to ISIC Rev.4 and HS 2007 [Електронний ресурс] / UNSTAT. – Режим доступу: http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/docs/CPCv2_structure.pdf. – Назва з екрану.

-
13. EN COMBINED NOMENCLATUREEN: 29 October 2010 Legislation Official Journal of the European Union [Електронний ресурс] Official Journal of the European Union. – <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:284:FULL:EN:PDF>. – Назва з екрану.
 14. Закон України «Про державну статистику» від 17.09.1992 №2614-XII [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2614-12>. – Назва з екрану.
 15. Transition indicators methodology [Електронний ресурс] / European Bank for Reconstruction and Development. – Режим доступу: http://www.ebrd.com/pages/research/analysis/surveys/ti_methodology.shtml. – Назва з екрану.
 16. Моніторинг інфраструктури України [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/areas_of_research/infrastructure/. – Назва з екрану.

РЕЗЮМЕ

Gnatyk Yaroslav

Согласование неоднородной информации в процессе формирования системы показателей рынка автотранспортных услуг

В статье рассмотрена взаимосвязь статистической, логистической и маркетинговой информации, их значение в построении системы показателей рынка автотранспортных услуг. Предложено расширение системы показателей Государственной службы статистики Украины в сфере автотранспортных услуг индикаторами, характеризующими развитие инфраструктурных отраслей экономики.

RESUME

Gnatyk Yaroslav

The reconciliation of heterogeneous information in the process of indicator system of forming of autotransport services market

The article examines the correlation of statistical, logistic and marketing information, their importance in the indicators system of autotransport services market build up. The expansion of the indicators system of the State Statistics Service of Ukraine in the sphere of autotransport services is offered.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2011 р.

Лілія ГОЛОВКО

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи
НАН України, м. Київ

Валентина ЖАХОВСЬКА

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи
НАН України, м. Київ

Орест ЦІСЕЦЬКИЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки,
Тернопільський національний економічний університет

НАПРЯМИ ТА ШЛЯХИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Розглянуто і проаналізовано сучасний стан соціально-трудоових відносин в Україні та обґрунтовано напрями та шляхи їх економічної та соціальної модернізації.

Ключові слова: соціально-трудоові відносини, модернізація, трансформація, інновації, управління персоналом.

Глобальні можливості комунікацій між країнами і людьми стають все більш нерівномірними та соціально несправедливими. Якщо не будуть створені адекватні регулятивні норми та механізми управління глобалізаційними процесами, маргіналізація бідних країн і неможливого населення набиратиме обертів. В Україні актуалізація таких аспектів цієї проблеми, як низький рівень життя населення, бідність, безробіття та непродуктивна зайнятість значної його частини вимагає формування принципово нових підходів до розробки соціально-трудоової політики держави відповідно до вимог модернізації.

Традиційно терміном „модернізація” позначали процеси оновлення об’єктів матеріального виробництва, тобто їх реконструкцію, докорінну зміну або перебудову на принципах науково-технічного прогресу. Починаючи з 90-х років, у наукових колах і господарській практиці почала популяризуватися концепція модернізації економіки, яка, на відміну від традиційної, орієнтувалася на істотне підвищення її конкурентноздатності, забезпечення позитивних структурних зрушень відповідно до новітніх світових тенденцій. Сучасна теорія модернізації соціально-трудоових відносин, виникнення якої обумовлено прискоренням загальних процесів економічного та технологічного розвитку, передбачає активізацію зрушень, насамперед, у економічній та соціальній сфері, раціоналізацію суспільних відносин та трансформацію інфраструктури згідно із стандартами модифікованого глобального простору.

Система соціально-трудоових відносин є об’єктом дослідження багатьох вчених. Значний доробок у дослідженні цих проблем мають С. Бандур, Д. Богиня, В. Брич, О. Грішнова, Т. Заяць, А. Колот, О. Уманський Л. Шаульська, та ін. Однак, варто зазначити, що науковці недостатню увагу звертають на питання вдосконалення

соціально-трудоових відносин, їх модернізацію відповідно до потреб сучасного економічного середовища в країні.

Мета статті - обґрунтувати напрями та шляхи економічної та суспільної модернізації соціально-трудоових відносин в Україні.

Економічна модернізація передбачає запровадження найбільш ефективних принципів та механізмів управління соціально-економічними процесами в країні. Її головна спрямованість – це диверсифікації напрямів, удосконаленні форм і засобів економічної політики з метою надання їй системного характеру. Вона потребує відповідної якості людського і соціального капіталу.

Економічна модернізація соціально-трудоових відносин здійснюється переважно через реалізацію основних функцій власності, тобто можливість акумулювати необхідні капітали, раціонально використовувати ресурси, стимулювати активність суб’єктів господарювання. Дієва система соціально-трудоових відносин спирається на органічну єдність приватних форм власності (індивідуальна, акціонерна, корпоративна), комунальної (власність місцевих органів влади і місцевого самоврядування) і державної як гаранта загальнонаціональних економічних інтересів. Головною ознакою соціально-трудоових відносин має бути соціальна спрямованість та забезпечення надійних соціальних гарантій [1].

У результаті трансформації економічної системи виникли й інтенсивно розвиваються нові типи соціально-трудоових відносин, зокрема ті, що формуються на базі приватної власності. Оскільки у процесі роздержавлення змінюються характер, масштаби та спрямованість економічних та соціальних процесів, основними напрямками модернізації має бути розробка підходів до реалізації можливостей великого приватного капіталу, який у контексті глобальної

інтеграції забезпечує значні конкурентні переваги. При цьому необхідно враховувати, що зростання приватної форми капіталізації, з одного боку, формує зацікавленість у виході з периферії приватного капіталу на національний рівень, з іншого – приватизаційний капітал у посткризовий період все ще знаходиться на стадії персоніфікації (задоволення лише окремих інтересів власників), а не сприяння розвитку національної економіки [2, с. 36].

Спрямованість процесів економічної модернізації обумовлена відповідністю змісту приватизації інтересам і потребам різних соціальних груп і верств населення, вона значною мірою залежить від характеру взаємодії всіх суб'єктів приватизації. Особливого значення набуває створення соціального механізму приватизації з надійним зворотним зв'язком, який дав би змогу оперативнo враховувати рівень реалізації соціально-рольових очікувань суб'єктів приватизації, порушення балансу їх інтересів і своєчасно вносити необхідні корективи до програм економічних реформ.

Важливим напрямком економічної модернізації є створення надійних організаційно-правових механізмів взаємодії суб'єкта господарювання з довкіллям. Вплив його діяльності на соціально-економічне становище країни можна визначити через загальносуспільні цілі щодо використання власності, оскільки її внутрішнім змістом є економічні відносини [2, с. 38].

Під впливом економічної модернізації значно розширюється предметне поле соціально-трудових відносин. Ключовими змінами є: модернізація інституту робочого місця; трансформація систем оплати праці та соціальних гарантій; поряд із наявністю традиційних суб'єктів відбувається становлення й нових, до яких можна зарахувати фірми-посередники (лізингодавці та провайдери робочої сили). Основну роль у цьому аспекті відіграє трансформація системи робочих місць та оновлення основного капіталу на базі широкого потоку інвестицій і створення продуктивних робочих місць, що забезпечують рівень доходу працівнику не нижче прожиткового мінімуму. У цьому зв'язку важливою є модернізація діяльності основних інвестиційних структур з дотриманням принципу довгострокової перспективи. Модернізація ринку інвестицій має бути спрямована на удосконалення технологій розкриття корпоративної інформації, у тому числі - топ-менеджменту і розвитку експертного середовища. Інструментами забезпечення культури відкритості у регулюванні соціально-трудових відносин є законодавчі вимоги та їх удосконалення у напрямку надання фінансової звітності державному регулятору.

Поряд з позитивними наслідками зростаюча конкуренція і лібералізація економічних відносин, постійні структурні зрушення, гнучкість ринку праці, зміни трудового законодавства, поширення нестандартних форм зайнятості підсилюють невпевненість населення, зростаючу тривогу перед ймовірними загрозами нестійкої соціально-трудової сфери.

Одним із напрямів економічної модернізації є трансформація векторності відносин у формі імпліцитних угод. Маючи за своєю структурою високу гнучкість, вони нівелюють недоліки законодавчого регулювання прав і відповідальності економічних суб'єктів. Наразі визначились позитивні тенденції розвитку імпліцитних угод в системі маркетингу, банківській сфері, ринку фінансів і цінних паперів та ін. Теорія виду угод набула розвитку у 1980-1990 рр. і відображена у працях Дж. Акерлофа, С. Азаріадса,

О.Харта, в яких основний акцент було зроблено на вивчення специфіки укладання домовленостей між працедавцями та найманими працівниками [3, с. 32].

Соціальна модернізація передбачає оптимальне збалансування захисної та виробничої функції трудового права, за допомогою яких має забезпечуватись рівновага інтересів працівників і роботодавців на основі удосконалення механізму правового регулювання трудових відносин між ними.

Основними напрямками соціальної модернізації цих відносин є:

- зміни у сфері зайнятості населення, поява нових нестандартних форм (дистанційна зайнятість, запозичена праця, вторинна зайнятість);
- реформування форм і систем заробітної плати,
- істотні зміни в якості людського капіталу, зокрема у рівні професійної підготовки, перепідготовки та підвищенні кваліфікації персоналу,
- удосконалення системи колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин, розвиток соціального діалогу та виробничої демократії;
- формування фондів соціального страхування та їх розподіл, адекватний до реального стану соціально-трудових відносин у відповідному регіоні, подальший розвиток страхових принципів, у тому числі - соціальне страхування від безробіття на основі збільшення індивідуального внеску кожного робітника.

Розробка концептуально нових підходів правового регулювання соціально-трудових відносин знайшла своє відображення у проекті нового Трудового кодексу України. У його контексті вперше встановлено правила щодо: правонаступництва в трудових відносинах при ліквідації юридичних осіб та створенні на базі їх майна нових юридичних осіб; можливості завчасного укладення трудового договору (в письмовій формі), у тому числі й до звільнення з попередньої роботи (стаття 39 проекту); нормованого робочого тижня з рівною тривалістю роботи (40 годин щотижня) (стаття 136-139 проекту) [4]. Також передбачено засади, що стосуються захисту прав працівника у разі невиконання роботодавцем умови про надання роботи – трудові відносини визначаються такими, що виникли, і відшкодовується заробітна плата у розмірі тарифної ставки (окладу) до дня початку роботи (статті 46-49 проекту).

Модернізація соціально-трудових відносин потребує формування нової моделі освіти, яка буде адаптована до вимог активізації інноваційних процесів, формування і накопичення інтелектуального капіталу з метою впровадження її в соціально-економічну систему суспільства на принципах забезпечення соціальних пріоритетів і створення єдиної освітньо-науково-економічної системи.

Основними засобами модернізації соціально-трудових відносин на державному та регіональному рівні є розробка та реалізація програм подолання бідності, програм зайнятості, запобігання забрудненню навколишнього середовища, розвитку освітянських послуг, культурно-просвітницької діяльності, охорони здоров'я, демографічної безпеки та ін.

Враховуючи те, що процеси дестабілізації виникають через зростаючу соціальну поляризацію населення, неузгодженість інтересів соціальних груп, підвищення рівня їх індивідуалізації, актуальним є забезпечення соціальної стабільності через інститут соціальної згуртованості, передумовами становлення якого є:

підвищення рівня і якості життя населення; покращення якості робочої сили через доктрину "соціалізованого" ставлення до довкілля; розвиток інститутів громадянського суспільства, які продукують більш цивілізовані суспільні відносини [5, с. 20]; посилення ролі міжнародних правових норм у сфері соціально-трудових відносин.

На сучасному етапі характерною рисою соціально-економічного розвитку є зростання нерівності у розподілі доходів населення, що підсилюється гнучкістю ринку праці, поширенням нестандартних форм зайнятості, соціальним відчуженням. Деструктуризація соціальних інститутів виявляється в соціальній маргіналізації та її категоризації (прекаріати, паупери, андерклас, люмпени, кримінально-деструктивні соціально активні страти, соціальний мігрант та ін.).

Основним напрямком модернізації соціально-трудових відносин у цьому аспекті має бути: підвищення ролі інституту сім'ї, інституту культурного середовища з метою відновлення системи цінностей, соціальних норм і правил; диференціація, спеціалізація установ через виділення сформованих структур для забезпечення більш професійного виконання визначених функцій. Реалізація здійснюється через моніторинг суспільних змін адаптації населення, груп, окремих індивідів, спільнот до соціальних трансформацій.

Одним із шляхів модернізації соціально-трудових відносин є інноваційний підхід, який передбачає впровадження інвестицій на ринку праці і ринку освітніх послуг приватними інвесторами і домогосподарствами. Сучасним системоутворюючим елементом у понятті "партнерство" є співробітництво, при якому державні, приватні і суспільні інститути виступають як рівноправні партнери.

Соціальне партнерство (СП) передбачає конструктивно взаємовигідну співпрацю між трьома секторами суспільства – державними структурами, комерційними підприємствами і некомерційними з метою вирішення проблем соціального сектору в інтересах всього населення або його окремих груп. Різновидністю СП є державно-приватне партнерство, питаннями діяльності якого має займатись єдиний державний орган.

Необхідність у державно-приватному партнерстві в першу чергу виникає на об'єктах державної власності, у сферах громадського, суспільного користування. З метою реалізації новітніх суспільно значущих проектів державно-приватне партнерство особливо актуальне у сферах охорони здоров'я і освіти. Новим напрямком модернізації соціально-трудових відносин є створення цільового фонду – "ендаумент", призначеного для використання в некомерційних цілях, для фінансування організацій освіти, медицини, культури [6, с. 167].

У контексті дослідження інституційних основ формування та відтворення кадрового потенціалу країни можна виділити три блоки: освітній (готує кадри), інформаційний (дає змогу досліджувати стан кадрового потенціалу) і ринку праці (з інститутами реалізації кадрового потенціалу).

Прерогативою перспективності розвитку ринку праці і освіти є моніторинг прогнозування потреб економіки і програм профорієнтації, а також його коректування. Метою створення таких програм має бути розробка обґрунтованих об'ємів прийому на найбільш затребувані і перспективні професії.

Процес щорічного моніторингу ринку праці і

визначення дефіциту кадрів, коректування державного замовлення на дефіцитні спеціальності має вагоме значення для регіонів з розвиненою промисловістю, де концентрується науково-технічний потенціал держави. Доцільним є реалізація механізму інформування потенційних абітурієнтів про рівень обраної професії і встановлення системи орієнтирів при виборі майбутньої професії.

Інноваційний підхід модернізації соціально-трудових відносин передбачає формування інноваційної культури через систему освіти і підготовки кадрів, зорієнтованої на інноваційний розвиток; зміцнення правової бази; пошуків підприємницької діяльності громадян; активізацію громадянської думки, підвищення управлінської культури тощо.

Суттєвим елементом модернізації соціально-трудових відносин є оновлення системи управління персоналом через впровадження системи стимулювання керівних кадрів як найбільш дієвого каталізатора в підвищенні трудової активності. Основними сучасними інструментами матеріального стимулювання є: створення і реалізація компенсаційних, соціальних пакетів, бонусних програм, до яких належать квартальні і річні бонуси, які, у свою чергу, виступають мотивуючим чинником до тривалої роботи в тій чи іншій структурі. Серед сучасних інструментів нематеріального стимулювання доцільно виділити ефективність використання новітніх методів менеджменту, впровадження концепції партисипативного управління, тобто залучення працівників до управління справами виробництва, що особливо актуально у корпоративних організаціях. Участь в управлінні виробництвом є ефективним засобом використання потенціалу людських ресурсів, їх організації та розвитку.

У сучасних умовах найуспішнішими організаціями і бізнес-структурами стають ті, що використовують нові економічні підходи та системи, створюють інтелектуально наповнені технології, надають креативні маркетингові, консалтингові та юридичні послуги, удосконалюють програмне забезпечення. До таких структур обов'язково входять власні дослідні центри, потужні юридичні компанії, що здійснюють ліцензування нових ідей та їх патентування, засновують навчальні заклади як для підготовки, так і для перепідготовки кадрів, трейдингові та провайдерські компанії, які виводять на світові ринки інтелектуально наповнену продукцію.

Основним джерелом конкурентоспроможності, лідерства й переваг стає людський інтелект – здатність народжувати нові смисли, інновації й інноваційні системи, спроможність моделювати й будувати майбутнє, вміння пристосовуватися до умов динамічного середовища. Використання переваг з потенційними вигодами, які властиві суспільству нового типу, можливе через реалізацію кластерної системи господарювання, яка забезпечить створення нових робочих місць та зростання обсягів залучення найманих працівників.

Оцінюючи перспективи модернізації в Україні, слід зазначити, що вона повинна бути комплексним процесом реформування наявних та створення нових політичних, правових, економічних та суспільних інституцій, а також запозичення тих культурних норм, які відповідають кращим стандартам і цінностям демократичних країн. Радикальними змінами суспільних перетворень мають стати систематизація реформ: від економіки, фінансів, соціальної політики –

до політичної системи, внутрішньої і зовнішньої безпеки.

Список літератури

1. Філіпченко А. С. Модернізація економіки України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / А. С. Філіпченко; Київський університет ім. Т. Шевченка, 2000. – Режим доступу: <http://www.zw.mk.ua/Site3W/00000094.htm>.
2. Ушенко Н.В. Приватизаційні важелі трансформаційних процесів у соціально-трудовах відносинах / Н.В. Ушенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009.- № 4 (8). – С. 35-41.
3. Мортіков В. В. Імпліцитні угоди в сучасній економіці / В. В. Мортіков // Економічна теорія. – 2010. – № 4. – С.32-38.
4. Проект Трудового кодексу України [Електронний ресурс] 2009. – Режим доступу: http://shakhtarsk-trud.at.ua/news/proekt_trudovogo_kodeksu_ukrajini/2010-11-22-45
5. Колот А. М. Соціальна згуртованість суспільства як доктрина: основні засади, причини актуалізації, складові розвитку / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2010. – №1. – С.18-28.
6. Мартякова Е.В. Инновационные технологии в системе гармонизации рынков труда и образования / Е. В. Мартякова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. - №2. – С.160-169.
7. Моторна І. І. Соціально-трудова відносина: формування та розвиток: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 "Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика" / Моторна І. І.– Київ, 2009. – 20 с.

РЕЗЮМЕ

Головка Лилия, Жаховская Валентина, Циसेцький Орест

Направления и пути модернизации социально-трудоваих отношений в Украине

Рассмотрены и проанализированы современное состояние социально-трудоваих отношений в Украине и обоснованы направления и пути их экономической и социальной модернизации, которые должны представлять собой комплексный процесс реформирования существующих и создание новых политических, правовых, экономических и общественных институтов, а также заимствование тех культурных норм, которые соответствуют лучшим стандартам и ценностям демократических стран.

RESUME

Holovko Lilia, Zhahovs'ka Valentyna, Tsissets'kyi Orest

Areas and ways of modernization of social and labour relations in Ukraine

The current state of social and labor relations in Ukraine is considered and analyzed. Reasonable directions and ways of their economic and social modernization, which should be presented as a comprehensive process of reform of existing and creation of new political, legal, economic and social institutions, as well as the borrowing of cultural norms that meet the highest standards and values of democratic countries are determined.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2011 р.

Ірина ГОЛЯШкандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,
Тернопільський національний економічний університет**Світлана РОМАНІВ**кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,
Тернопільський національний економічний університет

ПРОГНОЗНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність використання методів прогнозного аналізу для визначення ефективності функціонування вітчизняних підприємств у майбутньому. Запропоновано утворення системи інформації, яка містить результати отриманих прогнозів та може використовуватися для прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Ключові слова: *прогнозний аналіз, ефективність функціонування підприємства, прогнозна інформація, стратегічний розвиток, показники перспективного характеру, форми прогновної фінансової звітності.*

У сучасних умовах однією з найгостріших проблем розвитку вітчизняних підприємств є забезпечення ефективності їх функціонування. Розв'язання цієї проблеми можливе за умови виявлення внутрішніх резервів поліпшення показників діяльності суб'єктів господарювання та забезпечення прийняття економічно вигідних управлінських рішень. Важлива роль при цьому належить прогнозованому аналізу, результати якого дозволяють виявити недоліки та розробити заходи щодо мінімізації майбутніх ризиків в діяльності підприємства.

На вивчення проблеми ефективності функціонування підприємства звертали увагу на всіх етапах економічного розвитку. У науковій літературі їй присвячено праці таких вчених-аналітиків, як: Л. Будник, І. Голяш, Й. Даньків, В. Іванов, М. Лучко, Т. Клебанова, А. Клементьєва, М. Остап'юк, К. Радченко та ін. Однак, залишаються не повністю вирішеними питання вимірювання ефективності функціонування підприємства. Це пов'язано, насамперед, із труднощами при виборі основних критеріїв, системи показників, факторів підвищення ефективності функціонування підприємства та адекватних методів прогнозного аналізу.

Вивчення економічної літератури показує, що прогнозний аналіз ефективності функціонування підприємства займає в ній одне з центральних місць, проте деякі аспекти цієї проблематики потребують більш детальних розробок і суттєвого удосконалення, які спробуємо обґрунтувати та вирішити у нашій публікації. Зокрема, розглянемо методи прогнозного аналізу, зазначимо їх особливості та можливості використання в сучасних умовах, а також запропонуємо формування системи прогновної інформації, яка може використовуватися для прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Забезпечення високої ефективності функціонування підприємства повинно ґрунтуватися на науковій основі, яка передбачає використання сучасних методів прогнозного аналізу для одержання інформації, придатної для стратегічного управління підприємством.

Такий аналіз повинен бути спрямованим на дослідження фінансово-господарської діяльності

підприємства та сприяти пошуку адекватних управлінських рішень при змінах у зовнішньому та внутрішньому середовищах суб'єкта господарювання в майбутньому.

У процесі прогнозування аналітикам доцільно застосовувати методи екстраполяції, при використанні яких висновки про значення прогнозних показників у майбутніх періодах робляться на основі вивчення їх динаміки у попередніх періодах. Необхідним елементом при цьому є побудова та аналіз ряду динаміки, який класифікує значення показників у часі у розрізі окремих періодів та описує динаміку їх розвитку.

Методи екстраполяції використовують за відносно стабільного розвитку підприємства або за наявності сезонних чи циклічних коливань з чітко вираженим трендом. Якщо ж розвиток показників фінансово-господарської діяльності підприємства у попередніх періодах характеризується значною нестабільністю і суттєвим коливанням фінансових показників, то їх екстраполяція на майбутні періоди буде неможливою, а отже недоцільним є використання відповідних методів.

Протягом останнього періоду часу спостерігаються суттєві зміни в розвитку економічних відносин, зумовлені перебігом світової фінансової кризи, які викликали нестабільність політичної та економічної системи в нашій країні. У зв'язку з цим, прогнозування ефективності функціонування підприємства може бути лише короткостроковим. При цьому слід використовувати не екстраполяцію, а адаптивні методи прогнозування, що ґрунтуються на визначенні середніх величин, або експоненціальному згладжуванні. Зазначимо, що визначення середніх величин передбачає розрахунок середніх значень відповідних показників у попередніх періодах для встановлення прогнозних показників, а експоненціальне згладжування базується на аналізі ряду динаміки [4].

При прогнозуванні ефективності функціонування слід застосовувати також моделювання, оскільки воно дає змогу відображати перспективні показники розвитку підприємства залежно від необмеженої кількості факторів [7, с. 107-110]. Застосування моделювання дозволяє вивчати моделі розвитку системи функціонування для визначення варіантів

майбутніх подій і оцінки потенційних наслідків прийняття альтернативних рішень.

Використання розглянутих вище методів аналізу у процесі прогнозування ефективності функціонування підприємств дає змогу розробити систему науково обґрунтованих імовірнісних припущень, які можуть бути використані керівниками для прийняття рішень з

покращання діяльності та оцінки результативності.

Результатом прогнозування ефективності функціонування підприємства має бути інформація, до якої належать система показників перспективного характеру та форми прогнозно-фінансової звітності [1, с. 143], як це відображено на рисунку 1.

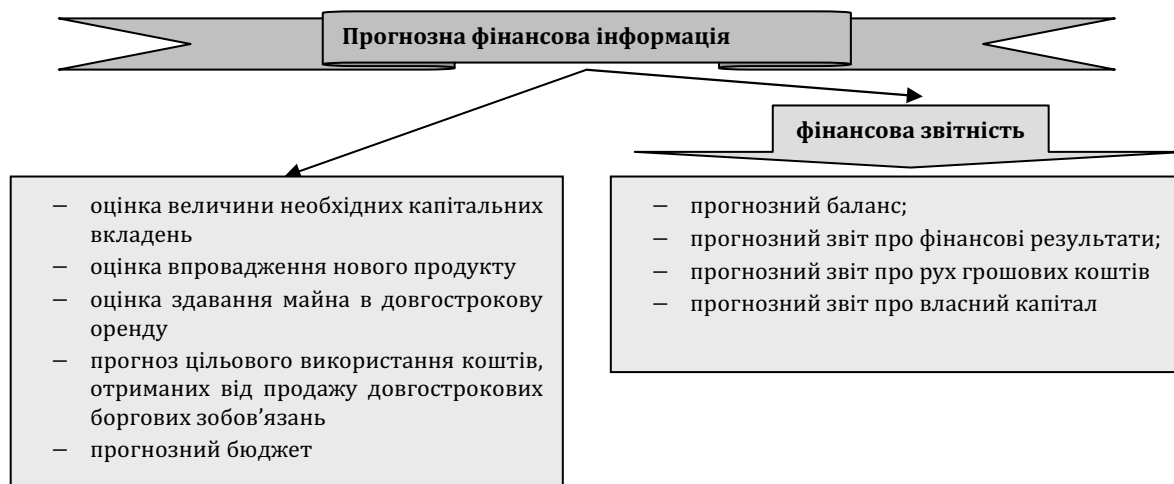


Рис. 1. Система вихідної інформації у процесі прогнозування ефективності функціонування підприємства

Розглянемо спершу відображені на рисунку 1 основні типові форми фінансової звітності, що містять прогнозу інформацію.

Прогнозний баланс – це сумарний вплив передбачуваних майбутніх управлінських рішень на фінансовий стан підприємства, а прогнозний звіт про фінансові результати та звіт про рух грошових коштів є робочим планом для всього підприємства.

Розробка прогнозних фінансових звітів є складним процесом прогнозування, яке повинно здійснюватися у чіткій послідовності. Тому прогнозування кожного фінансового звіту базується на власній основі.

Прогнозний баланс складається на завершальному етапі прогнозування на основі:

- перенесення до журналу прогнозних господарських операцій підприємства інформації, наведеної в загальних бюджетах доходів і витрат;
- перенесення до журналу прогнозних господарських операцій підприємства інформації, поданої в прогнозному грошовому бюджеті;
- складання узагальненого прогнозного журналу господарських операцій підприємства;
- складання прогнозного балансу на основі прогнозного журналу господарських операцій;
- розрахунку прогнозних фінансових коефіцієнтів на основі прогнозного балансу та формування висновків про прогнозний фінансовий стан підприємства.

Звіт про фінансові результати складається на основі формування:

- бюджету доходів підприємства на прогнозний період з розподілом їх за видами діяльності та за структурними підрозділами підприємства;
- загального бюджету доходів підприємства;
- бюджету витрат підприємства на прогнозний період з розподілом їх за структурними підрозділами;
- загального бюджету витрат підприємства;
- загального бюджету доходів та витрат підприємства, що трансформується в прогнозний звіт про

фінансові результати;

- розрахунку фінансових показників на основі прогнозного звіту про фінансові результати та зіставлення їх з очікуваними значеннями.

3. Звіт про рух грошових коштів формується у наступній послідовності:

Розмежування надходжень та витрат грошових коштів за видами діяльності підприємства;

- визначення розміру мінімального постійного залишку грошових коштів;
- встановлення точного часу виникнення грошових надходжень та витрат;
- формування надходжень грошових коштів на основі загального бюджету доходів підприємства;
- формування витрат грошових коштів на основі загального бюджету витрат підприємства;
- координація за часом графіку надходжень і витрат грошових коштів;
- координація надходжень та витрат грошових коштів на основі фінансового та інвестиційного планів;
- узагальнення прогнозних надходжень і витрат грошових коштів у прогнозному грошовому бюджеті, що трансформується в прогнозний звіт про рух грошових коштів;
- зіставлення суми загальних прогнозних надходжень та витрат грошових коштів з сумою прогнозного фінансового результату підприємства.

Система вихідної інформації, яка може використовуватися для прийняття управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ефективності функціонування підприємства, повинна містити не тільки прогнозу звітність, а й показники перспективного характеру. Показники при цьому мають бути формою вираження сутності ефективності, а також повинні бути придатними для проведення якісно-кількісного аналізу перспектив функціонування підприємства.

Зазначимо, що в самому трактуванні поняття ефективності до цього часу відсутня чітка визначеність.

У середовищі вчених-економістів спостерігаються суттєві розбіжності в розумінні сутності цієї категорії, її критеріїв і показників. Кожен показник повинен характеризувати певну область ефективності, тому дослідження ефективності повинно включати в себе аналіз минулих тенденцій та передбачення на їх основі майбутніх показників розвитку підприємства: оцінки величини необхідних капітальних вкладень, оцінки впровадження нового продукту, оцінки здавання майна в довгострокову оренду, майбутніх обсягів виробництва та реалізації тощо. Вважаємо, що запропонована нами система показників придатна для прогнозування ефективності функціонування підприємства та прийняття управлінських рішень.

При виборі системи показників ми взяли за основу стратегію обмеженої оптимізації, при якій досягнення будь-якої однієї цілі лімітується потребою досягати й інших цілей на прийнятному рівні. Критерієм ефективності підприємства при цьому виступає спроможність підтримувати певний баланс між цілями підприємства при різних видах його діяльності. Зазначимо, що наведений перелік показників прогнозного характеру не є остаточним і може бути доповнений, оскільки він залежить від цілого ряду факторів, до яких можна зарахувати галузь діяльності підприємства, певні особливості його роботи тощо.

Необхідність докорінних змін в діяльності вітчизняних підприємств вимагають підвищення їх фінансової стійкості і отримання максимального обсягу прибутку. Відсутність навичок адекватної оцінки ефективності функціонування та аналізу фінансових наслідків прийнятих рішень поставили багато підприємств на грань банкрутства.

У публікації зроблена спроба вирішити окремі проблеми методики аналізу прогнозування ефективності функціонування підприємства. Зокрема, нами розглянуто методи прогнозного аналізу: екстраполяцію, адаптивні методи прогнозування, моделювання, зазначено можливості їх використання в сучасних умовах, а також запропоновано формування системи прогнозованої інформації, яка може використовуватися для прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Вважаємо, що використання прогнозного аналізу забезпечить високу ефективність функціонування підприємств, сприятиме довгостроковому стратегічному розвитку, підвищить їх конкурентоспроможність та ринкову привабливість.

Список літератури

1. Будник, Л. Теоретико-методологічні основи розвитку стратегічного аналізу [Текст] / Л. Будник, І. Голяш // Галицький економічний вісник. – 2007. – №1 (12). – С. 139-144.
2. Вікіпедія / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Наука>.
3. Войтоловский, Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия [Текст] / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова. – СПб.: Питер, 2009. – 576 с.
4. Геєць, В. Моделі й методи соціально-економічного прогнозування [Текст] : підручник / В. Геєць, Т. Клебанова, В. Іванов. – Харків: ХДЕУ, 2003. – 344 с.
5. Гринберг, А. С. Информационные технологии управления [Текст] / А. С. Гринберг, Н. Н. Горбачев, А. С. Бондаренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 479 с.
6. Даньків, Й. Я. Стандартизація обліку і аналізу [Текст] : навч. посіб. / Й. Я. Даньків, М. Р. Лучко, М. Я. Остап'юк. – К.: Знання, 2004. – 310 с.
7. Клементьева, А. Ю. Системный аспект прогнозирования финансового состояния предприятия [Текст] / А. Ю. Клементьева // Труды 4-ой международной

конференции студентов и молодых ученых «Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост». Часть 1. – Донецк: ДонНУ, 2003. – С. 107-110.

8. Маршал, В. М. Оценка эффективности бизнеса [Текст] / В. М. Маршал. – М.: Вершина, 2004. – 272 с.
9. Радченко, К. І. Аналіз стратегічних управлінських рішень, прогнозів та проектів [Текст] / К. І. Радченко. – Львів: Вид-во ЛКА, 2001. – 388 с.
10. Судакова, О. І. Формування системи управління економічною безпекою підприємництва [Текст] / О. І. Судакова // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Вип. 231: В 9 т. - Том VIII. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2007. – С. 1652-1661.

РЕЗЮМЕ

Голяш Ирина, Романів Светлана

Прогнозный анализ эффективности функционирования предприятия

В статье обоснована необходимость использования прогнозного анализа для определения эффективности функционирования отечественных предприятий в будущем. Предложено формирование системы информации, содержащей результаты полученных прогнозов и может использоваться для принятия управленческих решений.

RESUME

Golyash Iryna, Romaniv Svitlana

Forecast analysis of the functioning of the enterprise

The article substantiates the need for predictive analysis to determine the efficiency of domestic enterprises in the future. The formation of system of information which contains the results obtained forecasts that can be used for management decisions at the enterprise are offered.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2011 р.

ФОРМУВАННЯ НАБОРУ КРИТЕРІЇВ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

У статті розглянуто процес формування набору критеріїв системи мотиваційного механізму регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств машинобудівного комплексу.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна діяльність машинобудівних підприємств, мотиваційний механізм, критерії, спроможність.

Дослідження проблем, пов'язаних із необхідністю стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності сучасних машинобудівних підприємств, та пошук шляхів їх вирішення сприяли створенню відповідного методичного підходу до формування системи мотиваційних механізмів, набір критеріїв у складі яких залежить від мети, яка ставиться. Зважаючи на те, що для активізації інноваційної діяльності більшості підприємств машинобудування необхідні інвестиційні ресурси, одним із пропонуєних мотиваційних механізмів є той, який характеризує спроможність (здатність) підприємства до інвестицій (інновацій).

Таким чином, розробка системи мотиваційних механізмів регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності має бути спрямована на залучення інновацій та інвестицій на підприємства та передбачає формування набору оцінних критеріїв (показників), які залежно від ситуації та становища підприємства на ринку, дозволили б визначити ефективність реалізації інновацій, врахувати можливі ризики від інвестування.

Основні показники, які характеризують спроможність (здатність) підприємства до інвестицій, наведено на рис. 1.

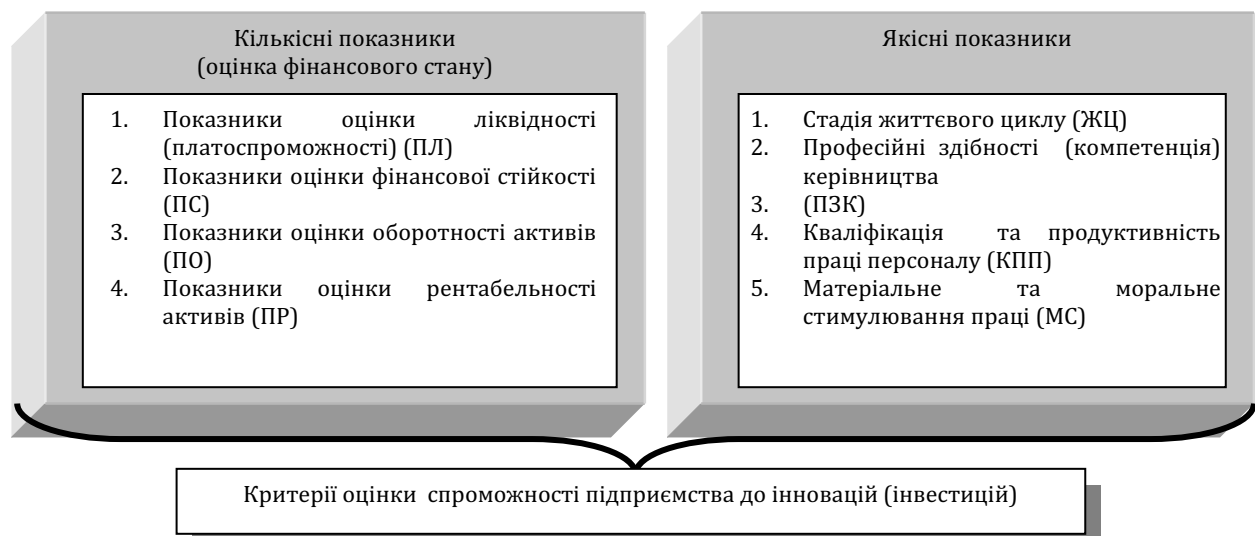


Рис. 1. Основні показники, які характеризують спроможність підприємства до інвестицій

Використання обох груп критеріїв дасть змогу всебічно оцінити інноваційний (інвестиційний) проект та ухвалити рішення стосовно його реалізації. У окремих випадках обирається два-три методи, залежно від мети, яка ставиться.

Процес формування мотиваційних механізмів регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств слід розглядати як систему, загальними характерними властивостями якої є: цілісність, ієрархічність та інтегративність. Вибір системного підходу зумовлений необхідністю врахування багатьох факторів інвестиційного середовища підприємства, яким притаманна рухливість та постійна мінливість та зміна основних факторів (критеріїв). Проте системний підхід має свої як переваги, так і недоліки. У своїй праці Р. А. Фатхутдінов зокрема зазначив: "Будь-яка система

(об'єкт) розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що мають вихід (ціль), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотній зв'язок. Загалом, тут варто відмітити й те, що в системі "вихід" перетворюється у "вихід". Основним із важливих системних принципів є принцип ієрархічності, суть якого полягає у тому, що кожний компонент системи в свою чергу розглядається як система, а досліджувана в даному випадку система є одним із компонентів більш широкої, глобальної системи".

Таким чином, в основі системного підходу вирішення проблем, пов'язаних із стимулюванням інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств, є система, яка ґрунтується на важливих принципах. Зауважимо, що у зв'язку з принциповою складністю її адекватне пізнання вимагає побудов

множини різноманітних моделей, кожна з яких описує лише певний аспект системи. Основними ж недоліками ієрархічних систем є розбіжності в оцінках, що пов'язані з труднощами оцінки відносин складних елементів; різке збільшення кількості оцінок із збільшенням набору елементів; суб'єктивний характер інформації; помилки прогнозування, що пов'язані із спрощенням дійсності. Проте у нашому випадку найбільш правильним є визначення цілі та її розуміння, що забезпечується через усвідомлення потреби та результату, що очікується. А, отже, ціль - це бажаний стан виходів, тобто значення або підмножинність значень функцій системи.

На наш погляд, інтегрованість процесу формування мотиваційних механізмів регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств є наявністю особливих властивостей, що виникають у процесі взаємовідносин підсистем, серед яких слід назвати такі: процес спроможності (здатності) підприємств до інвестицій є процесом динамічним; також є стохастичним, тобто не піддається дуже точній та детальній оцінці; потребує системи (набору) оціночних критеріїв, що можуть змінюватись залежно від цілей, які ставляться.

Логіка системних позицій та властивості системи дозволять сформувати систему мотиваційних механізмів регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств, в основі яких інтеграція різноманітних показників, які дозволять досягти поставлених цілей.

На рис. 1 зобразимо систему (підхід) формування мотиваційного механізму регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств, яка дозволяє оцінити спроможність конкретного підприємства до інновацій (інвестицій) (СПІ).

На першому рівні (рис. 2) визначається пріоритетна мета оцінки спроможності підприємства до залучення інвестицій та зміст її досягнення. Другий рівень потребує інформаційного забезпечення (необхідної інформаційної бази). Для цього використовується

фінансова та статистична звітності конкретного підприємства.

На третьому рівні розраховуються визначені кількісні та якісні показники. Складовими кількісного показника, що дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства ФС (x_1, \dots, x_4), є:

- ПЛ (x_1) - показник, за допомогою якого визначається ліквідність активів підприємства;
- ПС (x_2) - показник фінансової стійкості підприємства;
- ПО (x_3) - показник, який дозволяє проаналізувати оборотність активів підприємства;
- ПР (x_4) - показник рівня рентабельності активів підприємства.

Розрахунок показників ФС (x_1, \dots, x_4) здійснюється за відомою методикою, для чого й використовуються відповідні формули.

До складу якісного показника, який характеризує імідж підприємства ІП (x_5, \dots, x_8), належать:

- ЖЦ (x_5) - стадія життєвого циклу підприємства;
- ПЗК (x_6) - рівень кваліфікації (компетенції) та особисті якості керівника підприємства;
- КПП (x_7) - професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємства;
- МС (x_8) - рівень матеріального та морального стимулювання праці персоналу підприємства.

Четвертий рівень вимагає для формування узагальненого показника СПІ (x_1, \dots, x_8) визначення пріоритетів і впорядкування варіантів рішень за допомогою певних правил.

1. Визначимо основні правила для кількісних показників ФС.

Для ПЛ (x_1):

- x_{11} - коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності), рекомендоване значення цього показника $x_{11} \geq 0,2$;
- x_{12} - коефіцієнт остаточної ліквідності (коефіцієнт покриття) рекомендоване значення $x_{12} > 1$;
- x_{13} - коефіцієнт миттєвої оцінки має нормативне

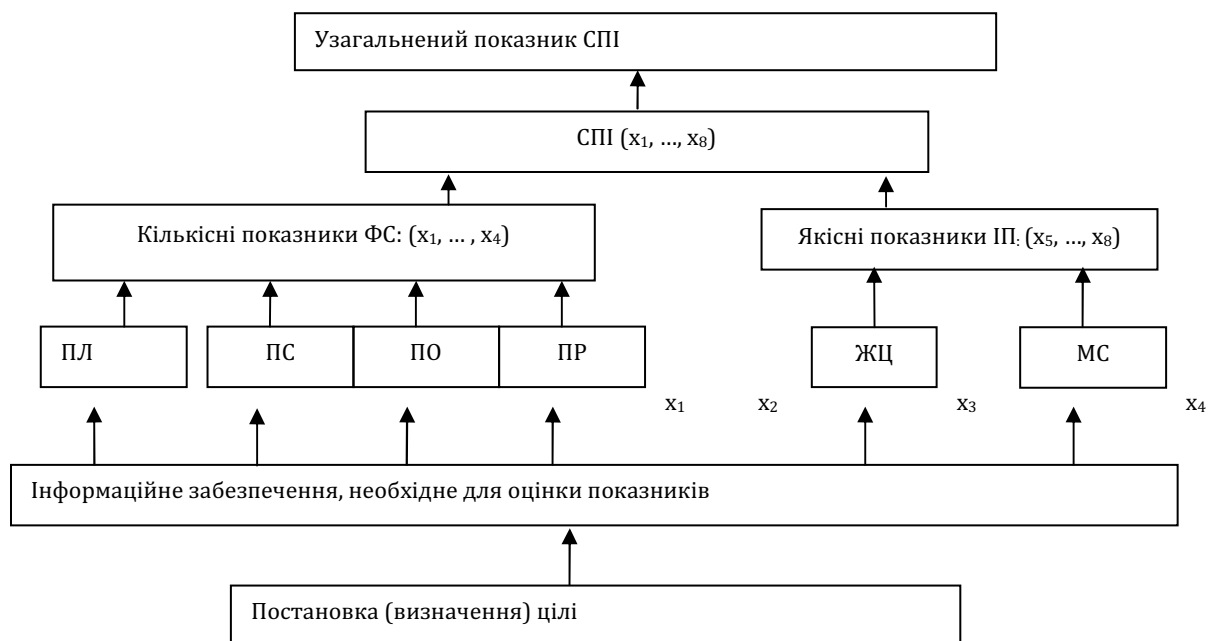


Рис. 2. Формування узагальненого показника СПІ - спроможності підприємства до інновацій (інвестицій)

значення $x_{13} \geq 0,7 - 0,8$.

За умови відповідності рекомендованому значенню кожного із показників x_{11} , x_{12} , x_{13} кількість балів становитиме (за кожним показником) 3 бали, у протилежному випадку – 1 бал.

Для показника ПС (x_2):

- x_{21} – коефіцієнт автономії, який демонструє, якою мірою використовуються певним підприємством його активи, що сформовані за рахунок власного капіталу. Рекомендоване значення показника $x_{21} \geq 0,5$.
- x_{22} – коефіцієнт маневреності (мобільності) показує, яка частина власного капіталу не закріплена у цінностях іммобільного характеру та знаходиться у формі, що дозволяє вільно маневрувати цими коштами. Рекомендоване значення $x_{22} \geq 0,5$.
- x_{23} – коефіцієнт заборгованості визначається співвідношенням, рекомендоване значення $x_{23} \leq 1$.

За умови відповідності рекомендованому значенню кожного із показників x_{21} , x_{22} , x_{23} кількість балів становитиме (за кожним показником) 3 бали, якщо ні, тоді – 1 бал.

Для показника ПО (x_3):

- коефіцієнт оборотності активів x_{31} повинен мати тенденцію до підвищення;
- коефіцієнт x_{32} – тривалість обороту всіх активів розраховується у днях і повинна тяжіти до зниження.

За умови відповідності рекомендованому значенню кожного із показників x_{31} , x_{32} кількість балів становитиме (за кожним показником) 3 бали, у протилежному випадку – 1 бал.

Для показника ПР (x_4):

- x_{41} – коефіцієнт прибутковості всіх використовуваних активів підприємства (%) характеризує рівень чистого прибутку, що генерується всіма активами підприємства і які знаходяться в його користуванні по балансу. Рекомендоване значення цього показника – тенденція до підвищення.
- x_{42} – коефіцієнт рентабельності власного капіталу, або коефіцієнт фінансової рентабельності характеризує рівень прибутковості власного капіталу, який вкладений у підприємство. Цей показник має тяжіти до підвищення.
- x_{43} – коефіцієнт прибутковості реалізації продукції характеризує прибутковість виробничої діяльності підприємства, його рекомендоване значення – поступове підвищення.

За умови відповідності рекомендованому значенню кожного із показників x_{41} , x_{42} , x_{43} кількість балів становитиме (за кожним показником) 3 бали, якщо ні, тоді – 1 бал.

Врахування показника ФС: (x_1, \dots, x_4) рекомендується здійснювати наступним чином. Для цього слід обчислити суму всіх балів.

2. Визначимо правила для якісних показників III завдяки експертному методу.

Визначення якісних показників проводиться на основі аналізу наявної економічної, соціологічної та психологічної інформації (анкетування працівників). Так ЖЦ (x_4) – життєвий цикл підприємства;

- ПЗК (x_5) – рівень кваліфікації та особисті якості керівника підприємства;
- КПП (x_6) – професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємства;

– МС (x_8) – рівень матеріального та морального стимулювання праці персоналу підприємства.

Для оцінки (x_7) – професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємства; (x_8) – рівень матеріального та морального стимулювання праці персоналу підприємства необхідно мати на увазі, що на кожному конкретному підприємстві працюють різні типи людей. Для визначення типу особистості співробітників необхідно використати метод анкетування. Це дозволить визначити найкращий і найдоцільніший вид стимулювання. Для кількісного обчислення показників важливо визначити співвідношення темпів зростання продуктивності праці та середньої заробітної платні з урахуванням виплат із фонду матеріального заохочення. Слід зауважити, що темпи зростання продуктивності праці ($T_{пр}$) повинні випереджати темпи зростання заробітної платні ($T_{зп}$), зіставлення проводять за допомогою коефіцієнта випередження ($K_{вип}$): $K_{вип} = T_{пр} / T_{зп}$, числове значення якого має бути більшим за одиницю. Забезпечення такої умови буде свідчити, що на підприємстві раціонально використовуються кошти на оплату праці. За умови, коли результати обчислень свідчать, що продуктивність праці зростає більшими темпами, ніж оплата праці, то це свідчить про раціональне використання фонду оплати праці. Слід також брати до уваги способи винагороди, що використовуються на підприємстві. Це може бути грошова винагорода: стимулююча роль грошей особливо ефективна, коли підприємство винагороджує своїх працівників залежно від виконання роботи й одержання конкретних результатів, а не за відпрацьований час; схвалення у деяких випадках є навіть ще більш потужним способом заохочення, ніж гроші. Майже всі працівники позитивно реагують, якщо відчувають, що їх цінують і поважають; взаєморозуміння і вияв зацікавленості – цей спосіб винагороди найбільш значущий для ефективних співробітників-професіоналів і вимагає від керівників доброго неформального контакту з підлеглими, а також знання того, що їх хвилює і цікавить.

Таким чином, система матеріального стимулювання на підприємстві має забезпечувати зростання продуктивності праці, обсягів діяльності та доходів.

На п'ятому етапі визначається узагальнений показник СПІ, а на основі вирішального правила приймається остаточне рішення, яке має відповідати поставленій цілі.

Формування системи мотиваційних механізмів регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства передбачає застосування певних наукових методів та практичних прийомів розв'язання фінансових завдань та базується на використанні категорії системи як єдності взаємопов'язаних елементів, які спільно діють для досягнення загальної мети. Визначальною тут є сукупність критеріїв та формування переліку варіантів досягнення поставленої цілі, визначення їх рейтингової оцінки. Можливість кількісної оцінки визначених фінансових показників має безперечні переваги: по-перше, дозволяє виявляти тенденції зміни динамічного ряду окремих факторів і на основі обробки отриманої аналітичної інформації ухвалювати рішення щодо перспектив залучення інвестиційних ресурсів для впровадження інновацій; з іншого боку – кількісні оцінки дозволяють порівняти альтернативні об'єкти між собою. Разом з тим, формування системи мотиваційних механізмів регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності

вимагає використання принципу не тільки системності, але і комплексності. Це означає, що всі показники в сукупності є визначеною системою із внутрішніми зв'язками і закономірностями розвитку. І якщо кожен комплексний фактор інноваційно-інвестиційної діяльності того чи іншого підприємства характеризується кількісними параметрами, то можлива і кількісна оцінка результативності дії всієї системи. Серед усієї сукупності показників, що характеризують фінансових стан, шляхом ранжування необхідно обрати найбільш суттєвий. Існує декілька модифікаційних методів ранжування, які досить детально описані у науковій літературі. Проте, на нашу думку, заслуговує уваги метод послідовних порівнянь. Підсумовування рангів та оцінок (балів) визначених показників є найбільш доцільним, оскільки цей принцип найчастіше використовується при вирішенні практичних завдань та значно спрощує вибір переважного рішення. Однією з переваг цього методу є можливість зіставлення та вимірювання якісно різних критеріїв, загальним же недоліком є те, що недостатність якості у одному з факторів можна компенсувати з рахунок іншого, отримуючи один і той же результат при різній значущості факторів. З огляду на це важливе значення має виявлення зв'язків та встановлення кількісних залежностей між усіма суттєвими показниками. Також слід зауважити, що адитивність оцінок притаманна шкалі відносин і при деяких умовах – шкалі інтервалів. Саме тому підсумовування балів, розрахунок результативних рангів та оцінок повинні базуватись не тільки на їх упорядкованості, але й на деяких логічних припущеннях про залежності, використовуючи які, можна обґрунтовано приписувати якісно різним показникам ваги в однакових одиницях за загальною шкалою вимірювання.

Список літератури

1. *Инновационный менеджмент: уч. пособие / Под ред. Л. Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 238 с.*
2. *Инновация: теория, механизм, государственное регулирование: учебное пособие / Под ред. Ю. В. Яцкова. – М.: Изд-во РАГС, 2000.*

РЕЗЮМЕ

Громова Ольга

Формирование набора критериев системы мотивационного механизма

В статье рассмотрен процесс формирования набора критериев системы мотивационного механизма регулирования инновационно-инвестиционной деятельности предприятий машиностроительного комплекса.

RESUME

Gromova Olga

Forming of set of criteria of the system of motivational mechanism

In the article the process of forming a set of criteria of the motivational mechanism of regulation of innovation-investment activities of enterprises of mechanical engineering is described.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2011 р.

Любов ГУЦАЛЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет

Наталія ПРИШЛЯК

Вінницький національний аграрний університет

ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ У ЦАРИНІ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ БІОПАЛИВ

Досліджено загальні аспекти виробництва та споживання моторних біопалив. Вивчено особливості контролю якості біопалив у Німеччині. Обґрунтовано необхідність впровадження такого контролю в Україні.

Ключові слова: біоетанол, біодизель, якість, контроль, виробництво, споживання.

Вичерпність викопних видів палива, шкідливість викидів CO₂ в атмосферу та, як наслідок, поступове глобальне потепління вимагають пошуку альтернативних джерел енергії. Нині ефективними заміниками бензину та дизельного палива, виробленими з відновлювальної сировини, є біоетанол та біодизель. Незацікавлені у виробництві біопалив часто посилаються на те, що використання біоетанолу та біодизелю як палива або добавки до нього чинить негативний вплив на технічний стан автомобіля, призводить до швидкого зношування деталей і т. д. Тому держава, яка є головним ініціатором упровадження виробництва та споживання біопалив, а також їхні виробники зобов'язані здійснювати ефективний контроль за їх якістю.

Ці питання стали предметом наукового зацікавлення вчених-економістів Г. М. Калетніка, Я. Б. Блюма Г. Г. Гелетухи, М. П. Ковалка, С. Т. Олійнічука, В. Г. Семенова та інших.

Метою нашої статті є дослідження загальних аспектів виробництва та споживання біопалив, вивчення особливостей контролю їх якості у Німеччині та обґрунтування необхідності такого контролю в Україні.

У зв'язку з появою на ринку таких видів автомобільного палива як біоетанол та біодизель виробники автомобілів почали проводити дослідження щодо пристосування двигунів до роботи на чистих біопаливах та сумішевих бензинах.

Так Японська Асоціація Автомобільних виробників рекомендує додавати до бензину до 10% біоетанолу. Оскільки у багатьох Європейських країнах діють норми щодо вмісту до 10% біоетанолу, автомобілі, які випущені після 2000 року, не потребують додаткових змін конструкції задля використання сумішевого палива. Але з метою уникнення непорозумінь з власниками автомобілів, які не пристосовані для цього, на заправках обов'язково вказується, чи містить бензин біоетанол та у якому співвідношенні [3].

Етанол-вуглеводневі паливні суміші прийнято позначати літерою "Е" та цифрою, що відповідає процентному вмісту етанолу в суміші [1, с. 277]. Крім палива Е-10, із вмістом 10% біоетанолу у світі існує паливо ще з більшим вмістом біоетанолу, наприклад Е-20 та Е-85. Їздити на такому паливі можуть лише автомобілі зі спеціально переобладнаними для цього двигунами, відомі як FFVs (flexible fuel vehicles).

У 1998 році представниками автомобілевиробників Європи (АСЕА), США (ААМ), Японії (ЈАМА) та виробників двигунів (ЕМА), разом із представниками інших країн, де також випускаються автомобілі, за підтримки Міжнародної Організації Моторних двигунів (ОІСА) вперше було опубліковано Всесвітню Паливну Хартію (World-Wide Fuel Charter) [4]. У березні 2009 року її було доповнено статтею про вимоги щодо якості біоетанолу, який домішуватиметься до бензину. Хімічний склад сумішевого палива повинен бути регламентований, щоб забезпечити стабільну якість. На рівні окремих держав можуть регламентуватися норми певних домішок або денатурантів. Забезпечення стабільної якості біоетанолу потребує контролю всіх процесів: виробництва, поширення, змішування та зберігання. Учасники всіх цих процесів мають контролювати випаровування та розшарування палива. Своєю чергою паливо, що містить воду чи інші домішки, не повинно потрапляти до споживача.

Сьогодні у світі нараховується 574 заводи, що виробляють 102,430 млрд. л біоетанолу та 466 заводів, що виробляють 80,276 млрд. л біодизелю [5].

Проте контроль за якістю біопалива та сумішевих палив має здійснювати не лише споживач, але й держава, оскільки найчастіше саме вона є ініціатором запровадження виробництва біопалив. Так, зокрема, у Німеччині існує кілька етапів впровадження виробництва біопального. Межа між цими етапами проходить у 2006 році. У 1990 році у Німеччині було засновано Спілку підтримки заводів з виробництва олійних і білкових культур (ЮФОП) як альянс між фермерами та виробниками біопалива. У наступні роки розпочалося пілотне виробництво біодизельного палива, яке випробовували в автомобільних парках. У 1995 році розпочалося будівництво у комерційних масштабах, і німецькі автовиробники почали адаптовувати автомобілі до біодизелю [2, с. 311].

Таким чином, перша фаза, що тривала до 2006 року, характеризувалася надзвичайно стрімким розвитком виробництва ріпакової олії для переробки на біодизель. Цьому сприяло звільнення від оподаткування та наявність великої кількості вільних площ, які можна було засіяти ріпаком. У цей період у Німеччині виникло приблизно 1600 приватних заправних станцій, які пропонували тільки біодизель. На той час не існувало дієвого державного контролю за його якістю, хоча існував відповідний стандарт і всі мали його

дотримуватися. Користувачі радо купували біодизель, тому що тоді він був на 10-20 євроцентів дешевший за звичайне дизельне паливо.

Загалом якість була непогана, але оскільки контроль був відсутній, траплялися випадки появи неякісного біодизелю. Користувачі почали скаржитися на пошкодження їхніх двигунів та відмовлятися від використання. У відповідь на це було створено Асоціацію виробників біодизелю та Робочу групу, які відповідали за якість біодизелю. Робоча група здійснювала суворий контроль: без попередження відбувалася перевірка на заправках. Як результат виробники та дистриб'ютори почали відповідальніше ставитись до якості пального, завдяки чому вдалося уникнути скарг і користувачі залишилися задоволеними. Але це був приватно організований контроль виробниками і продавцями біопального.

Сьогодні у Німеччині діє запроваджений державний контроль якості, який регулюється державним розпорядженням щодо емісійного захисту. У цьому розпорядженні зазначені стандарти якості, і контроль відбувається безпосередньо на заправках. Якщо фермер виробляє біопаливо, то він зобов'язаний подати декларацію до митних органів. Після цього представник митних органів здійснює контроль за якістю біопального, виходом біопального і займається питаннями оподаткування виробника. Таким чином фермер стає продавцем біопалива з усіма наслідками, які з цим пов'язані.

Міністерство екології Німеччини наразі контролює якість біопального на заправках і врегульовує бюрократичні питання виробництва і реалізації, митниця, своєю чергою, контролює якість, однак здійснює це під час продажу біопального від постачальника на заправку.

У країнах Європейського Союзу, починаючи з 2015 року, всі види біоенергії оцінюватимуться не за їхніми енергетичними показниками, а саме за критерієм заощадження викидів парникових газів.

Щодо Рамкових Умов, то на Європейському рівні присутні декілька директив. Нині важливого значення заслуговує Директива щодо ВДЕ і Директива ЄС щодо якості пального. Теперішня вимога – заощадження до 35% викидів парникових газів за рахунок біопального. Ці Європейські Директиви були впроваджені в німецьке національне право.

У Німеччині діє Закон про оподаткування енергії, який регулює також і оподаткування пального. Існує Федеральний закон про захист від емісії, який регулює квоти біопального і сталість виробництва. Окрім того, існує ще Федеральна постанова уряду про захист від емісії. У ній регулюється якість біопального.

Рамковим законом щодо біопалив у Німеччині наразі є Директива ЄС 2009/28 від 23 квітня 2009 року. Вимоги щодо сталості біопального сьогодні в Німеччині представлені на основі двох постанов: на основі Постанови щодо сталості виробництва біопального і на основі Постанови щодо сталості електроенергії з біомаси. Постанови забезпечують виробництво біомаси з дотриманням обов'язкових стандартів сталості й таким чином виконання передумов для певних винагороджень, виконання квот або податкових пільг. Сутність сталості полягає в тому, що біомаса, вирощена для переробки на біопалива має відповідати певним критеріям. Кожний учасник ринку, який прагне отримати відшкодування за використання квот або певні податкові пільги, має довести сталість виробництва біомаси.

Ці положення про сталість діють з 1 січня 2011 року. Сталість передбачає 3 блоки:

- біомаса, що використовується для виробництва біопалива, не повинна бути з територій високої цінності для біологічного розмаїття (лісисті місцевості, природно-заповідні зони та біологічно різноманітні луки), з території з високим рівнем вуглецевих насаджень (вологі землі та зони з безперервним лісовим покриттям), з торфовищ;
- забезпечення культури землеробства (менше пестицидів та агрохімікатів)
- контроль над викидами CO₂.

Виробники продукції, яка перероблятиметься на біопаливо, зобов'язані отримати сертифікат сталості, і тільки тоді їхня продукція зможе піти на переробку для виробництва біопалив. При цьому не має значення, чи ця продукція вирощена на території Німеччини, чи на території інших країн.

Хоча в Україні з 2007 року діє нульова ставка акцизного збору на паливний етанол, що виробляється в країні, виробництво рідких біопалив в країні розвивається досить повільними темпами у зв'язку з браком належної державної підтримки та інших видів стимулювання.

Так, наприклад, нині підтримка виробників біопалива у Франції полягає в тому, що держава надає субсидії його виробникам та одночасно накладає високі ставки податку для тих нафтовиків, хто не дотримується норми вмісту біопалива. Тоді нафтовики змушені сплатити податок на ту суму, на яку вони недовиробили біопалива. Таким чином, механізм підтримки та стимулювання виробництва біопалива полягає у збільшенні податків для виробників традиційних палив та звільненні від акцизного збору виробників біопалив відповідно до виданих квот.

Відомо, що біоетанол сам по собі не є готовим автомобільним паливом. У сучасних двигунах для транспортних засобів і сільгоспмашин необхідно застосовувати стандартизовані паливні композиції, що відповідають певним показникам, викладеним у відповідних національних і міжнародних стандартах.

У Європі діє стандарт на бензин EN 228, який за своїм змістом є відображенням специфікації етанольної суміші E-5. EN 228 (Aromatics %vol. – 35, Benzene %vol – 1, Olefins %vol – 18, Oxygen %wt. – 2.7, Sulphur mg/kg – 10) – це стандарт бензину Євро-5. Нині стандарт EN 228 доопрацьовується у напрямі збільшення вмісту біоетанолу до 7 та 10%.

Стандарт бензину E-85 (85% етанолу, 15% бензину) з 2007 офіційно введено в дію у більшості країн Європи. Нині у світі близько 40 країн використовують паливо E-85. Крім загальноєвропейських стандартів, у країнах ЄС також діють внутрішні стандарти на етанолі палива, проте вони не можуть мати нижчі умови якості, ніж загальноєвропейські.

В Україні 1 січня 2010 р. набрав чинності закон "Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України стосовно сприяння виробництву і використанню біологічних видів палива". Відповідно до цього, на 10 років звільняється від оподаткування прибуток виробників біопалива, отриманий від його продажу. Законом визначені правові принципи регулювання виробництва і споживання біологічних видів твердого, рідкого і газового палива в Україні.

Передбачено також, що біологічні види палива, призначені для реалізації як товарна продукція, підлягають обов'язковій сертифікації відповідно до законодавства. Виробниками альтернативних видів

палива вважаються суб'єкти господарювання всіх форм власності, які виготовляють тверде, рідке і газове паливо з нетрадиційних джерел і видів енергетичної сировини.

Виробництво рідких біопалив в Україні регламентується держстандартом якості біоетанолу ДСТУ 7166:2010 та держстандартом якості біодизелю ДСТУ 6081:2009, що є своєрідним аналогом європейського EN 14214.

Прагнення до формування незалежності від імпорту нафтових палив, поліпшення екологічної ситуації створює необхідність пошуку альтернативних джерел енергії. Масове виробництво біодизелю та біоетанолу спонукає керівництво держав до запровадження належного контролю за якістю цього пального. Якісне біопаливо сприятиме зменшенню викидів шкідливих речовин в атмосферу та стимулюватиме користувачів до збільшення обсягів використання біоетанолу та біодизелю. Україні, з наявним ресурсним потенціалом та прагненнями до побудови енергетично незалежної держави, економічно вигідно та необхідно впроваджувати досвід передових країн світу не лише в галузі виробництва біопалив, але також в галузі забезпечення контролю за їхньою якістю.

Список літератури

1. *Біологічні ресурси і технології виробництва біопалива / Я. Б. Блюм, Г. Г. Гелетука, І. П. Григорюк та ін. – К. : "Аграр Медіа Груп", 2010. – 408 с.*
2. *Калетнік Г. М. Біопаливо. Продовольча, енергетична та екологічна безпека України / Г. М. Калетнік. – К. : "Хай-Тек Прес", 2010. – 516 с.*
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.jama.or.jp/eco/wwfc/pdf/JAMA_FQ_PositionStatement_Ethanol.pdf.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oica.net/category/auto-and-fuels/fuel-quality/>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbioplants.com>.

РЕЗЮМЕ

Гуцаленко Любов, Пришляк Наталья

Опыт Германии относительно контроля качества биотоплив

Исследовано общие аспекты производства и потребления моторных биотоплив. Изучены особенности контроля качества биотоплив в Германии. Обосновано необходимость внедрения контроля качества биотоплив в Украине.

RESUME

Gutsalenko Lyubov, Pryshliak Natalia

The experience of Germany in relation to biofuels quality control

General aspects of production and consumption of biofuels are investigated. The features of biofuels' quality control in Germany are studied. The necessity of introduction of the quality control of biofuel in Ukraine is grounded.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2011 р.

ПЕРЕДУМОВИ ТА ФАКТОРИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність і визначено передумови впровадження технологій управління діяльністю підприємства. Концепцію технологічної зрілості визначено у якості підґрунтя вибору технологій управління. Сформовано структурований перелік факторів, що впливають на прийняття рішення при виборі управлінських технологій для їх подальшого впровадження.

Ключові слова: технології управління, впровадження технологій управління, технологічна зрілість, фактори вибору технологій.

Сучасний стан світової та вітчизняної економіки характеризується невизначеністю, нестабільністю, а також загостренням проблеми ефективного використання всіх наявних ресурсів. Характерними рисами сучасних ринків товарів, послуг, ресурсів та капіталу є динамізм, прискорена технологізація, висока цінність інформації, загострення конкуренції, ускладнення структури попиту, а також зростаючий вплив інтеграційних та глобалізаційних процесів. Зазначені фактори суттєво впливають на соціально-економічний розвиток України, важливим стратегічним завданням якого є збереження промислового комплексу, його структурна перебудова і забезпечення подальшого науково-технічного розвитку. В умовах змін у сучасному економічному середовищі результати діяльності всіх організацій суттєво залежать від належних реформ сучасного управління. Використання неадекватних сучасності, застарілих технологій, методів та інструментів управління діяльністю підприємства знижує його конкурентну позицію, ефективність використання капіталу та, як наслідок, веде до банкрутства та ліквідації.

Зазначене вище, а також невизначеність перехідних процесів в економіці, висока нестабільність зовнішнього макроекономічного середовища, що відображається в глобалізації і конкуренції, чутливість до змін характеристик зовнішнього середовища, підвищення інтенсивності зворотних зв'язків, скорочення життєвого циклу продукції, технологій призвели до усвідомлення того, що основним завданням підприємств стає забезпечення конкурентоспроможності на основі розвитку системи управління, невід'ємним структурним елементом якої є управлінські технології. Провідний російський вчений Іванов В. М., який присвятив своїй праці проблемам управління підприємством, зазначає, що «без технологій менеджменту власне менеджмент сьогодні є неефективним» [5, с. 184].

Значний внесок у дослідження проблем управлінських технологій здійснили провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: Бобильова А. З., Воронкова А. Е., Іванов В. Н., Кравченко Т. К., Козаченко Г. В., Мішурова І. В., Новосельська Н. Ф., Останкіна Н. В., Пресняков В. Ф., Рамазанов С. К., Товажнянский Л. Л., Уварова Г. В., Хлапенев Л. Є., Шарапов В. М., Шарапова О. В. [10].

Метою статті є визначення передумов впровадження технологій управління діяльністю підприємства та

обґрунтування складу факторів, що впливають на прийняття рішення при виборі управлінських технологій.

Виникнення, впровадження і розвиток технологій управління слід розглядати на двох рівнях: по-перше, на загальноекономічному; по-друге, на рівні окремого підприємства. Незважаючи на те, що у світовій практиці ефективно управління компанією без використання сучасних управлінських технологій просто неможливе, вітчизняні підприємства у своїй більшості не поспішають до впровадження нових технологій управління або не прагнуть вдосконалення використовуваних. Це можна пояснити різними умовами функціонування, рівнями розвитку економіки, а також різним рівнем готовності до використання та впровадження управлінських технологій. У зв'язку з цим доцільно охарактеризувати та проаналізувати поняття технологічної зрілості підприємства.

Технологічна зрілість підприємства розглядається як ступінь готовності підприємства до ефективного управління власною діяльністю на основі використання сучасних управлінських технологій. У світовій практиці управління існує близько 20 різноманітних моделей технологічної зрілості організації [5, с. 203]. Ключовими засадами всіх моделей технологічної зрілості є такі:

1. Рівень зрілості підприємства відображає певний етап його організаційного розвитку.
2. Кожному рівню зрілості підприємства відповідають певні технології управління, основними серед яких визнаються інформаційні.
3. Ключовими критеріями, за якими виділено рівні зрілості, є вимоги до організації бізнес-процесів підприємства, наявність та зміст цільової функції, ступінь використання цільового управління, ступінь і характер використання накопиченої інформації.
4. Рівні зрілості компанії мають чітку послідовну ієрархію: наступний рівень не може бути почато, поки не пройдено попередній.
5. Рівні технологічної зрілості не мають чітких меж, можуть перекриватися.
6. На кожному із них можуть виникати ризики, перешкоди, опір з боку персоналу щодо нововведень у процесі переходу до наступного рівня зрілості [1-6]. Серед найпоширеніших моделей технологічної зрілості фахівці відзначають модель Інституту Карнегі-Меллона США (Capability Maturity Model Integration, CMMI), модель Г. Керцнера, модель Міністерства

державної торгівлі Великобританії (Portfolio, Programme and Project Management Maturity Model, P3M3), модель Берклі. Зауважимо, що моделі технологічної зрілості компанії були сформовані для організацій, які розробляють програмне забезпечення або діяльність має проєктний характер. Перша з моделей зрілості компанії з'явилась у 1987 році, після чого цей напрямок розпочав активний розвиток і поширився не тільки серед ІТ-компаній, а й серед провідних світових підприємств інших галузей, що досягли високих економічних результатів. Поняття технологічної зрілості є комплексним і втілює в собі не тільки спектр використовуваних підприємством технологій, а й інші важливі параметри функціонування та розвитку організації. Також очевидним стає факт того, що кожному рівню технологічної зрілості підприємства відповідають певні технології управління. Зворотне твердження також є правомірним, тобто технології, які використовуються менеджментом підприємства, є одним із індикаторів рівня технологічної зрілості.

Досягнення певного рівня зрілості не може бути самоціллю організації, проте виступає важливим, чітко структурованим шляхом його розвитку, а власне технології управління діяльністю підприємства є важливим фактором ефективної діяльності та можуть бути тактичною конкурентною перевагою, оскільки від використовуваних технологій управління залежать:

- швидкість, якість та точність прийняття управлінських рішень – використання управлінських технологій передбачає наявність чіткого, перевіреного на практиці та багаторазово відпрацьованого, адаптованого до особливостей кожного окремого підприємства процесу прийняття рішень, який супроводжується надійною інформаційно-аналітичною базою, відповідною документацією та зручними, автоматизованими засобами;
- якість та результативність проведення досліджень – всі сучасні управлінські технології передбачають накопичення та зберігання значних масивів інформації – даних про діяльність підприємства не тільки бухгалтерського, а й управлінського обліку, що дозволяє сформувати достатнє інформаційне забезпечення прикладних наукових досліджень, що можуть проводитись внутрішніми аналітиками або із залученням зовнішніх експертів, науковців, консультантів;
- можливість інновацій в управлінському процесі – під час багаторазового випробування та відпрацювання управлінських операцій та процедур виникають або суперечності, розв'язання яких має як наслідок вдосконалення, або ідеї, що безпосередньо мають на меті покращення управлінського циклу або окремих його складових;
- кваліфікаційний рівень персоналу підприємства, оскільки доведено, що використання сучасних управлінських технологій значно підвищує вимоги до професійного відбору та підготовки управлінців.

Окрім цього, знання та використання сучасних управлінських технологій збільшує ринкову вартість підприємства, оскільки значно посилює інтелектуальну складову його капіталу. Для високотехнологічних машинобудівних підприємств характерний високий рівень інтелектуалоемності, використання складних технологій та науково-технічних розробок, постійне впровадження інновацій у процеси виробництва, обслуговування та управління, а отже надзвичайно

важливим є формування, збереження, використання та розвиток інтелектуального капіталу, частиною якого і є управлінські технології.

Варто звернути увагу на те, що розвитку технологій управління в контексті діяльності конкретного підприємства передуює процес їх формування/вибору та впровадження, і, окрім технологічної зрілості як комплексного фактору-характеристики рівня розвитку підприємства, існують й інші фактори, що суттєво впливають на ці процеси (рис. 1).

Виявлені фактори вибору технології управління діяльністю підприємства були проаналізовані та сформовані у дві групи. Перша група відображає ті, які пов'язані з певними параметрами самого підприємства, і містять економічні, адміністративні та психологічні фактори. До економічних зарахуємо:

1. Період існування підприємства, оскільки загальновідомо, що кожне підприємство проходить певні етапи життєвого циклу.

На перших етапах, а, отже, у перші роки функціонування, головною метою діяльності підприємства є утриматися на ринку, у зв'язку із чим питання про вибір та впровадження нових управлінських технологій є другорядним.

2. Частка ринку, що належить підприємству, відображає позицію з-поміж конкурентів, а темпи її зростання дозволяють стверджувати про потенціал її розширення, а отже дають змогу визначити, наскільки використовувані технології є ефективними, чи нарізла необхідність їх оновлення, вдосконалення або зміни.

3. Розмір підприємства, з одного боку, показує масштаби його діяльності, а з іншого – обсяги управлінського апарату: для малих підприємств, де управління здійснює декілька осіб, зазвичай директор, головний бухгалтер і, можливо, один або два заступники директора, впровадження деяких технологій управління буде просто економічно не виправданим кроком, оскільки приведе до розширення штату адміністративного персоналу.

4. Мета діяльності підприємства відображає основний об'єкт управління. Наприклад, якщо метою діяльності є мінімізація витрат або максимізація прибутку, то впроваджувати доцільно такі управлінські технології, які оперують, насамперед, цими параметрами діяльності. До таких технологій відноситься бюджетування. Якщо ж метою діяльності є розширення ринків збуту або збільшення частки ринку, то доцільно залучати передусім різноманітні технології продажів та інші маркетингові прийоми.

5. Стан діяльності підприємства та його ефективність мають прямо пропорційний вплив на бажання та швидкість впровадження управлінських технологій: чим вища ефективність діяльності, тим більша ймовірність усвідомлення керівництвом необхідності подальшого розвитку компанії та впровадження у зв'язку із цим передових технологій. Справедливим є і зворотне твердження: якщо діяльність підприємства є неефективною, наприклад збитковою, то першочерговим завданням топ-менеджменту є підвищення ефективності, для прикладу – подолання збитковості та отримання прибутку від діяльності. Для вирішення цього завдання помилковим кроком буде зміна управлінських технологій, оскільки доцільно проводити комплексний аналіз результатів діяльності, пошук причин збитків та їх подолання.

6. Наявність вільних або резервних коштів безпосередньо не сприяє впровадженню технологій управління, проте уможливує його проведення,

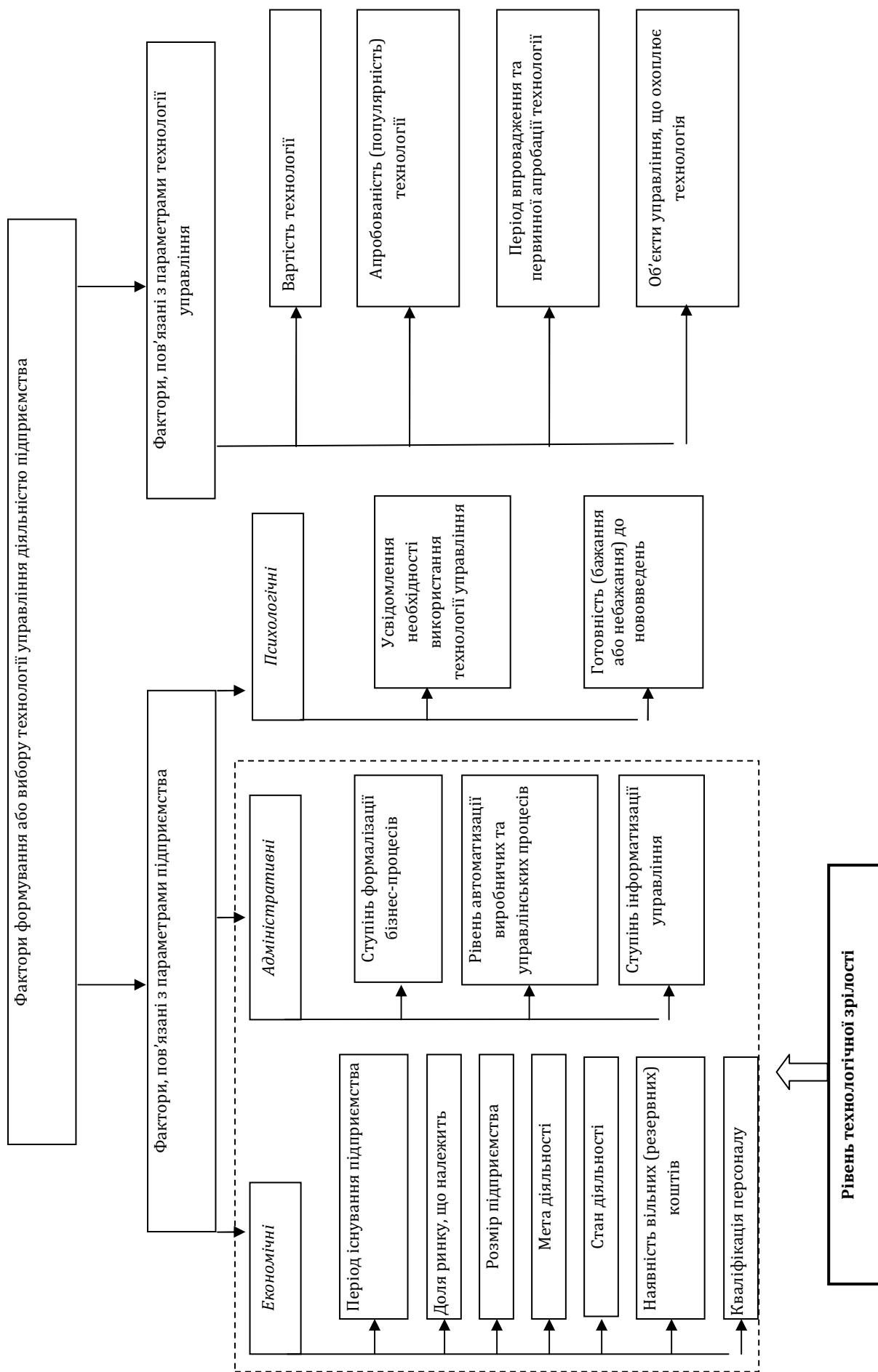


Рис. 1. Фактори, що впливають на формування або вибір технології управління діяльністю підприємства

наприклад, дає змогу придбати загальновідому управлінську технологію, запросити консультантів для розробки власної тощо.

7. Кваліфікація персоналу підприємства. Впровадження та опанування нових управлінських технологій значно підвищує вимогу до професіоналізму управлінського персоналу. Чим вищою є кваліфікація персоналу, тим швидше настає усвідомлення необхідності технологічних нововведень, тим меншим є опір персоналу щодо інновацій і коротшим період навчання та адаптації до нових технологій. Російський вчений Іванов В. М. [5, с. 183-184] зазначає, що «беззаперечним є той факт: технології менеджменту може використовувати тільки той, хто володіє потужним інтелектом, загостреною потребою спілкування з людьми, розвиненою інтуїцією та комунікабельністю. Бажано, щоб менеджери пройшли спеціальну підготовку з курсу управлінської антропології та брали участь у періодичній перепідготовці» [5, с. 183-184].

Серед адміністративних факторів, що впливають на вибір або формування технології управління діяльністю підприємства, найголовнішими є:

1. Ступінь формалізації бізнес-процесів, оскільки не можна сформулювати жодну технологію управління без опису процесів, що відбуваються на підприємстві, без формування їх структури та встановлення відповідних регламентів. Якщо управління на підприємстві здійснюється без відповідної документації та нормативно-методичного супроводу, впровадження авангардних управлінських технологій є просто нереальним, оскільки йому має передувати процес формалізації.

2. Рівень автоматизації виробничих та управлінських процесів. Мається на увазі, що в сучасному бізнес-середовищі здійснення підприємницької діяльності не можливе без використання автоматизації та інформатизації, проте зустрічаються підприємства, на яких впровадження автоматизації зупинилось на веденні фінансового обліку, а всі інші управлінські функції здійснюються без використання комп'ютерної техніки.

3. Ступінь інформатизації управління залежить від попереднього фактору, проте і суттєво відрізняється від нього, оскільки для виконання окремих управлінських операцій і процедур можна використовувати як стандартизований пакет програмного забезпечення будь-якої операційної комп'ютерної системи, так і спеціалізоване програмне забезпечення, яке має більш високу результативність, проте потребує додаткових витрат на придбання, встановлення, інколи обслуговування та навчання персоналу.

Усвідомлення необхідності використання технології управління та готовність (бажання або небажання) до нововведень є групою психологічних факторів вибору та впровадження управлінських технологій.

Друга група факторів (див. рис. 1) пов'язана із параметрами власне технології управління, оскільки в сучасних умовах існує безліч варіацій кожної з них, які відрізняються: вартістю, популярністю, тривалістю періоду впровадження та первинної апробації, широтою охоплення різних об'єктів управління. Щодо останнього параметру, то слід пояснити, що існують окремі управлінські технології, які мають конкретний один об'єкт управління, наприклад персонал. Зокрема це технології управління ним (делегування, наставництво, маніпуляції, самоменеджмент і т. д.). Існують також технології, що охоплюють управлінським впливом

декілька об'єктів управління або діяльність підприємства загалом.

Фахівці зазначають, що для більшості підприємств головною метою функціонування є виживання, а не впровадження нових технологій управління, оскільки сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується посткризовими явищами та низькими економічними показниками. Проте навіть за умови високоефективної діяльності та наявності обґрунтованих потреб і можливостей щодо використання управлінських технологій, керівництво компаній стикається з низкою проблем. Керівники промислових підприємств у першу чергу стикаються із вибором необхідної технології управління діяльністю підприємства, яка б максимально відповідала потребам сучасності, дозволяла досягати поставлених цілей і контролювати усі сфери діяльності підприємства, давала змогу швидко реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Таким чином, підґрунтям вибору технологій управління підприємством виступає технологічна зрілість, що є мірою готовності підприємства до ефективного управління власною діяльністю на основі використання сучасних управлінських технологій. Кожному рівню технологічної зрілості підприємства відповідають певні технології управління. Процесу розвитку технологій управління в контексті діяльності конкретного підприємства передують процес їх формування (вибору) та впровадження, і, окрім технологічної зрілості як комплексного фактору-характеристики рівня розвитку підприємства, існують й інші фактори, що суттєво впливають на ці процеси. Основними з них є такі, що пов'язані з параметрами підприємства (економічні, адміністративні, психологічні) та з власне технологією управління. Виділення цих груп факторів створює основу для формування системи показників та критеріїв вибору управлінських технологій.

Список літератури

1. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
2. Бобылева А. З. Финансовые управленческие технологи : учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / А. З. Бобылева ; Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. Факультет гос. управления. – М.: Инфра-М, 2007. – 491 с.
3. Кравченко, Т. К. Инфокоммуникационные технологии предприятия: учеб. пособие / Т. К. Кравченко, В. Ф. Пресняков. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 271 с.
4. Основы управления производством / Н. А. Сероштан, И. П. Алдохин, С. А. Кулиш, К. Д. Науменко / Под. ред. Н. А. Сероштана. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х.: Выща школа, Изд-во при Харьковском ун-те, 1987. – 256 с.
5. Российский менеджмент: технологии успеха: учеб. пособие по спец. "Менеджмент" / Б. Н. Герасимов, В. Н. Иванов, С. Б. Мельников, А. А. Андреев, В. Л. Асанов; Академия наук социальных технологий и местного самоуправления; Отделение РАЕН "Инноватика социального управления"; Рос.гос. социальный ун-т/ Под. ред. В. Н. Иванова. – М.: Муниципальный мир, 2005. – 399 с.
6. Современные технологии управления промышленным предприятием : монография / А. Э. Воронкова, А. В. Козаченко, С. К. Рамазанов, Л. Е. Хлапенев. – К.: Либра, 2007. – 256 с.
7. Технологии корпоративного менеджмента : [учебн. пособие] / [под ред. И. В. Мишуровой, Н. Ф. Новосельской]. — М.: ИКЦ "Март"; Ростов & Д.: Изд. центр "Март", 2004. – 544 с.
8. Товажянский Л. Л. Основы управленческих технологий: учеб. пособие для студ. вузов / Л. Л. Товажянский,

А. Г. Романовский, А. С. Пономарев, О. А. Игнатюк;
Национальный технический ун-т "Харьковский
политехнический ин-т". — Х. : НТУ "ХПИ", 2004. — 184с.

9. Уварова Г. В. Новые технологии управления предприятием /
Г. В. Уварова, В. А. Анташов. – Минск: Регистр, 2006. – 148 с.

10. Шарапов В. М. Технологии управления. Практический
менеджмент. монографія / В. М. Шарапов, Е. В. Шарапова. –
Черкассы : ЧДТУ, 2005. – 563 с.

РЕЗЮМЕ

Гуцалюк Алексей

Предпосылки и факторы внедрения технологий управления деятельностью предприятия

Обоснована необходимость и определены предпосылки внедрения технологий управления деятельностью предприятия. Концепция технологической зрелости определена в качестве основы выбора технологий управления. Структуризирован перечень факторов, которые влияют на принятие решения при выборе управленческих технологий для их последующего внедрения.

RESUME

Gutsalyuk Olexiy

Pre-conditions and factors of introduction of technologies of management activity of enterprise

A necessity and pre-conditions of introduction of technologies of management activity of enterprise are grounded. Conception of technological maturity as basis of choice of management technologies is defined. The list of factors which influence on a decision-making at a choice administrative technologies for their subsequent introduction is formed.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2011 р.

РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ

Розглянуто сутність та особливості організаційної культури при впровадженні інноваційних змін на підприємстві. Визначено фази інноваційного процесу.

Ключові слова: організаційна культура, управлінські інновації, інноваційні процеси.

У сучасному діловому світі єдиним постійним чинником успіху є зміни, нововведення. Завжди є організації, які дієво використовують реформи, інновації, постійно пристосовуючи до них свої функціональні служби управління, стратегії, щоб підвищити свою конкурентоспроможність. Інноваційні процеси охоплюють усі зміни, що відбуваються внаслідок людської діяльності. Слід зауважити, що інноваційний шлях розвитку сьогодні є найбільш перспективним. Саме він забезпечує ефективність функціонування підприємств, довготривале виживання та розвиток на ринку.

Одним із основних факторів, що забезпечують результативність інноваційної діяльності, є активізація людського потенціалу, яка можлива лише за умов формування в колективі працівників певного сприятливого мікроклімату. Саме створення цього середовища можливе за умови впровадження та використання організаційної культури, роль якої підвищується з кожним роком.

У сучасній літературі існує досить багато визначень поняття культури організації (організаційна культура, корпоративна культура). Кожний автор прагне дати своє визначення цього явища. Більшість із них погоджується, що культура організації становить складну композицію важливих базових цінностей, норм, угод, філософії управління, моделей поведінки, що поділяються всіма членами організації, які свідомо бажають виконувати покладені на них вимоги. Організаційна культура досліджується вітчизняними і зарубіжними науковцями з різних точок зору розвитку теорії економіки та менеджменту (І. Ансофф, Г. Захарчин, Е. Шейн). Науковцями (С. Ілляшенко, Д. Белл, Ф. Бик) розкрито окремі аспекти активізації інноваційної діяльності в розрізі постеконімічних і постіндустріальних тенденцій розвитку сучасного суспільства.

Незважаючи на численні публікації з проблематики формування і розвитку організаційної культури, немає єдиної думки щодо її сутності, ролі при впровадженні інноваційних процесів на підприємстві.

Метою та завданням статті є узагальнення сутності, ролі та місця організаційної культури підприємств при впровадженні управлінських змін та інновацій.

Культура – це всеосяжне поняття, що стосується спільних цінностей, вірувань, схильностей та поведінки певного народу, регіону, організації або іншого суспільного утворення. За останнє десятиріччя культурні фактори, що впливають на інновацію, привертають все більше уваги з боку творців

інноваційної політики. Взагалі організаційна культура розглядається як цілісна система вироблених в організації і притаманних її членам моделей поведінки, що впливають на спосіб життєдіяльності організації. Вона – результат соціальних взаємодій і передається через навчання, численні контакти між групами людей, поведінку, настанови, норми, систему ціннісних орієнтацій, манеру одягатися, етику трудових відносин, символи, стиль керівництва, церемонії, комунікації, мову.

Як відомо, управлінські інновації – це певні організаційні рішення щодо зміни системи управління, процедури, методів управління або управлінських підходів, які вперше застосовуються в конкретній організації. Управлінські міжорганізаційні інновації виникають та поширюються на макrorівні, в межах усієї економіки, галузі. Внутрішньоорганізаційні визначаються межами окремої організації чи відомства. Інноваційний процес для інновацій першого типу складається із трьох етапів: створення, поширення (дифузія), застосування (впровадження). Практика свідчить, що швидкість поширення таких інновацій зумовлюється рівнем розвитку комунікацій, характерними особливостями інновації, рівнем розвитку управлінської інфраструктури, а також готовністю, здібністю організації до сприйняття інновацій. Прикладом може бути поширення та запровадження у багатьох американських фірмах, компаніях дивізійної структури; нових управлінських підходів до розв'язання конфліктів тощо.

Інноваційний процес для внутрішньо організаційних інновацій може містити такі фази [7, с. 59]:

- визначення потреби в управлінських інноваціях;
 - збір необхідної інформації;
 - попередній вибір інновації;
 - обґрунтування рішення щодо необхідності визначеної інновації;
 - впровадження та використання.
- Потреба в управлінських інноваціях та змінах може з'явитися в результаті:
- появи нового керівника (зміна процедури прийняття рішень; порядку організації оперативних засідань; методів управління; форм стимулювання тощо);
 - зміни технології виробництва;
 - реорганізації виробництва (збільшення або зменшення обсягів виробництва);
 - змін у зовнішньому середовищі (дії конкурентів, постачальників; державних органів управління, законодавчої влади тощо);

зміна форми власності на засоби виробництва;

- реорганізація організаційно-правової форми господарювання тощо.

Управлінські інновації та зміни мають дуже широкий спектр застосування. Так, наприклад, у сучасних умовах формування ринкових відносин у вітчизняній економіці це може стосуватися:

- формування та вдосконалення управлінських інформаційних систем;
- запровадження нових методів, форм бухгалтерського обліку;
- формування дієвої, ефективної системи управління якістю продукції;
- вдосконалення бізнес-планування, стратегічного планування;
- розробка нового мотиваційного механізму;
- реформування системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів;
- застосування нових форм роботи з персоналом та інше.

Варто зауважити, що інноватори мають бути обов'язково мотивовані. Сьогодні ефективність інноваційної діяльності залежить не тільки від її організації, інтелектуального й інформаційного потенціалу підприємства, а й значною мірою від стилю керівництва. Під останнім прийнято розуміти сукупність усіх методів, прийомів, дій, які використовує керівник у своїй діяльності. Вельми важливою є роль ситуації.

У конкретній ситуації керівник тяжіє до того чи

іншого стилю роботи залежно від цілей і низки інших чинників: своєї природної особливості, здібностей, звичок, культури, знань. Індивідуальність стилів виявляється насамперед у процесі спілкування менеджера з персоналом і тісно пов'язана з категорією лідерства в управлінні, тобто здібністю керівника впливати на окремі особистості або групи людей, спонукаючи їх до діяльності з метою досягнення цілей організації. Прагнучи до забезпечення лідерства, менеджер використовує різноманітні способи впливу на підлеглих і колег. При цьому керівнику в інноваційній сфері необхідно розуміти психологію творчого колективу вчених, науково-технічних працівників, а з іншого боку, бути рішучим, щоб залежно від ситуації приймати рішення і підтримувати або відхиляти пропозиції з різних аспектів інноваційного процесу, якщо це потрібно для виправлення певної ситуації. Розвинена організаційна культура дозволяє значною мірою залагодити проблему узгодження індивідуальних цілей із загальною метою організації (рис. 1). Однак поряд із цим існує потенційне протиріччя між розвитком сильної організаційної культури й здатністю працівників реагувати гнучко й адаптивно.

Управлінське лідерство необхідно сприймати насамперед як процес удосконалювання організаційної культури, що дозволяє розвивати такі елементи, які у своїй сукупності будуть забезпечувати ефективну діяльність організації із реалізації стратегічних цілей. Управлінський лідер має більше можливостей ефективно управляти організацією, ніж просто менеджер або неформальний лідер, що не має статусної влади.

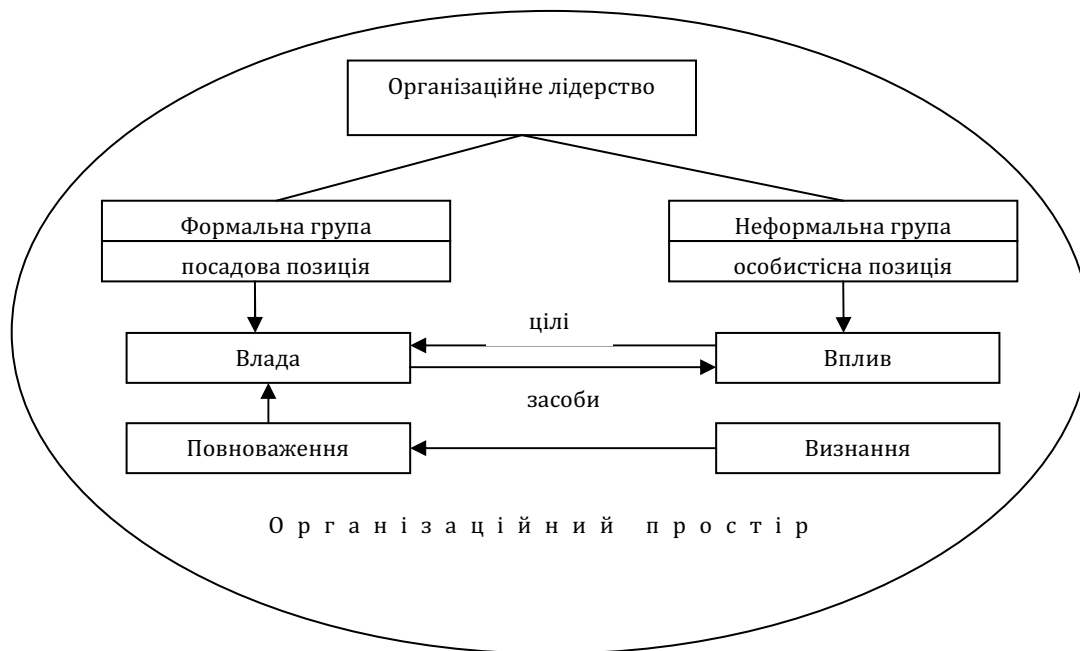


Рис. 1. Управлінський культурний комплекс організації

За ознакою цільової орієнтації розрізняють дві категорії стилів керівництва в інноваційній сфері: орієнтоване на завдання і на співробітників. Перша категорія налаштована на досягнення поставленої мети інноваційної діяльності шляхом суворого дотримання процедур планування, організації і контролю виконання всіх елементів управлінських функцій. Керівництво, орієнтоване на співробітників, передбачає створення найсприятливіших умов для творчої праці і використовує методи делегування, тісних контактів і

взаємозв'язків, спільних зусиль персоналу в процесі розробки та виконання інноваційних проектів і програм.

Харизматичний лідер здатен мотивувати співробітників до діяльності, інтенсивність якої перевершує звичний рівень. [4] Джерелами впливу таких керівників є: 1) чітке бачення майбутнього, що поділяється співробітниками; 2) створення системи корпоративних цінностей, які підтримуються всіма працюючими; 3) взаємна довіра лідера і співробітників.

Харизматичні керівники створюють атмосферу змін, нововведень, вони є носіями ідей, що збуджують, стимулюють людей працювати, прагнути досягти високих цілей. Отже, імідж сучасного керівника будь-якого рівня — це вибір такої моделі поведінки, яка йому приносить успіх. При цьому спеціалісти рекомендують ураховувати:

- відповідність поведінки керівника законодавству і правовим нормам;
- конкретну ситуацію, у якій діє керівник;
- цілі;
- моральні критерії (чесність, справедливість, доброзичливість, самокритичність);
- психологічні характеристики (позитивна енергетика, впевненість у собі, доброзичливість, манери поведінки тощо).

Спеціалісти з іміджування виділяють три складових іміджу керівника з інноваційної діяльності:

- особисту привабливість (зовнішній вигляд, відкритість, доступність, комунікабельність);
- моральні якості — емпатичність (розуміння психічних станів інших людей), рефлексивність (здатність до співчуття, самовдосконалення), красномовність (талант надихати, переконувати словом);
- техніку самопрезентації (уміння подати з найкращого боку свої знання, досвід, уміння встановлювати в колективі відносини взаємної поваги, довіри, створювати творчий клімат).

Харизматичних лідерів, які мають особливі здібності з управління впровадженням інновацій, американські спеціалісти називають трансформуючими керівниками. Вони мають здатність керувати трансформацією цілей, структур і управління людськими ресурсами. У взаємодії зі співробітниками вони спираються не тільки на методи матеріального і морального заохочення, а й на такі чинники, як світогляд, загальні цінності й ідеї, створення загальної платформи для залучення на свій бік прихильників змін.

Прогресивні форми керівництва в інноваційному менеджменті забезпечують простір для ініціативи кожного учасника інновацій, групових рішень і впливають на вдосконалення організаційної культури на підприємстві.

Організаційна культура допомагає забезпечувати сприйнятливості людей до нових ідей, їх готовність і здібність підтримувати і реалізувати інновації в усіх сферах життя. Вона віддзеркалює цілісну орієнтацію людини, закріплену в мотивах, знаннях, вміннях і навичках, а також в образах і нормах поведінки.

Формування організаційної культури базується на системі цінностей організації, які втілюють ряд ідей, часто неписаних, які обґрунтовують цілі і сенс роботи організації. Поняття культурних цінностей ширше ніж формальне поняття цілей організації. Культура складається з правил, дотримання яких дає позитивний ефект. Цінності насамперед ґрунтуються на людських потребах. За своєю суттю цінності організації — це трансформовані потреби її людського (персонального) середовища. Основною особливістю їх є те, що їхнє існування можливе тільки тоді, коли вони визнаються і засвоюються кожним з учасників людського середовища організації. У цьому полягає основна відмінність цінностей від цілей, які визначаються на основі авторитетних рішень вищого керівництва і приймаються в директивному порядку. [2]

Розвинута організаційна культура має допомогти на

підприємстві впровадженню управлінських інновацій, оскільки її сутність буде розкриватися в таких характеристиках, як:

- мотивованість робітників до знань і розробки інновацій;
- націленість на результат;
- робота в команді;
- прагнення досягти високого професіоналізму;
- свобода висловлювання думок, ідей;
- свобода розвитку творчості.

Цінності окремого робітника, що відображають його ставлення до предмета і процесу своєї праці, складають основу трудової етики як системи норм поведінки. Окремо виділяється етика групи, підрозділу, філії. Специфічна етика групи утворює відносно автономну субкультуру в рамках певної організації.

Існують три різновиди культурних процедур в організації:

- процедури, що супроводжують інноваційно-виробничий процес, утілюючи в певні форми певні професійні дії, наприклад, процедура обговорення ідеї або способи взаємодії з колегами в творчій групі чи виробничими підрозділами. Ці процедури називаються робочими;
- процедури, що забезпечують координацію інноваційного процесу, наприклад проведення виробничих нарад. Такі процедури називаються управлінськими;
- процедури, що опосередковують завершення інноваційного процесу, підведення підсумків упровадження нововведень, одержання результатів, винагороди учасників розробок, винаходів. Це ритуали винагород і визнання.

Культурні церемонії втілюють цінності організації у вигляді святкових подій, які мають як постійний, повторюваний, так і випадковий характер, наприклад, нагородження переможців конкурсів винахідництва або церемонії, пов'язані зі значними подіями в житті фірми.

У рамках культурних комунікацій передається інформація за допомогою різних засобів — це історії, легенди, перекази, плітки і т. ін. Інформація про цінності, яка обертається в культурних мережах, набуває специфічної форми, характерної для певної організації, тобто культурний простір різних фірм має свою, відмінну від інших, мову. У межах кожного специфічного простору мова культури уніфікована, тобто існує єдина термінологія для всіх учасників організації. [7]

Зазначимо, що з організаційної точки зору підприємства з успішним інноваційним управлінням та суттєвою організаційною культурою добре виконують інноваційну діяльність, швидше зростають та отримують більше прибутку.

Ефективність інноваційного розвитку стає все більш залежною від оточення, яке сприяє інноваціям, креативності і підприємництву, тобто від культури, сприятливої для інновацій. З точки зору інноваційного процесу культурні фактори впливають на їх ефективність двома шляхами. По-перше, культурні фактори можуть сприяти або перешкоджати створенню нових ідей та втіленню їх у нові продукти та процеси. Наприклад, негативне ставлення до ризику та страх перед поразкою заважають людям докладати креативних зусиль. По-друге, культура впливає на те, як нові продукти і процеси приймаються і входять у використання. Залежно від культурних факторів люди можуть відхиляти або опиратися новим продуктам та

процесам, або навпаки приймати та навіть розповсюджувати інновації.

Щодо подальших перспектив розвитку організаційної культури в системі інноваційного управління, то слід зауважити, що тільки позитивне ставлення до прийняття ризиків та підприємницьку активність серед працівників підприємства можна підвищувати за допомогою розвинутої організаційної культури, яка дозволить прискорити впровадження певних змін та управлінських інновацій.

Список літератури

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф; Пер. с англ. С. Жильцова. – СПб.: Питер, 1999. – 414 с.
2. Бэйрон / Пер. с англ. О.В. Бредихина, В.Д. Соколова. – М.: Вершина, 2004. – 912 с.
3. Бык Ф. Л. Понятнейшие аспекты новой парадигмы управления [Текст] / Ф. Л. Бык, В. Г. Китушин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 5. – С. 3-8.
4. Вагнер, К. 2007. Характеристика провідних інноваторів. Документ, представлений на політичній робочій групі INNO-Переглядів: Інноваційна культура – створення сприятливого інноваційного клімату в Європі. Ейндховен, 13 і 14 грудня 2007 р. [Електронний ресурс] . – Доступно за адресою: http://www.proinno-europe.eu/sites/default/files/Characteristics_of_leading_innovators.pdf
5. Захарчин, Г. М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства [Текст] / Г. М. Захарчин. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2009. – 272 С.
6. Ілляшенко, С. М. Управління інноваційним розвитком: навчальний посібник [Текст] / С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми : ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
7. Михайлова, Л. І. Інноваційний менеджмент [Текст] : навч. посібник / Л. І. Михайлова, С. Г. Турчина. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
8. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія [Текст] / [за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка]. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.
9. Шипуліна, Ю. С. Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства [Текст] / Ю. С. Шипуліна // Механізм регулювання економіки. – Суми. – 2008. – №3, Т.1 – С. 58-63.
10. Шейн, Э. Г. Организационная культура и лидерство [Текст] / Э. Г. Шейн. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 336 с.

РЕЗЮМЕ

Дяченко Татьяна

Роль организационной культуры предприятия в процессе внедрения управленческих инноваций

Рассмотрено сущность и особенности организационной культуры при внедрении инновационных изменений на предприятии. Определены фазы инновационного процесса.

RESUME

Dyachenko Tetyana

A role of organizational culture of enterprise in the process of introduction of administrative innovations

The article is devoted to the essence of the organizational culture in the process of implementation of innovation changes in the enterprise. The phases of the innovation processes are defined.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2011 р.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

Проаналізовано економічні аспекти регулювання діяльності підприємств морського транспорту Податковим Кодексом України: особливості оподаткування при співробітництві з нерезидентами, визначення базової ставки фрахту, особливості регулювання діяльності компаній, що мають офшорний статус, визначення пільги з ПДВ, що нараховується на суму портових зборів і т. ін. Визначено напрямки удосконалення відповідних положень Податкового Кодексу України.

Ключові слова: підприємства морського транспорту, оподаткування, нерезиденти, офшорні компанії, фрахт, ПДВ, портові збори.

Підприємства, які працюють у сфері морського транспорту, зіштовхуються з певними труднощами, пов'язаними з практичним застосуванням низки положень Податкового Кодексу України (ПКУ), що регулюють фінансово-економічні аспекти їх діяльності. Деякі положення ПКУ, що стосуються окремих сторін діяльності підприємств морського транспорту, вимагають критичного аналізу, осмислення та удосконалення. До таких положень належать, зокрема, особливості оподаткування при співробітництві з нерезидентами, визначення пільги з ПДВ, що нараховується на суму портових зборів, і т. ін.

У праці [2, с. 53] розглядаються деякі аспекти співпраці з нерезидентами, у [1, с. 44-45] поставлені питання щодо стягнення ПДВ з судноплавних, агентських і транспортно-експедиторських підприємств, однак не визначено, яким чином слід удосконалити певні положення ПКУ.

Метою нашої статті є визначення напрямків доопрацювання окремих положень ПКУ, що стосуються фінансово-економічних аспектів діяльності підприємств морського транспорту. Завданнями ми визначили критичний аналіз особливостей оподаткування при співробітництві з нерезидентами, визначення пільги з ПДВ, що нараховується на суму портових зборів, і т. ін.

Особливості оподаткування при співробітництві з нерезидентами. Відповідно до п. 160.1 ПКУ фрахт відноситься до доходів, отриманих нерезидентом із джерелом їх походження в Україні. У п. 14.1.122 до нерезидентів належать іноземні компанії, створені відповідно до законодавства інших країн, їх зареєстровані (акредитовані або легалізовані) відповідно до законодавства України філії, представництва та інші відособлені підрозділи з місцем розташування в Україні, а також фізичні особи-нерезиденти [7]. У п. 151.3 зазначено, що при оподаткуванні доходів нерезидентів і привір'яних до них осіб з місцем їх походження в Україні використовується кілька ставок податку на прибуток. Згідно із п. 160.5 сума фрахту, що виплачується резидентом нерезиденту по фрахтових договорах, обкладається за ставкою 6%. При цьому базою оподаткування є базова ставка фрахту, а особою, уповноваженою стягувати цей податок і вносити його в бюджет, є резидент, що виплачує такі доходи,

незалежно від того, є він платником податку або ні [7].

Визначення базової ставки фрахту. Відповідно до п. 14.1.12 ПКУ [7] «базова ставка фрахту – це сума фрахту, включаючи витрати по навантаженню, розвантаженню, перевантаженню та складуванню товарів, збільшені на суму витрат за рейс судна, оплачених фрахтувальником відповідно до укладеного договору фрахтування». П. 14.1.260 ПКУ визначає фрахт як винагороду, яка оплачується по договорах перевезення, наймання або піднаймання судна (його частини) для перевезення вантажів і пасажирів [7].

У визначенні базової ставки фрахту нами виявлено деякі помилки та неточності:

– по-перше, у п. 14.1.12 мова йде про договір фрахтування, але не уточнюється вид останнього, що визначає предмет договору й порядок розподілу експлуатаційних витрат між його сторонами. Так при укладанні договору морського перевезення (у якості якого в трамповому судноплаванні найчастіше використовується рейсовий чартер, у лінійному – консамент) предметом договору є послуги із транспортування вантажу, під ставкою фрахту розуміють платню за перевезення одиниці вантажу, а сума фрахту визначається як добуток ставки фрахту та кількості вантажу (завантаженого, тобто консаментного, або розвантаженого в порту призначення) [4; 5, с. 35-36].

Оскільки фрахт є платнею судовласнику (перевізнику) за послуги, що надаються фрахтувальнику, його величина базується на собівартості морського перевезення. За умовами різних договорів морського перевезення вантажів витрати на навантажувально-розвантажувальні роботи (НРР) може нести судовласник або фрахтувальник. Якщо витрати по НРР, як і інші експлуатаційні витрати, несе судовласник (перевізник), то фрахт (доходи перевізника) покриває ці витрати. Якщо ж витрати по НРР несе фрахтувальник, то вони не включаються в суму фрахту, оскільки оплачуються фрахтувальником на користь стивідорної компанії, а не перевізника. Що стосується інших експлуатаційних витрат за рейс судна (крім витрат по НРР), про які говориться у п. 14.1.12 ПКУ, то незалежно від виду договору морського перевезення, їх несе перевізник, а не фрахтувальник, тому вони не можуть збільшувати суму фрахту при

укладанні договорів морського перевезення вантажів;

- по-друге, при укладанні договорів щодо фрахтування суден на час (тайм-чартер, димайз- або бербоут-чартер) під ставкою фрахту розуміють платню за використання судна в одиницю часу [5, с. 35], а сума фрахту визначається як добуток ставки фрахту та періоду оренди. При укладанні будь-якого договору фрахтування судна на час, предметом якого є судно, а не послуга перевізника із транспортування вантажів, як у випадку укладання договорів морського перевезення, витрати на НРР, як і витрати на паливо, оплату портових зборів та інших змінних витрат завжди несе фрахтувальник, і виплачуються вони на користь третіх осіб, а не судновласника, відповідно, ці витрати не можуть збільшувати суму фрахту й базу оподаткування;

- по-третє, згідно із загальноприйнятою міжнародною термінологією, якщо у рейсовому чартері порти навантаження / розвантаження не задані конкретно (тобто обумовлений, наприклад, опціон портів), під базисною ставкою фрахту розуміється провізна платня за перевезення одиниці вантажу в певний порт або групу портів, а для кожного з інших портів передбачаються надбавки або знижки з базисної ставки фрахту [5, с. 36]. У ПКУ термін «базова ставка фрахту» помилково використовується для визначення доходу, пов'язаного із фрахтуванням судна, як бази оподаткування, замість терміна «сума фрахту» (як у п. 160.5) або «оподатковуваний дохід».

З урахуванням сказаного вище ми вважаємо, що термін «базова ставка фрахту» некоректно використовувати для визначення бази оподаткування при укладанні фрахтових договорів з нерезидентами. У п. 160.5 базу оподаткування слід визначити таким чином: «сума фрахту, що виплачується резидентом нерезиденту по фрахтових договорах, і покриває всі витрати, які несе фрахтувальник за умовами договору морського перевезення або договору фрахтування судна на час». З урахуванням того, що при будь-якому виді фрахтування сума фрахту покриває всі експлуатаційні витрати, які несе перевізник (нерезидент), а також різного порядку їх розподілу між сторонами фрахтового договору при різних видах фрахтування морських суден, у загальному випадку, без конкретизації виду фрахтового договору, не слід перераховувати конкретні статті витрат, які покриває фрахт.

Офшорні компанії. Що стосується регулювання діяльності компаній, що мають офшорний статус, широко використовуваний українськими судновласниками, також, як і Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств», що діяв раніше, п. 161.2 ПКУ передбачає, що «у випадку укладання договорів, що передбачають здійснення оплати товарів (робіт, послуг) на користь нерезидентів, які мають офшорний статус, або при здійсненні розрахунків через таких нерезидентів або через їх банківські рахунки, незалежно від того, здійснюється така оплата (у грошовій або іншій формі) безпосередньо або через інших резидентів або нерезидентів, витрати платників податку на оплату вартості таких товарів (робіт, послуг) включаються до складу їх витрат у сумі, що складає 85 відсотків вартості цих товарів (робіт, послуг)» [7]. Це означає, що оподатковуваний прибуток збільшується на 15 відсотків, що відповідно збільшує податок на нього.

Під нерезидентами, що мають офшорний статус, розуміються нерезиденти, розташовані на території офшорних зон, за винятком нерезидентів, розташованих на території офшорних зон, які надали

платникові податку виписку з установчих документів, що свідчить про звичайний (не офшорному) статус такого нерезидента (п. 161.3 ПКУ) [7]. Перелік таких офшорних зон публікується Кабінетом Міністрів України, періодично переглядається й коректується.

Не викликає сумніву, що багато спільних підприємств в Україні створені «самі із собою», тобто зі своєю же офшорною компанією. Якщо судна, що належать офшорній компанії, фрахтуються українською компанією (типова ситуація для українських судновласників, що створили офшорні компанії), тоді в чинність вступає п. 161.2 ПКУ.

Пільга з ПДВ, що нараховується на суму портових зборів. Відповідно до п. 11 Постанови Кабінету Міністрів України від 12.10.2000 р. №1544 «Про портові збори» зі змінами, внесеними Постановою Кабінету Міністрів України від 31.01.2011 р. №230 «Про внесення змін у пункт 11 Положення про портові збори», на суми портових зборів нараховується податок на додану вартість відповідно до законодавства [8]. Однак згідно з п. 197.9 ПКУ звільняються від оподаткування (по ПДВ) операції по поставці послуг, які надаються іноземним і вітчизняним суднам, що здійснюють міжнародні перевезення пасажирів, їх багажу та вантажів, і оплачуються ними відповідно до законодавства України портовими зборами [7].

У ст. 195 ПКУ приводяться операції, що підлягають оподаткуванню по нульовій ставці. Згідно п. 195.1.3 «до таких операцій відноситься надання послуг по міжнародному перевезенню пасажирів, багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським, річковим і авіаційним транспортом. І для цілей цього підпункту перевезення вважається міжнародним, якщо таке перевезення здійснюється по єдиному міжнародному перевізному документу» [7]. Однак ні в ПКУ, ні в інших законодавчих актах України не уточнюється, який саме вид договору є «єдиним міжнародним перевізним документом» [3, с. 38], а тому виникають доволі глибокі сумніви того, що ж малося на увазі. У ПКУ слід указати конкретні види єдиних міжнародних перевізних документів, наприклад, коносамент FIATA, рейсовий чартер для морських перевезень і т. ін.

У листі Державної податкової адміністрації України від 23.03.2011 р. №8019/7/16-1517 [6, с. 37] роз'яснюється, що з урахуванням п. 197.9 статті 197 Кодексу не нараховується податок на додану вартість на суми портових зборів, що стягуються із суден у закордонному плаванні, які:

- здійснюють міжнародні перевезення пасажирів, їх багажу, вантажів;
- ідуть між портами України для здійснення навантаження / розвантаження з наступним перетинанням державного кордону України;
- ідуть транзитом через територію України без митного оформлення на її території.

Вартість послуг, що включається до складу портових зборів, які надаються при проходженні судна в пункт (місце) митного оформлення для навантаження (довантаження) вантажів (посадки пасажирів) або з пункту (місця) митного оформлення після розвантаження (часткового розвантаження) вантажів (висаджування пасажирів), є невід'ємною складовою послуг з міжнародного перевезення вантажів (пасажирів та їх багажу) за умови включення її до складу загальної вартості послуги по міжнародному перевезенню [6, с. 37]. Портові збори також не повинні обкладатися ПДВ і у випадках, коли порожнє судно

виходить із порту, оскільки захід у порт і вихід з порту пов'язані з однією операцією – міжнародним перевезенням вантажів і пасажирів. Замовник такого морського перевезення самостійно або через агента оплачує перевізникові вартість транспортування.

Однак ні з тексту ПКУ, ні з роз'яснювального листа Державної податкової адміністрації України від 23.03.2011 р. №8019/7/16-1517 не зрозуміло, чи звільняються від ПДВ портові збори в тому випадку, коли судно здійснює баластовий перехід для прибуття в порт навантаження, наприклад, відповідно до умов рейсового чартеру, коли договірний порт навантаження не збігається з портом розвантаження в попередньому рейсі, й чи повинна для одержання пільги по ПДВ вартість баластового переходу вноситися в суму фрахту. У п. 195.1.3 ПКУ необхідно уточнити всі перераховані питання.

Таким чином, ряд термінів, визначень і положень Податкового кодексу України, пов'язаних з діяльністю підприємств морського транспорту, вимагає подальшої доробки для того, щоб внести ясність і полегшити роботу як перевізників та їх агентів, так і податкових органів.

Список літератури

1. Гонтаровский, С. Налоговые новшества для транспортников [Текст] / С. Гонтаровский, А. Лосевская // Порты Украины. – 2011. – №2. – С. 44-45.
2. Губа, Е. Деякі аспекти співпраці з нерезидентами [Текст] / Е. Губа // Справочник экономиста. – 2011. – №3. – С. 51-57.
3. Дробоття, С. Коментарий к письму ГНАУ від 23.03.2011 №8019/7/16-1517 [Текст] / С. Дробоття // Бухгалтерия. – 2011. – №16(951). – С. 37-38.
4. Кодекс торговельного мореплавства України, редакція від 06.04.2011 р. [електронний ресурс] / Верховна Рада України. – База даних «Законодавство України». – Режим доступу до документу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=176%2F95-%E2%F0>
5. Лимонов, Э. Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки [Текст] / Э. Л. Лимонов. – СПб.: Информ. центр «Выбор», 1997. – 254 с.
6. Любченко, А. Письмо ГНАУ від 23.03.2011 №8019/7/16-1517 [Текст] / А. Любченко // Бухгалтерия. – 2011. – №16(951). – С. 37.
7. Податковий Кодекс України. Документ від 02.12.2010 №2755-VI, редакція від 20.04.2011 [електронний ресурс] / Верховна Рада України. – База даних «Законодавство України». – Режим доступу до документу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
8. Про портові збори [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 2000 р. №1544, редакція від 18.03.2011 р. / Верховна Рада України. – База даних «Законодавство України». – Режим доступу до документу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1544-2000-%EF>.
9. Про перелік офшорних зон [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 р. №143-р / Верховна Рада України. – База даних «Законодавство України». – Режим доступу до документу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=143-2011-%F0>.

РЕЗЮМЕ

Жихарева Влада
Экономические аспекты регулирования деятельности предприятий морского транспорта Налоговым кодексом Украины

Проанализированы экономические аспекты регулирования деятельности предприятий морского транспорта Налоговым Кодексом Украины: особенности налогообложения при сотрудничестве с нерезидентами,

определение базовой ставки фрахта, особенности регулирования деятельности компаний, имеющих офшорный статус, определение льготы по НДС, начисляемой на сумму портовых сборов и др. Определены направления совершенствования соответствующих положений Налогового Кодекса Украины.

RESUME

Zhikhareva Vlada

Economic aspects of regulation of the sea transport enterprises' activity by the Tax Code of Ukraine

Economic aspects of regulation of the activity of sea transport enterprises by the Tax Code of Ukraine are analyzed: features of taxation in collaboration with non-residents, determination of the base rate of freight, features of regulation of the offshore companies, determination of value added tax' preference, which add on a sum of the port dues and others. Directions of improvement of the regulations of the Tax Code of Ukraine are determined.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2011 р.

Ольга ЗОЛОТАРЬОВАстарший викладач кафедри фінансів і кредиту,
Дніпродзержинський державний технічний університет**Станіслав ГУРСЬКИЙ**

Дніпродзержинський державний технічний університет

Тетяна СТАШЕВСЬКА

Дніпродзержинський державний технічний університет

УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ БАНКУ ТА МОЖЛИВОСТІ МІНІМІЗАЦІЇ ВТРАТ

У статті розкрито зміст та особливості проблемних кредитів; аналізуються тенденції в динаміці їх обсягу та питомої ваги в структурі кредитного портфеля вітчизняних банків, а також обсягу сформованих резервів під кредитні операції та під можливі втрати за ними; досліджуються різні підходи до управління проблемними кредитами банку з метою мінімізації втрат.

Ключові слова: банк, проблемні кредити, управління, кредитний портфель, активні операції, втрати, реабілітація, ліквідація, резерви, кредитні ризики.

Характерною рисою сучасної банківської кризи є істотне зростання частки проблемних кредитів і проблемних активів загалом. Така ситуація негативно позначається на прибутковості банків, створює певні труднощі для кредиторів і позичальників, ускладнює менеджмент банку, знижує довіру до банківської системи та стримує відновлення кредитування реального сектора економіки України. Тому на сьогодні важливе практичне значення має розробка сучасних підходів до вдосконалення організації управління проблемними активами.

Незважаючи на те, що такі відомі науковці, як Васильченко З. [5], Вовк В. [3], Граділь А. [1], Колодізев О. [6], Міщенко В. [1], Недзельська І. [6], Придід О. [3], Штаєр О. [6] неодноразово наголошували на необхідності управління проблемними активами банку та звертались до дослідження можливостей мінімізації втрат при здійсненні кредитних операцій, чинні підходи потребують систематизації та адаптації до сучасних умов функціонування банківської системи та до специфіки діяльності кожного конкретного банку.

Таким чином, ми вважаємо за доцільне у нашій статті розглянути особливості управління проблемними активами банку та окреслити найбільш актуальні та дієві на сьогодні шляхи мінімізації його втрат.

Якщо звернутися до даних по банківській системі України щодо обсягів проблемних кредитів і їх питомої ваги в структурі кредитного портфеля, то слід зазначити, що з 01.01.2005 р. по 01.01.2011 р. їх обсяг збільшився з 3145 млн. грн. до 83851 млн. грн., тобто на 81706 млн. грн. або в 25,98 рази. Що стосується динаміки їх питомої ваги у структурі кредитного портфеля, то вона протягом цього періоду зросла з 3,24% до 11,24% (рис. 1) [7].

Як свідчить дійсність, практично кожен банк має у своєму портфелі проблемні кредити і тому досить важливим є встановлення допустимого для банку рівня цих кредитів відносно загальної вартості виданих позик. Для зарубіжних банків прийнятними є такі значення показників: питома вага списаних позик у

загальному обсязі виданих – 0,25-0,75%; питома вага прострочених позик (понад 90 днів) у загальному обсязі виданих – 0,5-3%. Якщо останній показник сягає рівня 7%, то становище банку визначається як кризове.

З метою об'єктивної оцінки становища, яке склалося, наголосимо, що незалежно від якості кредитного портфеля, усі банки тією чи іншою мірою стикаються з проблемою неповернення кредитів.

Проблемними вважають ті кредити, за якими своєчасно не проведено один чи кілька платежів, значно зменшилась ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, що дають підстави банку мати сумніви щодо повернення позики. Тому завдання менеджменту при управлінні проблемними кредитами полягає в мінімізації збитків банку за допомогою відповідних методів управління.

Оскільки повністю уникнути втрат за кредитами неможливо, інколи їх розглядають як вартість ведення банківського бізнесу. Але це не означає, що банк повинен погодитися з такими збитками, адже в цьому разі заподіяна банку шкода значно більша, ніж сума неповерненого кредиту. Велика кількість прострочених кредитів призводить до падіння довіри до банку з боку вкладників та акціонерів, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації. Крім того, виникають додаткові витрати, пов'язані з вимогами щодо повернення кредиту, частина активів банку заморожується в формі непродуктивних. Такі втрати за своїми розмірами можуть набагато перевищити прямі збитки від непогашеної позики. Це призводить до того, що вартість проведення ефективної кредитної політики та організації кредитної роботи в банку, включно із досвідченою командою кредитного аналізу та контролю, безперечно, значно нижча за витрати з управління проблемними кредитами та збитки, яких можна було уникнути.

Проблемні кредити у більшості випадків не виникають раптово. На практиці існує багато сигналів, які свідчать про погіршення фінансового стану

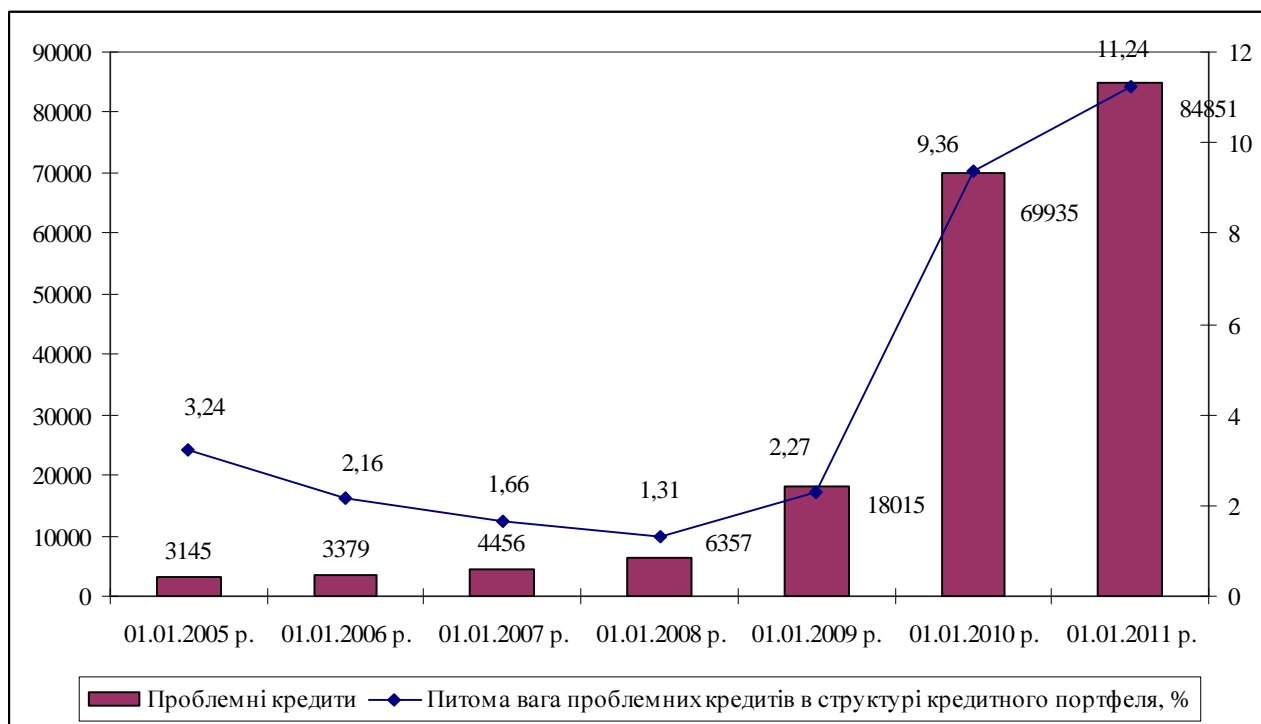


Рис. 1. Динаміка проблемних кредитів і їх питомої ваги в структурі кредитного портфеля банків України в 2001-2008 рр.

позичальника та про підвищення ймовірності неповернення кредиту. Завдання кредитного працівника полягає в виявленні таких сигналів якомога раніше, перш ніж ситуація вийде з-під контролю і втрати стануть неминучими.

Попри те, що кожний проблемний кредит має свої особливості, про виникнення труднощів у позичальника свідчать однакові факти: припинення контактів з працівниками банку; подання фінансової звітності із затримками; несприятливі зміни цін на акції позичальника; наявність чистих збитків протягом одного або декількох звітних періодів; негативні зміни показників ліквідності, співвідношення власних та залучених коштів, ділової активності; відхилення обсягу реалізації продукції та грошових потоків від тих, які планувались при наданні кредиту; різкі зміни залишків на рахунках клієнта, які не очікувались та не пояснені.

Таку інформацію дістають з фінансових звітів, контактів з позичальником, внутрішніх та ринкових джерел інформації. Останні є найціннішими, оскільки дають змогу передбачити негативний розвиток подій і вжити заходів щодо їх упередження.

На нашу думку, ефективно розв'язати окреслену проблему можна, перш за все, на макроекономічному рівні шляхом створення "госпітального" банку, тобто компанії з управління активами. Загалом термін "госпітальний банк" застосовується для позначення фінансового інституту, який постав з метою переведення до нього проблемних активів. Основна мета функціонування таких банків полягає в тому, що проблемні ("токсичні") активи замість того, щоб бути ліквідованими, можуть бути реструктуризовані у спеціальній установі, яка має відповідні фінансові можливості, а отже, може спокійно очікувати закінчення кризи та після відновлення платоспроможності боржників повернути такі активи на ринок за прийнятною ринковою ціною.

Практично з початку 1990-х років "госпітальні"

банки, тобто спеціалізовані компанії з управління активами (КУА) або special purpose vehicle (SPV), стали одним із інструментів [5, с. 120]. Їх основна мета полягає у викупі в неплатоспроможних банків проблемних кредитів та поновленні платоспроможності цих банків після реалізації зазначених активів за максимально можливою ціною.

Як свідчить світовий досвід, викуп проблемних активів може здійснюватись у державній, приватній і змішаній формі. Тобто "госпітальний" банк може бути створений державою (як у Швеції) або окремим банком, групою банків чи просто приватною компанією (Citybank). Можливе також поєднання цих двох форм, як у Швейцарії. Практика викупу проблемних активів може розглядатись із позиції стратегії, що лежить в її основі – європейської чи американської. Американська стратегія викупу таких активів полягає в повному їх викупі, а європейська – переважно в роботі з банками загалом і проблемними активами зокрема [1, с. 45].

На наш погляд, найбільш доцільним для України є поєднання зусиль держави й банків та створення "госпітального" банку. При цьому, з огляду на обмеженість коштів державного бюджету, прийнятним варіантом було б створення його недержавного виду та здійснення викупу за рахунок держави окремих видів проблемних активів. На користь такого підходу зазначимо наступне: навантаження на державний бюджет буде істотно меншим, ніж при створенні державного "госпітального" банку; меншим буде й ризик недостатності ресурсів для викупу всіх проблемних активів, а як наслідок – можна охопити всі банки або забезпечити об'єктивність їх відбору; у такий спосіб держава може здійснити реструктуризацію іпотечних кредитів, а отримання в такому разі якісної застави забезпечить можливість отримати певний прибуток у майбутньому; таким чином держава піклується про банківську систему, беручи на себе частину витрат, а решту – банки, що надалі має

стимулювати їх до поліпшення ризик-менеджменту.

Втім, розглянута вище модель викупу проблемних активів не позбавлена окремих недоліків. Так, із боку держави відсутній системний підхід. Із точки зору банків залишається ризик недостатності ресурсів для викупу всіх "токсичних" активів, а отже, охоплення всіх банків. Крім того, незалежно від моделі викупу "токсичних" активів, існують наступні проблемні питання: реалізація механізму фінансування викупу проблемних активів шляхом поєднання інтересів усіх зацікавлених сторін; розробка відповідного нормативно-правового забезпечення; проведення аудиту банків з метою визначення частки проблемних активів і з'ясування їх обсягів за видами; забезпечення ефективного управління ними.

У процесі роботи з проблемними кредитами безпосередньо банк може застосувати два основні методи управління: реабілітацію чи ліквідацію. Метод реабілітації полягає у розробці спільного з позичальником плану заходів щодо повернення кредиту. Метод ліквідації означає повернення кредиту шляхом проведення процедури банкрутства та продажу активів позичальника.

Рішення про те, який метод краще використати, приймається керівництвом банку залежно від конкретних обставин та результатів попереднього аналізу проблеми. Найприйнятнішим варіантом завжди вважається такий перегляд умов кредитної угоди, який дає і банку, і його клієнту шанс на поновлення нормальної діяльності. Але при цьому необхідно завжди пам'ятати про мету, яка полягає в максимізації ймовірності повного повернення коштів банку. Якщо ймовірність становить менш як 90-95%, то її краще не розпочинати.

Реабілітація починається з швидкого виявлення будь-яких проблем, пов'язаних з кредитом, та причин їх виникнення. Для цього вивчаються: податкові декларації; судові позови для виявлення того, чи є у позичальника інші невиконані боргові зобов'язання; документація на заставу клієнта, особливо у випадках, коли є претензії, відмінні від претензій з боку банку. Спеціалісти з розробки планів повернення кредитів мають якомога швидше зустрітися з проблемним позичальником та обговорити можливі варіанти вирішення. У процесі бесіди необхідно виявити, чи готовий позичальник до подальшого співробітництва з банком та прийняття кардинальних, іноді болісних рішень, а також чи існує потенційна фінансова база для успішного їх впровадження. Співробітники банку мають оцінити компетентність та чесність керівництва компанії-боржника, відвідати підприємство і на місці оцінити його майно та діяльність.

Після визначення ступеня ризику для банку розробляється попередній план заходів з поліпшення роботи позичальника. При його підготовці увага концентрується на аналізі структури балансу та складі грошових потоків, детально перевіряються активи, вивчаються можливості їх ефективного використання. План реабілітації кредиту може включати такі конкретні дії: введення системи контролю за запасами – скорочення надмірних запасів сировини, напівфабрикатів та готової продукції; прискорення стягнення дебіторської заборгованості; відкладення платежів за кредиторською заборгованістю за допомогою залучення до співробітництва інших кредиторів; продаж застарілого обладнання, а також виробничих ліній, цехів, які не приносять прибутку; пошук нових ринків; вирішення питання про

збереження чи зміну структури та асортименту виробленої продукції; пошук додаткового акціонерного капіталу від дійсних акціонерів або залучення нових партнерів; пошук кандидатів для злиття з фінансово-стійкою фірмою; зміни у структурі заборгованості, наприклад, подовження строків кредиту, отримання пільгових строків, обмін заборгованості на акціонерний капітал, коли банк стає співвласником компанії; повна чи часткова зміна керівництва компанії-боржника або інші форми організаційної перебудови.

Експертам банку необхідно оцінити суму коштів, яка необхідна для втілення плану реабілітації в реальність, оскільки банк часто повинен самостійно фінансувати ці заходи. Якщо він зацікавлений у порятунку кредиту та самого позичальника, то може змінити керівництво і залучити спеціальну групу висококваліфікованих менеджерів, підготовлених до роботи в екстремальних умовах [3, с. 99]. У розвинених країнах існують спеціалісти по виходу з кризових ситуацій, але їх послуги коштують досить дорого [6, с. 5].

Банківським фахівцям необхідно провести реструктуризацію боргу, встановити нові строки платежів та повного повернення суми кредиту, укласти нову тимчасову угоду, якщо проблеми є за своєю природою короткостроковими. У процесі реабілітації банк має враховувати не тільки фінансовий стан позичальника, а й загальну економічну та політичну ситуацію у країні. Важко сподіватися на успішне завершення роботи з повернення кредитів в умовах кризового стану економіки країни. У такому разі керівництво банку має розглянути всі розумні альтернативи повернення коштів, хоча б часткового. Інші можливості передбачають пошук додаткового забезпечення, використання гарантійних прав, перепродаж кредиту з дисконтом третій стороні. За наявності достатнього забезпечення, реалізація права на заставу є єдиною реальною можливістю повернення боргу. Якщо жоден з розглянутих заходів не дає реальної можливості повернення кредиту, банк може використати процедуру ліквідації компанії-боржника.

Ліквідація – це останній захід з боку банку, який означає приховане визнання того факту, що банк припустився помилки, надавши кредит, та вчасно не вжив виправних заходів. У будь-якому разі проведення ліквідації свого клієнта загалом не поліпшує репутацію банку. Ліквідація може бути спокійною або з ускладненнями, залежно від поведінки власників компанії та зовнішніх обставин. Компанію можливо ліквідувати шляхом її продажу як діючого підприємства або через розподіл та продаж частинами. Іноді процес ліквідації триває досить довго, оскільки потребує відповідного судового рішення, створення ліквідаційної комісії, розгляду претензій усіх кредиторів та організації процесу продажу активів компанії. У деяких випадках банки лише через 2-3 роки повертають свої кредити.

Ліквідація і реабілітація – досить дорогі методи управління проблемними кредитами з погляду часу, фінансових та трудових витрат, оплати юридичних послуг. Звичайно, найкраща політика з управління втратами полягає в їх уникненні, але, на жаль, у реальному житті досягнути цього не вдається.

З метою покращення якості кредитного портфеля та підвищення ефективності управління проблемними кредитами цілком зрозумілою є необхідність формування комерційними банками резервів на покриття можливих збитків від кредитної діяльності. На теперішній час комерційні банки зобов'язані формувати

резерв для відшкодування можливих втрат за позиками. Резерв регулюється щоквартально залежно від обсягів фактичної заборгованості та класифікаційної групи, до якої віднесена конкретна позика. На підставі класифікації позик банк створює резерв за кожною групою позик у таких розмірах: стандартні – 2%; під контролем – 5%; субстандартні – 20%; сумнівні – 50%; безнадійні – 100%.

При визначенні обсягу резерву сума заборгованості за групами позик зменшується на вартість: гарантії уряду України; гарантії банків, зареєстрованих у країнах, віднесених Національним банком України до категорії "А"; грошових вкладів і депозитів позичальника, розміщених у банку, що надає позику; майна, оформленого під заставу, та майнових прав позичальника, оцінених за ринковою вартістю з урахуванням практичної складності реалізації заставленого майна.

Комерційні банки повинні формувати загальний та

спеціальний резерви. Загальний резерв формується за стандартними позиками за рахунок відрахувань від чистого прибутку. Спеціальний резерв формується за нестандартними позиками за рахунок збільшення валових витрат у розмірі, що не перевищує 40% від загальної суми заборгованості за кредитами, та за рахунок чистого прибутку у залишку необхідної суми.

З 01.01.2005 р. по 01.01.2011 р. загальна сума сформованих резервів під активні операції банків збільшилася на 141599 млн. грн., або в 19,53 рази [7]. У тому числі сума резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями збільшилась за цей же період на 106598 млн. грн. або в 16,74 рази. Слід наголосити на тому факті, що на 01.01.2011 р. сформовані резерви на відшкодування втрат за кредитними операціями перевищують суму проблемних активів на 24,89%, але в цілому таке перевищення за аналізований період скоротилось на 25,72% (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка резервів за активними і кредитним операціями банків України з 01.01.2005 р. по 01.01.2011 р., млн. грн.

Показники	01.01. 2005 р.	01.01. 2006 р.	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.	Абсолютне відхилення за весь період	Темп зростання за весь період, разів
Резерви під активні операції банків	7250	9370	13289	20188	48409	122433	148849	141599	19,53
Резерви на відшкодування втрат за кредитними операціями	6367	8328	12246	18477	44052	99238	112965	106598	16,74
Проблемні кредити	3145	3379	4456	6357	18015	69935	84851	81706	25,98
Перевищення резервів на відшкодування втрат за кредитними операціями суми проблемних кредитів,%	50,60	59,43	63,61	65,60	59,11	29,53	24,89	-25,72	-0,51

Аналіз принципів формування резервів на покриття можливих збитків від кредитної діяльності виявляє низку суттєвих недоліків, а саме: розглянутий порядок формування резервів вимагає досить жорсткого віднесення кредиту до однієї з груп позик, однак очевидним є той факт, що позики, зараховані до однієї класифікаційної групи, можуть мати різну ймовірність збитків; графік формування резервів ніяким чином не пов'язаний із фактичними строками закінчення дії кредитних угод; основна мета формування резервів – перерозподіл доходів і прибутку банку на користь резервного фонду на покриття можливих збитків за позиками банку. Наслідками такого принципу формування резервного фонду є збільшення капіталу банку та зменшення бази оподаткування, однак інших вимог до реальних грошових коштів, що відповідають фактичному обсягу створених фондів, крім 30% резервування коштів на коррахунку, немає.

Враховуючи вищенаведені недоліки, пропонується застосування альтернативного принципу формування

резервного фонду на покриття можливих збитків за позиками комерційних банків, який у першу чергу ставить за мету забезпечення ліквідності. На кожен дату прогнозується обсяг можливих збитків. Втрата частини боргу впливає не тільки на фінансовий результат діяльності банку, але й робить досить імовірним порушення ліквідності, оскільки строк повернення кредиту, як правило, синхронізується зі строком виконання банком своїх зобов'язань [4, с. 45].

Пропонується створювати фонд відшкодування можливих втрат за позиками комерційних банків у вигляді високоліквідних активів (облігацій внутрішньої державної позики, міжбанківських кредитів під заставу валютних коштів та ін.) зі строком погашення, що збігається з датою настання можливих збитків, та у розмірах очікуваних збитків. Створення такого фонду проводиться як у момент надання позики, так і протягом дії кредитних угод рівними частинами. Отже, при формуванні резервів у вигляді високоліквідних активів необхідно, щоб на момент погашення позики

обсяг сформованого резерву дорівнював сумі прогнозованих збитків.

Стратегія поступового створення резервного фонду є досить гнучкою, бо дає можливість здійснювати адаптивне управління резервами. Здійснюючи моніторинг щодо фінансово-економічного стану позичальників та ступеня кредитного ризику, що пов'язаний із позиками, банк у змозі уточнювати ймовірність настання можливих збитків, а отже, й відповідним чином управляти обсягом резервів.

Загалом, виділені в статті підходи до управління проблемними кредитами, є достатньо дієвими й потребують активного використання вітчизняними банками. При цьому необхідним є зважений та індивідуальний підхід до вибору того чи іншого з розглянутих підходів. Крім того, слід звернути увагу на той факт, що одночасно з проблемою наявності значної кількості проблемних кредитів вітчизняні банківські установи стикаються із проблемою високого рівня кредитних ризиків. На жаль, комерційні банки України зараз звертають недостатню увагу на мінімізацію кредитних ризиків, на які вони наражаються в процесі кредитування [2, с. 103]. Але оскільки ризики суттєво впливають на волатильність прибутковості, розвинутий ризик-менеджмент має сприяти підвищенню ефективності управління проблемними активами та в цілому забезпечувати стабільність фінансових показників і підвищувати вартість банківської установи. Тому в подальших дослідженнях в контексті розглянутої у статті тематики доцільно зайнятися пошуком ефективних у сучасних умовах методів управління кредитними ризиками банку.

Список літератури

1. Міщенко, В. І. Удосконалення управління проблемними активами банків [Текст] / В. І. Міщенко, А. І. Граділь // *Фінанси України*. – 2009. – №10. – С.43-54
2. Недзельська, І. А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи [Текст] / І. А. Недзельська // *Фінанси України*. – 2009. – №7. – С. 102-108.
3. Придід, О. М. Концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму антикризового управління банком [Текст] / О. М. Придід, В. В. Вовк // *Фінанси України*. – 2009. – №1. – С.98-106
4. Барановський, О. Банківські кризи: сутність, фактори виникнення та особливості прояву [Текст] / О. Барановський // *Економіка України*. – 2010. – № 2. – С. 34-47.
5. Васильченко, З. М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація : монографія / З. М. Васильченко. – К., 2004. – 329 с.
6. Колодизев О. Теоретичні аспекти формування робочої групи при виборі моделі стратегічного управління банком [Текст] / О. Колодизев, О. Штаер // *Банківська справа*. – 2009. - №1. - С.3-13
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Золотарёва Ольга, Гурский Станислав, Сташевская Татьяна

Управление проблемными кредитами банка и возможности минимизации потерь

В статье раскрывается содержание и особенности проблемных кредитов; анализируются тенденции в динамике их объема и удельного веса в структуре кредитного портфеля отечественных банков, а также объема сформированных резервов под кредитные операции и под возможные потери за ними;

исследуются разные подходы к управлению проблемными кредитами банка с целью минимизации потерь.

RESUME

Zolotaryova Olga, Gurs'kyi Stanislav, Stashevskaya Tetyana
Management of problem credits of bank and possibility of minimization of losses

The content features and the peculiarities of problem credits are revealed. The tendencies in dynamics of their volume and relative density in structure of a credit portfolio of domestic banks are defined. The volume of the generated reserves under credit operations and under possible losses behind them are analyzed. Different approaches to management of problem credits of bank for the purpose of minimization of losses are investigated.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2011 р.

Ольга ЗОЛОТАРЬОВА

старший викладач кафедри фінансів і кредиту,
Дніпродзержинський державний технічний університет

Наталія ФРОЛОВА

магістрант кафедри фінансів і кредиту,
Дніпродзержинський державний технічний університет

Крістіна ЧЕРНЕЦЬКА

магістрант кафедри фінансів і кредиту,
Дніпродзержинський державний технічний університет

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА НАДІЙНОСТІ

У статті обґрунтовано необхідність зваженого управління ліквідністю в контексті забезпечення фінансової стійкості та надійності банку, проаналізовано різні підходи до трактування поняття «ліквідність банку», розглянуто переваги та недоліки основних методів управління нею, визначено особливості прогнозування ліквідності банківської установи.

Ключові слова: комерційний банк, фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, методи управління, управління активами, управління пасивами, збалансоване управління, стратегія, прогнозування.

Проблема забезпечення фінансової стійкості комерційних банків надзвичайно важлива в сучасних умовах глобалізації фінансових ринків, ускладнення банківських продуктів, запровадження вимог нової Базельської угоди, загострення міжбанківської конкуренції, зростання банківських ризиків, а також боротьби з наслідками кризових явищ у фінансовому секторі.

У зв'язку з цим необхідним є як дослідження глибинних причин порушення фінансової стійкості банків, так і своєчасна розробка та активне застосування нових підходів до управління банківською діяльністю, пошук можливих шляхів досягнення динамічного стану фінансової стійкості банків та виходу на траєкторію їх стабільного зростання. При цьому не викликає сумніву, що кожен банк для виконання зазначеного завдання, перш за все, повинен підтримувати відповідний рівень ліквідності, яка виступає однією з головних умов забезпечення його фінансової стійкості та надійності. Таким чином, необхідно мати чітке уявлення про зміст ліквідності, чинники, які на неї впливають, методи управління нею.

Важливість цієї проблеми пояснюється не тільки її практичною значимістю, а й тим, що в економічній літературі, незважаючи на те, що такі відомі вчені як І. Версаль, І. Волошин, І. Гуцал, О. Дзюблук, О. Дерев'янська, В. Крилова, І. Лис, В. Міщенко, А. Мещеряков, Р. Набок, А. Сомик, О. Оконська, Л. Примостка значну увагу в своїх працях звернули на висвітлення різних аспектів управління ліквідністю банку, на сьогодні відсутній єдиний підхід до визначення поняття «ліквідність комерційного банку» та методів управління нею.

З огляду на вищезазначене, метою нашої статті стало дослідження основних аспектів управління ліквідністю комерційного банку та виявити можливості поповнення ліквідних коштів банку в контексті забезпечення фінансової стійкості та надійності

комерційного банку. Предметом наукового зацікавлення стали також переваги та недоліки методів управління ліквідністю банку, необхідність її прогнозування з метою підвищення ефективності управління нею.

Слід зазначити, що ліквідність – одна з узагальнених якісних характеристик діяльності банку, яка засвідчує його надійність та здатність забезпечувати своєчасне виконання своїх зобов'язань. Оскільки відсутність ліквідних коштів і певна недоступність кредитів у зв'язку з фінансовою кризою залишається основною проблемою світового фінансового ринку, то проблеми з ліквідністю та якістю активів певним чином впливатимуть і на зниження загальної кредитоспроможності банків України [7, с. 19].

Зауважмо, що за останні кілька років стан ліквідності українських банків сильно впав. Зменшилося співвідношення довгострокових депозитів і довгострокових кредитів. Не на краще складалося і загальне співвідношення між депозитами і кредитами у банківській системі України, хоча на кінець 2010 р., на відміну від попередніх років, перевищення депозитів над кредитами було найбільшим і склало 49333 млн. грн. (рисунок 1). Дещо скоротився станом на 01.01.2011 р. і обсяг кредитів, наданих фізичним особам, а саме на 82317 млн. грн., порівняно з кризовим 2008 р., коли він був найбільшим і склав 268857 млн. грн. [13].

У той же час через проблеми на міжнародному ринку сек'ютеризації, політичну нестабільність у країні, а також недостатній обсяг кредитних портфельів, потрібних для сек'ютеризації, та збільшення обсягу проблемних кредитів вітчизняні банки стикаються з кризою ліквідності. Остання визначає неможливість здійснювати платежі у зв'язку з неспроможністю покрити поточні фінансові зобов'язання через заморожування значної частини активів у неліквідній формі й неможливість перетворити їх на гроші [12, с. 5-6].

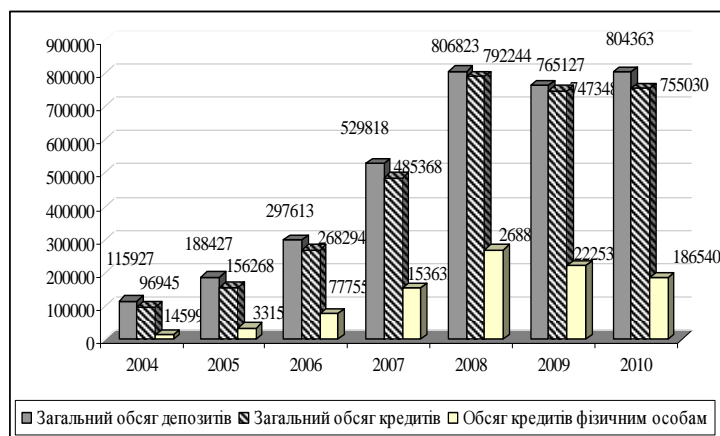


Рис. 1. Співвідношення депозитів і кредитів у банківській системі України, 2004-2009 роки, млн. грн.

Проведений термінологічний аналіз визначень категорії «ліквідність банку» свідчить, що найпоширенішим є трактування її сутності як спроможності банку своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання. В чинній нормативній базі ліквідність банку трактується як його здатність забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається як збалансованість між строками та сумами виконання зобов'язань банку, а також строками й сумами інших джерел і напрямків використання коштів.

На думку О. Дзюблюка, найбільш доцільним видається вузьке трактування ліквідності банку, яка визначається відповідністю активів і пасивів банківського балансу, згрупованими відповідно за ступенем ліквідності (термінами розміщення) з одного боку, та за строками виконання – з другого. За його позицією, яку ми повністю поділяємо, головною умовою стійкості стану банку на фінансовому ринку є саме відповідний рівень його ліквідності та платоспроможності [4, с. 98].

І. Гуцал наголошує, що ліквідність характеризує фінансову стійкість тільки через приплив грошових потоків, тобто стабільну депозитну базу, яка необхідна для майбутнього прибуткового розміщення [3, с. 49]. Чим стабільніші залучені кошти, тим стійкіша основа для розвитку активних операцій і, зокрема, кредитного портфеля, який визначається на основі структури джерел формування пасивів.

Наголосимо, що ліквідність тісно пов'язана (а іноді змішується) із поняттям платоспроможності, що тлумачиться як здатність банку своєчасно і в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язаннями. Але ліквідність банку значною мірою визначає його платоспроможність, яка залежить і від низки інших чинників, таких, як розмір капіталу, диверсифікація банківських послуг, загальне співвідношення власних і залучених коштів [11, с. 406]. Тобто, саме ліквідність має для банку першочергове значення [10, с. 38].

На нашу думку, ліквідність банку за своїм призначенням повинна не лише забезпечити спроможність банку своєчасно і повному обсязі виконувати грошові зобов'язання, а й сприяти його розвитку на основі нарощування обсягу операцій відповідно до стратегії розвитку установи та попиту на ринку банківських послуг.

Управління ліквідності у системі фінансового менеджменту банку в умовах сьогодення спрямовано, в першу чергу, на підтримку оптимального

співвідношення між ліквідністю банку та прибутковістю його операцій. Це, знову ж таки, потребує розробки ефективних управлінських інструментів, які б давали змогу відстежувати і нівелювати вплив на рівень ліквідності як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

Важливою складовою системи управління ліквідністю виступають методи управління нею, які є складовою частиною всього банківського менеджменту. До них належать: методи управління активами; методи управління пасивами; збалансоване управління ліквідністю (активами та пасивами). Їх характеристика, переваги та недоліки в узагальненому вигляді наведені на рисунку 2.

Найстарішим способом забезпечення потреби банку в ліквідних коштах є управління ліквідністю через високоліквідні активи.. У разі виникнення попиту на ліквідні кошти активи продаються доти, доки не буде задоволено потребу в грошових коштах. Отже, відбувається перетворення (трансформація) активів у грошову форму. За такого підходу ліквідність характеризується як запас. У разі використання такої стратегії трансформації активів необхідно: визначити оптимальне для банку співвідношення високоліквідних та загальних активів з урахуванням стабільності ресурсної бази; здійснити порівняльний аналіз цінової динаміки на ринках, придатних для реалізації активів.

Стратегія трансформації активів оцінюється як менш ризикована порівняно з іншими, але одночасно й досить дорога з погляду вартості. Можна виділити такі недоліки даного методу: втрата майбутніх доходів, які могли б бути отримані за допомогою активів, що продаються; витрати у вигляді платежів за угодами (комісійними), виплачених брокерам за операціями з цінними паперами; погіршення стану балансу банку, оскільки продаються активи з низьким ступенем ризику, а їх наявність свідчить про фінансову надійність банку; необхідність продажу активів у момент зниження цін на ринку, що наражає банк на ризик значних втрат прибутку і капіталу; збереження коштів у ліквідній формі знижує норму віддачі всіх активів.

Прихильники теорії управління пасивами стверджують, що банки можуть вирішити проблему ліквідності шляхом залучення додаткових коштів з ринку в обсягах, достатніх для покриття всього очікуваного попиту на ліквідні кошти. Кредити використовуються лише в тому випадку, коли банк має реальну потребу в ліквідних коштах, що дає змогу уникнути занадто великого обсягу високоліквідних активів, які не дають прибутку. За такого підходу до

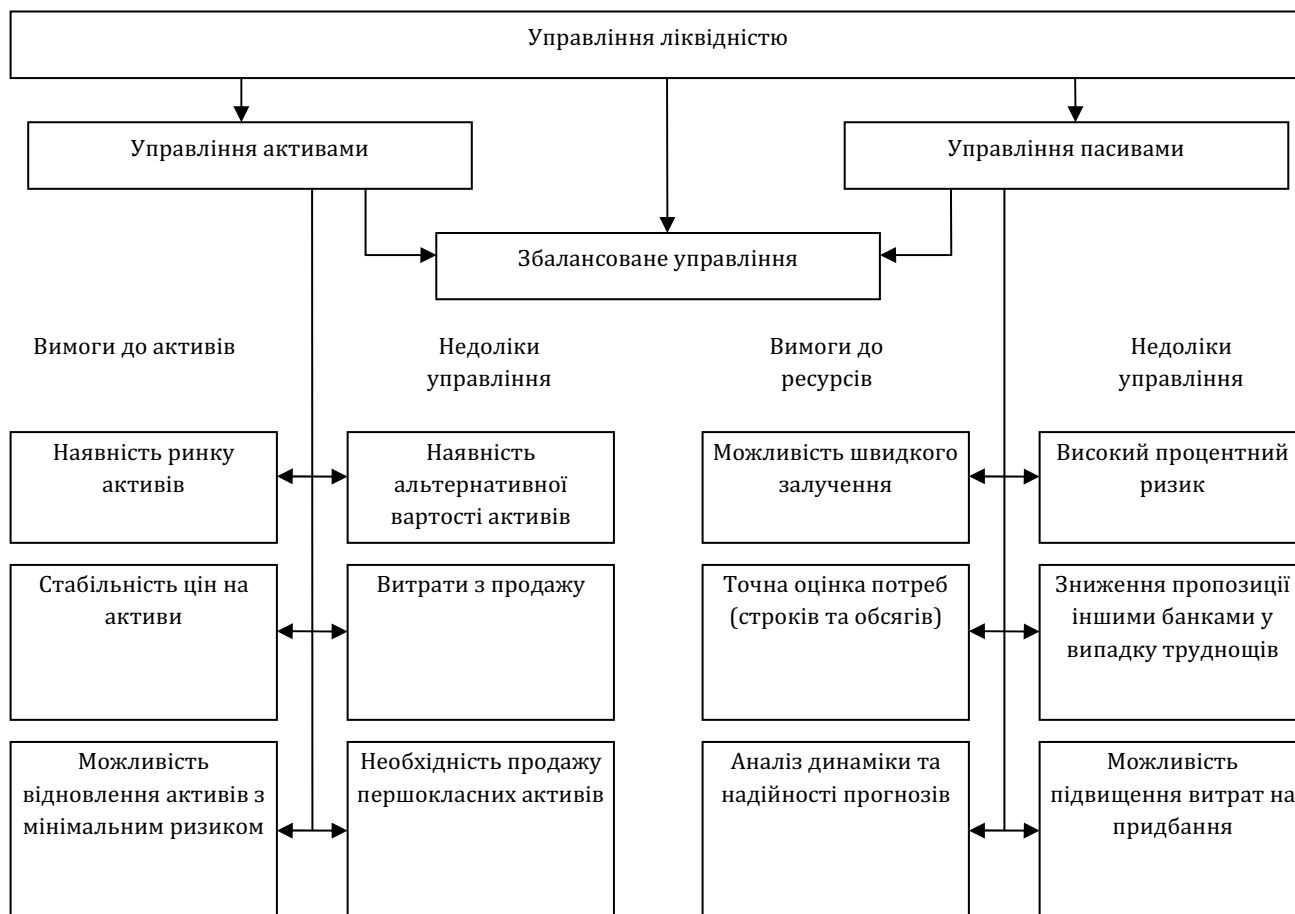


Рис. 2. Характеристика методів управління ліквідністю

управління ліквідністю характеризується як потік, а не як запас. До джерел запозичення коштів відносять: міжбанківські кредити; кредитні лінії; надання кредитів Національним банком України; міжнародні кредити; випуск банком власних боргових зобов'язань, які вільно обертаються на ринку.

Стратегія запозичення ліквідності потребує адекватної аналітичної підтримки, яка містить: прогнозний аналіз потреби банку в ліквідних коштах шляхом порівняння вхідних і вихідних грошових потоків; прогнозний аналіз вартості підтримки ліквідної позиції; інваріантний аналіз різних джерел запозичення ліквідних коштів.

Головною перевагою цього методу є більш високий рівень очікуваного прибутку, ніж під час управління ліквідністю через активи. Здатність розміщувати депозитні сертифікати й отримувати в кредит валюту або кошти в Центральному банку дозволяє меншою мірою залежати від низькодохідних вторинних резервних активів, а це розширює його можливості отримувати прибуток.

Водночас управління ліквідністю через управління пасивами оцінюється як найризикованіша стратегія, оскільки супроводжується підвищенням ризику зміни процентних ставок та ризику доступності запозичених коштів. Головним недоліком такого підходу є те, що кошти залучаються без урахування ефективності різних напрямів їх розміщення. У період економічного піднесення та зростання попиту на кредитні ресурси він може бути виправданим і корисним. Але під час зниження активності, коли попит на кредити зменшується, це веде, як правило, до скорочення прибутків і навіть може завдати збитків.

Через високу вартість стратегії трансформації активів і значну ризикованість стратегії запозичення більшість банків зупиняє свій вибір на компромісному варіанті – стратегії збалансованого управління ліквідністю. Остання передбачає одночасне використання двох попередніх методів, тобто частина попиту на ліквідні кошти задовольняється за рахунок нагромадження високоліквідних активів, а решта – за допомогою запозичення коштів.

Метод збалансованого управління ліквідністю дає змогу управляти ризиком ліквідності шляхом координації рішень щодо джерел залучення та напрямів розміщення коштів за обсягами й термінами для забезпечення прибутковості банківських операцій. Перевагами стратегії є: гнучкість, яка дає змогу менеджеру вибирати найвигідніше поєднання різних джерел поповнення ліквідних коштів залежно від економічних умов та змін у ринкових цінах; максимізація прибутку за умови прийняттого рівня ризику; можливість більш зваженого підходу до проблем управління, ліквідністю завдяки точнішому визначенню потреби в ліквідних коштах.

У разі погіршення показників ліквідності банки повинні здійснити такі заходи: активізувати роботу з розширення кола платоспроможних клієнтів; активізувати роботу щодо розширення вкладних операцій; запозичити кошти на міжбанківському ринку кредитних ресурсів; запровадити нові види послуг, провести ефективну рекламну кампанію; зменшити обсяги кредитування; активізувати роботу з погашення прострочених та пролонгованих кредитів; провести інвентаризацію рахунків дебіторської заборгованості; створити резерв ліквідності у вигляді боргових цінних

паперів, що емітовані або рефінансуються НБУ.

На значний інтерес заслуговує модель комплексного підходу до управління ліквідністю банківської установи, яку пропонує О. Дзюблюк та яка має слугувати основою для прийняття управлінських рішень щодо здійснення тих чи інших операцій з надання різних видів послуг клієнтам. Її доцільно зобразити у вигляді певної системи, кожен елемент якої має визначати відповідну спрямованість регулятивних заходів усередині самого банку з метою забезпечення його ліквідності як такої, зокрема: 1) комплексний аналіз дотримання банком сукупності економічних нормативів – обов'язкових, встановлених центральним банком, та додаткових, встановлених банком для себе самостійно; 2) оцінку збалансованості активних і пасивних операцій за сумами і строками з урахуванням динаміки оборотів коштів за відповідними статтями балансу й визначення на цій основі напрямів управління активами і пасивами; 3) оцінку кількісних і якісних параметрів проведених банком кредитних операцій, що є основою його активів та визначення напрямів оптимізації кредитного портфеля банківської установи [4, с. 107].

У вітчизняній практиці паралельно застосовується кілька з розглянутих вище підходів. У деяких банках управління здійснюється все ще через активи, у більшості установ переважають автономні методи управління (тобто через пасиви), але є й банки, де використовуються сучасні прогресивні методи управління.

При цьому, на перший план повинен виходити фактор прогнозування основних характеристик управління ліквідністю банку. Це завдання можна вирішити за допомогою побудови моделі оптимального залучення ліквідних коштів відповідно до їх потреби, яку пропонує О. Оконська [10]. Основою побудови моделі вона вважає балансовий рух коштів для кожного планового періоду. Для побудови формалізованої моделі введено такі позначення: t – індекс планового періоду, $t = \overline{1, T}$; a_t – прогнозна потреба в ліквідних коштах у періоді t ; S_0 – початковий розмір запасу ліквідних коштів; S_t – обсяг запасів ліквідних коштів для періоду t ; x_t – обсяг додаткового залучення коштів для покриття дефіциту ліквідності у періоді t ; y_t, Z_t – відповідно збільшення або зменшення потреби коштів у періоді t ; l – норматив ліквідності.

На підставі цього можна скласти оптимальний план залучення коштів x_t для кожного горизонту планування та розміру залишку ліквідних коштів S_t , щоб сумарне коливання динаміки додаткового залучення коштів і сумарний розмір запасу ліквідних коштів були мінімальними. Автор моделі пропонує такий розв'язок $\{x_t \geq 0, y_t \geq 0, S_t \geq 0, Z_t \geq 0, t = \overline{1, T}\}$, який забезпечує для цільової функції

$$F = \sum_{t=1}^{T-1} y_t + \sum_{t=1}^T S_t \rightarrow \min \quad (1)$$

виконання умов:

балансова умова руху коштів для кожного планового періоду

$$S_{t-1} + x_t = a_t + S_t, t = \overline{1, T} \quad (2)$$

умова дотримання принципу рівномірності залучення коштів, яка зображена за допомогою різниці цих коштів за кожних два послідовних періоди, тобто між x_{t+1} та x_t .

умова дотримання нормативів ліквідності

$$S_t \geq l \cdot a_{t+1}, t = \overline{1, T} \quad (3)$$

Можна з впевненістю стверджувати, що вчасно отримана інформація про ймовірність несвоєчасного погашення кредиту чи необхідність виконання зобов'язань за наданими фінансовими гарантіями дасть банку змогу скоригувати свої грошові потоки і, таким чином, досягти максимального за вказаних обставин економічного ефекту. Володіючи такою інформацією, менеджери банку зможуть заздалегідь планувати обсяги й терміни залучення необхідних додаткових коштів та відповідні плани щодо розміщення тимчасово вільних коштів [11, с. 52].

Наразі українські банки трансформують власні аналітичні напрацювання відповідно до світових вимог, тому питання розробки підходів до управління потребують подальшої деталізації та комплексності. Процес управління ліквідністю має бути інтегрований у консолідовану систему банківського менеджменту, що безумовно потребує розроблення відповідного програмного забезпечення.

Слід також наголосити, що проблему управління банківською ліквідністю не можна розглядати тільки на рівні окремого банку. Нагальною є й розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності регулювання ліквідності банківської системи в Україні на основі впровадження передового досвіду з урахуванням специфіки вітчизняних реалій й інструментів управління банківською ліквідністю на макрорівні. Це наочно підтвердила ситуація, яка склалася сьогодні у вітчизняному банківському секторі внаслідок негативного впливу світової фінансової кризи. Перед НБУ гостро постало питання удосконалення управління ліквідністю комерційних банків. Відповідно, 30 квітня 2009 р. Постановою Правління НБУ №259 «Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України» запроваджено цілу низку підходів, що забезпечують зближення нормативної бази регулювання ліквідності зі світовою практикою, зокрема, з механізмами федеральної резервної системи США і Європейського центрального банку [1]. Так у пунктах 1.3 і 1.4 розділу I Положення окреслено ключовий, на нашу думку, принцип формування пропозиції грошей: «Національний банк здійснює регулювання ліквідності банків у межах визначених монетарних параметрів та в обсягах, які потрібні для їх збалансування та управління грошово-кредитним ринком з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку». Відповідно до нової практики рефінансування скорочено термін використання інструментів регулювання ліквідності до 90 днів, усунуто поняття стабілізаційних кредитів, скасовано використання валютних свопів тощо.

Підсумовуючи, можна прийти до таких висновків: підтримка ліквідності банків повинна здійснюватися переважно на основі короткострокового рефінансування під надійне забезпечення; удосконалення механізмів підтримки банківської ліквідності на основі рефінансування банків потребує якісного поліпшення вітчизняного фінансового ринку, зокрема ринку державних цінних паперів; рекапіталізація неплатоспроможних і проблемних банків не повинна здійснюватися за кошти рефінансування; запровадження механізму надання стабілізаційних кредитів можливе лише у особливих випадках для проблемних банків, які вважаються платоспроможними, однак потребують втручання з

боку органів регулювання для підтримки необхідного рівня ліквідності, за процентними ставками, вищими за ставки для постійно діючих механізмів кредиту овернайт. При цьому слід наголосити на тому, що управління ліквідністю як механізм реалізації грошово-кредитної політики НБУ не варто ототожнювати з механізмами вирішення питань проблемних банків. Основна функція рефінансування полягає в забезпеченні реалізації цілей і методів проведення грошово-кредитної політики НБУ та збалансуванні попиту і пропозиції грошей в економіці країни.

Список літератури

1. Про регулювання національним банком України ліквідності банків України [Текст] : положення, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30.04.2009 № 250.
2. Версаль, Н. І. Особливості формування банківських ресурсів із використанням боргових цінних паперів в умовах фінансових криз [Текст] / Н. І. Версаль, В. П. Кирий // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 71-85
3. Гуцал, І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики) [Текст] / І. С. Гуцал. – Львів: Бібліос, 2001 – 244с.
4. Дзюблюк, О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки [Текст] : монографія. – К. : Поліграф книга, 2000. – 512 с.
5. Деревянська, О. Активно-пасивні операції та управління ліквідністю банківської установи [Текст] / О. Деревянська // Вісник НБУ. – 2008. – № 11. – с. 44-50
6. Крилова, В. Складові процесу управління ліквідністю банку [Текст] / В. Крилова, Р. Набок // Вісник НБУ. – 2008. – № 6. – с. 24-29
7. Лис, І. Удосконалення управління ліквідністю в умовах світової фінансової кризи [Текст] / І. Лис // Банківська справа. – 2009. – № 4. – с. 19-25.
8. Міщенко, В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу [Текст] / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2008 – № 11. – С.6-9
9. Міщенко, С. В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування [Текст] / С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 75-87
10. Оконська, О. О. Банківська ліквідність: оцінка, регулювання та оптимізація: Автореферат дисертації кандидата економічних наук: 08.04.01 / Оконська О. О. – Тернопіль, 2005. – 21 с.
11. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : навч. посіб. / Л. О. Примостка. - К.: КНЕУ, 2004. -381 с.
12. Шелудько, Н. М. Фінансові кризи на ринках, що розвиваються: теоретичні й емпіричні аспекти аналізу [Текст] / Н. М. Шелудько, А. І. Шкляр // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 3-12.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

РЕЗЮМЕ

Золотарева Ольга, Фролова Наталия, Чернецкая Кристина

Управление ликвидностью коммерческого банка в контексте обеспечения его финансовой стойкости и надежности

В статье обоснованно необходимость взвешенного управления ликвидностью в контексте обеспечения финансовой стойкости и надежности банка, проанализированы разные подходы к трактовке понятия «ликвидность банка», рассмотрены преимущества и недостатки основных методов управления ею, определены особенности прогнозирования ликвидности банковского учреждения.

RESUME

Zolotaryova Olga, Frolova Natalia, Chernetska Kristina
Management of commercial bank liquidity in the context of providing of its financial firmness and reliability

In the article necessity of the self-weighted management liquidity for the context of providing of financial firmness and reliability of bank are grounded. The different approaches to the interpretation of concept «liquidity of bank» are grounded. The advantages and lacks of basic methods of management are considered. The features of prognostication of liquidity of bank establishment are determined.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2011 р.

ФОРМУВАННЯ ГНУЧКОГО БЮДЖЕТУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗА СЕГМЕНТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито процес формування бюджету реалізації для певного діапазону ділової активності, використання якого дозволить управлінському персоналу приймати правильні рішення щодо майбутньої діяльності підприємства загалом та за кожним виділеним сегментом.

Ключові слова: гнучкий бюджет, бюджет реалізації, динамічний ряд, трендова модель, автокореляційна функція.

Для підприємств важливе економічне значення мають гнучкі бюджети, які формуються для визначеного діапазону ділової активності, а не конкретного її рівня. Гнучкі бюджети використовуються при плануванні діяльності (вибір оптимального об'єму продажу), при аналізі збутової діяльності (оцінці їх фактичних результатів).

Більшість науковців, таких, як: Бочаров В. В. [2], Гущина І. Е. [3], Ковтун С. [8], Немировский І. Б. [10], Онищенко С. [11], Старожукова І. А. [10] та ін., які досліджували бюджетування, вважають, що його доцільно починати з формування операційних бюджетів, а саме - бюджету реалізації.

У зв'язку з цим актуальними є дослідження особливостей формування гнучких бюджетів реалізації сегментів діяльності підприємства.

Метою статті є окреслення особливостей формування гнучкого бюджету реалізації в умовах децентралізації управління за сегментами діяльності.

В якості інформаційної бази використані напрацювання вітчизняних і зарубіжних науковців з цього питання, публікації в спеціалізованих виданнях.

В процесі дослідження застосовувались такі методи, як монографічний, аналізу, синтезу та аналогій.

Александров О. А. і Демиденко Ю. Г. зазначають, що методологічна новизна запровадження системи бюджетування, зокрема формування операційних бюджетів, полягає у створенні бюджету реалізації, який у подальшому стане основою для формування бюджетів товарних запасів, закупок, умовно-постійних і умовно-змінних витрат, трудових витрат, торгової націнки. Такий підхід пояснюється залежністю більшості показників (обсяг товарних запасів, прибуток, рентабельність тощо) від обсягу товарообороту чи реалізації [1; 4].

Бюджет реалізації, як зазначають Александров О. А., Івашкевич В. Б., Керімов В. Е. та інші економісти, формується як зверху вниз на базі стратегічного планування (виходячи з обсягів ринку, рівня попиту), так і знизу вгору з урахуванням обсягів потреб на види товарів [1; 6; 7].

Формуючи бюджет реалізації, важливо враховувати, що «обсяг продажу продукції (товарів, послуг) залежить не лише від внутрішніх факторів, наприклад собівартості, цінової політики виробничих можливостей, рівня якості обслуговування, обсягів реалізації попередніх періодів, але і від зовнішніх факторів, наприклад діяльності конкурентів, сезонних коливань, змін макроекономічних показників» [3].

При створенні бюджету реалізації підприємства за сегментами діяльності доцільно прогнозувати обсяги реалізації у розрізі кожного виділеного сегмента. Прогнозування обсягів реалізації сегмента за кожним видом діяльності пропонується здійснювати, використовуючи методику планування основних показників, наведених у вигляді динамічних рядів. Динамічний ряд – це послідовність упорядкованих у часі числових показників, які характеризують рівень стану та зміни досліджуваного явища [5; 12]. Ці числові показники, які є основою для побудови прогнозної моделі, беруться із системи бухгалтерського обліку.

Будь-який динамічний ряд утворений із двох складових: часу та значення показника, що є рівнем ряду, які впливають на формування тенденції (тренду), коливань. Основною тенденцією називається характеристика процесу зміни явища за тривалий час, очищена від випадкових коливань, що створюються іншою групою факторів [5; 9]. Коливанням необхідно називати відхилення рівнів окремих періодів часу від тенденції динаміки (тренду) [12].

Процес прогнозування обсягу реалізації у кожному виділеному сегменті діяльності підприємства можна умовно поділити на шість етапів:

I – етап – акумулювання та проведення аналізу даних систем фінансового та управлінського обліку за сегментами;

II – етап – визначення трендової моделі;

III – етап – видалення із фактичних даних значення тренду в кожному часовому відрізьку;

IV – етап – визначення автокореляційної функції та її коефіцієнтів;

V – етап – побудова моделі сезонних та циклічних коливань та проведення спектрального аналізу Фур'є;

VI – етап – розрахунок прогнозного обсягу реалізації.

На першому етапі формуються дані про обсяг реалізації (товарооборот) сегментів за період, що аналізується (чим більша кількість періодів, тим достовірніше прогнозне значення показника), які беруться з системи фінансового обліку за сегментами у вартісному вираженні та з системи управлінського обліку за сегментами у кількісному вираженні.

На рисунку 1 наведено схему використання даних фінансового обліку за сегментами для здійснення прогнозування обсягу реалізації (товарообороту).

Данні про дохід від реалізації товарів розглядаємо як динамічний ряд за період часу t (день, місяць, рік тощо), на основі якого здійснюємо прогнозування обсягу доходу на період $t + 1$.

Дт 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 301 «Каса в національній валюті», 331 «Грошові документи в національній валюті» Кт 702 «Дохід від реалізації товарів» - надходження грошових коштів за певний період часу (день, місяць, рік тощо), у тому числі податок на додану вартість



Рис. 1. Використання рахунків фінансового обліку за сегментами для прогнозування обсягу реалізації (товарообороту)

На другому етапі визначається трендова модель (вирівнювання динамічного ряду), шляхом побудови графіка залежності обсягу реалізації від часу для визначення стаціонарності ряду. Виділяють адитивну та мультиплікативну моделі, вибір яких залежить від амплітуди сезонних коливань. За умови приблизно постійної амплітуди доцільно застосовувати адитивну модель, коли рівень динамічного ряду можна представити у вигляді суми трендової, сезонної та випадкової компонент. При постійній зміні амплітуди коливань (зменшення та збільшення) доцільно застосовувати мультиплікативну модель, у якій рівень динамічного ряду наводиться як добуток трендової, сезонної та випадкової компонент.

На третьому етапі прогнозування обсягу реалізації необхідно виділити значення тренду, поділивши вихідні дані на його величину у кожному часовому відрізку.

На четвертому етапі знаходимо коефіцієнти автокореляції та автокореляційну функцію. Оскільки на формування динамічного ряду впливають тенденція та коливання, то показники кожного наступного рівня ряду залежать від попередніх. Кореляційна залежність, яка виникає між послідовними рівнями динамічного ряду, є автокореляцією його рівнів, яку вимірюють шляхом використання лінійного коефіцієнта кореляції, це дозволяє визначити придатність ряду, його стаціонарність для здійснення прогнозу.

Коефіцієнт автокореляції обчислюється за формулою:

$$r_u = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} U_i U_{i+1}}{\frac{U_1^2}{2} + \sum_{i=2}^{n-1} U_i^2 + \frac{U_n^2}{2}} \quad (1)$$

де n – число періодів (лагів), за якими розраховується коефіцієнт автокореляції. При розрахунку r_u із збільшенням n число пар значень, за якими ведеться розрахунок, зменшується, тому максимальний лаг не повинен перевищувати значення $n/4$.

Параметри тренду розраховані з достатнім рівнем безпеки (95 %), і отримане рівняння тренду є адекватне для побудови прогнозу за умови, що автокореляційна функція згасає.

На п'ятому етапі будуємо модель сезонних та циклічних коливань та проводимо спектральний аналіз

Фур'є.

Для динамічних рядів притаманні наступні типи коливань, змішані в різних пропорціях: маятникові, довгоперіодичні, випадково розподілені в часі, які визначаються за коефіцієнтом автокореляції. За умови наближення коефіцієнта автокореляції до -1 в загальних коливаннях динамічного ряду переважає маятникова складова (відсутня зовсім або несуттєва при коефіцієнті більшому, ніж 0,3). При довгоперіодичних коливаннях коефіцієнт автокореляції прямує до +1, а за умови, що він більший, ніж +0,3, означає наявність суттєвої циклічної складової у динамічному ряді. При випадково розподілених у часі коливаннях коефіцієнт автокореляції прямує до 0, а те, що він не перевищує 0,3 за абсолютним значенням, означає переважання випадкової компоненти у динамічному ряді.

Наступним кроком після визначення типу коливань є проведення гармонічного аналізу на основі теореми Фур'є, який передбачає, що будь-яку періодичну функцію можна розкласти на ряд простих гармонічних коливань, і подати у вигляді тригонометричного ряду:

$$Y_s = a + b_1 \cos(2p \cdot t_i) / T + b_2 \sin(2p \cdot t_i) / T \quad (2)$$

Кожен склад наведеної формули є формулою простого гармонічного коливання – синусоїдою, де a – вільний член, який показує відхилення синусоїд від нуля відносно осі абсцис, b_1 і b_2 – напівамплітуда. Параметри a і b_i можна розрахувати, використовуючи метод найменших квадратів. Циклічність коливань характеризує параметр T , розрахований за допомогою «аналізу Фур'є», визначається спектральна щільність ряду, відрізок з максимальною щільністю ряду означає періодичність коливань із заданою частотою.

На шостому етапі здійснюється розрахунок прогнозних значень обсягу реалізації, яке можна зобразити у вигляді рівнянь:

$$F = Tr \cdot Y_s \quad \text{або} \quad F = Tr + Y_s \quad (3)$$

де F – прогнозна функція; Tr – рівняння трендової моделі, очищене від впливу різних факторів; Y_s – рівняння циклічної чи сезонної компоненти.

Розраховані прогнозні значення обсягу реалізації за сегментами діяльності доцільно відобразити у запропонованому нами форматі бюджету реалізації підприємства (табл. 1).

Таблиця 1. Типова форма бюджету реалізації підприємства

№	Сегмент діяльності	Назва продукції	Залишок на початок періоду, шт.	Прогнозні надходження товарів, шт.	Кількість, шт.	Прогнозний обсяг відвантаження (товарооборот)				Залишок на кінець періоду, шт.	
						без ПДВ, грн.	з ПДВ, грн.	без ПДВ, тис. грн.	Вартість з ПДВ, тис. грн.		
період	Сегмент № 1	Товар А									
		Товар Б									
		Товар ...									
	Сегмент № 2	Товар А									
		Товар Б									
		Товар ...									
	Сегмент № ...	Товар А									
		Товар Б									
		Товар ...									
	Сегмент № n	Товар А									
		Товар Б									
		Товар ...									

Наведена методика може використовуватись підприємствами для визначення обсягу реалізації у кожному виділеному сегменті діяльності, оскільки за основу використовуються дані за попередні періоди, що дає можливість виявити тенденцію і скоригувати на величину циклічних коливань прогнозне значення.

За виконання бюджету реалізації відповідають керівники сегментів, оскільки вони володіють необхідним масивом інформації і безпосередньо беруть участь у його формуванні або контролюють цей процес. З метою уникнення штучного заниження планового обсягу реалізації керівниками сегментів діяльності, доцільно встановити «цільовий показник обсягу реалізації» по підприємству загалом і довести його значення до менеджерів кожного сегмента (досягнення яких залежать від компетенції керівників сегментів).

Узагальнюючи вищевикладений матеріал, можемо зробити наступні висновки:

1. Процес бюджетування доцільно починати з формування операційних бюджетів, а саме - бюджету реалізації.
2. Формування гнучкого бюджету реалізації надасть можливість планування обсягів реалізації для певного діапазону ділової активності, що забезпечує більшу точність прогнозованих показників і підвищує ефективність управління.

Список літератури

1. Александров О. А. Методика бюджетирования в торговых организациях / О. А. Александров // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №5(86). – С. 31-38.
2. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование : учеб. пособ. / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2003. – 368 с.: ил.
3. Гуцина И. Е. Бюджетирование в системе управленческого учета / И. Е. Гуцина // Бухгалтерский учет. – 2004. – №19. – С. 50-55.
4. Демиденко Ю. Г. Разработка методики бюджетирования в моноформатных локальных операторах розничной сети / Ю. Г. Демиденко // Управленческий учет. – 2008. – № 7. – С. 107-112.
5. Елисеева И. И. Эконометрика : учебник/ И. И. Елисеева. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 344 с.: ил.
6. Івашкевич В.Б. Бухгалтерський управленський учет : учебник для вузов / В. Б. Івашкевич. – М.: Магистр, 2010. – 574 с.
7. Керимов В.Э. Управленческий учет : учебник/ В. Э. Керимов. – [2-е изд., изм. и доп.]. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 416 с.
8. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або Як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун. – Х.: Фактор, 2005. – 340 с.
9. Кремер И. Ш. Эконометрика : учебник для вузов / И. Ш. Кремер, Б. А. Путко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 311 с.
10. Немировский І. Б. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство / І. Б. Немировский, І. А. Старожукова. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 512 с.: ил.
11. Онищенко С. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством / С. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – С. 42-51.
12. Юзбашев М. М. Анализ временных рядов и прогнозирование : учебник / М. М. Юзбашев, В. Н. Афанасьев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 228 с.: ил.

РЕЗЮМЕ

Игнатенко Татьяна

Формирование гибкого бюджета реализации при децентрализации системы управления за сегментами деятельности

В статье раскрыт процесс формирования бюджета реализации для определенного диапазона деловой активности, использование которого позволит

управленческому персоналу принимать правильные решения относительно будущей деятельности предприятия в целом и за каждым выделенным сегментом.

RESUME

Ignatenko Tetyana

Forming of flexible budget of realization in the process of decentralization of control the system after segments activity

In the article the process of forming of budget of realization for the certain range of business activity is exposed. Its usage will allow a managerial staff to accept correct decisions in relation to future activity of enterprise on the whole and after every allocated segment.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

ОЦІНКА СТАНУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розглянуто галузеву специфіку діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу в умовах економічної кризи. зроблено порівняльну оцінку оборотності заборгованості промислових підприємств та підприємств ГМК в кризових умовах розвитку вітчизняної економіки за 2007-2009 роки. Оцінено загальну динаміку дебіторської та кредиторської заборгованості загалом по промислових підприємствах України та по підприємствах гірничо-металургійного комплексу. Зіставлено розмір дебіторської та кредиторської їх заборгованості.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, гірничо-металургійний комплекс, аналіз, оцінка.

Оборотний капітал відіграє провідну роль у забезпеченні нормальної роботи підприємства, формуванні фінансово-економічної політики, підвищенні рівня його рентабельності та платоспроможності в кризових умовах господарювання, забезпечує безперервність виробничих циклів та сприяє виконанню соціально-економічних програм макроекономічного та мікроекономічного рівня. Сьогодні проблема управління дебіторською та кредиторською заборгованістю постала особливо гостро, що пов'язано із проблемами несвочасних платежів, повернення боргів у неповному обсязі, виникнення сумнівних боргів унаслідок дії чинників світової економічної кризи.

Відомо, що наявність заборгованості між підприємствами, яка зростає швидше ніж обсяги валового національного продукту є одним з негативних явищ в економіці будь-якої країни. Велика сума заборгованості, яка narosla між українськими підприємствами, призвела до сумно відомої у 90-х роках кризи неплатежів. Остання викликала гальмування розвитку ринків, на яких працювали ці підприємства (внаслідок недоотримання грошових коштів, які б можна було вкладати у свій подальший розвиток). Платіжна криза є одним із найбільших негативних явищ у національній економіці. Взагалі питання управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є дуже важливими і актуальним для функціонування будь-якого підприємства, особливо в сучасних кризових та посткризових умовах ведення бізнесу.

Оптимальна кредитна політика і, як наслідок, й оптимальний рівень дебіторської заборгованості прямо залежать від специфіки діяльності підприємства. На поточний момент гірничо-металургійний комплекс забезпечує внутрішні потреби та значну долю експорту країни. В останні роки гірничо-металургійний комплекс приносить країні близько 50% всіх валютних надходжень, він об'єднував понад 580 тисяч працівників. Український ГМК складається з двох елементів: залізорудної промисловості та металургійних підприємств.

Авторські попередні дослідження виявили певні проблеми в управлінні дебіторською та кредиторською

заборгованістю підприємств ГМК [6, с. 137]. А саме: темпи зростання дебіторської заборгованості по підприємствах ГМК в передкризові 2002-2007 роки характеризувались тенденцією до збільшення збільшення. Темпи зростання кредиторської заборгованості підприємств ГМК практично за весь період були нижчими ніж загалом по економіці країни. Тенденція до погіршення якості кредиторської заборгованості не спостерігалася на підприємствах гірничо-металургійного комплексу. Обсяги простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості по підприємствам гірничо-металургійного комплексу коливались як в сторону збільшення, так і зменшення, але їх частки суттєво зменшувались, що відображало позитивні зміни на підприємствах комплексу до 2008 року.

Необхідно з'ясувати, чи змінилась ситуація з дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств ГМК під впливом чинників світової економічної кризи. Саме цій проблемі присвячене наше наукове дослідження.

На сучасному етапі розвитку української економіки криза платежів виявила проблему необхідності управління заборгованістю, яка має важливе значення як в науковому, так і в практичному аспектах. Цим питанням займалися такі вітчизняні автори: Басюк Т. П., Білик М. Д. [1], Бондаренко О. С. [2], Боровик О.А. [3], Буленок В., Вінокуров Д., Городянська Л. [4], Єфімов С., Іванілов О.С. [5], Карбовник А. М., Кисельова О., Конторщикова О., Коровіна З. П. [7], Кушина О., Новикова Н. М. [9], Полуянов В., Твердомед А., Храпкіна В. В.

Вагомий внесок у теорію і практику управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств в умовах економічної кризи зробили українські науковці. Огляд їх здобутків за останні роки наведено далі.

У праці [11, с. 100] розкрито методичні аспекти оцінки вартості проблемної заборгованості та проаналізовано фактори, що її визначають. Автор вказує, що сума заборгованості – далеко не єдиний фактор вартості права вимоги заборгованості. Для визначення вартості останнього необхідно здійснити багатфакторний аналіз: оцінити ризики невиконання

зобов'язання, вивчити застосовані способи забезпечення, розрахувати вартість забезпечення та інших активів боржника й поручителів і строки стягнення майна, бути впевненим у правильності оформлення кредитних угод, договорів застави та відсутності юридичних ризиків.

У роботі [8, с. 102] обґрунтовано необхідність ефективного управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств шляхом факторингового кредитування. Особлива увага звертається на вивчення стану розвитку факторингових послуг в Україні. Авторами зазначено, що фінансова криза істотно обмежила розміри банківського кредитування, скоротилися й обсяги державної фінансової підтримки при одночасному збільшенні дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств.

Проте, поряд з вирішенням загальних питань, на нашу думку, недостатньо висвітлені результати аналізу стану заборгованості за останній період підприємств гірничо-металургійного комплексу. Автор продовжує дослідження, розпочате у праці [6], у котрій було оцінено дебіторську та кредиторську заборгованість підприємств гірничо-металургійного комплексу України протягом передкризових 2002-2007 років та розглянуто галузеві чинники, що впливають на зміни заборгованості.

Мета нашої статті – визначити галузеві чинники, що впливали на діяльність підприємств в умовах світової економічної кризи та дослідити дебіторську та кредиторську заборгованість підприємств гірничо-металургійного комплексу України протягом 2007-2009 років.

Дослідження виконувались на основі публічної фінансової звітності підприємств гірничо-металургійного комплексу та на даних Державної служби статистики України.

У роботі застосовано метод спостереження. При використанні статистичних даних з офіційних джерел [10], виявлено обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості загалом по Україні та по підприємствах ГМК. За допомогою статистико-економічного методу здійснено наукове дослідження тенденцій обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств ГМК України, оцінено швидкість оборотності заборгованості, зібрано розміри дебіторської та кредиторської заборгованості, а також здійснено аналіз наслідків, що викликані впливом економічної кризи на обсяги заборгованості.

Для вирішення поставленої мети необхідно:

- розглянути галузеву специфіку діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу;
- зробити порівняльну оцінку оборотності заборгованості промислових підприємств та підприємств ГМК в кризових умовах розвитку вітчизняної економіки за 2007-2009 роки.
- оцінити загальну динаміку дебіторської та кредиторської заборгованості загалом по промислових підприємствах України та по підприємствах ГМК;
- визначити залежність дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств гірничо-металургійного комплексу.

Характеристика підприємств гірничо-металургійного комплексу

На сучасному етапі гірничо-металургійний комплекс характеризується відносно високим потенціалом,

зважаючи на природні умови та традиційну спрямованість економіки. Гірничо-металургійний комплекс забезпечує внутрішні потреби та значну частку експорту країни. Вона входить до переліку 11 країн світу, що мають найбільші підтверджені запаси залізної руди і посідає 5 місце після Росії, Австралії, Канади, США. Її частка в світі складає 9,7%, що свідчить про значні можливості розвитку галузі, які підкріплені вагомим інженерно-технічним та науковим потенціалом. Загальний видобуток і вироблення залізорудної сировини, готової до переробки, досягає 67 млн. тон щорічно, а товарної руди – 53 млн. тон, що складає 5% частки світу. За цими показниками Україна випереджає навіть Канаду, в якій вміст заліза в руді складає 40%. Незважаючи на те, що вміст заліза в підтверджених залізорудних запасах досить низький – 35%, українські гірничо-збагачувальні комбінати виробляють достатньо якісну товарну продукцію, яка не поступається світовим лідерам гірничої галузі.

Разом з цим, варто зазначити, що власникам гірничодобувних підприємств вигідніше експортувати залізорудну сировину. Так ВАТ „Полтавський ГЗК” та ЗАТ „Запорізький залізорудний комбінат” майже всю свою продукцію вивозять за кордон. Деякі вітчизняні гірничо-металургійні комбінати, маючи величезні запаси, використовують потенціал лише на рівні своїх потреб. Хоча підприємства й можуть удвічі збільшити свої потужності, вони здійснюють видобуток, адекватний власним потребам у залізорудній сировині. Результатом такої політики є те, що окремі металургійні підприємства змушені імпортувати сировину або починати розробку нових родовищ, що вимагає чималого часу та колосальних фінансових витрат.

Незважаючи на такий стан речей, сьогодні українська гірничо-металургійна промисловість переживає період серйозних змін. З одного боку, проявилися серйозні тенденції до об'єднання компаній в єдині інтегровані холдинги, змінилися власники на багатьох підприємствах. З іншого боку, у галузі підсилюється урядовий контроль, існує нестабільність біржових цін на сировинні ресурси, такі як метал і вугілля. Гірничо-металургійний комплекс розвивався досить динамічно. Зростали обсяги виробництва у всіх його галузях. Так у 2007 році гірничорудні підприємства збільшили виробництво практично усіх видів товарної продукції: концентрату залізорудного на 6,7%, агломерату залізорудного на 6,8%, обкотишів залізорудних на 7,2%. Суттєво зросли обсяги реалізації продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Продовжувався процес оновлення основних засобів та їх реконструкція.

Однак, починаючи з четвертого кварталу 2008 року, на підприємствах гірничо-металургійного комплексу почали виявлятися негативні тенденції впливу світової фінансово-економічної кризи. Це втілилося у стрімкому зниженні рентабельності виробництва (по чорній металургії з 13,47% до 1,64%), зростанні обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (+15,1 %, +13,2% відповідно), зростанні заборгованостей за банківськими кредитами (+21%).

З метою удосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств гірничо-металургійного комплексу об'єктом дослідження автором визначено 15 підприємств, що входять до цього комплексу. Такі підприємства здебільшого функціонують у центральному та східному регіонах України. Основу промисловості, наприклад, Дніпропетровської області складає гірничо-

металургійний комплекс, який в загальному обсязі промислової продукції становить 65,1%. На її території виробляється майже 34% продукції чорної металургії України. У загальному обсязі валової продукції промисловості металургії належить 49,5%. На сьогодні у структуру чорної металургії входять 57 підприємств, у тому числі: 7 гірничо-збагачувальних комбінатів, 3 підприємства підземного видобутку, 3 металургійних, 9 трубних і 3 коксохімічних, 2 - кольорової металургії. Гірничо-металургійний комплекс області має власний науково-технічний потенціал, який складають академічні та галузеві науково-дослідні інститути, проектні організації і наукові підрозділи підприємств, що постійно досліджують ефективність господарської діяльності. На підприємствах гірничо-металургійного комплексу області виробляється 100% марганцевої та 81,9% залізної руди, 75,4% труб, 57% феросплавів, 34,2% чавуну, 32,1% сталі, 30% прокату, 25,8% коксу від загального обсягу, виробленого загалом в Україні. Велика частина цієї продукції сертифікована і відповідає світовому рівню якості.

Разом з Дніпропетровською областю значну частку в обсягах видобутку залізної руди в Україні займає Криворізький басейн (близько 90%). У ньому розташовані великі кар'єри, глибокі залізрудні шахти, п'ять великих гірничо-збагачувальних комбінатів (Інгулецький, Південний, Північний, Центральний, Новокриворізький), кілька агломераційних фабрик, найбільший в Україні коксохімічний завод, найпотужніший металургійний комбінат "АрселорМіттал Кривий Ріг". Промислові запаси Криворізького басейну складають більше 43 % всіх розвіданих запасів багатих руд в Україні. Вміст заліза в них складає 58,5%.

Серед підприємств підземного видобутку залізної руди два займаються ідентичними видами діяльності. Це ПАТ „Криворізький залізрудний комбінат” та ВАТ "Суша Балка". Товарна руда Криворізького залізрудного комбінату має менший вміст шкідливих домішок – Р та S.

У умовах наявних кризових явищ можна виокремити такі основні проблеми, що впливають на господарську діяльність підприємств підземного видобутку залізної руди: високий рівень коефіцієнту зносу основних засобів; надмірне зростання цін на енергоносії; необґрунтоване підвищення тарифів на залізничні перевезення; посилення податкового тиску та рівня митного оподаткування; недостатність коштів для відкачування зростаючих обсягів води в шахтах для уникнення загрози затоплення; нестача кваліфікованих кадрів, особливо серед складу працівників основного виробництва; низький рівень екологізації виробництв.

Перераховані проблеми стосуються також підприємств з відкритого видобутку та збагачення залізної руди. Це публічні акціонерні товариства Південний, Центральний, Північний, Полтавський та Інгулецький гірничо-збагачувальні комбінати, які займають різні ніші на ринку. Так Інгулецький ГЗК займає домінуюче становище на ринку концентрату. "Північний ГЗК" наповнює 22% ринку, "Центральний ГЗК" – 10%, "Південний ГЗК" – 14%, "Полтавський ГЗК" – 17%. Спеціалізоване підприємство відкрите акціонерне товариство "Промислово-виробниче підприємство "Кривбасвирбупром" надає вибухові послуги і також належить до галузі відкритого видобутку залізної руди. Слід підкреслити, що фінансовий стан комбінатів повністю залежить від обсягів реалізації, рівня попиту й цін на обкотиші й залізрудний концентрат.

Серед характерних ознак діяльності підприємств з відкритого видобутку залізної руди можна виділити наступні. Зазначений вид діяльності є енергоємними, а також пов'язаним з транспортуванням власної продукції залізничним транспортом. Основними споживачами продукції є металургійні підприємства як вітчизняні, так і зарубіжні. Погіршення ситуації в галузі може бути пов'язане з ризиками як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, наслідком яких може бути підвищення цін на енергоносії, зростання залізничних тарифів, встановлення обмежень для металургійних підприємств щодо експорту продукції, коливання цін на ринку залізрудної продукції.

На внутрішньому ринку основна проблема – можливе зниження рівня попиту виробленої гірничо-збагачувальними комбінатами продукції через зростання цін на електроенергію та енергоносії, збільшення залізничних тарифів і цін на паливно-мастильні матеріали, які впливають на собівартість продукції, а відтак – зниження її конкурентоспроможності та зменшення прибутку підприємств.

На зовнішньому ринку основна проблема – можливість введення підвищеного імпортного мита на вироблену продукцію, що зменшить обсяг експортованої продукції, збільшить митні витрати та спричинить зниження прибутку. Крім того, підприємства гірничорудної промисловості не застраховані від ризику перевиробництва. Чорні метали були й залишаються основним конструктивним матеріалом у промисловості. Проте існують прогнози зниження споживання чорних металів у найближче десятиріччя. Характерною ознакою є також значне зношення основних фондів, потреба в модернізації виробництва. Гірничорудні підприємства належать до сфери діяльності із тривалим інвестиційним циклом, що потребує залучення значних ресурсів. Через зношуваність основних виробничих нестача коштів може стати причиною зниження обсягів виробництва. Крім того, існує потреба у великих ресурсах для підтримання гірничо-геологічних умов розробки родовищ. Сьогодні багато гірничодобувних підприємств потребує значних вкладень в розвиток кар'єрів та ускладнення гірничотехнічних умов видобутку, з урахуванням вибуття потужностей.

До підприємств із видобутку флюсів належать відкриті акціонерні товариства „Докучаєвський флюсодоломітний комбінат” (Донецька область, м. Докучаєвськ), „Новотроїцьке рудоуправління” (Донецька область, смт. Новотроїцьке) та „Балаклавське рудоуправління ім. О. М. Горького” (АР Крим, м. Севастополь). Ці підприємства є конкурентами в галузі, вони виробляють продукцію аналогічного асортименту та якості. Відмінності в останньому зумовлені якістю природної сировини та технологією її переробки. Серед основних проблем галузі з видобутку флюсів можна назвати обмежений обсяг власного оборотного капіталу, що вимагає залучення кредитів; застарілість виробничого обладнання; незадовільні умови праці. Всі перелічені проблеми затримують розвиток галузі загалом та не дозволяють підприємствам працювати на повну потужність. Такий їх стан можна поліпшити шляхом технічного та технологічного оновлення виробництва за наявності політичної та економічної стабільності в Україні.

До металургійних підприємств відносяться ВАТ "Дніпровський металургійний комбінат імені

Ф. Е. Дзержинського" (Дніпропетровська область, м. Дніпродзержинськ), "Дніпропетровський металургійний завод імені Комінтерну" (м. Дніпропетровськ), "Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського" (м. Дніпропетровськ) та ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" (Дніпропетровська область, м. Кривий Ріг). Вони відрізняються масштабами виробничої діяльності, цілісністю виробничого циклу, віддаленістю від джерел сировини і видами продукції, що виготовляється. До істотних проблем, що впливають на діяльність металургійних підприємств, можна зарахувати такі: економічний спад, який зумовлений кризовими явищами, та, як наслідок, неритмічне постачання сировини, підвищення цін на газ, сировину, тарифів на перевезення вантажів залізницею; низький рівень платоспроможності; нестача оборотного капіталу; неузгодженість цінової, податкової, інвестиційної та фінансово-кредитної політики.

Таким чином, на нашу думку, для зміцнення своєї конкурентоздатності вітчизняним підприємствам гірничо-металургійного комплексу необхідно активізувати свою діяльність щодо залучення капітальних інвестицій з метою розширення добувних потужностей, зменшення витрат на транспортування своєї продукції та розроблення і впровадження новітніх ресурсо- та енергозберігаючих промислових технологій, у тому числі – спрямованих на покращення екологізації виробничих процесів, а головне – на зниження собівартості продукції і покращення технологічних процесів.

Оцінка оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості загалом по промислових підприємствах України та по підприємствах ГМК

Для оцінки ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю вибіркової сукупності підприємств ГМК важливим є аналіз оборотності заборгованості. Як показують результати аналізу, на всіх підприємствах спостерігається однакова закономірність – зменшення значення коефіцієнту оборотності, що свідчить про низький рівень управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в роки економічної кризи. Не збігаються терміни обороту дебіторської та кредиторської заборгованості на користь першої, тобто багато підприємств ГМК опинились на межі технічного банкрутства, не мали змоги погасити кредиторські борги через непогашені борги дебіторів.

Протягом 2008-2009 років на підприємствах з підземним видобутком значення коефіцієнтів обороту дебіторської заборгованості скоротилось від 14,15 оборотів до 1,93 оборотів. На підприємствах з відкритим видобутком – від 4,51 оборотів до 0,8 оборотів (тільки ВАТ "Полтавський ГЗК" зберіг показники на докризовому рівні). Наприклад на ПАТ "Південний ГЗК" у 2009 році борги покупців повертались за 315 днів, при тому що з кредиторами за товари, роботи, послуги підприємство розраховувалося за 101 день. На підприємствах з видобутку флюсів (крім ВАТ "Балаклавське РУ) оборотність скоротилась з 2,11 до 0,8 обороту. На металургійних підприємства спостерігається найвище значення коефіцієнтів у межах від 28,2 до 18,3.

Як демонструє проведений аналіз, однією із вирішальних причин негативних структурних зрушень та уповільнення оборотності активів протягом 2008-2009 років на підприємствах ГМК було збільшення дебіторської заборгованості підприємств як за сумою,

так і за часткою у складі оборотних активів. Тому, разом із дослідженням оборотності заборгованості, комплексний їх аналіз обов'язково має уміщувати поглиблений розгляд динаміки як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, оскільки виникнення однієї є наслідком появи іншої.

Оцінка динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості загалом по промислових підприємствах України та по підприємствах ГМК

Дебіторська заборгованість у галузі, як і загалом у економіці, зростала стрімкими темпами (табл. 1). При цьому дебіторська заборгованість підприємств гірничо-металургійного комплексу на 01.01.2010 р. складала 32,4 млн. грн., кредиторська – 16,1 млн. грн., що становить 4,1 % та 9,5% відповідних показників у економіці України. Темпи зростання дебіторської заборгованості по галузі в 2000-2007 рр. характеризувались значним коливанням у бік збільшення та уповільнились протягом 2009 року, хоча в середньому перевищували відповідне значення по країні – на 25,1 відсоткових пунктів. Звертає на себе увагу постійне перевищення темпів зростання дебіторської заборгованості підприємств ГМК відносно відповідних показників вітчизняних підприємств.

Що стосується кредиторської заборгованості, то темпи її зростання практично за весь докризовий період були нижчими за відповідні показники у економіці країни. Причому середнє їх значення майже збігається з середнім значенням темпів зростання по економіці загалом (по галузі – 110,74%, по економіці – 110,5%). Тільки у 2005 році було перевищення загального показника по Україні. У кризовий період кредиторська заборгованість підприємств ГМК зростала швидше, ніж заборгованість вітчизняних підприємств.

Тобто, виявлена нами тенденція збільшення суми та погіршення якості дебіторської заборгованості між підприємствами у економіці України та по підприємствах ГМК у кризові 2008-2009 роки, характерна й для кредиторської заборгованості на підприємствах гірничо-металургійного комплексу.

Оцінка співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості по підприємствах ГМК

Виявлені негативні тенденції в обсягах дебіторської та кредиторської заборгованостях вимагають розробки та впровадження в господарську діяльність підприємств гірничо-металургійного комплексу таких механізмів управління оборотними активами, які б відповідали кризовим та посткризовим умовам та враховували специфіку їх функціонування.

У цьому напрямку важливим є забезпечення стабільного рівня ліквідності та платоспроможності, що визначається співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованостей. У табл. 2 наведено динаміку даного показника.

На початок 2010 року практично на всіх підприємствах, що аналізуються, крім ВАТ "ПВП Кривбасвибухпром" та металургійних підприємств, дебіторська заборгованість перевищувала кредиторську.

Як бачимо, незважаючи на деякі позитивні моменти, отримані значення доводять, що стан управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств ГМК знаходиться на низькому рівні. Зі зроблених нами розрахунків видно, що за період з 2008 по 2009 роки коефіцієнти збільшились. Такий стан речей дозволяє зробити висновок, що на підприємствах гірничо-металургійного комплексу відсутній механізм управління, який має обов'язково враховувати

Таблиця 1. Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості загалом по Україні та по підприємствам ГМК за 2002-2009 роки

Показник	Значення									
	01.01.2002 р.	01.01.2003 р.	01.01.2004 р.	01.01.2005 р.	01.01.2006 р.	01.01.2007 р.	01.01.2008 р.	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.	
Дебіторська заборгованість										
Дебіторська заборгованість загалом по Україні, млн. грн.	220310,9	239764,3	274513,7	312784,2	320601,3	385228,4	692205,2	954606	804323,1	
Темпи зростання %		108,8	114,5	113,9	102,5	120,2	179,7	137,9	84,3	
Дебіторська заборгованість підприємств ГМК, тис. грн.	1332570,0	1660657,0	2071535,0	2157311,0	3487485,0	4493490,0	16419937	29636074	32412816	
Темпи зростання, %		124,6	124,7	104,1	161,7	128,8	365,4	180,5	109,4	
Кредиторська заборгованість										
Кредиторська заборгованість загалом по Україні, млн. грн.	282412,6	303250,3	344918,9	395132,5	401889,6	463205	139772,9	220067,4	168758,7	
Темпи зростання, %		107,4	113,7	114,6	101,7	115,3	30,2	157,4	76,7	
Кредиторська заборгованість підприємств ГМК, тис. грн.	2382165	24'75097,0	2776759	2545586	3691642	3728721	7132980	13683960	16064982	
Темпи зростання, %		103,9	112,2	91,7	145,0	101,0	191,3	191,8	117,4	

Таблиця 2. Співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги підприємств ГМК

Підприємство	Показник								
	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Підприємства з підземним видобутком залізної руди									
1. ПАТ "Криворізький залізрудний комбінат"	0,44	0,88	0,71	0,77	2,04	1,63	2,12	2,19	12,16
2. ВАТ "Суша Балка"	9,04	21,07	17,32	1,81	5,66	2,36	2,50	34,73	25,62
Підприємства з відкритим видобутком залізної руди									
3. ПАТ "Південний ГЗК"	0,69	1,13	1,82	1,57	1,61	2,54	3,54	4,10	2,60
4. ПАТ "Центральний ГЗК"	0,22	0,19	0,51	0,89	1,05	1,59	1,85	3,12	6,25
5. ПАТ "Північний ГЗК"	6,92	12,68	1,25	0,68	1,56	2,99	3,15	2,27	1,56
6. ПАТ "Інгулецький ГЗК"	0,67	0,79	1,01	0,57	0,99	1,65	1,77	4,75	17,87
7. ПАТ "Полтавський ГЗК"	2,14	2,22	2,85	2,28	4,64	3,75	1,67	1,40	1,43
8. ВАТ "ПВП Кривбасвибхупром"	0,25	0,22	0,34	0,23	0,31	0,43	1,89	3,74	0,94
Підприємства з видобутку флюсів									
9. ВАТ "Докучаєвський ФДК"	0,47	0,43	0,60	0,40	0,53	0,73	1,43	2,38	1,50
10. ВАТ "Новотроїцьке ру"	0,35	0,30	0,22	0,17	0,10	0,23	1,00	2,65	1,62
11. ВАТ "Балаклавське ру"	1,87	1,96	1,53	1,54	1,12	1,51	0,36	1,05	1,95
Металургійні підприємства									
12. ВАТ "Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф. Е. Дзержинського"	0,97	0,83	0,93	1,18	0,99	0,81	0,69	0,43	0,55
13. Дніпропетровський металургійний завод імені Комінтерну	0,31	0,33	0,28	0,17	0,50	0,58	0,50	0,03	0,02
14. ПАТ "Арселор-Міттал Кривий Ріг"	1,14	1,68	1,04	1,45	1,44	6,02	5,30	1,61	1,08
15. ВАТ "Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського"	1,12	1,87	1,54	1,15	0,94	1,57	1,31	1,57	0,09

взаємозв'язок, що виникає між дебіторською заборгованістю, яка відображається у складі оборотних активів, та кредиторською, місце якої у складі поточних зобов'язань.

Список літератури

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств [Текст] / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – №12. – С.24–36.
2. Бондаренко О. С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості [Текст] / О. С. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4. – С. 17-23.
3. Боровик О. А. Прогнозування регіональної структури дебіторської та кредиторської заборгованості за системним підходом [Текст] / О. А. Боровик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №3. – С. 133-138.
4. Городянська Л. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві [Текст] / Л. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №6. – С.9-16.
5. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1. – С. 156-163.
6. Ізмайлова Н. В. Стан дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств гірничо-металургійного комплексу України в кризових умовах господарювання [Текст] / Н. В. Ізмайлова // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ – 2008 – №4(16) – С. 137-140
7. Коровіна З. П. Удосконалення методів прискорення розрахунків з покупцями продукції підприємства [Текст] / З. П. Коровіна, А. С. Маглаперідзе, В. В.Храпкіна // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2006. – №8. – С. 47-50.
8. Масловська Л. Ц. Операції факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств [Текст] / Л. Ц.Масловська, І. В.Абрамова, Л. В.Несільська // Фінанси України – 2010 – №6 – С.100-107
9. Новикова Н. М. Організація моніторингу стану дебіторської заборгованості підприємства [Текст] / Н. М. Новикова // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острозьк.: Видавництво НаУ «Острозька академія», 2006. – Вип. 8. – ч.2 – С. 287-296.
10. Оборотні активи за видами економічної діяльності станом на 31 березня 2011 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Сіногейкіна К. Вартість проблемної заборгованості та фактори, що її визначають [Текст] / К. Сіногейкіна // Фінансовий ринок України – 2010. – №5. – С. 98–106.

РЕЗЮМЕ

Измайлова Наталия

Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности предприятий горно-металлургического комплекса Украины в условиях экономического кризиса

Рассмотрена отраслевая специфика деятельности предприятий горно-металлургического комплекса в условиях экономического кризиса. сделана сравнительная оценка оборотности задолженности промышленных предприятий и предприятий ГМК в кризисных условиях развития отечественной экономики за 2007-2009 годы. Оценена общая динамика дебиторской и кредиторской задолженности в целом по промышленным предприятиям Украины и по предприятиям горно-металлургического комплекса. Сопоставлен размер дебиторской и кредиторской их задолженности.

RESUME

Izmaylova Natalia

An estimation of the state of debtor and creditor debt of enterprises of mountain-metallurgical complex of Ukraine in the conditions of economic crisis

A particular branch of activity of enterprises of mountain-metallurgical complex in the conditions of economic crisis is considered. The comparative estimation of circulating of debt of industrial enterprises and enterprises of MMC in the crisis terms of development of domestic economy for 2007-2009 is done. The general dynamics of debtor and creditor debt on the whole on the industrial enterprises of Ukraine and on the enterprises of mountain-metallurgical complex is appraised. The size of debtor and creditor their debt is confronted.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2011 р.

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто підходи до аналізу організаційної структури управління суб'єктами господарювання з позицій оцінки її якості та ефективності. Запропоновано інтегральний показник для виявлення динамічних змін у стані внутрішнього середовища суб'єкта підприємництва.

Ключові слова: організаційна структура управління, економічний аналіз, якість, ефективність, внутрішнє середовище суб'єкта господарювання.

Розвиток економічних процесів, нові умови організації та ведення бізнесу потребують зміни поглядів на роль і зміст аналітичного забезпечення управління суб'єктами підприємницької діяльності. У сучасних умовах стають провідними такі риси досліджень, як функціональна спрямованість і перспективний характер аналітичної роботи.

Перша вимагає виявлення взаємозв'язків і взаємозалежності процесів, які відбуваються на підприємстві, з функціями управління. Також актуальність функціонального підходу до економічного аналізу зумовлена тим, що не завжди можна пояснити досягнутий підприємствами різний рівень ефективності при однакових ресурсах чи аналогічних виробничих процесах. Варто зазначити, що твердження про те, що саме внутрішні можливості підприємства є важливою складовою його конкурентної переваги, не є новим. Багато вчених вважають, що вплив внутрішнього середовища не менший, якщо не більший, ніж стан безпосереднього чи віддаленого оточення підприємства. Отже, наявність ресурсів ще не гарантує досягнення цілей. Важливішою є спроможність підприємства мобілізувати ці ресурси на досягнення сформульованих цілей.

Перспективна спрямованість вимагає розвитку інструментарію для розробки стратегічних планів і вибору варіанту рішення тактичних задач із переліку альтернативних. Результати економічного аналізу мають забезпечувати не лише прийняття поточних управлінських рішень, а й розроблення стратегій розвитку підприємства.

Функціонування якісної організаційної структури управління суб'єктами підприємницької діяльності є джерелом мобілізації внутрішніх ресурсів прибутковості підприємств та умовою для реалізації стратегії розвитку у зовнішньому середовищі. Тому організаційна структура повинна забезпечувати реалізацію стратегічних цілей, взаємодію із зовнішнім середовищем та ефективне вирішення внутрішніх задач розвитку.

Найбільш актуальним аналіз організаційної структури управління є в умовах, коли не вдається застосувати операційні методи зниження або збереження на стабільному рівні витрат, підвищити продуктивність праці, розширити внутрішні і зовнішні ринки або залучити додаткові фінансові ресурси. Аналіз організаційної структури управління потрібний при

розширенні номенклатури продукції, що випускається, виході на нові ринки, зміні ситуації на ринку ресурсів, освоєнні виробничих процесів, перегляді стратегічної спрямованості підприємства. Також такий аналіз є актуальним у разі виникнення глибоких і стійких розбіжностей у організаційних питаннях, зокрема розподілі функцій, прав, обов'язків, відповідальності, влади та інших аспектів делегування повноважень.

Вихідний поштовх для теоретичного аналізу організаційної структури як специфічного об'єкту економічних відносин надали роботи таких зарубіжних вчених, як Дж. Бейер, Е. Гоффман, Т. Діл, Е.Дж. Долан, М. Кастельс, Е. Кеннеді, Р. Лінтон, Г. Мінцберг, У. Оучі, Е. Петтігрю, Р. Рюттінгер, Г. Трайс, Г. Хофстеде, Е. Шейн. Ці науковці основну увагу звертають на системну природу організаційної структури та дослідження її операційних можливостей як інструмента раціоналізації управління в умовах змін та невизначеності.

Серед вітчизняних авторів, у роботах яких вивчаються окремі аспекти питання, ми спираємося на здобутки таких економістів, як В.В. Александров, С.І. Архієреєв, О. С. Ахієзер, Ю. В. Васильчук, О.С. Віханський, Г. Н. Колесников, І. Й. Малий, О.І. Наумов, Ю. І. Палеха, С. М. Панчишин, С. Е. Пивоваров, В. В. Томілов, Е. А. Уткін.

Відомий фахівець у галузі економічного аналізу Г. І. Кіндрацька зазначає, що фахівці з менеджменту, на відміну від класичного економічного аналізу, зводять роль і місце аналізу в системі управління переважно до діагностики середовища підприємства. Він не обмежується вивченням лише внутрішніх факторів, а враховує зміни, які відбуваються за межами підприємства. Згідно з найпопулярнішим у менеджменті підходом аналіз охоплює вивчення двох складових середовища: внутрішнього і зовнішнього, яке поділяється на макро- (віддалене) і мезо- (безпосереднє) оточення [1].

Проте на думку Є. В. Мниха, процес диференціації та інтеграції економічних наук зумовлює нову якість комплексного економічного аналізу, який повністю змінює свою парадигму від оцінково-статистичного до пошуково-прогностичного [2, с. 55].

Дійсно, аналіз організаційної структури управління є одним із напрямків управлінської діагностики. Однак всебічне вивчення праць зарубіжних і вітчизняних науковців свідчить, що практично всі вони зосереджені на проблемах проектування або вибору тієї чи іншої

форми організаційної структури управління та ефективності її діяльності лише як одного з аспектів оцінки організаційної структури підприємства.

Аналіз відомих підходів до аналізу організаційної структури управління підприємства дозволяє зробити висновок, що без уваги залишаються питання комплексної оцінки впливу організаційної структури управління суб'єктом підприємницької діяльності на рівень досягнення стратегічних цілей.

Метою статті є визначення основних напрямків та процедур аналізу організаційної структури управління суб'єктами господарювання в контексті системного підходу до аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких задач:

- визначити сутність організаційної структури та окреслити коло об'єктів аналітичного забезпечення управління суб'єктами підприємницької діяльності;
- дослідити взаємозв'язок між ефективністю діяльності суб'єкта господарювання та якістю його організаційної структури управління;
- запропонувати процедуру її аналізу суб'єктами підприємницької діяльності.

У сучасній економічній літературі відсутні єдині підходи до визначення сутності і змісту поняття «організаційна структура системи управління», однак загалом вчені виокремлюють характерні аспекти, які в сукупності повинні забезпечити досягнення стратегічної мети організації [3; 4; 5; 6]:

- елементи управління (підрозділи, служби, окремі фахівці);
- рівні (ступені) управління (співвідпорядкованість елементів організації);
- організаційні зв'язки.

Найбільш точним визначенням вважається термін, наведений у праці Р. А. Фатхутдінова: «організаційна структура управління – упорядкована сукупність взаємопов'язаних і взаємозумовлених елементів системи управління, склад, розташування та ступінь стійкості відносин яких забезпечують цілеспрямоване функціонування і розвиток її як одного цілого» [7, с. 37].

Доцільність розгляду системи управління як об'єкту аналізу підкреслена науковцем С. Б. Барнгольц, яка вважає, що «ефективність діяльності аналізованого господарюючого суб'єкта значною мірою залежить від якості управління...» [8, с. 26-27]. На необхідність аналізу системи управління суб'єкта господарювання також звернено увагу в роботах М. В. Мельник, що були присвячені дослідженню економічної ефективності організації управління і аналізу організаційних структур управління [9].

М. І. Кабушкін вважає, що аналіз організаційної структури управління показує, наскільки вона відповідає встановленим вимогам та оцінюваним критеріям, основними з яких є:

- принципи управління: співвідношення централізації та децентралізації (скільки та які рішення приймаються на нижньому рівні, які їх наслідки, який обсяг контрольних функцій на кожному рівні управління);
- апарат управління: перегрупування підрозділів, зміна зв'язків між ними, розподіл повноважень і відповідальності, виокремлення у самостійні структури окремих ланок, зміна характеру міжорганізаційних зв'язків, створення в апараті управління необхідних проміжних ланок;

– функції управління: застосування стратегічного планування, посилення контролю за якістю продукції, залучення працівників до управління шляхом реалізації акцій, зміна підходів до мотивування праці;

– виробничо-господарська діяльність: зміна технологічного процесу, поглиблення міжорганізаційної співпраці, технічне переобладнання тощо [10].

Зазвичай у наукових працях аналіз організаційної структури управління передбачає оцінку її ефективності. При цьому формування ефективного механізму тісно пов'язане з наступними основними критеріями: наявність інформації, що характеризує зовнішню і внутрішню сферу об'єкта дослідження; час, необхідний на розробку, прийняття, реалізацію управлінського рішення; тип менеджменту як сукупність мети управління і алгоритму прийняття рішення.

У праці І. В. Сіменко розглянуто семантичне наповнення термінів «якість» та «ефективність». Узагальнене тлумачення терміна «якість» наводиться таке: наявність суттєвих ознак, властивостей, що відрізняє зазначений предмет або явище від інших, а терміну «ефективність» – співвідношення між результатом (ефектом) та витратами. Екстраполюючи зміст термінів на нашу проблематику, підсумуємо, що якість – це система найважливіших, необхідних властивостей організаційної структури управління, що полягають у здатності задовольняти встановлені та припустимі потреби як підприємства в цілому, так і зовнішнього середовища (споживачів, постачальників, суспільство загалом тощо), а ефективність може визначитися лише за наявності кінцевого результату роботи системи управління.

Також І. В. Сіменко сформовано загальну експертно-кваліметричну факторно-критеріальну модель оцінки якості організаційної структури системи управління. На її основі загальна якість системи управління розраховується за наступною формулою:

$$ЯСУ = 0,25 \times ЯАУ + 0,22 \times ЯППР + 0,2 \times ЯОК_0 + 0,18 \times ЯОСУ + 0,15 \times ЯОК, \quad (1)$$

де ЯСУ – якість системи управління; ЯАУ – якість апарату управління; ЯППР – якість процесу прийняття рішень; ЯОК₀ – якість організаційних комунікацій; ЯОСУ – якість організаційної структури управління; ЯОК – якість організаційної культури [11].

Оцінювати ефективність динамічних бізнес-технологій з використанням технології бенчмаркінгу запропоновано у праці А. О. Кулика. Зокрема, концепція використання бенчмаркінгових бізнес-технологій ґрунтується на впровадженні бенчмарків за наступними основними структурними функціонально-технологічними елементами системи:

- структурними ланками, підрозділами, процедурами, діями, операціями, будь-якими змістовними категоріями і поняттями організаційно-економічної та функціонально-технологічної спрямованості, зміст яких змінюється в результаті впливу зміни інших елементів системи (підприємства) чи навколишнього середовища і потребує інновацій;
- структурними зв'язками прямого та індикативного впливу виявлених економічних відхилень і розривів бізнес-процесів локального характеру на повний

комплекс бізнес-функцій і бізнес-процесів функціонування і розвитку компанії. Встановлення переліку та ідентифікація таких структурних зв'язків впливу здійснюється при проведенні комплексної діагностики середовища і стану діяльності компанії та визначає комплекс необхідних бенчмарків;

- структурними потоками управлінських рішень динамічного реагування на необхідність функціонально-технологічних змін з використанням обраних бенчмарків інноваційних проектів.

За такого підходу, як вважає А. О. Кулик, забезпечується новий більш високий рівень якості рішень, здійснюючи принципи безперервного відстежування відхилень від оптимальних параметрів управління та своєчасного і постійного реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, а поняття ефективності характеризує результат функціонування системи управління. З цих позицій, для аналізу організаційної структури управління суб'єктами підприємницької діяльності пропонується застосовувати таку комплексну модель аналізу організаційної структури управління:

Огляд вищенаведених положень дозволяє зробити певні узагальнення. Зокрема, поняття якості організаційної структури управління необхідно пов'язувати з динамікою, яку забезпечують організаційні зв'язки з метою вчасного реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, а поняття ефективності характеризує результат функціонування системи управління. З цих позицій, для аналізу організаційної структури управління суб'єктами підприємницької діяльності пропонується застосовувати таку комплексну модель аналізу організаційної структури управління:

$$V_s = (S_s, H_s, D_s), \quad (2)$$

де V_s – інтегральний показник спроможності досягнення стратегічних цілей у внутрішньому середовищі суб'єкта підприємницької діяльності;

S_s – якість структурної побудови системи управління;

H_s – ефективність функціонування організаційної структури управління;

D_s – динаміка розвитку організаційної структури управління.

Розв'язання такої моделі стає можливим з використанням евристичних методів прогнозування, які передбачають здійснення прогнозних розробок за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичних досліджень. Умовно евристичні методи поділяються на дві підгрупи – інтуїтивні та аналітичні. Тому для аналізу організаційної структури управління суб'єктами підприємницької діяльності пропонується зосередити увагу на таких інтуїтивних методах, як методи експертної оцінки й «мозкової атаки», та на аналітичних – методи морфологічного аналізу, побудови «дерева цілей», інформаційного моделювання, оптимізації.

Зміна філософії управління зумовила об'єктивну необхідність модифікації економічного аналізу як функції, який взаємозв'язаний з іншими такими в управлінні, розвиває і вдосконалює їх, а також сам розвивається під їх впливом. Розгляд організаційної структури управління як об'єкта економічного аналізу є одним із істотних організаційно-управлінських чинників, що обумовлюють вплив внутрішнього середовища суб'єкта підприємницької діяльності на спроможність досягнення стратегічних цілей.

Виокремлення методики аналізу організаційної структури управління суб'єктом підприємницької діяльності дозволить всебічно вивчити ступінь впливу управлінських рішень на ефективність діяльності суб'єкту господарювання та надасть можливість розробити заходи щодо вдосконалення управлінської

діяльності.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є розробка інструментарію аналізу організаційної структури управління суб'єктами підприємницької діяльності.

Список літератури

1. Кіндрацька, Г. І. *Стратегічний менеджмент [Текст] : навч. посібник* / Г. І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 266 с.
2. Мних, Є. В. *Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації [Текст] / Є. В. Мних // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 1. – С. 55-61.*
3. Виханський, О. С. *Менеджмент [Текст] : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2001. – 528 с.*
4. *Економічна діагностика [Текст] : навч. посібник / Т. Ф. Косянчук, В. В. Лук'янова, Н. І. Майорова, В. В. Швид; За заг. ред. Т. Ф. Косянчук. – Львів: Новий Світ, 2007. – 452 с.*
5. Мескон, М. Х. *Основы менеджмента [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.*
6. Мильнер, В. З. *Организационные структуры управления производством [Текст] / В. З. Мильнер. – М.: Экономика, 1975. – 106 с.*
7. Фатхутдинов Р. А. *Система менеджмента [Текст] : учеб.-практ. пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Интел-Синтез, 1996. – 358 с.*
8. Барнгольц, С. Б. *Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта [Текст] : учеб. пос. / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 240 с.*
9. Мельник, М. В. *Анализ и оценка систем управления на предприятиях [Текст] / М. В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 136 с.*
10. Кабушкин, Н. И. *Основы менеджмента [Текст] : учебник / Н. И. Кабушкин. – Мн.: Экономпресс; НИЖ«ФУА», 1998. – 284 с.*
11. Сіменко, І. В. *Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика [Текст] : монографія / І. В. Сіменко. – Міністерство освіти і науки України, Донецька ун. економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк: [ДОННУЕТ], 2009. – 349 с.*
12. Кулик, А. О. *Бенчмаркінг динамічних бізнес-технологій [Електронний ресурс] / А. О. Кулик // Економічний форум. – 2011. – №3. – http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_3/41.pdf/*

РЕЗЮМЕ

Калабухова Светлана

Анализ организационной структуры управления субъектами предпринимательской деятельности.

В статье рассмотрены подходы к анализу организационной структуры управления субъектами хозяйствования с позиций оценки ее качества и эффективности. Выбран функциональный подход к экономическому анализу внутренней среды субъекта хозяйствования. Предложен интегральный показатель для определения динамических изменений в состоянии внутренней среды субъекта предпринимательства и прогнозирования возможности достижения стратегических целей.

RESUME

Kalabukhova Svitlana

Analysis of organizational structure of management by the subjects of entrepreneurial activity

The approaches to the analysis of organizational structure of management by the subjects of entrepreneurial activity from the positions of estimation of its quality and efficiency are defined. The functional approach to the economic analysis of internal environment of the subjects of entrepreneurial activity is chosen. An integral index for the exposure of dynamic changes in the state of internal environment of

business and prognostication of possibility of achievement of strategic aims entity is offered.

Стаття надійшла до редакції 15.08.2011 р.

Геннадій КАРИМОВ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій та адміністрування,
Дніпродзержинський державний технічний університет

Семен ГРАНОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Дніпродзержинський державний технічний університет

Катерина БАРБУЛЬ

менеджер,
Дніпродзержинське Представництво ТОВ "FXCompany"

НАПРЯМКИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БРОКЕРСЬКОЇ КОМПАНІЇ

Визначено екстенсивні та інтенсивні напрямки організаційного розвитку брокерської компанії, що надає послуги для інтернет-трейдингу. Сформовано та впроваджено відповідні заходи (програми) для подальшого розвитку компанії.

Ключові слова: трейдер, інтернет-трейдинг, програма розвитку, ризик-менеджер, організаційний розвиток.

У ситуації кризи, що виникла в усьому світі, дуже важливим є збереження позицій в сегменті, який займає будь-яка компанія, та залучення додаткової кількості клієнтів для забезпечення подальшого розвитку. За умови обмеженості вільних фінансових ресурсів пріоритетними шляхами розвитку стають методи управління організаційним розвитком підприємства, оскільки останній має прямий вплив на кількість клієнтів компанії та рівень їх задоволення.

На результати дослідження справили значний вплив роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, які розглядали: загальні принципи організації діяльності брокерів [3-5, 10] (Р. Дудяк, Т. Кушнір, А. Олейник, О. Сохацька); питання аналізу фінансового ринку та інтернет-трейдингу [1,2,7,8] (Б. Вільямс, Т. Демарк, К. Ішимоку, Э. Пейтел, Э. Петерс, А. Саврук); специфіку використання методів сіткового маркетингу [5,6] (В. Катькало, Ф. Котлер, С. Куц, А. Олейник, В. Радаев, О. Третьяк, О. Юлдашева). Разом з тим, поки що не звертається достатня увага на дослідження організаційних схем використання методів сіткового маркетингу в діяльності брокерських компаній.

Мета роботи – обґрунтування напрямків та формування заходів (програм) з організаційного розвитку брокерської компанії у взаємозв'язку з обсягом капітальних вкладень, для виходу на вищий рівень надання послуг.

З аналізу організаційного розвитку підприємства видно, що додатковий дохід компанії прямо пов'язаний з бажанням наявних клієнтів компанії укласти угоди на міжнародному валютному ринку та фондових ринках США. Чим більше угод клієнти компанії укладають, тим більший обсяг угод в ринку, а отже - й спред (spread), що є додатковим доходом компанії.

Можливі інтенсивні та екстенсивні напрямки збільшення кількості угод, укладених клієнтами: в першому випадку маємо збільшувати кількість трейдингових угод існуючих клієнтів, у другому – кількість клієнтів-трейдерів (trader) [1].

У результаті дослідження діяльності компанії для реалізації вищезгаданих напрямків запропоновано впровадження двох програм розвитку: «Залізна дисципліна» та «П'ятирівнева система». Загальна схема здійснення програм організаційного розвитку компанії наведена на рисунку 1.

Програма «Залізна дисципліна» має реалізувати інтенсивний напрям розвитку, тобто підвищення активності наявних клієнтів-трейдерів. Оскільки найбільшим поштовхом для клієнта для входу в ринок є впевненість у правильному рішенні та контрольованість ситуації, в рамках програми було запропоновано введення нової посади ризик-менеджера, що повинно надати впевненості клієнтам та збільшити їх бажання працювати на своїх рахунках. Посадові обов'язки наведено в таблиці 1.

Для визначення ступеня готовності трейдерів користуватися послугами ризик-менеджера, було розроблено анкету для клієнтів. Результати анкетування наведені в таблиці 2.

Проаналізувавши діяльність 96 рахунків працюючих інтернет-трейдерів було виявлено, що найбільше помилок людина робить на початковому етапі роботи з рахунком. Це зумовлено тим, що трейдингу (trading) навчаються на демо-рахунку і психологічний аспект мало змінюється з початком роботи на реальному рахунку. У зв'язку з цим робиться найбільша кількість помилок. Коли трейдер починає їх робити, з'являється злість і бажання у той же день покрити свої збитки та заробити, але не робиться правильний аналіз, та не звертається увага на вихід новин, отже знову і знову робляться мінусові позиції [2]. У середньому, кожен з аналізованих інтернет-трейдерів робить 5-10 лотів в місяць, близько 50 відсотків з яких є збитковими.

З таблиці 2 видно, що 62,5% опитуваних інтернет-трейдерів згодні користуватися платними послугами ризик-менеджера. Інші 37,5% - тільки безкоштовними послугами, які надає компанія.

Дослідивши рахунок трейдера, який

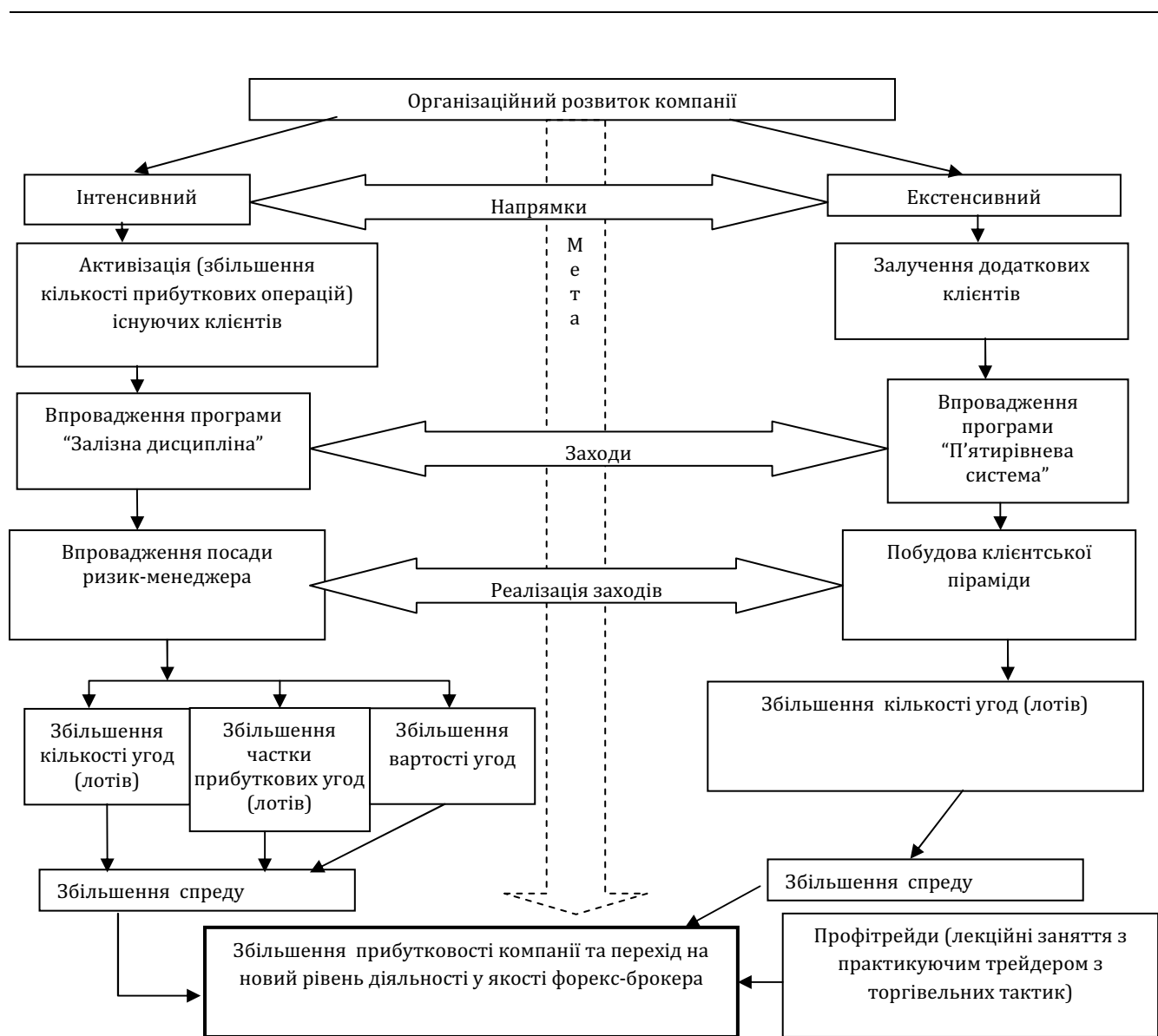


Рис. 1. Схема впровадження програм організаційного розвитку компанії

Таблиця 1. Посадові обов'язки ризик-менеджера

Посада	Функції	Завдання
Ризик-менеджер	Контроль позицій трейдерів, що управляють рахунками інвесторів. Інформування та консультування трейдерів про поточну ситуацію на ринку в несприятливих ситуаціях. Надання технічної підтримки з будь-яких питань (телефонний ділінг). Надання консультацій у суперечливих питаннях. Надання консультацій з введення / виведення грошових коштів, сприяння в цих питаннях. Примусове закриття позицій в інтересах клієнта. Обговорення поточної ситуації на ринку в групі.	Забезпечення максимальної дохідності клієнтів компанії при мінімальних ризиках, пов'язаних з непрогнозованими рухами ціни фінансових інструментів.

Таблиця 2. Результати анкетування

Поставлені запитання		Відповіді	
		Так	Ні
1	Чи згодні Ви з контролем вашого рахунку іншою особою?	70	16
2	Чи згодні Ви довірити свої прибутки спеціалісту?	96	-
3	Чи часто Вам потрібні консультації з питань фінансових ринків?	55	41
4	Чи згодні Ви з встановленням обмежень по збиткових позиціях?	90	6
5	Чи кожен день Ви перевіряєте стрічку новин?	96	
6	Чи часто у Вас виникає необхідність перевірки стану рахунку?	79	17
7	Чи часто з Вашої точки зору ринок алогічний?	12	84
8	Чи готові Ви оплачувати послуги ризик-менеджера?	60	36
9	Чи потрібен Вам погляд зі сторони на Ваші помилки?	56	40
10	Чи потрібен Вам аналіз помилок на Вашому рахунку?	45	52
11	Чи хочете Ви отримувати смс-повідомлення про всі операції на Вашому рахунку?	96	-
12	Чи хочете Ви отримувати аналіз на електронну поштову скриньку?	96	-
13	Чи готові Ви оплачувати торгові сигнали?	60	36
14	Чи готові Ви оплачувати послуги радника?	60	36

експериментально користувався послугою ризик-менеджера, бачимо збільшення кількості прибуткових угод до 65% та збільшення вартості укладених угод в середньому на 30%. Отже спостерігається зменшення страху від здійснення угод на ринку.

Таким чином, посада ризик-менеджера є стрижнем програми «Залізна дисципліна», основні принципи якої наступні:

- всі трейдери, які зголосилися на участь у програмі "Залізна дисципліна", будуть внесені в окрему програму ризик-менеджменту, яка буде працювати за певними правилами;
- трейдери, які побажали взяти участь в програмі, будуть рухатися поетапно, переходячи з одного рівня на інший лише при позитивному результаті за певний проміжок часу, при негативному результаті – будуть пересуватися на більш низькі рівні.

У межах програми пропонується створити шість етапів з послідовним збільшенням меж допустимого ризику та розширенням можливостей трейдингових операцій.

1 етап – 1 тиждень. Трейдеру ставиться ризик на день 9\$, автоклоуз (автоматичне закриття угоди) 10\$, якщо перша угода у трейдера плюсова, то він може зробити ще одну угоду, якщо плюсова і друга, то може зробити третю, якщо трейдер зробив першу угоду мінусову, при цьому навіть не досяг мінусу 9\$ – повинен припинити торгівлю.

При успішному проходженні – перехід на другий етап.

2 етап – 2 тижні. Трейдеру ставиться ризик на день 10\$, автоклоуз 15\$, трейдер може робити до 5 плюсових угод. Дозволяється дві мінусові угоди, після двох мінусових припиняє торгівлю, навіть якщо не досяг стоплосса (Stop Loss) [9].

При успішному проходженні – перехід на третій етап, при мінусовому підсумку по операціях – перехід на перший етап.

3 етап – 4 тижні. Трейдеру ставиться ризик на день 15\$, автоклоуз 20\$, тобто трейдер може робити до 7 плюсових угод. При трьох мінусових угодах закривається, навіть якщо не досяг стоплосса.

При успішному проходженні – перехід на четвертий етап, при мінусовому підсумку по операціях – на другий.

4 етап – 2 робочих місяці з підбиттям підсумків кожен місяць. Трейдеру ставиться ризик на день 20\$, трейдер може робити до 10 плюсових угод одним лотом. При трьох мінусових угодах закривається, навіть якщо

не досяг стоплосса, дозволяється тримати одну середньострокову позицію в конкретний момент часу, втрата в середньостроковій позиції не повинна перевищувати 15\$ (виняток – виникнення GAP в протилежний бік).

Сумарна втрата по середньострокових позиціях за місяць не повинна перевищити 40\$ доларів, сумарна втрата за місяць загалом не повинна перевищити 200\$, при досягненні мінуса – “перехід на папір” (мається на увазі запис бажаних угод на папері, але не торги в ринку).

За погодженням з ризик-менеджером: при позитивному закритті періоду – перехід на наступний етап, при негативному – перехід на третій етап, незалежно від результату – залишитися на цьому етапі.

5 етап – 2 робочих місяці з підбиттям підсумків кожен місяць. Трейдеру ставиться ризик на день 25\$, трейдер може робити до 15 плюсових угод одним лотом. При трьох мінусових угодах закривається, навіть якщо не досяг стоплосса, дозволяється тримати дві середньострокові позиції в конкретний момент часу по одному лоту (або одну позицію двома лотами), втрата в середньостроковій позиції не повинна перевищувати 15 \$ (виняток – виникнення GAP у протилежний бік).

Сумарна втрата по середньострокових позиціях за місяць не повинна перевищити 80\$, сумарна втрата за місяць загалом не повинна перевищити 300\$, при досягненні мінуса – “перехід на папір”.

За погодженням з ризик-менеджером: при позитивному закритті періоду – перехід на наступний етап, при негативному – перехід на четвертий етап, незалежно від результату – залишитися на цьому етапі.

6 етап – 2 робочих місяці з підбиттям підсумків кожен місяць. Трейдеру ставиться ризик на день 40\$. При чотирьох мінусових угодах закривається, навіть якщо не досяг стоплосса, дозволяється тримати три середньострокові позиції в конкретний момент часу по одному лоту (а також одну або дві позиції сумарно на три лоти), втрата в середньостроковій позиції не повинна перевищувати 20\$ (виняток – виникнення GAP у протилежний бік).

Сумарна втрата по середньострокових позиціях за місяць не повинна перевищити 100\$, сумарна втрата за місяць загалом не повинна перевищити 350\$, при досягненні мінуса – “перехід на папір”.

На терміналі відсутній автоклоуз, тому максимальний збиток трейдер повинен контролювати самостійно.

Здобутки брокерської компанії при впровадженні такої програми можна згрупувати за наступними напрямками:

- зростає кількість угод внаслідок зменшення страху за збитки – адже трейдерів страхують;
- менше “зливу” (втрачених коштів), адже якщо трейдер робить збиткові ордери, він переходить до роботи “на папері”;
- збільшення грошових коштів на рахунках призводить до збільшення вартості угод;
- зменшення кількості негативних відгуків від “злитих” рахунків – поліпшення іміджу компанії та безкоштовна реклама при “теплому” контакті.

У свою чергу, програма “П’ятирівнева система” має реалізувати екстенсивний напрям розвитку, тобто підвищення кількості існуючих клієнтів-трейдерів. Було виявлено, що “теплий” контакт між клієнтами дає більш ефективну можливість залучення нових клієнтів, а отже відкриття нових рахунків, ніж проведення рекламних акцій, що в наш час не є цікавим для основної маси людей. Врахувавши це, було прийнято рішення впровадити елемент сіткового маркетингу як один з напрямків діяльності компанії, що повинно збільшити бажання потенційних клієнтів спробувати себе у інтернет-трейдингу. Оскільки, відношення людей до виразу “сітковий маркетинг” останнім часом відверто негативне, було прийняте рішення дати назву програмі – “П’ятирівнева система”. Остання заснована на побудові клієнтської піраміди з особисто залучених клієнтів та отриманні відсотку від отриманих ними прибутків (спреду від угод). Основні моменти програми наступні:

- при реєстрації нового користувача він (користувач)

потрапляє на ланку клієнта-учасника програми. Коли новий трейдер починає працювати на фінансових ринках, клієнт, що залучив цю людину, має вигоду від спреду.

- клієнт, що хоче брати участь у програмі, має сплатити 700,00 грн., а за це він має 20% від спреду за своїми угодами, а також 5% від спреду від угод залучених клієнтів.
- всього є 5 ланок, і кожен з учасників приносить гроші клієнту і має 20% від сплати за свої угоди, що нараховуються в кінці місяця, а також по 5% від спредів учасників нижчих рівнів (див. рисунок 2).
- один клієнт може максимально залучити до однієї піраміди 780 осіб. Якщо людині цікаво і надалі залучати нових людей, що увійдуть до його піраміди, клієнту треба будувати нову піраміду.

Було проведено курс занять з приводу програми “П’ятирівнева система” і клієнти компанії виявили зацікавленість. Шість нових клієнтів сплатили за участь в програмі та залучили по п’ять членів, які раніше не мали рахунків у компанії, кожен. Отже, зараз існує шість пірамід з завершеною побудовою першої ланки учасників. При збереженні такої динаміки розвитку прогнозується річний прибуток у розмірі 302400 грн., а заповнення шести пірамід учасниками дійде завершення через 104 місяця.

Суттєвою особливістю програми є те, що вона не потребує додаткового контролю з боку людини і є повністю автоматизованою. Слід зауважити, що всі шість клієнтів, які почали побудову пірамід, брали участь у програмі “Залізна дисципліна”, а всі нові клієнти також виявили таке бажання.

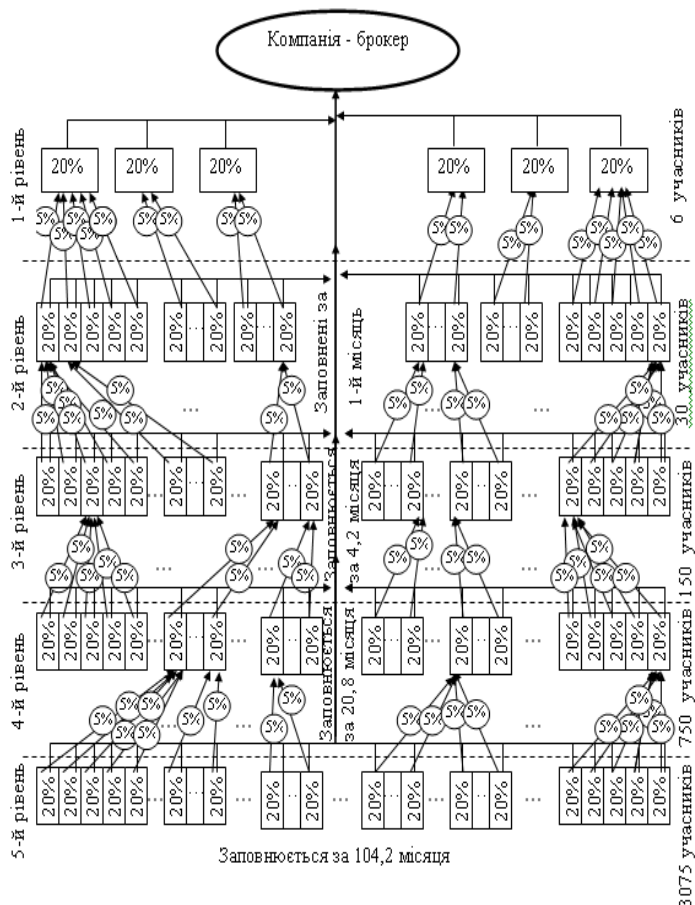


Рис. 2. Заповнення учасниками рівнів піраміди “П’ятирівнева система”

Тобто, наявний синергичний ефект від впровадження запропонованих програм організаційного розвитку. У випадку врахування синергії, загальна схема впровадження програм організаційного розвитку компанії модифікується та набуває вигляду, зображеного на рисунку 3.

За умови відповідності темпів розвитку прогнозним значенням уже через рік досліджувана філія компанії може перейти на інший рівень роботи – організація власного біржового оператора з можливістю виводу грошових коштів на міжбанківський валютний ринок та фондові ринки США через провідні банки світу. Така якісна зміна статусу надасть можливість: працювати під своїм брендом, встановлювати власні торгівельні умови (розмір спреда, валютний своп (swap), об'єм угод, кредитний важіль), можливість розвитку представництв за схемою франчайзингу у межах країни та за кордоном [8].

Значного зростання кількісних та якісних показників роботи брокерської компанії (зокрема надання послуг приватним інтернет-трейдерам) можливо досягнути без суттєвих витрат фінансових та інших ресурсів за рахунок заходів організаційного розвитку. Крім того, специфіка діяльності з надання послуг інтернет-трейдерам дозволяє використовувати методи сіткового маркетингу в організації роботи компанії із залучення нових клієнтів. У підсумку запропоновано дві програми організаційного розвитку, які згідно з прогнозами дозволять філії у стислий термін перейти на наступний, якісно вищий рівень роботи.

Максимальний ефект від впровадження досягається при наявності синергії між заходами, що реалізують екстенсивний та інтенсивний підходи до розвитку компанії.

Список літератури

1. Пейтел Э. *Internet-трейдинг. Полное руководство* / Э. Пейтел, П. Пейтел; пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. – 320 с.
2. Петерс Э. *Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике* / Э. Петерс.; пер. с англ. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
3. Дудяк Р. П. *Организація біржової діяльності: Основи теорії і практикум* : навч. посібник 2-ге видання доповнене / Р. П. Дудяк, С. Я. Бугеля – Львів: Новий Світ. – 2000: Магнолія плюс. – 2003. – 360 с.
4. Сохацька О. М. *Біржова справа* / О. М. Сохацька – Тернопіль: Карт-Блани, 2003. – 602с.
5. Олейник А. Н. *Модель сетевого капитализма. Институциональная экономика: учебник* / Под общ. ред. А. Н. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 376 с.
6. Котлер Ф. *Основы маркетинга*. / Ф. Котлер – М.: Прогресс, 2008. – 648с.
7. *Анализ рынка FOREX [Электронный ресурс]* – Режим доступа: www.userforex.ru/index.php/obyforex
8. *Стратегии Forex [Электронный ресурс]* – Режим доступа: <http://www.userforex.ru/index.php/strategy>
9. *Ризик-менеджмент фінансових установ* : інформаційний довідник [Електронний ресурс] / Україна фінансова. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку – Режим доступу до довідника: http://ufin.com.ua/inf_dov-rmfj.htm
10. Кушнір Т. Б. *Економіка і організація біржової торгівлі: навч. посіб.: 2 вид., стереотипне.* / Т. Б. Кушнір – Харків: Консул, 2004. – 216 с.

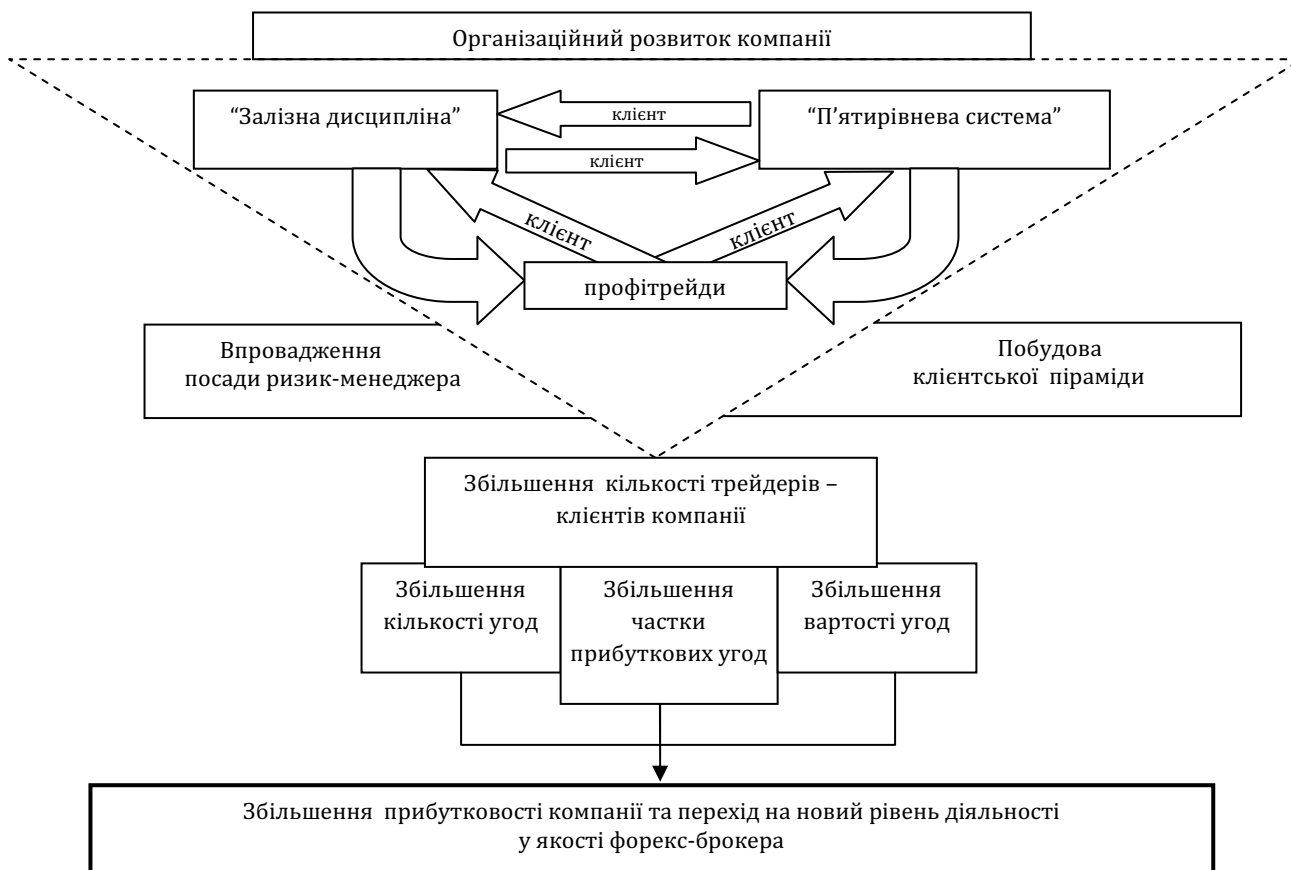


Рис. 3. Модифікована схема впровадження програм організаційного розвитку

РЕЗЮМЕ

Каримов Геннадий, Грановский Семен, Барбуль Катерина

Направления организационного развития брокерской компании

Определены экстенсивные и интенсивные направления организационного развития брокерской компании, предоставляющей услуги для интернет-трейдинга. Сформированы и введены в деятельность соответствующие мероприятия (программы) для дальнейшего развития компании.

RESUME

Karimov Genadiy, Granovskyi Semen, Barbul' Kateriyana

Directions of the organizational development of the brokerage company

Extensive and intensive directions of the organizational development of the brokerage company, that provides Internet trading services are determined. The appropriate measures (programs) for further development of the company are developed and implemented.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Обґрунтовано необхідність формування комплексної оцінки управління персоналом та проаналізовано теоретичні та практичні підходи для її здійснення. Удосконалено систему показників комплексної оцінки управління персоналом на основі визначення показників, що характеризують якість цих процесів, обсяги та структуру витрат на персонал, а також результативність управління ним.

Ключові слова: управління персоналом, комплексна оцінка, якість, результативність управління персоналом, міжнародні стандарти якості.

Управління персоналом є управлінським процесом, що входить до складу процесів системи управління якістю. У вимогах стандартів ДСТУ ISO 9001 зазначено, що «підприємство має здійснювати оцінку системи управління якістю шляхом визначення показників результативності процесів СУЯ» [1, с. 2]. Задля забезпечення результативності системи управління якістю необхідним є проведення оцінювання результативності функціонування системи управління персоналом. Обґрунтування та розробку управлінських заходів, спрямованих на підвищення якості управління персоналом підприємства, слід починати з визначення основних проблем, пов'язаних із реалізацією кадрових рішень, і аналізу поточної ситуації. Оцінка системи управління персоналом буде достовірною та об'єктивною за умов її комплексного характеру. Тобто оцінювання має здійснюватись на основі визначення, систематизації та всебічного застосування певної кількості показників, що характеризують якість управління персоналом. Як відзначає Ю. Г. Одегов, найбільш об'єктивна оцінка досягається за умови розглядання показників із кількох позицій: економічних та соціальних, кількісних та якісних, поточних та перспективних [2, с. 181]. Проведення комплексної оцінки при цьому є засобом безперервного впливу на ефективність функціонування системи управління персоналом.

Управління персоналом є найбільш складним управлінським процесом на підприємстві як з точки зору оцінки самого процесу, так і оцінки результативності цієї діяльності. Ця обставина обумовлює необхідність розробки відповідного інструментарію для оперативного отримання поточної інформації про реальний стан якості управління персоналом. Отже, формування комплексної оцінки системи управління персоналом обумовлено нижченаведеними причинами:

- вимогами міжнародних стандартів якості, які передбачають використання конкретних, вимірних та визначених у часі цілей;
- необхідністю прийняття управлінських рішень на основі об'єктивної та оперативної інформації;
- потребою керівництва підприємства в отриманні об'єктивних даних щодо якості управління персоналом при формуванні механізму матеріального стимулювання керівників структурних підрозділів.

Системний підхід до управління персоналом у

сучасних економічних умовах дозволяє здійснювати регулювання взаємозв'язків між суб'єктами та об'єктами управління з урахуванням цілей підприємства та прийнятої концепції управління персоналом. При проведенні оцінки системи слід ураховувати, що остання є складною за своєю структурою та спрямована на отримання бажаного кінцевого результату при досягненні загальної мети підприємства.

Як вагомі критерії та показники оцінки функціонування системи управління персоналом, у науковій літературі розглядаються насамперед кількісні та якісні показники, що пов'язані як із загальною результативністю діяльності підприємства, так і з результативністю прийняття кадрових рішень. Так А. П. Єгоршин перелічує низку показників, що відображають соціальну ефективність праці. На думку автора, до найбільш вагомих можна зарахувати такі, як середня заробітна платня, рівень трудової дисципліни, плинність персоналу, втрати робочого часу [3, с. 320-324]. С. В. Шекшня пропонує проводити оцінку ефективності управління персоналом за допомогою визначення таких показників, як продуктивність праці, втрати на робочу силу, структура та динаміка персоналу. Автор підкреслює, що у процесі проведення оцінки необхідно здійснювати порівняння показників як і з зовнішнім середовищем, так і з динамікою цих показників на підприємстві [4, с. 320-334].

На існування щільного взаємозв'язку показників економічної та соціальної ефективності управління персоналом вказує А. Я. Кібанов. На його думку, економічними результатами управління персоналом є показники, що відображають ефективність виробничої системи та системи управління підприємством. Разом із тим соціальні результати можуть бути наведені в аспекті функціонування окремих підсистем управління персоналом [5, с. 432-435]. Вищезазначені підходи до визначення ефективності передбачають розрахунок певної низки показників, що характеризують якість цього управлінського процесу. Однак при проведенні оцінки слід ураховувати, що ці показники є взаємопов'язаними та знаходяться у постійній взаємодії, разом із тим принципово важливим є визначення ступеня впливу цих показників на результативність функціонування системи управління персоналом.

У зарубіжній практиці оцінювання управління персоналом одержало поширення застосування

специфічних методів та підходів. Із метою оцінки ефективності й удосконалення системи управління персоналом спеціалістами використовуються HR-метрики (Human Resource (англ.) – людські ресурси), що становлять собою сукупність показників, які дозволяють оцінити та визначити основні HR-процеси підприємства. Ці HR-метрики передбачають зіставлення показників, що були отримані з установленими еталонами – бенчмарками у процесі аналізу підприємств однієї галузі [6, с. 52; 7, с. 62]. Як бенчмарки, авторами пропонуються показники, розраховані як середні за галуззю, і показники компаній – основних конкурентів. З огляду на те, що важким моментом є одержання інформації щодо стану та рівня вищезазначених показників, то у процесі оцінювання в HR-метриках рекомендовано також використання показників, що є найкращими у світовій практиці або власних даних підприємства за попередні періоди. Однак недоліком цього підходу є застосування таких, що є складними у вимірюванні та потребують аналізу тільки у динаміці.

У загальному випадку практика оцінювання ефективності систем управління персоналом дозволяє визначити три підходи (табл. 1) [1, с.187-188]. Узагальнюючи результати дослідження, можна дійти до висновку, що у теоретичних підходах, якими передбачено проведення оцінки результативності діяльності персоналу, відображається досить повний перелік показників, що характеризують соціальну ефективність та результативність прийняття кадрових

рішень на підприємстві. Особливість третього підходу полягає у визначенні кінцевих результатів діяльності підприємства, що є своєрідними індикаторами ефективності управління персоналом. Однак на формування зазначених у цьому підході показників впливає ціла низка факторів, які залишаються поза межами дослідження. Тобто загальний результат діяльності підприємства залежить від таких факторів, як стан здійснення внутрішніх бізнес-процесів, політики ціноутворення, рівня використання виробничих потужностей, виконання показників із маркетингу та збуту продукції тощо. Тому при визначенні загального результату діяльності підприємства слід урахувати рівень досягнення всіх показників виробничої, соціально-економічної та фінансової діяльності підприємства.

При проведенні комплексної оцінки системи управління персоналом та визначенні показників її ефективності слід урахувати, що показник може бути або проміжним, тобто впливати на кількісні зміни певного фактора, або кінцевим, тобто здійснюється його безпосередній вплив на результати виробничої діяльності. Як проміжний результат можна розглядати підвищення кваліфікації робітників.

Кінцевим результатом зазвичай є підвищення обсягу виробництва продукції або виручки від реалізації високоякісної продукції. Загальний кінцевий показник ефективності системи управління персоналом може бути визначений, по-перше, шляхом розрахунку

Таблиця 1. Характеристика теоретичних підходів до аналізу ефективності системи управління персоналом

Характеристика підходів	Теоретичні підходи		
	Підхід, що передбачає визначення показників диференціальної результативності персоналу	Підхід, що передбачає визначення показників результативності та якості персоналу	Підхід, що передбачає визначення показників результативності діяльності підприємства
Сутність підходу	Оцінка ефективності базується на основі використання конкретних форм та методів управління, тобто організації праці персоналу, його мотивації, стану соціально-психологічного клімату в колективі	Оцінка ефективності спирається на визначення критеріальних показників результативності та якості живої праці	Ефективність визначається кінцевими результатами діяльності підприємства за конкретний період
Показники	структура персоналу; рівень кваліфікації персоналу; плинність персоналу; рівень трудової та виконавчої дисципліни; використання фонду робочого часу; витрати на одного працюючого; виконання плану соціального розвитку; соціально-психологічний клімат у колективі; якість та надійність праці персоналу	продуктивність праці; питома вага оплати праці в собівартості продукції; відсоток виконання норм виробітку; трудомісткість продукції; фондоозброєність; втрати робочого часу; якість праці; коефіцієнти складності робіт; рівень виробничого травматизму	обсяг товарної (реалізованої, чистої) продукції; якість продукції; прибуток підприємства; собівартість продукції; рівень рентабельності; коефіцієнти економічної ефективності; термін окупності капіталу; дивіденди на одну акцію
Переваги підходу	Ураховує індивідуальні особливості виконавців та їх сумісність у групах, а також відбиває певну соціальну ефективність	Всебічно відображає ефективність прийнятих кадрових рішень	Результативність управління персоналом визначається кінцевими результатами діяльності підприємства
Недоліки підходу	Не враховуються економічні результати діяльності підприємства	Не враховуються економічні та соціальні показники діяльності підприємства	Не враховуються засоби та ресурси, за допомогою яких досягнуто результат

узагальнюючого значення всіх результатів, по-друге, як сума часткових результатів від реалізації конкретних заходів щодо управління персоналом, і по-третє, за допомогою застосування системного підходу до оцінки управління персоналом. Розрахунок інтегрального узагальнюючого показника ефективності управління персоналом переважно має умовний характер через різноспрямовану дію показників на загальний результат.

Тому попри наявність значних досліджень щодо визначення показників соціальної та економічної ефективності управління персоналом існує нагальна потреба визначення взаємозв'язку загальних результатів діяльності підприємства, якості системи управління персоналом та якості трудової діяльності працівників. Система показників оцінки управління персоналом, яка існує в наш час на переважній більшості підприємств, має низку недоліків і не повною мірою відповідає вимогам міжнародних стандартів якості, а також не враховує стратегічних завдань підприємства. Із метою подолання вказаних недоліків особливо важливим є удосконалення системи показників оцінки управління персоналом за допомогою уточнення чинних і застосування нових показників, що враховують системний підхід.

Задля нівелювання суб'єктивності у визначенні показників, що характеризують якість управління персоналом, і одночасного врахування ступеня впливу цих показників на результативність функціонування системи управління персоналом пропонується система показників комплексної оцінки, яку слід розглядати як концептуальну для забезпечення об'єктивності оцінки (рис. 1).

Загальну оцінку системи управління персоналом рекомендується проводити шляхом визначення показників, які характеризують кількісні та якісні аспекти управління:

- якість процесів управління персоналом;
- витрати на персонал;
- результативність управління персоналом.

Визначення показників, що характеризують витрати на персонал, обумовлене необхідністю досягнення економічної ефективності у сфері управління персоналом. Ураховуючи сутність цієї системи як утворення, що формується суб'єктом управління для досягнення конкретних цілей із врахуванням специфіки діяльності підприємства, доцільним та актуальним є визначення й аналізу динаміки витрат на управління персоналом. Із цього приводу Є. В. Маслов зазначає, що «управління персоналом на підприємстві, яке здійснює свою діяльність за умов самофінансування, ставить завдання конкретизації, обліку та аналізу всіх витрат на робочу силу, що пов'язані з її функціонуванням» [8, с. 275]. Водночас ефективно управління персоналом стає джерелом створення стійких конкурентних переваг суб'єктів господарювання, підсилення їх потенційної цінності та задоволення споживчого попиту. Дослідження в економічних науках дозволяють дійти висновку, що інвестиції в персонал приводять до більшого економічного ефекту, ніж інвестиції в розвиток техніки та технології [9]. Порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу, інвестиції в працівників є найбільш вигідними з точки зору як окремої людини, так і всього суспільства загалом, оскільки забезпечують досить значний за обсягом, тривалий за часом і інтегральний за характером, економічний і соціальний ефект [10, с. 48-56].

Система управління персоналом є сукупністю

підсистем (процесів), що створюються відповідно до функцій управління, оцінку якості яких слід проводити шляхом визначення певних показників. До складу процесів управління персоналом у загальному вигляді слід віднести: планування, організацію набору та відбору, профорієнтацію та адаптацію, оцінку, професійний розвиток, матеріальне стимулювання персоналу. Ці процеси є логічно взаємопов'язаними та взаємозалежними. Для забезпечення ефективності системи управління персоналом необхідним є ефективне і якісне функціонування всіх її підсистем та елементів, тому визначення пропонованих показників рекомендується здійснювати комплексно та системно, що дозволить впровадити оперативний та гнучкий моніторинг функціонування системи.

Показники результативності характеризують ефективність системи управління персоналом як підсистеми управління підприємством і відображають стан соціально-трудових відносин на підприємстві.

Пропонована система показників комплексної оцінки системи управління персоналом містить показники, які рекомендується ввести до оцінки якості професійного розвитку персоналу згідно з вимогами ДСТУ ISO 9000. Із цією метою до складу показників можна зарахувати такі, як кількість раціоналізаторських пропозицій та винаходів на одного працівника і ступінь участі в гуртках якості. Однією з вимог міжнародних стандартів є залучення всіх працівників у діяльність підприємства щодо поліпшення якості. Найбільш повне залучення персоналу до вирішення цих питань може здійснюватися за допомогою групового підходу, впровадження якого має базуватися на підвищенні значення активізації людського фактора у процесах поліпшення якості. Такий підхід передбачає розглядання співробітників не як об'єкта управління, а як рівноправних партнерів, які мають бути зацікавлені в поліпшенні кінцевих результатів діяльності підприємства та досягненні поточних завдань.

Спроби щодо створення гуртків якості як однієї з форм колективної участі працівників здійснювалися у практичній діяльності підприємств у СРСР, однак на цей час такий підхід на вітчизняних підприємствах практично не використовується [11, с. 245]. У сучасних умовах всебічна участь працівників у процесах поліпшення якості через впровадження гуртків якості буде сприяти розвитку інноваційних процесів на підприємстві. Із цього приводу О. І. Амоша зазначає, що низький рівень конкурентоспроможності економіки України обумовлений насамперед тим, що вітчизняна економіка розвивається переважно екстенсивним шляхом на старій техніко-технологічній основі при низькому рівні інноваційної діяльності й активності працівників [12, с. 20]. На його думку, інноваційний розвиток, який здійснюється на основі широкого використання нової інформації, нових знань, технологій і продуктів, є основою сучасного економічного зростання будь-якої країни. Це обумовлено низкою причин, серед яких: підвищення вимог міжнародних стандартів до якості продукції та безпеки виробництва, дефіцит виробничих ресурсів та зростання їх вартості, посилення конкурентної боротьби [12, с. 21]. На цей час питама вага інноваційно активних підприємств в Україні становить лише 13% у загальній кількості промислових підприємств, що є вкрай незадовільною ситуацією. У Донецькій області цей показник дорівнює 10,5% [13, с. 14]. Водночас на вітчизняних промислових підприємствах спостерігається стала негативна тенденція щодо зниження інноваційної активності

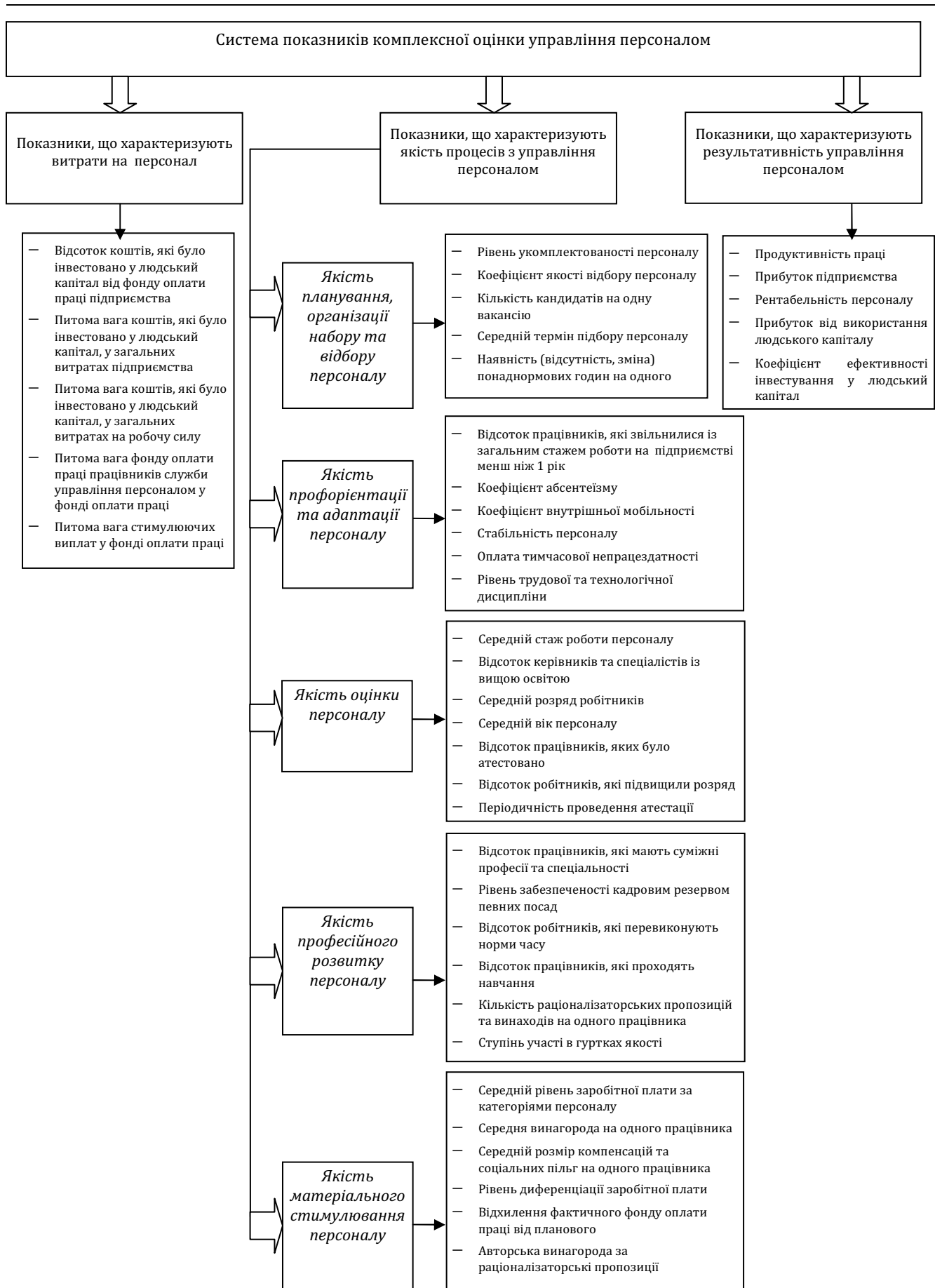


Рис. 1. Система показників комплексної оцінки управління персоналом

працівників. Чисельність винахідників, авторів нових промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій порівняно з попередніми роками зменшилась й становить 42,3 тис. осіб, або в середньому 27 осіб на одне підприємство, яке здійснює інноваційні розробки [14, с. 251].

Задля залучення до інноваційної діяльності важливо створити механізм стимулювання, який забезпечить підвищення зацікавленості всіх працівників підприємства. Це передбачає створення необхідних передумов до стимулювання трудової активності працівників, сприяння використанню ефективних методів організації діяльності, у тому числі методів мозкового штурму, що реалізуються в гуртках якості.

Практичний досвід провідних підприємств в Україні свідчить, що гуртки якості впроваджуються на підприємствах, які мають значний експортний потенціал та є зацікавленими у встановленні стабільних взаємовигідних зв'язків із зарубіжними партнерами. Так задля підвищення інноваційної активності працівників на Горлівському ВАТ «Стирол» були створені гуртки якості, діяльність яких спрямована на удосконалення управлінських процесів з поліпшення якості як продукції, так і трудової діяльності на підприємстві [11, с. 249]. В умовах ЗАТ «Донецьксталь» спочатку були сформовані гуртки якості, але потім вони були перетворені на «групи з удосконалення діяльності підрозділу», для яких були розроблені функції, структура, повноваження, відповідальність та порядок функціонування [11, с. 251]. Результатом функціонування «груп з удосконалення» стало виявлення й усунення певних недоліків у поточній діяльності, обговорення проблем виробничого та соціального характеру, які привели до поліпшення виробничих процесів щодо якості продукції та досягнення стратегічних завдань.

Позитивним досвідом упровадження заходів щодо залучення персоналу до вирішення питань з удосконалення управлінських рішень щодо забезпечення безперервного поліпшення внутрішніх процесів є проведення «Днів ефективності» в умовах ЗАТ «НКМЗ». Основними їх завданнями є виявлення актуальних проблем та «вузьких місць» на виробництві, розробка та реалізація заходів щодо підвищення ефективності виробництва за рахунок оптимізації конструкцій та технологічних процесів, мінімізація витрат та створення нових конкурентних переваг продукції, удосконалення організаційно-економічних методів управління. Результатами проведення «Днів ефективності» на ЗАТ «НКМЗ» у 2006 р. є розробка 1039 заходів для підвищення ефективності виробництва і, в остаточному підсумку, отримання економічного ефекту від впровадження цих заходів у сумі 32107 тис. грн. [15, с. 143].

На підприємствах об'єднання «Славутич», «Дарниця» та ТОВ «Голден Телеком», за аналогією з концерном «Форд мотор компані», щорічно складаються та розповсюджуються серед працівників «Плани винагородження за пропозиції нових ідей», якими передбачається виплата премій у розмірі від 10 до 100 дол. США із метою підтримки творчої активності інженерних та наукових кадрів у практичній діяльності об'єднання «Квант» та ЗАТ «Миргородська» використовується поєднання оперативного мікростимулювання з гарантованою перспективою просування по службі працівників та зростання їх заробітної платні [16].

Розробка й упровадження різноманітних форм

залучення працівників до інноваційної діяльності має ґрунтуватися на здійсненні реальної підтримки з боку керівництва, створенні атмосфери довіри та психологічної комфортності між членами колективу, застосуванні системи матеріальних та моральних стимулів до підвищення активності в конкретному підрозділі й загалом на підприємстві. Узагальнення досвіду роботи підприємств свідчить про те, що діяльність у цьому напрямку має здійснюватися безперервно й не може обмежуватися вирішенням тільки однієї проблеми. Економічний ефект від такої діяльності виявляється лише за умов масовості й регулярності подання пропозицій та ініціатив. Тому на промислових підприємствах України доцільно ретельно підходити до вибору колективних форм та методів управління підприємством у сфері поліпшення якості процесів залежно від конкретних цілей, завдань та можливостей працівників щодо їх колективного вирішення.

Отже, у результаті узагальнення теоретичних та практичних підходів до оцінки якості управління персоналом удосконалено систему показників комплексної оцінки управління персоналом з урахуванням системного підходу. Запропонована комплексна оцінка має здійснюватися шляхом визначення спеціальних економічних показників, до складу яких належать якість процесів управління персоналом, обсяги та структура витрат, а також результативність управління ним, що дозволяє отримувати об'єктивну та оперативну інформацію про якість менеджменту.

Список літератури

1. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2008) // Стандарт. – К.: Держстандарт України, 2008. – 25 с.
2. Одегов Ю. Г. Управление персоналом, оценка эффективности: учеб. пособ. для вузов / Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.
3. Методология управления трудовыми ресурсами: моногр. / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. – Н. Новгород: НИМБ, 2008. – 352 с.
4. Шекиня С. В. Стратегическое управление персоналом в эпоху Интернета. – Изд. 6-е, перераб. и доп. (Серия «Библиотека журнала «Управление персоналом») / С. В. Шекиня, Н. Н. Ермошкин. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синез», 2002. – 336 с.
5. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: учебник для студ. вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / А. Я. Кибанов – М.: ИНФРА-М, 2007. – 446 с.
6. Бойченко А. HR-метрики – инструмент усовершенствования системы управления персоналом / А. Бойченко, Е. Веселкова // Менеджер по персоналу. – 2010. – № 3. – С. 52-67.
7. Долгих А. HR-метрики / А. Долгих // Менеджер по персоналу. – 2009. – № 8. – С. 62-68.
8. Маслов Е. В. Управление персоналом: учеб. пособ. / Е. В. Маслов. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. – 312 с.
9. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избр. труды по экономической теории / Г. С. Беккер – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
10. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренкова. – СПб.: Наука, 1999. – 246 с.
11. Момот А. И. Экономический механизм управления качеством / А. И. Момот / Мин-во образования и науки, ДонНТУ. – Донецк: Норд-Пресс, 2005. – 383 с.
12. Амоша О. І. Соціально-економічні чинники інноваційного розвитку України / О. І. Амоша // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку : тези доп. і повідом. наук.-практ. конф.: В 2 т. – Т. 2 / НАН України, Ін-т економіки

пром-сті. – Донецьк, 2008. – С. 19-25.

13. Поважний С. Ф. Стан та деякі перспективні напрямки інноваційної діяльності в промисловому регіоні / С. Ф. Поважний, В. І. Сілаєв // Матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. «Управління інноваційним розвитком промисловості: держава, регіон, підприємство». – В 2-х т. – Т. 1. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – С. 13-15.
14. Калина А. В. Формування мотиваційного механізму інноваційного розвитку / А. В. Калина // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку: тези доп. і повідом. наук.-практ. конф.: В 2 т. – Т. 2. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – С. 250-254.
15. Еськов А. Л. Организационное обеспечение инновационно-инвестиционной деятельности предприятия на примере ЗАО «НКМЗ» / А. Л. Еськов, Ю. В. Дегтярева // Менеджер. Вестник ДонДУУ. – 2008. – № 4 (46). – С. 141-147.
16. Калина А. В. Формування підходів до вдосконалення механізму стимулювання інноваційної діяльності працівників / А. В. Калина // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Актуальные проблемы управления человеческими ресурсами и маркетинга в контексте развития Украины: сб. науч. тр. в 3 т. – Т. 2. / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; редкол. Амоша А. И. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2007. – С. 215-221.

РЕЗЮМЕ

Коваленко Татьяна

Система показателей комплексной оценки управления персоналом

Обоснована необхідність формування комплексної оцінки управління персоналом. Проаналізовані теоретичні та практичні підходи оцінки ефективності управління персоналом. Усовершенствована система показателів комплексної оцінки управління персоналом на основі визначення показателів, характеризуючих якість процесів управління персоналом, обсяги та структуру витрат на персонал, а також результативність управління персоналом.

RESUME

Kovalenko Tetyana

The system of indicators of the complex estimation of human resource management

The necessity of formation of a complex estimation of human resource management is proved. Theoretical and practical approaches of an estimation of human resource managements' efficiency have been analyzed. The system of indicators of the complex estimation of human resource management on the basis of definition of the indicators characterizing quality of human resource managerial processes, volumes and structure of human resource expenses, and also productivity of human resource management have been improved.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ ТА ЗМІН ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

Систематизовано методику формування фінансових результатів діяльності суб'єктів підприємницької діяльності в умовах введення Податкового кодексу та змін податку на прибуток.

Ключові слова: фінансові результати, податок на прибуток, Податковий кодекс, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, доходи.

З прийняттям в Україні національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку постала необхідність розробки методології обліку та методики визначення та формування фінансових результатів діяльності, орієнтованої на міжнародний досвід та національні традиції. Але вивчення зарубіжного надбання та її адаптація до вітчизняних умов – процес досить складний і не завжди вдалий.

Проблеми обліку, пов'язані з формуванням фінансових результатів діяльності, постійно знаходились у центрі уваги вчених-економістів. Серед видатних іноземних дослідників, що здійснили вагомий внесок у висвітлення питань формування та визначення фінансових результатів в бухгалтерському обліку на різних історичних етапах, слід назвати: італійських представників Дж. Дзаппу, В. Котрулі, Л. Пачолі, А. Піетро, Л. Флорі; французьких – Б. Ф. Баррема, Л. Батардона, В. Бланшара, П. Гарнье, Ж. Ж. Рішара, Л. Сея, Ж. Фурастьє; німецьких – Й. Бетге, Т. Вельтона, Ф. Гертца, В. Зомбарта, Е. Купера, В. Рігера, Е. Шмаленбаха; російських та радянських – Г. Л. Бикову, О. М. Галагана, В. Д. Новодворського, В. Ф. Палія, А. К. Рощаховського, М. І. Туган-Барановського, Є. Є. Сіверса, Я. В. Соколова та ін. [3].

Розвитком теорії бухгалтерського обліку, зокрема дослідженнями питань обліку доходів і фінансових результатів діяльності, займалися українські вчені: О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, А. М. Герасимович, З. В. Гуцайлюк, М. Я. Дем'яненко, Г. Г. Кірейцев, М. М. Коцупатрий, М. В. Кужельний, В. Г. Лінник, В. Б. Моссаковський, Ю. І. Осадчий, П. Т. Саблук, В. В. Сопко, Л. К. Сук, М. Г. Чумаченко, Л. С. Шатківська, В. П. Ярмоленко та інші [4].

Але з багатьох об'єктивних причин наші попередники не могли передбачити тих факторів, які сьогодні впливають на розвиток української бухгалтерської школи та економічний розвиток країни загалом. Окремі засади вже далеко не на часі, інші не зовсім придатні або перевірялися в стабільно діючій ринковій економіці і також потребують уточнення. Зміни у формування фінансових результатів та їх відображення в обліку принесло введення в дію Податкового кодексу, але і він потребує доопрацювань, коригувань та доповнень.

У вітчизняній економічній теорії практично відсутні роботи з удосконалення системи формування

фінансових результатів в бухгалтерському обліку.

Оскільки існує велика кількість різноманітних поглядів на методику формування фінансових результатів, є необхідність уточнення економічної сутності цієї категорії; виникає потреба в дослідженні чинних методик у різних підсистемах обліку та у зв'язку з введенням в дію Податкового кодексу. Вирішення цих проблем дозволить перейти на новий рівень побудови бухгалтерського обліку фінансових результатів, підвищить його аналітичність та ефективність в управлінні діяльністю підприємства.

Мета статті – систематизувати методики формування фінансових результатів діяльності суб'єктів підприємницької діяльності в умовах введення Податкового кодексу та змін податку на прибуток.

Відповідно до пп. 14.1.56 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу доходи – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формі як на території України, її континентальному шельфі у винятковій (морській) економічній зоні, так і за їх межами [2].

Доходи, які враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, зараховуються до доходів звітного періоду на підставі первинних документів, що підтверджують отримання платником податку доходів, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачено правилами провадження бухгалтерського обліку, та інших документів, що підтверджують отримання таких доходів і складаються з наступних груп:

- дохід від операційної діяльності;
- інші доходи.

До складу доходу від операційної діяльності вносяться: доходи, отримані від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг та доходи банківських установ.

Дохід від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг, у тому числі винагороди комісіонера (повіреного, агента тощо) визначається у розмірі договірної (контрактної) вартості, але не менший, ніж сума компенсації, отримана в будь-якій формі, у тому числі - при зменшенні зобов'язань [2].

Зазначимо, що така оцінка використовується не завжди. Зокрема дохід, отриманий платником податку від продажу товарів (виконання робіт, надання послуг) пов'язаним особам, визначається відповідно до договірних цін, але не менших від звичайних цін на такі

товари, роботи, послуги, що діяли на дату такого продажу, у разі, якщо договірна ціна на такі товари (роботи, послуги) відрізняється більше ніж на 20 % від звичайної ціни на такі товари (роботи, послуги) [2].

До складу доходів банківських установ, зокрема, належать: процентні доходи за кредитно-депозитними операціями (у тому числі за кореспондентськими рахунками) та цінними паперами, придбаними банком; комісійні доходи, в тому числі за кредитно-депозитними операціями, наданими гарантіями, розрахунково-касове обслуговування, інкасацію та перевезення цінностей, операціями з цінними паперами, операціями на валютному ринку, операціями з довірчого управління; прибуток від операцій з торгівлі цінними паперами; прибуток від операцій з купівлі/продажу іноземної валюти та банківських металів; ряд інших доходів, прямо пов'язаних із здійсненням банківських операцій та наданням банківських послуг, детальний перелік яких наведено в пп. 135.4.2 п. 135.4 ст. 135 Податкового кодексу [2].

До складу інших доходів зараховують:

- доходи у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів;
- доходи від операцій оренди/лізингу; суми штрафів та/або неустойки чи пені, фактично отримані за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду;
- вартість товарів, робіт, послуг, безоплатно отриманих платником податку у звітному періоді, визначена на рівні не нижчому, ніж звичайна ціна, суми безповоротної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, безнадійної кредиторської заборгованості;
- суми поворотної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, що залишаються неповернутими на кінець такого звітного періоду, від осіб, які не є платниками цього податку (у тому числі нерезидентів), або осіб, які мають пільги щодо цього податку, в тому числі тих, що застосовують нижчі ставки податку.

У разі, коли в майбутніх звітних податкових періодах платник податку повертає таку поворотну фінансову допомогу (її частину) особі, що її надала, він збільшує суму витрат на суму такої поворотної фінансової допомоги (її частини) за наслідками звітного податкового періоду, у якому відбулося таке повернення.

Новацією Податкового кодексу є те, що поворотна фінансова допомога, надана платнику податку його засновником/учасником (в тому числі нерезидентом) та повернута протягом не пізніше ніж 365 днів з дня її отримання, не включається до складу доходу. Тобто у цьому випадку не має значення, що надавач такої допомоги не є платником податку на прибуток, головною умовою є те, що таку допомогу слід повернути у вищезазначений строк;

- фактично отримані суми державного мита, попередньо сплаченого позивачем, які повертаються на його користь за рішенням суду;
- суми акцизного податку, сплаченого/нарахованого покупцями/покупцям підакцизних товарів (за їх рахунок) на користь платника такого податку, суми рентної плати, а також суми збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну, теплову енергію та природний газ;
- суми дотацій, субсидій, капітальних інвестицій із фондів загальнообов'язкового державного

соціального страхування або бюджетів, отримані платником податку;

- доходи, не враховані при обчисленні доходу періодів, що передують звітному, та виявлені у звітному податковому періоді;
- дохід від реалізації необоротних матеріальних активів, майнових комплексів, оборотних активів;
- інші доходи, отримані платником податку у звітному періоді.

Так згідно з п. 137.1 ст. 137 Податкового кодексу дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар, а дохід від надання послуг та виконання робіт – за датою складання акта або іншого документа, оформленого відповідно до вимог чинного законодавства, який підтверджує виконання робіт або надання послуг [2].

Це означає, що платник податку має визначати доходи за методом нарахувань, а момент оплати за відвантажені товари (надані послуги, виконані роботи) вже не впливатиме на податкові зобов'язання. А сума попередньої оплати та авансів, отримана в рахунок оплати товарів, виконаних робіт, наданих послуг, не враховується для визначення об'єкта оподаткування.

6 серпня 2011 р. набрала чинності більша частина норм Закону "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України" (№ 3609-VI від 07.07.2011 р.), який вносить численні корективи у вітчизняне податкове законодавство. Але деякі з норм мають застосовуватися з 1 серпня і навіть з 1 квітня 2011 р. Стосується вони податку на прибуток, який суттєво впливає на формування фінансових результатів діяльності суб'єктів підприємницької діяльності.

З 1 квітня 2011 року визначено, що балансова вартість запасів (тобто товарів (крім тих, що підлягають амортизації, та цінних паперів), сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, напівфабрикатів, малоцінних предметів) на складах, у незавершеному виробництві та залишках готової продукції станом на 31.03.2011 р. має визнаватися витратами за правилами ПКУ [2].

Прописано норму щодо можливості коригування доходу (витрат) звітного податкового періоду, в якому були повернуті аванси (інші платежі), отримані (надані) до 1 квітня 2011 року. Для авансів, отриманих в іноземній валюті, таке коригування відбувається за офіційним валютним курсом гривні до іноземної валюти, що діяв на дату здійснення такого повернення. При цьому зауважено, що у разі відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) після 01.04.2011 р. в рахунок авансів, отриманих до такої дати, витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, та здійснені після 01.01.2011 р., за умови, що вони не були включені до складу валових витрат, визнаються витратами на дату відвантаження таких товарів (виконання робіт, надання послуг) [2]. Подавати фінансову звітність з урахуванням податкових різниць потрібно буде лише починаючи зі звітних періодів 2013 року [2].

Встановлено, що витрати в іноземній валюті у зв'язку з придбанням у звітному податковому періоді товарів, робіт, послуг повинні включатися до витрат такого періоду шляхом перерахування в національну валюту тієї частини їх вартості, що не була раніше оплачена, за офіційним курсом НБУ, що діяв на дату здійснення операції з такого придбання, а в частині раніше проведеної оплати – за курсом, що діяв на дату здійснення оплати [2]. До складу витрат платника

податку включаються суми коштів, внесені на рахунки учасників фондів банківського управління або за договорами пенсійних вкладів, відкритих відповідно до закону, що регулює питання створення та функціонування фондів банківського управління, у розмірі, що не перевищує 10% доходу такого платника податку за звітний період [2].

Встановлено, що сума перевищення авансового внеску з податку на прибуток, попередньо сплаченого платником до 01.04.2011 р. у зв'язку із нарахуванням дивідендів згідно з підпунктом 7.8.2 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [1], враховується в майбутніх податкових періодах [2].

Також існують певні зміни у формуванні фінансових результатів, які запроваджуються з 01 серпня 2011 року.

Звернемо увагу на перелік доходів, що не враховуються для визначення об'єкта оподаткування. З нього вилучено дохід від безоплатно одержаних необоротних матеріальних активів, а також об'єктів соціально-культурного та житлово-комунального призначення державної власності, що перебувають на балансі платника податку, який визначається в сумі, пропорційній сумі амортизації відповідних активів, нарахованої у бухгалтерському обліку, одночасно з її нарахуванням. Відтак, такий дохід повинен враховуватись для визначення об'єкта оподаткування.

Перелік доповнено вартістю об'єктів концесії, отриманих (за винятком випадків, передбачених п. 137.19 ПКУ) платником податків від концесіодавця та повернутих відповідно до договору концесії, яка відтепер не буде враховуватись для визначення об'єкта оподаткування [2].

Як відомо, платники податку, дохід (прибуток) яких повністю та/або частково звільнено від оподаткування податком на прибуток, мають спрямовувати ці "зеконормлені" кошти на переоснащення матеріально-технічної бази, на повернення кредитів, використаних на вказані цілі, і сплату процентів за ними та/або поповнення власних обігових коштів.

У разі, якщо кошти, що не перераховані до бюджету при застосуванні ставки податку 0%, були використані не за цільовим призначенням або не були використані платником податку протягом річного звітного періоду, вони зараховувалися до бюджету в першому кварталі наступного звітного року. Тепер для такого зарахування до бюджету залишаться лише перша підстава, а невикористані кошти залишатимуться у розпорядженні платника для спрямування їх за цільовим призначенням у наступних роках [2].

Ще на один рік (на 2012) продовжено період, протягом якого банки мають створювати страховий резерв у розмірі, що не може перевищувати 30%, а з 01.01.2013 р. це вже буде 20%.

Крім того, зміни зазнали норми щодо звільнення від оподаткування прибутку підприємств ПЕК та суб'єктів господарювання водо-, теплопостачання та водовідведення, а також щодо особливостей оподаткування страховиків [2].

З 1 серпня 2011 року загальновиробничі витрати потрібно відносити на собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Їх усунуто із складу інших витрат.

Інші витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені згідно з правилами бухгалтерського обліку.

Витрати в іноземній валюті за придбаними товарами, роботами, послугами, які не були раніше оплачені, визнаються за курсом на дату придбання. Ця

норма застосовується з 1 квітня 2011 року.

У разі повернення авансів (інших платежів), отриманих до 1 квітня 2011 року та врахованих у складі валових доходів, на суму такого повернення відбувається коригування доходу звітного податкового періоду, в якому такі аванси (інші платежі) були повернуті у порядку, передбаченому Кодексом.

Для авансів, отриманих в іноземній валюті, таке коригування відбувається за офіційним валютним курсом гривні до іноземної валюти, що діяв на дату здійснення такого повернення.

У разі повернення авансів (інших платежів), виданих до 1 квітня 2011 року та врахованих у складі валових витрат, на суму такого повернення відбувається коригування витрат звітного податкового періоду, в якому такі аванси (інші платежі) були повернуті у порядку, передбаченому цим Кодексом.

У разі відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) після 1 квітня 2011 року в рахунок авансів, отриманих до такої дати, витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, та здійснені після дати набрання чинності цим Кодексом, за умови, що вони не були включені до складу валових витрат, визнаються витратами на дату відвантаження таких товарів (виконання робіт, надання послуг).

Якщо відповідно до правостановлюючого документа строк використання нематеріального активу не встановлено, термін визначається у розмірі 10 років безперервної експлуатації. Ця норма діє з 1 серпня 2011 року. До внесення змін не було визначено строк використання нематеріального активу, якщо його не встановлено правостановлюючим документом.

Дозволено визнавати витратами суми, сплачені (нараховані) платником податків емітенту цінних паперів і корпоративних прав під час їх первинного розміщення.

Платник податку повинен вести відокремлений облік фінансових результатів операцій з цінними паперами в розрізі окремих видів цінних паперів та інших, ніж цінні папери, корпоративних прав, у тому числі окремий облік операцій з цінними паперами, придбаними під час їх розміщення, повторного продажу емітентом чи в результаті здійснення внеску до статутного капіталу.

У разі якщо платник податку виступає інвестором при первинному розміщенні цінних паперів або наступного продажу власних акцій емітентом, або у разі внесення коштів до статутного капіталу емітента, то витрати, сплачені (нараховані) таким платником податку емітенту таких цінних паперів, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від відчуження таких цінних паперів.

Умови застосування цієї пільги тепер більш жорсткі. Строком на 10 років, починаючи з 1 січня 2011 року, звільняється від оподаткування прибуток лише тих суб'єктів готельного бізнесу, отриманих від надання готельних послуг (група 55 КВЕД ДК 009:2005) у готелях категорій "п'ять зірок", "чотири зірки" і "три зірки", у тому числі новозбудованих чи реконструйованих або в яких проведено капітальний ремонт чи реставрацію наявних будівель і споруд, у яких дохід від реалізації послуг з розміщення шляхом надання номера для тимчасового проживання складає не менше 75 відсотків сукупного доходу такого суб'єкта господарської діяльності за відповідний податковий (звітний) період, у якому застосовується пільга. На один квартал продовжено дію норми, за якою не

застосовуються фінансові санкції до платників податку на прибуток підприємств та платників податків, що перейшли на загальну систему оподаткування, за порушення податкового законодавства за наслідками діяльності у другому-четвертому календарних кварталах 2011 року.

Методика бухгалтерського обліку тимчасових та постійних податкових різниць набуде чинності з 1 січня 2013 року. Суб'єкти господарювання-платники податку на прибуток почнуть подавати фінансову звітність з урахуванням податкових різниць, починаючи зі звітних періодів 2013 року.

Список літератури

1. Про оподаткування прибутку підприємств : закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР.
2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
3. Лишилєнко О. В. Бухгалтерський управлінський облік : навч. посібник / О. В. Лишилєнко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006 р. – 254 с.
4. Нападовська Л. В. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни "Управлінський облік" / Л. В. Нападовська ; уклад. Л. В. Нападовська. – К. : Державний комітет статистики України, 2006. – 296 с.

РЕЗЮМЕ

Коришко Н.

Формирование финансовых результатов субъектов предпринимательской деятельности в соответствии с налоговым кодексом и изменениями налога на прибыль

Систематизирована методика формирования финансовых результатов деятельности субъектов предпринимательской деятельности в условиях введения Налогового кодекса и изменений налога на прибыль.

RESUME

Koryshko N.

Forming of financial results of subjects of entrepreneurial activity in accordance with an internal revenue code and changes of income tax

The method of forming of financial results of activity of subjects of entrepreneurial activity in the conditions of introduction of the Internal revenue code and changes of income tax is systematized.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

**РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ:
СТАН ТА НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ**

У статті розглянуто стан ресурсного потенціалу харчової промисловості Хмельницької області. Запропоновано напрями його подальшого зміцнення.

Ключові слова: харчова промисловість, потенціал сільського господарства, рослинництво, тваринництво.

Відродження економічної могутності України у світовому співтоваристві в першу чергу визначається стабільністю розвитку базових галузей національного господарства і їхніх первинних ланок — промислових підприємств, які створюють товари, попит на які постійно зростає. Забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств буде залежати від вибору ефективної стратегії використання й формування їхнього ресурсного потенціалу. Базовою галуззю промисловості Хмельницької області після електроенергетики є харчова промисловість. Тож виникає потреба в детальному дослідженні стану та ефективності використання ресурсного потенціалу останньої – сільського господарства.

Дослідження особливостей функціонування, аналізу сировинного стану та тенденції розвитку підприємств харчової промисловості здійснено у працях Л. В. Дейнеко, А. О. Заїнчовського, І. О. Крюкової, П. М. Купчака, П. Т. Саблука, М. П. Сичевського, Л. Г. Чернюк та інших вітчизняних науковців. Однак у них недостатньо вивчений регіональний ресурсний потенціал харчової промисловості.

У 2009 році питома вага харчової промисловості Хмельницької області склала 28,7 %. У цьому році в Хмельницькій області вироблено 9,2 % цукру, 5,4 % жирних сирів, 3 % хлібобулочних виробів, 3,8 % борошна, 0,6 % кисломолочних продуктів, 1,5 % молока, 2,2 % ковбасних виробів, 2,9 % яєць та 2,2 % м'яса (таблиця 1).

Найпотужнішими харчовими підприємствами Хмельницької області є:

- з виробництва фруктових соків та овочевих нектарів – ВАТ «Віньковецький консервний завод», ВАТ «Адамс», ВАТ «Новоушицький консервний завод»;
- з виробництва вершкового масла – ВАТ «Білогірський завод молочних продуктів», ЗАТ «Дунаєвецький маслозавод», колективне підприємство «Хмельницька маслосирбаза», ЗАТ «Деражнянський молочний завод», Славутський маслоробний комбінат, ВАТ «Хмельницькмолпром»;
- з виробництва білого кристалічного цукру – ВАТ «Красилівський цукровий завод», ВАТ «Старокостянтинівський цукровий завод», ВАТ «Геофіпольський цукровий завод», ВАТ «Шепетівський цукровий комбінат»;
- з виробництва макаронних виробів – ЗАТ «Хмельницька макаронна фабрика», ЗАТ «Агропромтехніка»;

- з виробництва свинини – ВАТ «Шепетівський м'ясокомбінат», ТОВ «М'ясний двір «Поділля»;
- з виробництва круп – ВАТ «Хмельницький комбінат хлібопродуктів», ТОВ «Подільський смак», ЗАТ «Білогірський комбінат хлібопродуктів №1».

Упродовж 2004-2009 років у Хмельницькій області зростання обсягів виробленої продукції спостерігалось передусім у виробництві безалкогольних напоїв (на 92,9 %), етилового спирту (на 56,4 %), фруктових соків та овочевих нектарів (на 39 %), пива (на 19,6 %), жирних сирів (на 17%), свіжої свинини (на 8,9%), ковбасних виробів (на 7,8 %), обробленого рідкого молока (на 6%). Водночас зменшився обсяг продукції у виробництві яловичини і телятини (на 50,4 %), мороженої свинини (на 55,9%), консервованих овочів (на 54,9 %), вершків (на 25,9%), вершкового масла (на 7,7 %), кисломолочних продуктів (на 36,2 %), круп (на 22,3 %), хлібобулочних виробів (на 17,2 %), натуральної мінеральної газованої води (на 19,7 %). На зазначений період вироблено 70,7 тис. т яловичини і телятини, 8,0 тис. т свіжої свинини, 4,5 тис. т мороженої свинини, 39,5 тис. т ковбасних виробів, 68,6 тис. т фруктових та овочевих соків, 17,3 тис. т консервованих овочів, 138,2 тис. т обробленого рідкого молока, 6,8 тис. т вершків, 55,3 тис. т вершкового масла, 67,3 тис. т жирних сирів, 24,9 тис. т кисломолочних продуктів, 558,4 тис. т борошна, 167,7 тис. т круп, 363,5 тис. т хлібобулочних виробів, 5519,4 тис. дал етилового спирту, 8454,9 тис. дал пива, 15227,9 тис. дал натуральної мінеральної газованої води, 33708,2 тис. дал безалкогольних напоїв [9].

Економічний розвиток та рентабельність підприємств харчової промисловості залежить від належного забезпечення її необхідною сільськогосподарською продукцією, яка повністю задовольняє потреби регіону у високоякісній конкурентоспроможній та доступній для населення харчовій продукції.

За особливістю природних умов Хмельницька область належить до лісостепової зони, її агрокліматичні умови сприятливі для розвитку сільського господарства. Загальна площа земель (суші) становить 2023,2 тис. га, зокрема сільгоспугіддя 1570,9 тис. га, що складає 77,6 % земельної площі. Так у 2009 році питома вага посівних площ під сільськогосподарські культури Хмельницької області склала 3,6 % (967 тис. га), зокрема 58 % посівних площ зайняті під зернові культури, 18 % – під технічні культури, 8 % – під картоплю і овоче-баштанні культури та 14 % – під кормові культури. Питома вага посівних

Таблиця 1. Випуск основних видів харчової продукції Хмельницької області у 2009 році

	Хмельницька область	Україна	Питома вага області у виробництві
Яловичина і телятина морожені, т	6348	94300	6,7
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена, т	701	130000	0,54
Свинина морожена, т	476	5400	8,8
Вироби ковбасні, т	5757	272000	2,1
Соки фруктові та овочеві нектари, т	12838	73300	17,5
Молоко оброблене рідке, т	11033	770000	1,4
Масло вершкове, т	8210	74700	11,0
Спреди та суміші жирові, т	1649	72300	2,3
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний, т	776	84800	0,9
Сири жирні, т	12330	228000	5,4
Продукти кисломолочні, т	2914	492000	0,6
Борошно, т	96462	2735000	3,5
Крупи, т	27752	395000	7,0
Вироби хлібобулочні	53409	1826000	2,9
Цукор білий кристалічний, т	117850	1275000	9,2
Вироби кондитерські з цукру, зокрема білий шоколад без вмісту какао, т	394	266000	0,1
Вироби макаронні без начинки, без теплової обробки, т	11177	107000	10,5

* Розрахунки автора за інформацією Головного управління статистики Хмельницької області

площ Хмельницької області до загальної посівної площі в цілому в Україні мала такий вигляд: 5,1 % земель засіяні кормовими культурами, 4,1 % – картоплею та овочевими культурами, 3,5 % – зерновими культурами та 2,9 % – технічними культурами.

Вже котрий рік у виробництві валової продукції сільськогосподарства Хмельницької області більшу частку займає рослинництво – 66,7 % (2009 рік) та лише 33,3 % тваринництво. Для порівняння: якщо у 2000 році частка валової продукції рослинництва і тваринництва складала 56,6 % і 43,4 %, то у 2009 році – 66,7% та 33,3 %. За виробництвом сільськогосподарської продукції Хмельницька область в цілому по Україні займає 10 місце після Черкаської, Київської, Дніпропетровської, Вінницької, Харківської, Донецької, Львівської, Одеської областей та Автономної Республіки Крим. Валова продукція сільськогосподарства у 2009 році склала 4190,4 млн. грн., що на 14,1 % більше порівняно з 2000 роком. Збільшується також з кожним роком валова продукція сільськогосподарства в усіх категоріях господарств у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь з 244,5 тис. грн. у 2000 році до 283,0 тис. грн. у 2009 році. У 2009 році Хмельницька область посіла 4 місце за врожайністю жита, 5 місце – пшениці й вівса та 6 місце – кукурудзи на зерно.

Зауважимо, що виробництво зернових та зернобобових культур в основному зосереджене у Волочиському (9,12%), Старокостянтинівському (8,58%), Городецькому (7,57%), Чемеровецькому (7,49%), Хмельницькому (5,63%), Теофіпольському (5,48%) та Дунаєвецькому (5,20%) районах Хмельницької області (таблиця 4). Найбільша урожайність зернових зафіксована у господарствах м. Шепетівки (47,5 ц/га) та Полонському (40,1 ц/га), Чемеровецькому (38,6 ц/га), Волочиському (36,5 ц/га) районах. Найнижчу врожайність мають господарства міст Нетішина (18,2 ц/га) та Старокостянтинівська (22,2 ц/га). Урожайність зернових культур у аграрних підприємствах на 0,4 ц вища, ніж у господарствах населення.

Стійкі позиції займає область і в галузі

тваринництва. Зокрема, із загальної кількості поголів'я України в області нараховується 5,9 % голів ВРХ, 4,2 % – свиней, 2 % – птиці та 1,4 % – овець та кіз. За чисельністю голів корів та ВРХ у сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області лідирують господарства Теофіпольського, Славутського, Волочиського та Красилівського районів; за чисельністю овець та кіз – Полонський та Деражнянський райони; за чисельністю голів коней – Теофіпольський та Славутський райони; за чисельністю поголів'я птиці – Кам'янець-Подільський та Дунаєвецький райони; за чисельністю свиней – Теофіпольський, Полонський та Красилівський райони (таблиця 2). Середньорічний надій молока від однієї корови у 2009 році становить 3862 кг. (найбільший показник зафіксований у 1990 році), що відповідно займає 19 місце з-поміж інших областей України. Найбільший середньорічний надій молока від однієї корови спостерігається у сільських господарствах Шепетівського, Білогірського, Деражнянського та Кам'янець-Подільського районів (таблиця 2).

Територіальне виробництво продукції тваринництва Хмельницької області в 2009 році в основному зосереджене в таких районах: щодо забою худоби та птиці – в Дунаєвецькому (12,63%), Волочиському (8,47%), Теофіпольському (7,84%), Полонському (5,51%), Шепетівському (5,13%); щодо виробництва молока: в Красилівському (6,52%), Кам'янець-Подільському (6,36%), Волочиському (6,25%), Славутському (5,27%), Білогірському (5,19%), Ізяславському (5,17%).

Основною проблемою зменшення обсягу виробництва продукції тваринництва (м'яса, молока) у Хмельницькій області та України загалом є катастрофічне зменшення поголів'я сільськогосподарських тварин, яке відбувається в господарствах усіх форм власності. Так порівняно з показниками 2001 року станом на 01. 01. 2010 року чисельність корів у всіх сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області зменшилась у 3,5

Таблиця 2. Показники чисельності поголів'я та середньорічний надій молока по Хмельницькій області та її районах у 2009 році

	Чисельність поголів'я, голів						Середньорічний надій молока від однієї корови, кг
	корів	ВРХ	свиней	овець та кіз	птиці	коней	
По області	28232	85310	83888	3470	3883820	4683	3862
райони							
Білогірський	1829	6056	3747	222	94102	368	5022
Віньковецький	373	1433	2043	-	78996	40	4445
Волочиський	2781	7165	4508	90	328979	210	3630
Городоцький	632	1982	2610	...	261447	40	3529
Деражнянський	770	1907	745	460	92994	51	4841
Дунаєвецький	892	2337	2001	23	450015	65	3942
Ізяславський	1538	3621	3196	203	115506	348	3067
Кам'янець-Подільський	1282	3388	3383	...	805713	232	4264
Красилівський	2080	6909	8872	...	164537	340	3890
Летичівський	781	2117	3385	-	85480	127	4391
Новоушицький	30	319	1823	-	85490	27	2424
Полонський	1978	7084	10147	704	106678	277	3202
Славутський	2786	8177	541	158	142334	476	2524
Старокостянтинівський	984	2771	4791	294	132232	172	3600
Старосинявський	1065	3494	1166	134	78809	121	4292
Теофіпольський	3718	12085	17899	206	114149	947	4472
Хмельницький	1372	3556	3702	285	231670	234	3327
Чемеровецький	1736	5098	6304	283	133830	327	3821
Шепетівський	1176	4646	1046	293	93683	159	4812
Ярмолинецький	264	849	1903	-	196810	48	2473

* Розрахунки автора за інформацією Головного управління статистики Хмельницької області

разу, ВРХ – у 3,7, свиней – у 1,7, овець та кіз – у 2,6 разу. Виробництво м'яса в живій вазі порівняно з 2000 роком в усіх господарствах Хмельницької області зменшилося в 1,8 разу, вовни – в 3,22 разу. В умовах підвищення роздрібних цін на молочні та м'ясні продукти на зовнішньому та внутрішньому ринках, виробництво молока та м'яса у сільськогосподарських підприємствах залишається збитковим. Нестабільний рівень закупівельних цін на продукцію тваринництва, що не забезпечує стійкої рентабельності її виробництва, залежність від низької платоспроможності населення, морально застарілі технологічні і технічні засоби виробництва, переважання виробництва абсолютної більшості продукції тваринництва в особистих господарствах населення, що унеможлиблює застосування сучасних технологій, недосконалий механізм державного регулювання імпорту продукції тваринництва, яка реалізується за значно нижчими цінами, що ставить вітчизняного товаровиробника в нерівні умови і несе загрозу подальшого згортання виробництва, відсутність вигідної для товаровиробника кредитної політики, спрямованої на оновлення основних засобів виробництва; слабкий рівень інтеграційних процесів з розвинутими країнами, що уповільнює використання в Україні ефективних систем організації ведення сільського господарства, відсутність організаційно-економічних механізмів регулювання взаємовідносин у ланцюгу «виробництво-заготівля-переробка-торгівля», що призводить до непропорційного розподілу доходів між його учасниками, невідповідність системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для галузі тваринництва потребам її інноваційного розвитку є причинами, які призвели до руйнівних наслідків у тваринництві [7].

Сільське господарство Хмельницької області потребує значних інвестицій. За інформацією Хмельницької обласної адміністрації, в галузі сільського господарства діють такі інвестиційні проекти: у Білогірському районі – відкриття птахоферми з вирощування бройлерів; у Волочиському районі – будівництво свинокомплексу на 336 свиноматок у селі Попівці; у Дунаєвецькому районі – використання незадіяних виробничих площ для вирощування ВРХ та птиці у м. Дунаївці; у Кам'янець-Подільському районі – реконструкція та будівництво комплексу з виробництва свинини у с. Крушанівка Кам'янець-Подільського району; будівництво зони молодняка птахофабрики у с. Гуменці; будівництво силосів для зберігання сільськогосподарської продукції у с. Ходорівці; у Новоушицькому районі – закладка саду на крапельному зрошенні площею 15 га у с. Губарів; у Полонському районі – створення ферми-репродуктора з розведення гусей та курей-бройлерів у м. Полонне; у Чемеровецькому районі – відновлення репродуктивної ферми свиней на базі свинокомплексу в с. Кугаївці; у Ярмолинецькому районі – відгодівля свиней за інтенсивними технологіями, розвиток молочного скотарства, вирощування зернових за новими енергозберігальними технологіями у смт. Ярмолинці [10].

Отже, забезпеченню потреб населення Хмельницької області в харчових продуктах відповідно до фізіологічних норм необхідно звернути особливу увагу, зокрема стану, прихованим можливостям та використанню потенціалу сільського господарства. Через скорочення обсягів виробництва продукції тваринництва, від якого залежить розвиток підприємств з виробництва м'ясо- та молокопродуктів, їх якості, асортименту, загальної цінової політики на

Таблиця 3. Територіальна організація виробництва продукції рослинництва та тваринництва у районах Хмельницької області в 2009 році (у % до підсумку)

Адміністративна одиниця	Населення	С/г угіддя	Зернові та зернобобові культури	Реалізовано на забій худоби та птиці у живій вазі	Виробництво молока
м. Хмельницький	19,3	0,03	0,01	0,30	0,16
м. Кам. -Подільський	7,6	0,03	0,01	0,03	0,01
м. Нетішин	2,7	0,08	0,04	0,14	0,14
м. Славута	2,7	0,02	0,01	0,09	0,06
м. Старокостянтинів	2,6	0,06	0,01	0,14	0,15
м. Шепетівка	3,3	0,03	0,00	0,15	0,07
<i>Райони</i>					
Білогірський	2,1	4,4	4,37	4,24	5,19
Вінковецький	2,0	2,3	1,49	2,87	3,45
Волочиський	4,1	7,3	9,12	8,47	6,25
Городоцький	3,9	6,0	7,57	4,32	4,68
Деражнянський	2,5	3,5	3,07	2,83	3,59
Дунаєвецький	5,0	5,5	5,20	12,63	6,23
Ізяславський	3,6	5,0	4,73	4,10	5,17
Кам'янець-Подільський	5,2	6,5	4,86	5,11	6,36
Красилівський	4,1	7,7	6,6	6,7	6,52
Летичівський	2,3	2,91	2,42	2,97	4,15
Новоушицький	2,4	2,8	1,81	2,19	3,57
Полонський	3,5	4,0	4,17	5,51	4,27
Славутський	2,4	4,5	4,44	4,77	5,27
Старокостянтинівський	2,4	7,4	8,58	4,31	5,48
Старосинявський	1,7	3,6	4,73	3,02	3,98
Теофіпольський	2,1	5,24	5,48	7,84	6,63
Хмельницький	3,9	6,4	5,63	4,15	4,97
Чемеровецький	3,4	5,9	7,49	4,92	5,6
Шепетівський	2,7	4,2	4,19	5,13	4,77
Ярмолинецький	2,5	4,6	3,97	3,10	3,28
	100	100	100	100	100

продовольчому ринку країни, постає питання забезпечення харчової промисловості Хмельницької області сировиною у необхідній кількості та асортименті. У сільського господарства Хмельницької області є всі необхідні для цього природні ресурси: розміщення області у помірному кліматі, з півночі на південь, що мінімізує ризики для сільського господарства, низьке екологічне навантаження. Із зростанням на світовому ринку попиту на продовольство (зокрема на екологічно чисту продукцію) сільськогосподарським підприємствам необхідно змінити структуру сільськогосподарського виробництва шляхом збільшення частки тваринництва та садівництва.

На державному рівні для підвищення економічної зацікавленості у веденні тваринництва необхідно здійснити низку заходів щодо:

- часткового компенсування вартості придбаної техніки, доїльного та холодильного обладнання;
- створення власної національної системи селекції на рівні світових стандартів;
- підтримки розвитку соціальної інфраструктури в сільській місцевості;
- запровадження нових порід тваринництва;
- підтримки фермерства, надання доступу до фінансових ресурсів, необхідних для вдосконалення технології та впровадження інновацій для ведення сільського господарства та використання нових, більш продуктивних сортів та порід;

- стимулювання залучення внутрішніх і зовнішніх приватних інвестицій у галузь та ін.

Список літератури

1. Дейнеко Л. В. Економічні проблеми розвитку харчової промисловості та її регіонів: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук: спец. 08. 10. 01 / Дейнеко Людмила Вікторівна; НАН України, Рада з вивчення продуктивних сил України. — К., 2000. — 35 с. — укр.
2. Дейнеко Л. В. Розвиток харчової промисловості в умовах ринкових перетворень (проблеми теорії і практики): монографія / Л. В. Дейнеко. — К.: Знання, 1999. — 331 с.
3. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ. -аналіт. зб. / П. Т. Саблук, М. Я. Дем'яненко, В. Я. Месель-Веселяк, О. М. Шпичак, М. Ф. Кропивко та ін.; за ред. П. Т. Саблука та ін. — К.: ІАЕ, 1999. — Вип. 3. — 452 с.
4. Сичевський М. П. . Організаційно-економічний механізм розвитку харчової промисловості України (теорія, методологія, практика) : дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук: спец. 08. 07. 01 / Сичевський Микола Петрович; НАН України; Рада з вивченн продуктивних сил України. — К., 2005. — 468 с.
5. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія / П. М. Купчак. — К., 2009. — 152 с.
6. Крючкова І. О. Сучасний стан розвитку харчової промисловості Одеської області / І. О. Крючкова // Економіка харчової промисловості. — 2010. — №1(5). — С. 11-14.
7. Проект постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної цільової програми розвитку тваринництва на період до 2015 року» [Електронний

-
- ресурс]: / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://new.minagro.gov.ua/ua/ministry/8944-proekt-postanovi-kabinetu-ministriv-ukrayini-pro-zatverdzhennya-derzhavnoi-cilovoyi-programi-rozvitku-tvarinnictva-na-period-do-2015-roku/>
8. Заїнчковський А. О. Економіка підприємства харчової промисловості / А. О. Заїнчковський, Г. М. Решетюк, Г. А. Болдуй ; за ред. А. О. Заїнчковського. – К. : Урожай. – 1998. – 272 с.
 9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://adm.km.ua/inv/inv_agro_u.pdf.

РЕЗЮМЕ

Корчинская Людмила

Ресурсный потенциал пищевой промышленности Хмельницкой области: состояние и пути укрепления

В статье рассмотрено состояние ресурсного потенциала пищевой промышленности Хмельницкой области, предложены направления его дальнейшего укрепления.

RESUME

Korchyns'ka Ludmyla

Resource potential of food industry of Khmelnytskyi area: the state and directions of strengthening

In the article the state of resource potential of food industry of the Khmelnytskyi area is considered. The directions of its further strengthening are offered.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2011 р.

ЦИКЛІЧНІ КОЛИВАННЯ ЯК ОБ'ЄКТИВНА ЗАКОНОМІРНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті за допомогою таксономічного аналізу розраховано модифікований показник рівня економічного розвитку України для кожного року в період з 1996 по 2010 р., на основі чого досліджено циклічні коливання та виділено короткострокові та середньострокові економічні цикли, проаналізовано стадії циклу, охарактеризовані їх особливості.

Ключові слова: економічні цикли, економічний розвиток держави, хвильові коливання, стадії циклу, таксономічний аналіз.

Цикли є об'єктивною закономірністю функціонування будь-якої економіки. Стан економічної системи та тенденції розвитку, що спостерігаються у певний момент, не є постійними і через проміжок часу будуть замінені протилежними – період стрімкого зростання обов'язково перерве спадання та депресія та навпаки.

Дослідження економічних циклів відображені у працях таких іноземних вчених, як А. Бернса, Дж. Кейнса, М. Кондратьєва, У. Мітчелла, Г. Мюрдала, П. Самуельсона, Р. Солоу, Я. Тінбергена, Ф. фон Хайека, Е. Хансена, Р. Хоутрі, Й. Шумпетера, Проблеми циклічної економічної динаміки та антикризового регулювання досліджуються у роботах українських вчених О. Білоруса, О. Бандури, Л. Возної, В. Гейця, М. Горина, І. Грабинської, С. Корабліна, В. Лагутіна, Д. Лук'яненка, Е. Мащенко, С. Мочерного, Б. Панасюка, Н. Татаренко. Однак питання визначення у економічному розвитку України циклів та виділення їх стадій висвітлені недостатньо.

Метою статті є виявлення та аналіз циклічних закономірностей економічного розвитку України для провадження більш ефективного державного регулювання економіки.

Становлення та розвиток вітчизняної економічної системи не має багатої та довгої історії, оскільки до 1991 року Україна була частиною Радянського Союзу. Тому для дослідження циклічності розвитку економіки нашої держави доцільно аналізувати період, коли було здобуто незалежність, відбулося становлення економічної системи, введено в обіг національну грошову одиницю.

Економічні цикли є складним багатограним явищем, що виявляється майже в усіх сферах економічного життя держави: виробництві, торгівлі, валютному обігу, підприємницькій та інвестиційній активності, інфляційних процесах. Для вивчення циклічних коливань недостатнім є аналізувати якийсь один окремих показник економічного розвитку держави, необхідним є комплексне дослідження, яке полягає у багатовимірному аналізі великої кількості чинників, що впливають на рівень розвитку держави в певний момент часу.

Одним з інструментів багатомірного аналізу, який допомагає оцінити рівень розвитку досліджуваного явища за допомогою розрахунку модифікованого

таксономічного показника, є таксономічний аналіз [5]. Він дозволяє сконцентрувати інформацію, об'єднати велику кількість вихідних чинників одним найбільш місткими та інформативним. Завдяки таксономічному аналізу ряд показників, що характеризують економічний становище держави, можливо згрупувати в один, і за допомогою цього модифікованого показника зробити висновки щодо характеру циклічних коливань у певний період.

Для його проведення на першому етапі необхідно сформулювати матрицю вихідних даних Х. Для її створення було обрано 11 чинників, що характеризують темпи росту основних показників економічного розвитку у даному році порівняно з попереднім за 14-річний період – з 1996 по 2010 роки. Серед них – такі:

X1 – обсяг ВВП. Цей показник є досить важливим і характеризує вартість всіх товарів та послуг, що були вироблені протягом року на території країни. Високі темпи зростання ВВП свідчать про загальне економічне піднесення в країні.

X2 – обсяг роздрібного товарообороту стосується сфери торгівлі. Істотне зростання обсягів роздрібною торгівлі свідчить про високий рівень платоспроможного споживчого попиту і про достатні рівні виробництва та імпорту в державі.

X3 – обсяг виробництва сільськогосподарської продукції. Від рівня сільськогосподарського виробництва залежить продовольча безпека країни, до того ж продукти рослинництва – зерно, технічні культури є важливою складовою вітчизняного експорту. Цей показник залежить від низки об'єктивних кліматичних факторів, на які людина не має важелів впливу.

X4 – доходи зведеного бюджету України. Рівень бюджетних надходжень характеризує здатність держави акумулювати фінансові ресурси для забезпечення її потреб. Такий показник залежить як від економічного розвитку держави, так і від планування державного кошторису, ефективності функціонування податкової системи, доходів від розпорядження державним майном, приватизації.

X5 – кількість малих підприємств. Малий бізнес є тим сегментом підприємництва, що досить оперативно реагує на зміни зовнішнього середовища, тому при сприятливій кон'юктурі кількість підприємств істотно

збільшується.

X6 – розмір реальної заробітної плати. Оплата праці є вагомим складовою доходів населення, тому є важливим індикатором економічного становища держави.

X7 – інвестиції в основний капітал. Оновлення основних засобів є однією з причин, що викликає циклічні коливання, тому обсяг коштів, які було витрачено на їх придбання, є однією з характеристик економічного розвитку.

X8 – обсяг виконаних будівельних робіт. Будівництво є тією сферою діяльності, що досить гостро реагує на зміну економічної ситуації у державі.

X9 – обсяг виробництва промислової продукції. Остання є досить важливою для забезпечення внутрішнього ринку та експорту, збільшення обсягів її виробництва свідчить про наявність у державі необхідних потужностей і про збільшення споживацького попиту.

X10 – рівень споживчих цін. Цей показник характеризує інфляційні процеси в державі. Суттєве збільшення цін свідчить про негативне економічне становище.

X11 – курс гривні до долару США. Відношення вартості американської валюти до національної грошової є одним з основних показників валютного ринку, істотне збільшення цього показника є досить негативною ознакою.

З вихідних даних було побудовано матрицю спостережень (X), для більшої зручності розрахунків ці дані було згруповано у табл. 1.

Потім було виконано стандартизацію ознак [1] (табл. 2).

Далі виконана диференціація ознак матриці спостережень на стимулятори та дестимулятори. Ознаки, які позитивно впливають на рівень розвитку досліджуваних об'єктів, є стимуляторами, а ознаки, які чинять негативний вплив – дестимуляторами [5]. У нашому дослідженні чинниками, зростання яких негативно впливає на рівень економічного розвитку держави, є X10 та X11 – індекс інфляції та темп зростання курсу національної валюти до долару США.

Для кожного досліджуваного об'єкта розраховується модифікований таксономічний показник рівня розвитку. З цією метою побудовано еталон їхнього розвитку, що становить точку P_0 . На підставі цього розраховується відстань між окремими точками-одинацями й точкою P_0 .

Результати розрахунків та значення таксономічного показника для кожного року наведено у табл. 3.

За допомогою модифікованого таксономічного показника можливо діагностувати стадію циклу, на якому перебуває економіка в певний момент часу. При цьому необхідно враховувати, що одночасно зазвичай наявні декілька видів хвиль різної довжини, що накладаються одна на одну. Наше дослідження спрямоване, в першу чергу, на вивчення хвилі середньої довжини, зазвичай такі коливання мають період 7-14 років [6]. Що стосується довгих «кондратьєвських хвиль», які тривають близько 50 років [2], то через обмежений термін функціонування вітчизняної економіки наразі ще не накопичено достатнього обсягу даних для такого дослідження.

Малі цикли є невід'ємною складовою загальної циклічної системи, зазвичай тривають від 2 до 4 років і пов'язані з нерівномірністю відтворення основного капіталу. Про їх наявність у вітчизняній економіці свідчить те, що кожні 2-3 роки тенденція розвитку

модифікованого таксономічного показника зі зростаючої змінюється на спадаючу та навпаки. Так можна розглядати в якості короткострокових циклів наступні періоди:

1996-1998 рр.;

1999-2002 рр.;

2003-2005 рр.;

2005-2006 рр.;

2007-2010 рр.

За період з 1996 по 2010 роки характер розвитку вітчизняної економіки не був стабільний. Найнижчі рівні розвитку спостерігалися у 1996 та 2009 році, тому можна говорити про наявність щонайменше однієї хвилі циклу середньої довжини за цей проміжок часу. Найвищий рівень економічного розвитку спостерігався 2004 року, тому саме на цей період припадає вершина циклу рис. 1.

При інтерпретації модифікованого таксономічного показника слід враховувати, що ця одиниця тим більше розвинена, чим ближче його значення до одиниці [1]. Класична модель циклу налічує чотири стадії: спад, депресію, поживлення та піднесення, при цьому дві перших належать до спадаючої частини циклу, а дві останні – до зростаючої. За допомогою статистичних методів групування діапазон значень модифікованого таксономічного показника рівня розвитку було розділено на вісім інтервалів (табл. 3.). Кожні два відповідають стадії циклу.

Відносно стадій циклу слід зазначити, що 1996 року спостерігалось спадання, яке з 1997 по 1999 перейшло у депресію. У 2000-2001 рр. був досить різкий стрибок у економічному розвитку держави, що відповідає показникам стадії піднесення, яке відбулося відразу без стадії поживлення. У 2002-2003 рр. темпи економічного зростання дещо сповільнилися і відповідали стадії поживлення. У 2004р. економічний розвиток держави був найвищим піком циклу, після чого темпи зростання трохи знизилися, при цьому залишаючись протягом 2005-2008 року на досить високому рівні, що відповідав стадіям піднесення та поживлення. У 2009 році спостерігалось стрімке спадання, до найнижчого рівня за весь 14 річний період. Показник економічного розвитку 2010 року відповідав стадії депресії.

У результаті дослідження було виділено короткострокові та середньострокові цикли у економічному розвитку України, розмежовано стадії циклу. Аналіз середньострокового циклу показав, що у його зростаючій частині розвиток економіки був досить нерівномірним, особливо стрімкі стрибки відбувалися на стадіях поживлення та піднесення. Звичайно надвисокі показники економічного розвитку схвально сприймаються і урядом держави, і суспільством, однак таке надмірне зростання посилює внутрішні протиріччя економічної системи, призводить до суттєвих дисбалансів у розвитку. Згодом такі «перегриви» ведуть до того, що на стадії спаду скорочення обсягів виробництва зазнає катастрофічного рівня, а період депресії може тривати досить довго.

Циклічний характер економічного розвитку потребує державного регулювання таких процесів. При чому втручання є необхідним не тільки на стадії спаду, коли його відсутність може призвести до серйозних соціально-економічних потрясінь, але і на стадії зростання. Саме надстрімке незбалансоване зростання, що на перший погляд розглядається як позитивна тенденція, згодом може призвести до загострення протиріч економіки, що спостерігатиметься у період

Таблиця 1. Вихідні дані для розрахунку модифікованого таксономічного показника рівня розвитку [3,4]

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11
1996 p.	90,00	144,97	90,50	145,89	100,00	96,60	93,00	66,40	96,00	180,30	100,00
1997 p.	97,00	109,16	98,20	93,05	142,11	96,60	98,76	89,00	100,00	115,90	101,76
1998 p.	98,10	102,03	90,40	102,85	129,63	96,20	112,56	101,40	98,00	110,60	131,57
1999 p.	99,80	114,67	93,10	113,84	114,29	91,10	125,75	89,00	104,00	122,70	168,62
2000 p.	105,90	129,82	109,80	149,24	110,00	99,10	134,62	100,40	111,00	128,20	131,71
2001 p.	109,20	119,68	110,20	111,81	109,09	119,30	137,85	103,50	114,00	112,00	98,75
2002 p.	105,20	115,32	101,20	112,75	110,42	118,20	114,14	94,20	107,00	100,80	99,15
2003 p.	109,60	125,96	89,00	121,65	107,55	115,20	137,21	126,50	116,00	105,20	100,11
2004 p.	112,10	135,13	119,70	121,51	105,26	123,80	148,43	117,20	113,00	109,00	99,75
2005 p.	102,70	139,64	100,10	146,67	105,00	120,30	122,96	93,40	103,00	113,50	96,34
2006 p.	107,30	137,76	102,50	128,02	114,29	118,30	134,54	109,90	106,00	109,10	98,54
2007 p.	107,90	137,15	93,50	128,00	105,56	112,50	150,48	115,60	108,00	112,80	100,00
2008 p.	102,30	138,53	117,10	135,47	94,74	106,30	123,66	84,20	95,00	125,20	104,30
2009 p.	94,50	93,56	98,20	96,88	104,17	90,80	65,12	51,80	78,00	115,90	147,92
2010 p.	119,80	121,60	98,50	108,84	84,00	110,20	99,00	94,60	111,20	109,40	101,85
\bar{x}_k	104,09	124,33	100,80	121,10	109,07	107,63	119,87	95,89	104,01	118,04	112,03
Sk	28,23	56,86786	35,78752	66,54	50,56	43,31	86,92	71,69	36,454	70	82,95

Таблиця 2. Стандартизовані значення ознак

	Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6	Z7	Z8	Z9	Z10	Z11
1996 p.	-0,50	0,36	-0,29	0,37	-0,18	-0,25	-0,31	-0,41	-0,22	0,89	-0,14
1997 p.	-0,25	-0,27	-0,07	-0,42	0,65	-0,25	-0,24	-0,10	-0,11	-0,03	-0,12
1998 p.	-0,21	-0,39	-0,29	-0,27	0,41	-0,26	-0,08	0,08	-0,16	-0,11	0,24
1999 p.	-0,15	-0,17	-0,22	-0,11	0,10	-0,38	0,07	-0,10	0,00	0,07	0,68
2000 p.	0,06	0,10	0,25	0,42	0,02	-0,20	0,17	0,06	0,19	0,15	0,24
2001 p.	0,18	-0,08	0,26	-0,14	0,00	0,27	0,21	0,11	0,27	-0,09	-0,16
2002 p.	0,04	-0,16	0,01	-0,13	0,03	0,24	-0,07	-0,02	0,08	-0,25	-0,16
2003 p.	0,20	0,03	-0,33	0,01	-0,03	0,17	0,20	0,43	0,33	-0,18	-0,14
2004 p.	0,28	0,19	0,53	0,01	-0,08	0,37	0,33	0,30	0,25	-0,13	-0,15
2005 p.	-0,05	0,27	-0,02	0,38	-0,08	0,29	0,04	-0,03	-0,03	-0,06	-0,19
2006 p.	0,11	0,24	0,05	0,10	0,10	0,25	0,17	0,20	0,05	-0,13	-0,16
2007 p.	0,13	0,23	-0,20	0,10	-0,07	0,11	0,35	0,27	0,11	-0,07	-0,14
2008 p.	-0,06	0,25	0,46	0,22	-0,28	-0,03	0,04	-0,16	-0,25	0,10	-0,09
2009 p.	-0,34	-0,54	-0,07	-0,36	-0,10	-0,39	-0,63	-0,61	-0,71	-0,03	0,43
2010 p.	0,56	-0,05	-0,06	-0,18	-0,50	0,06	-0,24	-0,02	0,20	-0,12	-0,12
Еталон розвитку P_0	0,56	0,36	0,53	0,42	0,65	0,37	0,35	0,43	0,33	-0,03	-0,09

Таблиця 3. Розрахунок модифікованого таксономічного показника рівня економічного розвитку України

	Cio	di**	di	тенденція
1996 р.	2,27	0,90	0,10	+
1997 р.	1,83	0,72	0,28	+
1998 р.	1,86	0,74	0,26	-
1999 р.	1,89	0,75	0,25	+
2000 р.	1,20	0,48	0,52	+
2001 р.	1,14	0,45	0,55	+
2002 р.	1,42	0,56	0,44	-
2003 р.	1,31	0,52	0,48	+
2004 р.	0,92	0,36	0,64	+
2005 р.	1,29	0,49	0,51	-
2006 р.	1,02	0,40	0,60	+
2007 р.	1,23	0,49	0,51	-
2008 р.	1,51	0,60	0,40	-
2009 р.	2,68	0,97	0,03	-
2010 р.	1,70	0,67	0,33	+
Co ср	1,55			
So	0,49			
Co	2,52			

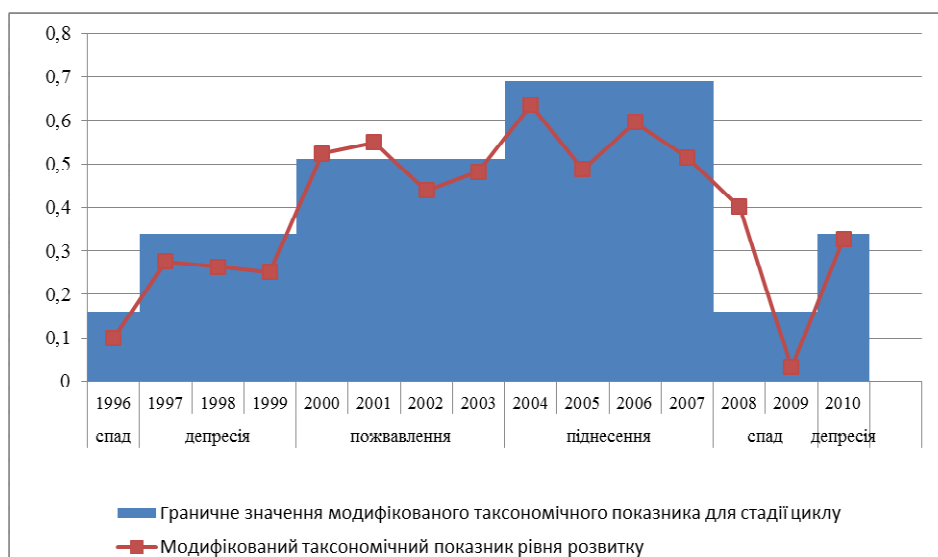


Рис. 1. Графічна інтерпретація модифікованого таксономічного показника рівня розвитку економіки України у 1996-2010 роках

Таблиця 3. Інтерпретація модифікованого таксономічного показника рівня розвитку економіки України

Номер інтервалу	Нижня межа інтервалу	Верхня межа інтервалу	Роки	Інтерпретація модифікованого таксономічного показника рівня розвитку економіки України	Стадія циклу, якій відповідає діапазон значень показника
1	-0,01	0,07	2009	найнижчий	спад
2	0,07	0,16	1996		
3	0,16	0,25			депресія
4	0,25	0,34	1997, 1998, 1999, 2010	низький	поживлення
5	0,34	0,43	2008		
6	0,43	0,51	2002, 2003,	середній	піднесення
7	0,51	0,60	2001, 2000, 2006 2005 2007,		
8	0,60	0,69	2004	високий	

спаду. Тому для досягнення збалансованого економічного зростання в державі при провадженні антициклічного державного регулювання необхідно, в першу чергу, сконцентрувати увагу на стадії зростання та поживлення.

Список літератури

1. Айвазян, С. А. Классификация многомерных наблюдений [Текст] / С. А. Айвазян, Э. И. Бежаева, О. В. Староверов. – М.: Статистика, 1974. – 240 с.
2. Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики [Текст] / Н. М. Кондратьев. – М.: Экономика. – 1989. – 486 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Плюта, В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа [Текст] / Пер. с пол. В.В. Иванова. – М.: Статистика, 1980. – 151с.
6. Хансен, Е. Экономические циклы и национальный доход [Текст] / Э. Хансен – М.: Экономика 1997. – 450 с.

РЕЗЮМЕ

Костяная Оксана

Циклические колебания как объективная закономерность экономического развития Украины

В статье с помощью таксономического анализа рассчитан модифицированный показатель уровня экономического развития Украины для каждого года в период с 1996 по 2010 г., на основе чего исследованы циклические колебания и выделены краткосрочные и среднесрочные экономические циклы, проанализированы стадии цикла, охарактеризованы их особенности.

RESUME

Kostyana Oksana

Cyclical fluctuations as an objective law of Ukraine's economic development

With the help of taxonomic analysis there was calculated a modified indicator of economic development of Ukraine for each year from 1996 to 2010. Then on its the basis the cyclical fluctuations were studied and the short and medium business cycles were defined.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2011 р.

Олена КРИКЛІЙ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ» (м. Суми),

Олена КРУХМАЛЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ» (м. Суми),

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКУ

Статтю присвячено дослідженню інструментарію оцінки операційного ризику банків. Визначено сутність та методи оцінки операційного ризику банку, фактори, що зумовлюють його появу.

Ключові слова: банк, операційний ризик, моделі оцінки операційного ризику, ключові індикатори операційного ризику, картографування операційного ризику.

Основною причиною, що зумовила зацікавлення органів банківського нагляду, отже, і українських банків, управлінням операційним, або операційно-технологічним ризиком, є зосередження уваги на цьому виді ризиків з боку Базельського комітету з банківського нагляду, зокрема визначення в Базелі 2 основних параметрів щодо управління цим видом ризику.

Упровадження ефективних систем і процедур управління операційним ризиком може, крім виконання вимог банківського нагляду, мати також низку інших позитивних наслідків, зокрема таких, як мінімізація витрат на забезпечення фінансової безпеки банку, попередження шахрайства тощо.

У російській та українській економічній літературі операційний ризик банків досліджується переважно в контексті управління ним у системі електронних грошей (В. Кузнецов, О. Рудакова [10]), у системі інтернет-банкінгу (Л. Лямін [14], Д. Каленбет [6], П. Ревенков та А. Воронін [18, 19]), у платіжних системах (А. Іконніков [5], А. Єліфанов [16], А. Кузьмін [11, 12] С. Криворучко [8, 9], А. Савченко, С. Цокол, В. Ющенко).

Окремі аспекти управління операційним ризиком банку, такі, як: визначення його сутності, структури, класифікації, механізму оцінювання та мінімізації, розроблялись у роботах В. Альгіна [1], І. Готовчікова [2], С. Дмитрова, А. Коваленко, О. Меренкової [3, 4], А. Коротова [7], Е. Лакосніка [13], Б. Сазікіна [22], та інших.

Розробка практичних аспектів управління ризиками здійснюється рейтинговими агенціями (Ernst&Young, PricewaterhouseCoopers, McKinsey, Roland Berger), банками (JP Morgan Chase, Commerzbank, Deutsche Bank, UniCreditbank) і міжнародними організаціями (Basel Committee on Banking Supervision).

Не зважаючи на глибину наукових досліджень у цій сфері, наявні розробки і рекомендації не дають цілісного уявлення про природу операційного ризику, його види; недостатньо вивчені можливості адаптації до умов України вироблених світовою практикою моделей його аналізу, оцінки і прогнозування; певною мірою бракує практичних рекомендацій щодо застосування зарубіжних методів і моделей оцінювання операційного ризику в умовах функціонування банківської системи

України. Водночас, цілі і задачі управління операційним ризиком висувають підвищені вимоги до адекватності і ефективності його аналізу та оцінювання.

Метою цієї статті є узагальнення основних методів оцінки операційного ризику банку в системі управління ним.

У результаті проведеного дослідження визначено, що єдиного підходу до розуміння операційного ризику не існує, що ускладнює ідентифікацію факторів впливу на нього та його оцінку. Загальноприйнятим є визначення операційного ризику за Базельською угодою: «... Ризик збитків, що виникає в результаті неадекватних або помилкових внутрішніх процесів, дій співробітників і систем або в результаті зовнішніх подій. Поняття включає в себе правовий ризик, але виключає стратегічний ризик і ризик втрати ділової репутації». Правовий ризик включає, але не обмежується, ризиком нарахування штрафів, пені або штрафних збитків у результаті здійснення нагляду, а також приватних судових позовів [2].

Згідно з Методичними рекомендаціями НБУ щодо управління ризиками, українські банки у своїй діяльності наражаються на операційно-технологічний ризик, тобто на «... потенційну загрозу фінансовому стану банку внаслідок неадекватності чи неспроможності внутрішніх процесів, персоналу та систем або зовнішніх подій, що виявляється у зміні чистого прибутку та/або власного капіталу банку» [15].

Слід зауважити, що документом, який прямо визначає деякі види операційних ризиків, здебільшого пов'язаних з недбалістю або навмисними діями операційних працівників банку, та заходи щодо управління такими ризиками (мінімізація або оптимізація), є Положення «Про організацію операційної діяльності в банках України», затверджене постановою правління НБУ від 18.06.2003 р. № 254. У ньому вказані наступні параметри, що стосуються управління операційними ризиками: визначення операційного ризику; докладний опис порядку проведення операційної діяльності банку; порядок перевірки та підпису різноманітних банківських документів (касових, розрахункових тощо); відповідальність працівників банку за помилки в первинних документах чи похибки при їх оформленні;

порядок уніфікації аналітичного та синтетичного обліку операцій банку з метою їхньої перевірки; порядок функціонування системи внутрішнього контролю в банках України; порядок здійснення контролю за автоматизованою системою обліку в комерційних банках та ін. Але в цьому документі зазначені далеко не всі можливі випадки виникнення операційного ризику, що є стандартними в міжнародній практиці.

Зазначений документ визначає операційний ризик як такий, що пов'язаний «з порушенням банківських правил та/або систем контролю за обробленням, проведенням операцій, документацією, що виникає як унаслідок зовнішніх причин, так і через помилки працівників банку» [17].

Деякі визначення використовують опосередкований (визначення Європейської комісії) або поєднання прямого та опосередкованого підходу до визначення операційного ризику, тобто під ними розуміються ризики, що не підлягають під інші категорії ризиків банківської діяльності (кредитний, ринковий, процентний ризик) і розраховується як залишкова величина [21]. На нашу думку, практичне застосування опосередкованого підходу об'єднує в одну групу стільки різноманітних ризиків, що унеможлиблює якісне управління ними.

Зважаючи на недостатнє відображення в науковій літературі, а також відсутності уніфікації поняття операційного ризику в українській та закордонній практиці, слід чітко розмежовувати операційний, стратегічний та юридичний ризик з метою покращення ефективності управління саме ним.

Фактори операційного ризику відрізняють його від кредитного та ринкового. Причиною погіршення якості кредитного портфеля може бути недотримання встановлених процедур кредитного процесу (фактор операційного ризику), а не погіршення фінансового стану позичальника (кредитний ризик). До значних втрат банку може призвести перевищення повноважень на участь у біржових торгах (фактор операційного ризику), а не зміна ринкової кон'юнктури (ринковий ризик).

Отже, згідно з вищенаведеними визначеннями, можна сформулювати наступний перелік ризиків, що можуть бути операційними ризиками: ризики людського фактора (помилки, зовнішнє та внутрішнє шахрайство, хвороби та ін.); ризики технології (поломки устаткування, його невідповідність, системні збої в роботі та ін.); ризики зовнішніх подій (стихійні лиха, катастрофи тощо).

Системи управління операційними ризиками в банках повинні класифікувати події, що несуть операційний ризик, наступним чином:

- внутрішнє шахрайство: умисне приховування в звітності окремих операцій, умисне здійснення недозволених операцій, умисна крадіжка або знищення активів, підробка банківських документів, здійснення операцій поверх визначеного ліміту, незаконне відхилення від сплати податків та інших платежів до бюджету, використання конфіденційної інформації з власною метою;
- зовнішнє шахрайство: всі випадки внутрішнього шахрайства, але за участю третьої сторони;
- кадрова політика та безпека діяльності: виплата заробітної платні, премій, винагород та інших платежів працівникам із порушенням умов договору та/або чинного законодавства; відсутність відповідного страхування діяльності службовців у банку та здійснення страхових виплат у повній сумі

при настанні страхових подій; наявність дискримінації серед службовців за різними ознаками (стать, національність тощо);

- завдання пошкоджень матеріальним активам: збитки внаслідок стихійних лих (катастроф, пожеж тощо) або умисних дій працівників банку чи третіх осіб;
- порушення в інформаційній системі банку: збої в роботі телекомунікацій, програмного та апаратного забезпечення;
- порушення в роботі енергопостачання та інших комунікацій;
- помилки в управлінні процесами: при введенні, завантаженні або передаванні даних, у веденні бухгалтерії, при наданні зовнішніх та внутрішніх звітів;
- інші події, що можуть призвести до виникнення операційних ризиків [21].

Досвід вказує, що основними операційними ризиками, що призводять до отримання збитків або недоотримання прибутків, є саме технологічні ризики, а основними індикаторними подіями, що вказують на наявність операційних ризиків, є:

- збої та помилки в роботі автоматизованих банківських систем (АБС) за відсутності або недостатності контролю;
- внутрішнє і зовнішнє шахрайство, яке стосується надання послуг, пов'язаних з віддаленим доступом до грошових коштів або інформації;
- тимчасові розриви в діяльності банків у зв'язку з виходом з ладу комп'ютерних, телекомунікаційних та інших систем банківського життєзабезпечення;
- перевищення лімітів трейдерами, співробітниками кредитних підрозділів за відсутності контролю за такими операціями та інше.

Загалом можна визначити наступні елементи операційних ризиків, на які спирається більшість визначень: 1) процеси; 2) людський фактор; 3) системи / технології; 4) зовнішні події.

Управління операційними ризиками – сукупність дій із ідентифікації, оцінки, моніторингу та контролю їх величини, й супроводжується формуванням звітності по управлінню ризиками, яка спрямована на забезпечення фінансової стійкості і прибутковості банку в довгостроковій перспективі.

Для налагодження здійснення ідентифікації операційних ризиків слід, по-перше, налагодити співпрацю працівників підрозділу ризик-менеджменту з працівниками інших підрозділів та департаментів, по-друге, розробити систему ранньої ідентифікації ризиків, тобто визначення подій, що непрямо впливають на появу операційних ризиків, але є підставою для їх виникнення, по-третє, розробити систему ідентифікації окремого виду операційних ризиків, що виникають унаслідок здійснення аутсорсингу, тобто залучення сторонніх професійних організацій для виконання окремих робіт на постійній основі. У цьому разі окремі ризики виникають через можливість невиконання підрядником (субпідрядником) своїх обов'язків відповідно до договорів та чинного законодавства.

У зв'язку з початковою стадією інтеграції концепції управління операційними ризиками в українську банківську систему етап ідентифікації / збору інформації про ризики є наразі чи не основним реалізованим етапом управління ними.

Поточний стан цього етапу в банках України може бути охарактеризований тим, що:

- банки приступили до регулярного збору інформації про операційні збитки, при цьому розроблені стандартизовані форми звіту про настання випадків операційних збитків і відбувається регулярне їх заповнення;
 - ідентифікуються переважно ризики, пов'язані з прямими втратами, оскільки саме вони піддаються найбільш простому вимірюванню;
 - ідентифікація ризиків здійснюється здебільшого співробітниками централізованого підрозділу операційних ризиків на основі відображених в управлінській звітності даних про втрати банку;
 - зібрані банками бази даних щодо внутрішніх операційних ризиків не можуть вважатися репрезентативними за браком статистичної інформації. Відповідно до рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду репрезентативною вважається вибірка за 3-5 років.
- З урахуванням зазначених особливостей розвитку інструментарію зі збору та ідентифікації операційних втрат можна стверджувати, що основними напрямками вдосконалення етапу збору інформації про ризики та їх ідентифікації можуть бути:

- підвищення якості вхідної інформації про операційні ризики шляхом розширення практики використання зовнішніх джерел інформації, до яких можна зарахувати: дані консалтингових / рейтингових агентств; обмін інформацією між банками; інформацію про збитки із засобів масової інформації;
- удосконалення процесу збору інформації.

Ефективна оцінка операційних ризиків у грошовому вигляді безпосередньо залежить від правильної їх ідентифікації відповідно до напрямку діяльності банку. Слід зазначити, що застосування математико-статистичних моделей, що використовуються для оцінки ринкових ризиків, кредитних ризиків та ризиків ліквідності, майже неможливе внаслідок як самої природи операційних ризиків (різноманітні події, що викликають їхню появу, та практична неунікненність цих ризиків), так і внаслідок особливостей процесу управління такими ризиками (ці ризики потрібно оптимізувати, а не мінімізувати, отже механізми управління та контролю операційного ризику є доволі особливими).

У вітчизняній практиці зараз лише з'являються наукові розробки щодо ефективної квантифікації операційних ризиків. У закордонні банки можуть використовувати наступні підходи до оцінки.

Top-down models (низхідні моделі) розглядають операційний ризик з точки зору кінцевих результатів діяльності банку, тобто тих наслідків, до яких він приводить. Як правило, оцінка визначає ті кошти, які банк може втратити у разі настання ризикової події (Exposure Indicators). Для ідентифікації ризиків використовується база даних подій, що призвели до збитків. Ризики об'єднуються в групи і класифікуються. Надалі отримані дані використовуються для розподілу капіталу для покриття втрат такого роду.

Bottom-up models – висхідні моделі – при роботі з якими увага акцентується на джерелах, тобто причинах виникнення ризику. Ідентифікація ризиків здійснюється шляхом оцінки реакції працівників, процесів, технологій на внутрішні та зовнішні впливи. Основним способом є декомпозиція банку і всієї його діяльності на кінцеві бізнес-процеси. Результати роботи висхідної моделі можуть бути використані, наприклад, для проектування й оцінки методів управління

ризиками, виявлення і оцінки ключових факторів ризику.

RSCA – самооцінка ризику, яку повинні проводити всі підрозділи з метою самостійного визначення можливих операційних ризиків. Така оцінка досить часто є суб'єктивною, але базується на внутрішній зацікавленості підрозділів і працівників у якісному виконанні своїх обов'язків. Класичний підхід має на увазі участь в самооцінці керівників, підрозділів, ключових працівників банку.

Скорингові карти використовуються для оцінки ризиків за визначеною групою підрозділів банку, працівників, або регіонів і дозволяють отримати за допомогою переліку питань оцінку ступеня ризику тієї чи іншої події. Оцінка, отримана за допомогою скорингових карт, має суб'єктивний характер, однак, за системним підходом дозволяє визначити ймовірність настання подій ризику і наочно визначити, які підрозділи банку є їх джерелами. Скорингові карти також можуть бути використані для самооцінки ризику.

KRI (Key Risks Indicators) – ключові індикатори ризику – прості кількісні показники (наприклад, доходи за певним бізнесом, обороти, плинність кадрів, сума сплачених штрафів, кількість перевищень лімітів за період), що системно характеризують зміну рівня ризику.

Важливим елементом оцінювання операційного ризику є його картографування (mapping), під яким розуміють рознесення ризику за бізнес-лініями. У стандартизованому методі TSA величина капіталу, що резервується під операційний ризик, пропорційна величині валового доходу. Отже, картографування операційного ризику можна розглядати як розподіл валового доходу за бізнес-лініями.

Базельським комітетом встановлені наступні принципи картографування:

- вся діяльність повинна бути зіставлена з вісьмома бізнес-лініями у зрозумілий спосіб;
- будь-яка банківська або небанківська діяльність, яка не вкладається в схему бізнес-ліній, але становить допоміжну функцію відносно діяльності, що належить до вказаної схеми, повинна бути віднесена до бізнес-лінії, якої стосується цей основний вид діяльності. Якщо цією допоміжною послугою підтримується більш ніж одна бізнес-лінія, повинні застосовуватися об'єктивні критерії розподілу;
- при розподілі валового доходу, якщо діяльність не може бути співвіднесена з конкретною бізнес-лінією, використовується бізнес-лінія, що приносить найбільший дохід (yielding the highest charge). Та ж сама застосовується до пов'язаної з нею допоміжною функцією;
- банки можуть використовувати внутрішні методи ціноутворення для розподілу валового доходу між бізнес-лініями за умови, що загальний валовий дохід для банку (який буде показаний у рамках базового індикативного підходу) в кінцевому підсумку буде дорівнює сумі валового доходу за всіма бізнес-лініями;
- співвідношення видів діяльності з бізнес-лініями з метою розрахунку капіталу під операційний ризик повинно відповідати певним бізнес-лініям, які використовуються для розрахунку регулятивного капіталу під інші види ризику, наприклад, кредитного та ринкового. Будь-які відхилення від цього принципу повинні бути чітко мотивовані і задокументовані;

- цей процес повинен бути задокументованим;
- старший менеджмент (виконавче керівництво) відповідає за політику співвіднесення, яка повинна бути схвалена радою директорів.

Отже, у світі досі не існує чіткої методології оцінки операційних ризиків у банках, що, в першу чергу, пов'язано з великим переліком подій, що призводять до їх виникнення, та практичною неможливістю використання математико-статистичного моделювання в процесі квантифікації операційних ризиків.

Список літератури

1. Альгин, В. Вероятностная оценка операционного риска [Текст] / В. Альгин // Управление риском. – 2006. – № 4. – С.57-64.
2. Готовчиков, И. Системы управления банковскими операционными рисками по Basel II. Предложения по технологиям построения [Текст] / И. Готовчиков // Банковские технологии. – 2007. – №7. – С.40-44.
3. Дмитров, С.О. Математична модель управління операційним ризиком в діяльності комерційного банку [Текст] / С. О. Дмитров, А. П. Коваленко, О. В. Меренкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Т. 19. – С. 36-46.
4. Дмитров, С. О. Управління операційним ризиком комерційного банку методом байєсівського аналізу [Текст] / С. О. Дмитров, О. В. Меренкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Т. 20. – С.131-140.
5. Иконников, А. Н. Некоторые вопросы минимизации операционных рисков в АБС [Текст] / А. Н. Иконников // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2007. – № 3. – С. 45-52.
6. Каленбет, Д. Управление рисками и защита информации в системах интернет-банкинга [Текст] / Д. Каленбет // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2006. – №6. – С. 62-68.
7. Коротов, А. Современные модели управления операционными рисками в коммерческих банках [Текст] / А. Коротов // Банковские услуги. – 2006. – № 1. – С. 20-22.
8. Криворучко, С. Подходы к управлению операционными рисками платежных систем (опыт европейских центральных банков) [Текст] / С. Криворучко // Управление риском. – 2007. – № 2. – С.45-49.
9. Криворучко С.В. Подходы к классификации рисков платежных систем [Текст] / С. Криворучко // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2006. – №10. – С.50-61.
10. Кузнецов В.А. Формализация процесса возникновения операционного риска в системах электронных денег [Текст] / В. А. Кузнецов, О. С. Рудакова // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2005. – № 4. – С. 54-62.
11. Кузьмин, А. Л. Количественный показатель уровня операционного риска в платежных системах [Текст] / А. Л. Кузьмин // Деньги и кредит. – 2009. – № 3. – С. 43-52.
12. Кузьмин, А. Л. Риски платежных систем: мотивированные суждения или формализованные оценки? Парадигмы надзора и наблюдения [Текст] / А. Л. Кузьмин // Деньги и кредит. – 2009. – № 11. – С. 29-38.
13. Лакосник, Е. Что такое операционный риск и как им управлять [Текст] / Е. Лакосник // Банковская практика за рубежом. – 2006. – № 4. – С.53-58.
14. Лямин, Л. В. Анализ факторов риска, связанных с интернет-банкингом [Текст] / Л. В. Лямин // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2006. – № 5. – С.52-64.
15. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/361.pdf.
16. Платіжні системи [Текст] : навч. посіб. / В. А. Ющенко, А. С. Савченко, С. Л. Цокол та ін. – К.: Либідь, 1998. – 416 с.
17. Про організацію операційної діяльності в банках України [Текст] : положення, затверджене постановою Правління

Національного банку України від 18.06.2003 № 254 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 28. – С. 164-192.

18. Ревенков, П. В. Электронный банкинг: организация и методика защиты от противоправных действий [Текст] / П. В. Ревенков, А. Н. Воронин // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2009. – №2. – С. 68-77.
19. Ревенков, П. В. Электронный банкинг: риски использования для противоправных действий [Текст] / П. В. Ревенков, А. Н. Воронин // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2008. – №6. – С.45-56.
20. Савченко, А. С. Управління ризиками в платіжних системах: дис... канд. екон. наук : 08.04.01 / Савченко Анатолій Степанович. – Суми, 2000. – 181 с.
21. Сазыкин, Б. В. Управление операционным риском в коммерческом банке [Текст] / Б. В. Сазыкин. – М. -СПб.: Вершина, 2008. – 291 с.

РЕЗЮМЕ

Криклий Елена, Крухмаль Елена

Інструментарій оцінки операційного ризику банку

Стаття присвячена дослідженню інструментарія оцінки операційного ризику банків. Определена сутність операційного ризику банку, фактори, обумовлюючі його появу, розглянута сутність методів оцінки операційного ризику банку.

RESUME

Krykliy Olena, Krukhmal Olena

Assessment tools of bank's operational risk

The article deals with evaluation tools of operational risk of banks. The essence of the bank's operational risk, and the factors that contribute to its appearance are defined. The essence of methods for assessing the operational risk of the bank is considered.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2011 р.

ДОМИНАНТЫ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

В статье исследованы конкурентные преимущества как факторы конкурентоспособности предприятий АПК. Выявлены резервы ее повышения и основные направления их использования.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентоспособность, потенциал, резервы.

На современном этапе развития экономики Украины важным условием стабильной деятельности предприятия АПК в рыночной среде является его конкурентоспособность. Она обеспечивается эффективной производственно-хозяйственной деятельностью, устойчивым финансовым состоянием и является основным фактором развития и жизнедеятельности предприятия. Отсюда – актуальность исследований этих вопросов для современных ученых.

Теоретические и методологические основы обеспечения конкурентоспособности предприятий изучали в своих работах западные экономисты, такие, как И. Ансофф, П.Р. Диксон, П.Ф. Друкер, Ф. Котлер, Б. Карлофф, Ж. Ламбен, К. Макконнелл, М. Портер, Ф. Роджерс, Й. Шумпетер, Э. Чемберлин, П. Самуэльсон. Необходимо отметить, что анализ проблемы зарубежными специалистами проводился на примере стабильно развивающихся экономик западных стран и использование их опыта невозможно без адаптации к условиям рыночной экономики Украины.

Отечественные разработки в данной области имеют преимущественно отраслевую направленность. Теоретические и практические вопросы, посвященные анализу и оценке конкуренции, конкурентоспособности предприятий нашли отражение в работах Г. Л. Азоева, Г. Л. Багиева, Л. В. Балабановой, В. И. Богачева, А. А. Горбунова, В. Н. Гончарова, П. К. Канинского, А. Г. Поршнева, П. Т. Саблука, В. Г. Ткаченко, А. Ю. Юданова.

Анализ представленных в научных публикациях отечественных и зарубежных экономистов различных определений позволил сделать вывод, что конкурентоспособность предприятия АПК – это возможность эффективного использования потенциала и способность предприятия своевременно реагировать на изменение вкусов и нужд потребителей; способность к разработке действий в ответ на нововведения конкурентов, умения нейтрализовать неблагоприятные действия внешней среды.

Важнейший показатель конкурентоспособности предприятия АПК – это наличие конкурентных преимуществ, которые являются взаимосвязанной совокупностью факторов, условий внешней и внутренней среды, рациональное использование которых обеспечивает предприятию возможность производства конкурентоспособной продукции и формирует предпосылки для его долгосрочного развития и наращивания конкурентоспособности.

Концепция конкурентных преимуществ впервые была разработана профессором М. Портером [8, с. 495].

По его мнению, оно «возникает как результат обнаружения и использования уникальных, отличных от соперников, способов конкуренции, которые могут удерживаться некоторый период времени». Портер выделил два основных источника преимуществ: маркетинг и издержки.

Мнение М. Портера так же разделял Ф. Котлер [5, с. 1056], который определяет его как «преимущество над конкурентами, достигаемое за счет предложения потребителям более высокой ценности либо за счет более низких цен, либо за счет представления больших выгод, оправдывающие более высокие цены». Ж. Ж. Ламбен [7, с. 589] под конкурентным преимуществом подразумевает «те характеристики, свойство товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами». По его мнению, они могут быть обусловлены различными факторами, которые можно сгруппировать в две категории: внутренние и внешние.

Куденко С. М. [6, с. 152] рассматривает его, как «показатель, который обеспечивает превосходство конкурентов на целевом рынке». Автор выделяет три основные сферы конкурентных преимуществ:

Организационные - охватывают такие показатели, как высокий уровень мобильности предприятий, его размеры, приобретенный опыт деятельности, финансовая мощь, эффективность менеджмента, размер ресурсной базы.

Функциональные касаются показателей функциональных служб предприятий:

- маркетинг: имидж, размер и количество целевых рынков, знание потребителей, преимущества информации как результат маркетинговых исследований, эффективная ценовая стратегия, эффективная коммуникационная стратегия, эффективная стратегия товародвижения, знание конкурентов;
- производство: передовые технологии, эффективность и мобильность производства, качество товаров, экономия на масштабах производства;
- кадры: квалификация персонала, опыт практической деятельности.

3. Конкурентные преимущества, основанные на взаимоотношениях с внешними организациями, охватывают совокупность показателей, которые отражают имидж и приобретенный опыт работы с финансовыми организациями, торговыми посредниками, политическими организациями, конкурентами, поставщиками. К таким показателям

относятся: контроль за каналами сбыта, поддержка правительства, доступ к финансовым ресурсам, доступ к материально-техническим ресурсам.

На наш взгляд, конкурентные преимущества предприятий АПК – это совокупность ключевых факторов успеха, которые позволят обеспечить лидирующие позиции на рынке в долгосрочной перспективе. К внутренним конкурентным преимуществам предприятия АПК, на наш взгляд, необходимо отнести следующие элементы:

Информация:

- высокое качество процедуры сбора и обработки информации;
 - наличие системы информационной поддержки управления конкурентоспособностью;
 - высокая степень использования данных в процессе управления конкурентоспособностью;
- #### Маркетинг:
- информация как результат маркетинговых исследований;
 - высокий имидж предприятия;
 - эффективная товарная политика;
 - гибкая ценовая политика;
 - эффективная сбытовая политика;
 - эффективная политика продвижения;
 - эффективная кадровая политика.

Финансы:

- обеспеченность собственными оборотными средствами;
- эффективность использования ресурсного потенциала;
- доступ к финансовым ресурсам;
- высокая маневренность капитала;
- ликвидность и платежеспособность предприятия.

Технология:

- выгодное месторасположения предприятий;
- современность материально-технической базы;
- автоматизация трудовых процессов;
- эффективное использование площадей.

Персонал:

- высокая квалификация и достаточный опыт работы персонала;
 - высокая производительность труда;
 - высокая компетентность персонала в сферах деятельности;
 - эффективная организация труда работников.
- #### Организация управления:
- гибкость реакции управления на изменения внешней среды;
 - стратегический подход к управлению предприятием;
 - инновационный характер управленческой деятельности;
 - использование современных информационных технологий.

Ведущими исследователями в области управления доказано влияние элементов внешней среды на работу предприятия. Исходя из этого, внешняя среда предприятия АПК может быть определена как совокупность условий, возникающих вне зависимости от деятельности предприятия, но оказывающего воздействие на ее функционирование. Ее можно представить как систему, оказывающую воздействие на

внутреннюю среду, а так же на элементы самой внешней среды. Внутренняя среда включает переменные (сильные и слабые стороны), находящиеся внутри предприятия. Она объединяет все функциональные подсистемы в соответствии с направленностью видов деятельности.

Реализуя комплексный подход к конкурентоспособности, основанный на базе трех основных факторов: степени удовлетворения потребителя продукцией, конкурентного потенциала предприятия и эффективности стратегии для определенного сегмента рынка, Е. Ю. Алексейчева резервы повышения конкурентоспособности предприятия разделяет на три группы [1, с. 90].

Первая группа резервов включает мероприятия по повышению конкурентоспособности продукции исходя из предпочтений потребителей. К ней относятся: снижение уровня издержек на единицу продукции; диверсификация ассортимента; улучшение вкусовых характеристик; повышение срока годности; совершенствование тары и упаковки; формирование позитивного имиджа товаров; проведение взвешенной ценовой политики; выявление и обеспечение преимуществ продукта по сравнению с его заменителями и товарами-аналогами.

Ко второй группе относятся мероприятия по повышению конкурентного потенциала предприятия по направлениям: совершенствования производственного процесса и организационной деятельности; улучшения использования финансового потенциала, совершенствование социальной политики.

Совершенствование производственного процесса и организационной деятельности предполагает: обновления основных фондов, улучшения их использования, а так же оборотных фондов и площадей; совершенствование технологий производства продукции, материально-технической базы; эффективное использование научно-технического потенциала предприятия; обеспечение сертификации; совершенствование методов управления и организации производства; оптимизацию запасов; реорганизацию производственной и организационной структуры.

Улучшения использования финансового потенциала включает: повышение эффективности инвестиций и финансовой устойчивости предприятия, улучшение использования собственного капитала, совершенствование механизма привлечения и использования заемных средств; улучшение его деловой репутации, повышение платежеспособности предприятия; выявление резервов снижения дебиторской и кредиторской задолженностей; создание инновационных фондов.

Совершенствование социальной политики предприятия предполагает: сокращение потерь рабочего времени; повышение квалификации работников; развитие творческой активности кадров; повышение социальной защищенности работников; повышение производительности труда; реализацию потенциальных возможностей кадрового состава предприятия на основе совершенствования мотивационного механизма.

К третьей группе Е. Ю. Алексейчева относит мероприятия по разработке и реализации конкурентных стратегий на рынке. В эту группу включены: изучение конъюнктуры рынка и его сегментация, выбор целевого рынка и его сегмента, определение условий деятельности на этом рынке; разработка и выбор конкурентных стратегий, способов

продвижения товара, мероприятия по стимулированию сбыта, рекламных концепций; повышение эффективности рекламы; совершенствование уровня патентно-правовой работы. Сюда же отнесены резервы использования мероприятий государственного стимулирования развития: улучшение возможностей использования государственных программ по обеспечению конкурентоспособности; использование налоговых льгот, государственных дотаций, субсидий, кредитов; повышение эффективности использования государственной системы страхования; совершенствование и использование законодательной и нормативной базы хозяйствования.

Проведенное исследование позволило всю совокупность факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятий АПК, подразделить на тактические и стратегические. Тактический фактор – это конкретный элемент внешней и внутренней среды, по которому предприятие превосходит или будет превосходить конкурентов. Стратегический фактор – определенный элемент внешней или внутренней среды, по которому оно может превзойти конкурентов после выполнения в перспективе условий, определяющих превосходство анализируемого элемента по сравнению с конкурентами.

Резервы, как неиспользованные возможности повышения конкурентоспособности предприятия, возникают потому, что всегда существует разрыв во времени между возникновением конкретных достижений и их использованием в практике. Все резервы повышения конкурентоспособности предприятия можно подразделить на две основные группы: резервы, связанные с внешними факторами (резервы рыночной ситуации), и резервы, базирующиеся на неиспользованных возможностях собственного потенциала.

Следовательно, проблема использования резервов – это проблема мобилизации возможностей предприятия АПК. Поэтому для повышения конкурентоспособности агропромышленного предприятия важнейшей задачей управления является поиск возможностей для ускорения использования появляющихся резервов.

Список литературы

1. Алексейчева, Е. Ю. Основные пути и факторы повышения конкурентоспособности агропромышленных предприятий [Текст] / Е. Ю. Алексейчева // Пищевая промышленность. – 2005. - № 8. – С. 90 – 92.
2. Балабанова, Л. В. Управление конкурентоспособностью [Текст] : учеб. пособие / Л.В. Балабанова, А. В. Кривенко, И. В. Балабанова. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2006 – 217 с.
3. Денисова, А. Л. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: аспекты качества [Текст] / А. Л. Денисова, Т. М. Уляхин. - Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2006. - 120 с.
4. Забелин, П. В. Основы стратегического управления [Текст] / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. – М.: Маркетинг, 1997. – 226 с.
5. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер: Пер. с англ. – 2 – е европ. изд. – К., М., С.Пб.: Дом Вильямс, 1998. – 1056 с.
6. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг [Текст] : навчальний посібник / Н. В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
7. Ламбрэн, Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива [Текст] / Ж. Ламбрэн : Пер. с фр. – С.Пб.: Наука, 1996. – 589 с.
8. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 701 с.
9. Портер? М. Конкуренция [Текст] : учебное пособие / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.

10. Рыночная экономика [Текст] : словарь / под общ. ред. Г. Я. Кипермана. – М.: Республика, 2003. – 455 с.
11. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический менеджмент [Текст] : учебник / Р. А. Фатхутдинов. - М.: Дело, 2001. – 532 с.
12. Хруцкий, В. Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка [Текст] / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 372 с.

РЕЗЮМЕ

Кузубов Олексій

Домінанта конкурентних переваг підприємств АПК

У статті виявлено основні доміанти конкурентних переваг агропромислових підприємств. Досліджено теоретичні основи конкурентоспроможності підприємств АПК.

RESUME

Kuzubov Alyexeyi

Competitive advantages of dominant agricultural enterprises

The paper identifies the major competitive advantages of the dominant agro-enterprises. The theoretical foundations of the competitiveness of agricultural enterprises are investigated.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2011 р.

Наталія КУЗЬМИНЧУК

кандидат економічних наук,
докторант,
Національний технічний університет «ХПІ»

Степан ЛЕБЕДЄВ

викладач кафедри вищої математики й економіко-математичних методів,
Харківський національний економічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗПОДІЛУ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ ЯК ЗАДАЧА МАТЕМАТИЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

Запропоновано новий підхід до оптимізації розподілу бюджетних коштів на регіональному рівні, згідно з яким ця задача розглядається як задача лінійного програмування, де критерієм ефективності є індекс розвитку людського потенціалу. При побудові основної системи обмежень враховується кореляційних зв'язок між локальними показниками якості життя населення і бюджетними відрахуваннями.

Ключові слова: бюджетні кошти, індекс розвитку людського потенціалу, критерій ефективності, локальні показники, математична модель задачі лінійного програмування.

Кінець ХХ – початок ХХІ сторіччя ознаменувався переходом до нової парадигми розвитку суспільства. Накопичення матеріальних благ розглядається не як самоціль, а як засіб утворення умов для всебічного розвитку здібностей людини і більш повного задоволення її потреб. Ця парадигма знайшла відображення у концепції людського розвитку, основна ідея якої полягає в тому, що основний акцент розвитку переноситься зі збільшення виробництва ВВП на підвищення людського потенціалу. Тому вимогою сучасності є формування концепції життєзабезпечення населення як України в цілому, так і її регіонів на базі антропоцентричного підходу.

Необхідність розробки кількісних параметрів, за допомогою яких можна було б охарактеризувати перспективи глобального розвитку економіки, обґрунтована у доповіді «Межі зростання» [1], що представлена Римському клубу у 1972 році як перша доповідь серії «Труднощі людства». Діяльність цієї впливової громадської організації спрямована на розгляд глобальних проблем людства, що здійснюється за допомогою моделювання можливих шляхів розвитку світової спільноти. Автор доповіді Д. Медоуз (Meadows D. L.) запропонував поділяти параметри моделі на антропоцентричні, тобто ті, що оцінюють якість життя людини на глобальному рівні, та біоцентричні, які стосуються стану навколишнього середовища і його зміни під впливом техногенної діяльності людини. У 1987 році Е. Пестель у доповіді «За межами зростання» [2], розглядаючи перспективи поліпшення рівня життя, переніс акценти з питання про швидкість зростання промисловості на її якість, яка забезпечується сучасними досягненнями техніки і новітніх технологій, а також збільшенням інтелектуального капіталу. Повертаючись до проблеми обмеженості зростання обсягів виробництва, у 1997 році Е. Вайцеккер, Е. Ловінс та Л. Ловінс у доповіді «Фактор чотири» [3] зазначили, що сучасна цивілізація досягла такого рівня розвитку, коли останнє вже не потребує додаткових ресурсів ні людських, ні

природних. Застосовуючи накопичений інтелектуальний капітал, людство має можливість жити у два рази багатше, витрачаючи на це у два рази менше ресурсів.

Різні аспекти проблеми оцінювання якості та рівня життя населення розглядалися у роботах таких вітчизняних вчених, як Д. П. Богиня, В. М. Геєць, М. О. Кизим, Е. М. Лібанова, В. О. Мандибуря та ін., а також висвітлювалися у роботах зарубіжних дослідників: Е. Енгеля, А. Маршала, Д. Х. Медоуз, В. Парето, А. Пігу та ін. Провідна ідея більшості робіт полягає в тому, що поліпшення рівня життя населення будь-якої країни створює одночасно умови і для існування суспільства, і для розвитку особистості. У своїх роботах А. Маршалл передбачав провідну роль людського капіталу у подальшому розвитку суспільства. Так ще у 1890 році з приводу стрижня економічної діяльності він стверджував: «Найбільшу цінність із усього капіталу має та його частина, що інвестована в людину» [4].

Одним із ресурсів життєзабезпечення населення поряд з доходами від трудової та підприємницької діяльності (заробітна плата; прибуток та змішаний дохід; доходи від власності) є бюджетні асигнування, які спрямовані на підтримку непрацеспроможної частини населення (соціальні допомоги та інші поточні трансферти; соціальні трансферти в натуральному вигляді). Накопичення ресурсів, джерелом яких є власна трудова або підприємницька діяльність, для кожної окремої людини залежить тільки від неї, саме вона, оцінюючи переваги і ризики своєї діяльності, стан зовнішнього середовища, особисті можливості, робить свідомий вибір щодо напрямків, у яких спрямовувати свої зусилля для підвищення власного добробуту, для забезпечення певної якості життя. У той же час накопичення і розподіл бюджетних коштів на рівні регіону, які суттєво впливають на рівень життєзабезпечення, здійснюється державними структурами, отже, цей процес не тільки може, але і повинен бути регульованим як на певний момент часу,

так і з урахуванням подальшої перспективи. Здавалось би, що такий підхід і реалізується у практичній діяльності, але насправді у більшості випадків здійснюється лише нормування бюджетних відрахувань. У зв'язку з цим доцільно розглянути розподіл бюджетних ресурсів як оптимізаційну задачу з метою підвищення ефективності їх використання.

Аналіз останніх досліджень показує, що пошук у цьому напрямку проводиться, і одним із здобутих досягнень можна вважати застосування методів сценаріїв [5].

Невирішеною частиною проблеми залишається те, за яким принципом здійснюється вибір сценаріїв. Цієї проблеми можна позбутись, якщо розглядати задачу оптимізації розподілу бюджетних коштів як задачу математичного програмування. При цьому об'єктивну оцінку рівня життя населення може вважати ключовим показником результатів роботи органів державного управління та місцевого самоврядування. Використання ж системного підходу до комплексної оцінки рівня життя повинно створити наукове підґрунтя для формування та обґрунтування концепцій, цілей, стратегій та програм сталого розвитку на регіональному рівнях, що, свою чергу, є запорукою сталого розвитку країни в цілому.

Метою роботи є визначення структури математичної моделі забезпечення населення суспільними благами за рахунок бюджетних коштів як підґрунтя для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації їх розподілу (на прикладі Харківського регіону). Вибір для дослідження саме Харківського зумовлений тим, що він є одним із розвинених промислових регіонів країни і постійно займає провідне місце за обсягами коштів, що надходять до бюджету.

Основні результати дослідження. Задача оптимізації розподілу обмежених ресурсів, коли ці обмеження надані у вигляді певних умов, є задачею на умовний екстремум. Вона належить до класу задач, які розглядаються в межах дослідження операцій, а саме – математичного програмування. Такий підхід здається перспективним, оскільки принципи побудови математичних моделей задач математичного програмування і методи їх розв'язання достатньо добре розроблені [6, 7 та ін.]. Отже, доцільно розглядати проблему оптимізації розподілу бюджетних коштів на регіональному рівні як задачу математичного програмування.

За загальною схемою математична модель оптимізаційної задачі повинна містити цільову функцію, яка досліджується на екстремум, тобто критерій ефективності, та систему обмежень, що формалізує у вигляді системи рівнянь і нерівностей різних знаків співвідношення між керованими змінними та параметрами моделі (основна система обмежень), а також обмеження на знак. Розв'язання задачі полягає у відшуканні оптимального плану, тобто визначенні таких значень керованих змінних, при яких цільова функція досягає екстремуму необхідного типу. Алгоритм розв'язання залежить від того, до якого саме класу задач математичного програмування належить певна задача.

Здавалось би, що такий підхід вже давно можна було б реалізувати. Відповідно, виникає питання, чому ця модель досі не була побудована. Слід зазначити, що при побудові моделі доводиться долати істотні труднощі, які, перш за все, виникають через велику вимірність задачі, оскільки для визначення потреб населення у суспільних благах і ступеня їх задоволення завдяки

використанню бюджетних коштів потрібно розглянути достатньо велику кількість показників, що характеризують ці потреби. По-друге, необхідно визначити параметри, що характеризують зв'язок між кількістю коштів, які виділяються з бюджету на вирішення певних проблем, і тим, у якій мірі ця проблема буде розв'язана протягом визначеного терміну. Нарешті, по-третє, потрібно сформувати критерій ефективності, за яким буде здійснюватись оцінювання управлінських рішень щодо розподілу бюджетних коштів.

Почнемо з вибору критерію ефективності, за яким можна буде порівнювати альтернативи розподілу бюджетних коштів, тобто визначити ефективність управлінських рішень. У його якості (цільової функції) необхідно розглядати узагальнений показник, який би віддзеркалював усі найбільш важливі аспекти життя населення, на які прямо або опосередковано впливає обсяг бюджетних відрахувань. За допомогою цього показника потрібно здійснювати кількісне оцінювання якості і рівня життя, тому для його побудови будемо застосовувати локальні чинники, що у сукупності всебічно характеризують потреби населення. Узагальнений показник визначає насамперед рівень задоволення потреб окремої людини, на яку спрямовані відрахування із бюджету. Однак завдяки задоволенню цих потреб створюються умови для зростання людського потенціалу усього населення регіону і, як наслідок, підвищенню соціально-економічного потенціалу України.

Існує кілька підходів до визначення рівня і якості життя населення країни [8, 9 та ін.]. Ці підходи відрізняються тим, які саме аспекти життя населення вони враховують, тобто їх спрямуванням, а також кількістю локальних чинників, що входять до їх складу. Найбільш поширеними на міжнародному рівні є індекси, що використовуються Програмою розвитку (ПРООН), що була створена як проектна агенція ООН [8]. Цю програму запровадили для підтримки перетворень, метою яких є поліпшення рівня життя населення і які сприятимуть подоланню проблем національного і глобального розвитку. Так у 2001 році була прийнята декларація «Цілі розвитку тисячоліття», у межах якої визначено граничні значення соціальних і економічних показників, яких треба досягти до 2015 року. Оскільки Програма працює на території 166 країн, до числа яких входить і Україна, аналіз індексів, що застосовує ПРООН, є важливим при побудові критерію ефективності. Розглянемо це питання у ретроспективі.

На першому етапі існування ПРООН [8] в якості узагальненого показника забезпечення потреб населення застосовувався індекс людської бідності (ЛБ), який враховував тривалість життя людини, можливість отримання знань та умови життя (доступність медичного обслуговування, забезпеченість питною водою та частка дітей до 5 років, які потерпають від голоду). У подальшому узагальнений показник якості життя вдосконалювався, і поряд з індексом людської бідності, а потім і замість нього з 1990 року почав застосовуватись індекс людського розвитку (ЛР) [8]. Як результат вдосконалення цього показника, є формування індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП). На сучасному етапі він використовується як альтернатива традиційним вимірам національного розвитку, таким, як рівень добробуту та темпи економічного розвитку, які є суто економічними показниками.

Щодо потреб людини ІРЛП дає більш широке

тлумачення власне поняття «забезпеченість», ніж статок. Він враховує такі основні характеристики рівня людського життя, як охорона здоров'я, доступність і якість освіти, добробут. Для їх визначення вводяться відповідні субіндекси. Індекс розвитку людського потенціалу є адитивним показником, при побудові якого усім трьом факторам, що впливають на ІРЛП, надається однакова значущість. Відповідно субіндекси вводяться до складу узагальненого показника з однаковими ваговими коефіцієнтами. Таким чином для визначення ІРЛП маємо формулу [8]:

$$I_0 = \frac{1}{3}(I_1 + I_2 + I_3), \quad (1)$$

де I_1 – індекс очікуваної тривалості життя населення;

I_2 – індекс доступного рівня освіти (письменність) населення, який враховує середню кількість років, які необхідно витратити на навчання;

I_3 – індекс скорегованого реального ВВП на душу населення.

Отже, згідно з формулою (1) ІРЛП визначається як середнє арифметичне відповідних субіндексів. Ця формула припускає повну взаємозаміну складових, тобто компенсацію одних факторів іншими у повному обсязі. Щоб уникнути такої проблеми, застосовується мультиплікативний спосіб агрегації факторів, згідно з яким ІРЛП визначається як середнє геометричне субіндексів, яким i в цьому випадку приписують однакові вагові коефіцієнти [10]:

$$I_0 = \sqrt[3]{I_1 \cdot I_2 \cdot I_3}. \quad (1)$$

Кожний з субіндексів I_i ($i = \overline{1,3}$) вводиться до складу ІРЛП як нормована величина, значення якої належать одиничному відрізку: $I_i \in [0; 1]$. Оскільки фактори, що визначаються цими субіндексами, є стимулюючими щодо рівня життя населення, то їх нормування здійснюється за співвідношенням:

$$I_i = \frac{z_i - z_{\min i}}{z_{\max i} - z_{\min i}}, \quad i = \overline{1,3}, \quad (2)$$

де z_i – значення натурального показника, що характеризує i -й фактор, для певної країни або регіону, для яких здійснюється аналіз;

$z_{\max i}$ – найбільше значення, яке спостерігається для натурального показника, що характеризує i -й фактор, серед усіх країн – учасниць рейтингу, ця величина змінюється у часі;

$z_{\min i}$ – найменше значення, яке приймається для натурального показника, що характеризує i -й фактор, воно вважається «природним нулем». Так для очікуваної тривалості життя $z_{\min 1} = 20$, для індексу освіти $z_{\min 2} = 0$, а для скорегованого реального ВВП $z_{\min 3} = 163$ дол. США [10].

Оскільки скореговані прибутки для країн, що займають перше і останнє місця у рейтингу, відрізняються майже у 600 разів, то формула (2) замість натуральних показників містить їх логарифми [10]. Відповідно до мети нашої роботи при побудові ІРЛП, що характеризують розвиток регіону, в якості $z_{\min i}$ будемо застосовувати значення, притаманні показникам по Україні. Цілком природно, що при побудові субіндекса, який характеризує скорегований

прибуток населення різних регіонів однієї країни, недоцільно використовувати логарифми цих показників.

При побудові субіндексів, які характеризують якість життя населення регіону, доцільно враховувати якомога більше показників, що визначають реалізацію досліджуваних факторів. Отже, субіндекси як складові критерію ефективності задачі математичного програмування у свою чергу теж визначатимемо як агреговану величину. Так для порівняння якості життя населення регіону залежно від управлінських рішень щодо розподілу бюджетних коштів ми пропонуємо обчислювати субіндекси за принципом адитивності їх складових:

$$I_i = \sum_j \lambda_{ij} z_{ij}, \quad i = \overline{1,3}, \quad (3)$$

де λ_{ij} – ваговий коефіцієнт, що враховує значущість j -го локального показника, він визначається за результатами експертного оцінювання, $\sum_j \lambda_{ij} = 1$;

z_{ij} – нормоване значення j -го локального показника, який включається до складу i -го фактора.

Для побудови субіндексів ми обрали адитивну згортку (3), оскільки в межах одного фактора локальні показники можуть компенсувати один одного. Однак це справедливо при порівнянні якості життя населення в межах одного регіону. Якщо як об'єкт порівняння береться інша країна, то замість адитивної можна розглядати мультиплікативну згортку.

Слід зазначити, що потенціал життєзабезпечення населення регіону буде визначатись тим точніше, чим більше локальних показників буде включено до його складу, оскільки ці показники виступають інструментом дослідження ресурсів регіону з точки зору їх можливості забезпечувати потреби населення у поточній, середньостроковій та довгостроковій перспективі [11].

Нормування локальних показників, що характеризують стимулюючі та дестимулюючі процеси, здійснюється за різними співвідношеннями. Якщо локальний показник характеризує процес, що має позитивний вплив на значення ІРЛП, то його нормоване значення визначається співвідношенням, яке повністю аналогічне (2), де замість субіндексів розглядаються

локальні показники x_{ij} , тобто показник, що характеризує j -ий фактор, який входить до складу i -го субіндексу.

Однак серед факторів, які входять до складу ІРЛП, можуть бути і дестимулюючі. Наприклад, при визначенні індексу здоров'я населення доцільно враховувати загальну захворюваність населення, кількість інвалідів, кількість хворих на хронічні захворювання, кількість шкідливих викидів у повітря, кількість оборотної води тощо. Усі ці фактори негативно впливають на якість життя. При нормуванні локальних показників, що характеризують такі процеси, застосовується співвідношення:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij \max} - x_{ij}}{x_{ij \max} - x_{ij \min}}. \quad (4)$$

Значення локальних показників z_{ij} , які обчислюються або за співвідношенням, аналогічним (2), або за співвідношенням (4), належать відносними і нормованими величинам, які не мають вимірності, $z_{ij} \in [0; 1]$, що дозволяє використовувати ці величини

при побудові субіндекса.

Звернемо увагу на принципи, які можна застосовувати при виборі значень $x_{ij} \min$ та $x_{ij} \max$ у задачі про розподіл бюджетних ресурсів. Ще раз підкреслимо, що дослідження проводяться на прикладі Харківського регіону. Однак це не означає, що при визначенні граничних значень показників треба обмежуватись лише даними по регіону або по Україні. Людина зазвичай при оцінюванні рівня власного життя і можливостей його поліпшення здійснює порівняння того, що має вона сама, не тільки з рівнем життя громадян, що мешкають у інших регіонах України, але і сусідніх країнах, а також найбільш розвинутих країнах світу (оскільки один із можливих шляхів підвищення рівня власного життя – це еміграція). Отже, хоча дослідження проводяться для окремого регіону України,

при виборі значень $x_{ij} \min$ та $x_{ij} \max$ доцільно мати на увазі не тільки показники по Україні, але і для тих країн, куди спрямовані основні вектори еміграції. Такими країнами є Росія, Німеччина, Ізраїль, США [12]. Цю можливість особливо важливо враховувати для Харківського регіону, оскільки саме Харків є розвинутим науковим і технологічним центром і, відповідно, джерелом наукових кадрів з відповідним рівнем освіти для країн з високим рівнем життя.

Зазначимо, що індекс розвитку людського потенціалу є стандартним інструментом, що застосовується ПРООН для загального порівняння рівня життя різних країн. Так, у щорічному звіті ООН про розвиток людського потенціалу значення ІРЛП для різних країн світу оприлюднюються, починаючи з 1990 року. Наприклад, у рейтингу серед 169 країн Світу, що проводився у 2010 році, Україна зайняла 69 місце, при цьому індекс, який характеризує охорону здоров'я, дорівнював 0,770, освіту – 0,818, прибуток – 0,568, а в цілому ІРЛП=0,710 [13]. Зазначимо, що основними перевагами України серед інших країн, що розглядаються у рейтингу, є високий рівень освіти населення, а недоліками – низький економічний рівень країни, відповідно, недостатній рівень реального ВВП на душу населення. Ці аспекти також є важливими для Харківського регіону, оскільки Харків є освітнім і науковим центром України. Так згідно з результатами SWOT-аналізу щодо можливостей реалізації програми сталого розвитку [14] однією з сильних внутрішніх сторін Харківського регіону є розгалужена система наукових закладів і закладів освіти. Отже, збереження і примноження людського капіталу Харківського регіону є однією з важливих державних задач.

Хоча ІРЛП успішно застосовується вже 20 років, триває подальше вдосконалення методичного підходу до визначення рівня життя населення. В останніх дослідженнях ПРООН запропоновано враховувати гендерну нерівність [15]. У щорічному звіті ПРООН «Доповідь про розвиток людини – 2010» застосовувався показник ІРЛПН, тобто ІРЛП, скорегований з урахуванням гендерної нерівності [16]. Для України проблема гендерної нерівності не стоїть так гостро, як для інших країн, наприклад, Китаю, Йорданії або Узбекистану. Так втрати при визначенні ІРЛПН, які пов'язані з гендерною нерівністю, для України становлять порядку 8,3 %, що призвело до зниження індексу, отже, ІРЛПН=0,652 [16] порівняно з ІРЛП=0,710 [15]. Отже, при застосуванні ІРЛП як критерію ефективності у задачі математичного програмування щодо оптимізації розподілу бюджетних коштів для Харківського регіону немає сенсу враховувати поправку

на нерівність.

Беручи до уваги результати аналізу, які викладені вище, критерієм ефективності у задачі оптимального розподілу бюджетних коштів як задачі математичного програмування вибираємо ІРЛП, який побудовано на базі локальних показників рівня і якості життя населення Харківського регіону порівняно з іншими регіонами України, а також Росії, Німеччини, Ізраїлю та США. Відповідно, математична модель задачі містить цільову функцію, яка досліджується на максимум:

$$F(X) = I_0 = \frac{1}{3}(I_1 + I_2 + I_3) \rightarrow \max \quad (5)$$

де $X = (x_{11}, x_{12}, \dots, x_{3n})$ – план задачі математичного програмування, тобто вектор, проєкціями x_{ij} якого є локальні показники процесів, що досліджуються, індекс i визначає порядковий номер субіндекса ($i = \overline{1,3}$), індекс j – номер локального показника ($j = \overline{1, n}$), що входить до складу i -го субіндекса. Отже, x_{ij} – керовані змінні.

Враховуючи співвідношення (2 – 5), робимо висновок, що цільова функція задачі математичного програмування є лінійною комбінацією локальних показників, які характеризують людський потенціал регіону.

Перейдемо до другого етапу побудови математичної моделі – визначення системи обмежень, яка складається з основної системи обмежень і обмеження на знак. Основна система обмежень повинна містити балансове

рівняння: сума всіх відрахувань з бюджету $\sum_k y_k$, що витрачаються на підвищення рівня і якості життя населення регіону, дорівнює сумі всіх надходжень $\sum_l y_l$ до місцевого бюджету з урахуванням перерозподілу коштів, які надходять до бюджету країни і потім частково повертаються у місцевий бюджет, тобто наповненість місцевого бюджету:

$$\sum_k y_k = \sum_l y_l \quad (6)$$

де y_k – загальний обсяг відрахувань з місцевого бюджету за k -ю статтею, що спрямовані на життєзабезпечення населення регіону, тобто обсяг видатків місцевих бюджетів з трансфертами;

y_l – загальний обсяг надходжень до місцевого бюджету за l -ю статей, враховуючі централізовані надходження.

Крім того, основна система обмежень повинна містити рівняння та нерівності відносно функцій, що відображають кореляційний зв'язок між значеннями питомих локальних показників z_{ij} (які в даному випадку виступають як ендегенні, тобто внутрішні, змінні) та обсягом видатків з бюджету y_k (екзогенні, або зовнішні, змінні), які спрямовані на поліпшення цих показників. Отже, необхідно визначити щільність кореляційного зв'язку, характеристикою якої є коефіцієнт регресії c_{ij} – питоми бюджетні витрати на поліпшення j -го локального показника i -го субіндекса. Слід підкреслити, що параметрами рівнянь і нерівностей, які утворюють основну систему обмежень задачі математичного програмування, є характеристики, що визначають ефективність впливу бюджетних відрахувань на локальні показники рівня

життя не тільки для певного моменту часу, але і в динаміці.

Отже, для визначення інших умов основної системи обмежень задачі математичного програмування необхідно дослідити кореляційну залежність між бюджетними витратами та ефективністю їх застосування за кожним напрямком. Ліву частину цих обмежень (як і для цільової функції) можна розглядати як лінійну комбінацією локальних показників, що характеризують людський потенціал регіону, однак, на відміну від цільової функції, ці показники входять до основної системи обмежень як результати вимірювання. Відповідно, задачу оптимального розподілу коштів місцевого бюджету щодо підвищення рівня життєзабезпечення населення можна розглядати як задачу лінійного програмування.

Як вже зазначалось вище, ще однією складовою математичної моделі задачі лінійного програмування є обмеження на знак. Для даної задачі воно має вигляд:

$$x_{ij} \geq 0, \quad y_k \geq 0, \quad z_l \geq 0.$$

Зміст обмеження $x_{ij} \geq 0$ зрозумілий, оскільки в економічних і соціологічних дослідженнях показники вважаються невід'ємними. Отже, при вимірюванні у натуральних величинах всі локальні показники є невід'ємними, а їх нормування здійснюється відповідно до того, стимулюючими чи дестимулюючими вважаються процеси, характеристиками яких вони є. Відповідно, у результаті нормування ми теж отримуємо невід'ємні величини $z_{ij} \geq 0$. Обмеження $y_k \geq 0$ та $z_l \geq 0$ передбачають відсутність зворотних грошових потоків.

Оскільки цільова функція та основна система обмежень задачі, що розглядається, є лінійними відносно екзогенних змінних, то задача оптимізації розподілу бюджетних коштів з метою забезпечення більш високого рівня і якості життя населення Харківського регіону належить до задач лінійного програмування, а цей клас задач завжди має розв'язок [6, 7 та ін.].

Запропонований у роботі методичний підхід до підвищення ефективності використання бюджетних коштів на рівні регіону дозволяє розглядати задачу оптимізації розподілу цих коштів як задачу лінійного програмування. Критерієм ефективності, за яким здійснюється порівняння управлінських рішень щодо альтернатив розподілу коштів місцевого бюджету, є індекс розвитку людського потенціалу. Цей індекс є узагальненим показником рівня і якості життя населення регіону і відповідає міжнародним нормам оцінювання місця країни у рейтингу щодо її соціально-економічного розвитку. Для побудови основної системи обмежень необхідно дослідити кореляційний зв'язок між відрахуваннями з бюджету і показниками життєзабезпечення населення. Оскільки цільова функція і основна система обмежень є лінійними функціями керованих змінних, то задача матиме розв'язок.

Список літератури

1. Meadows, D. H. *The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind* [Text] / D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. B. William — Universe Books, 1972. — 205 с.
2. Пестель, Э. *За пределами роста* [Текст] / Э. Пестель ; пер. с англ.; под ред. академика Д. М. Гвишиани — М.: Прогресс, 1988. — 266 с.

3. Вайцзеккер, Э. *Фактор четыре. Затрат – половина, отдача – двойная* [Текст] / Э. Вайцзеккер, Э. Ловинс, Л. Ловинс; Пер. с англ.; под ред. академика Г. А. Месяца. — М.: Academia, 2000. — 400 с.
4. Маршалл, А. *Принципы политической экономии* [Текст] / А. Маршалл; Пер. с англ. Р. И. Стопера. — М.: Прогресс, 1983. — 246 с.
5. *Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року* [Текст]. — Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2010. — 112 с.
6. Вентцель, Е. С. *Исследование операций. Задачи, принципы, методология* [Текст] / Е. С. Вентцель. — М.: КноРус, 2010. — 192 с.
7. Наконечный, С. І. *Математичне програмування: Навч. посібник* [Текст] / С. І. Наконечный, С. С. Савіна. — К.: КНЕУ, 2005. — 452 с.
8. *Human Development Report 2009* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/reports/>
9. *Доклад о развитии человека 2010: новые, оригинальные индикаторы прослеживают воздействие нищеты, гендерных проблем и неравенства* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/hdr_2010_pr2.pdf
10. *Техническое примечание 1. Расчет индекса человеческого потенциала* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_RU_TechNotes_reprint.pdf
11. Заруба, В. Я. *Потенциал человеческой деятельности в современном обществе* [Текст] / В. Я. Заруба, Н. В. Кузьминчук // Бизнес-Информ. Научный информационный журнал. — 2010. — № 9. — С. 188-197.
12. *Трудовая миграция с Украины* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
13. *International Human Development Indicators* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html>
14. *Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року : у рамках програми Президента України В. Ф. Януковича «Україна – для людей»* [Текст] – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 112 с.
15. *Доклад о развитии человека 2010: новые, оригинальные индикаторы прослеживают воздействие нищеты, гендерных проблем и неравенства* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/hdr_2010_pr2.pdf
16. *Inequality-adjusted human development Index* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_EN_Table3_reprint.pdf

РЕЗЮМЕ

Кузьминчук Наталия, Лебедев Степан

Оптимизация распределения бюджетных средств как задача математического программирования

Предложен новый подход к оптимизации распределения бюджетных средств на уровне региона, согласно которому эта задача рассматривается как задача линейного программирования. В качестве критерия эффективности выбран индекс развития человеческого потенциала. При построении основной системы ограничений учитывается наличие корреляционной связи между локальными показателями качества жизни населения и бюджетными отчислениями.

RESUME

Kuz'mynchuk Natalia, Lyebedyev Stepan

Optimization of Distributing of Budgetary Facilities as Task of the Mathematical Programming

New approach in obedience to which optimization of distributing of budgetary facilities is examined as a task of the mathematical programming is offered. The index of development of human potential is chosen as a criterion of efficiency. The basic system of limitations takes into account the cross-correlation connection between local indexes and volume of budgetary deductions.

Стаття надійшла до редакції 03.10.2011 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

У статті розглянуто основні концептуальні підходи до аналізу в управлінні інноваційною діяльністю підприємства.

Ключові слова: інноваційна діяльність, підприємство, аналіз.

Більшість світових країн-лідерів досягли високих результатів у економіці внаслідок випереджаючого розвитку науки і впровадження інновацій порівняно зі зростанням промислового виробництва. Особливу зацікавленість викликають високотехнологічні галузі, активність яких у бізнесі прямо залежить від інновацій у науці і технологіях (у зв'язку з їх прискореним розвитком відносно інших галузей).

Для визначення закономірностей інноваційного розвитку необхідно оцінювати технологічний стан за сукупністю ресурсів, залучених до такої діяльності. Головним з них є інвестиційний чинник. Проте до сьогодні єдиний підхід до визначення рівня розвитку як окремих підприємств, так і галузей загалом відсутній. Так, наприклад, у США використовується до 50 показників, за допомогою яких можна порівняти ефективність різних інноваційних підприємств і здійснювати моніторинг впливу інноваційної функції на діяльність корпорації за певний період [1]. Серед них: Research Intensity Metric (показник, який визначає витрати на інновації віднесені до загальної кількості продажу), Total R&T Spending (показник загальних витрат на інновації), Cost Saving Ratio (показник рівня заощаджень корпорації, які є наслідком використання нових технологій, зарахованих до річного прибутку). На підставі моніторингу і аналізу показників всіх фірм галузі визначається відповідний узагальнений показник окремої галузі. Потім визначається її місце в «технологічній ієрархії».

Заслуговує уваги система показників оцінки інноваційної діяльності підприємств, розроблена Інститутом промислових досліджень у США на базі моніторингу стану інновацій корпоративного сектора. Вона базується на вартісних показниках (обсяг продажу, загальні витрати на заробітну плату робітників). Основними розрахунковими показниками є: показник дослідницької інтенсивності, питома вага джерел фінансування інноваційної діяльності (корпорації, бізнес-спілки тощо); питома вага у витратах на інновації базових досліджень, прикладних наукових досліджень, дослідно-конструкторських робіт, технічного обслуговування; загальні витрати по інноваціях на одиницю персоналу сфери розробок і досліджень, а також витрати на одиницю персоналу, який обслуговує різні сфери інноваційної діяльності (базові дослідження, прикладні дослідження, технічне обслуговування); частка продажу нових або вдосконалених продуктів у загальному обсязі; частка заощаджень корпорації внаслідок застосування нових або вдосконалених процесів і технологій у загальних витратах на інновації; кількість патентів на 100 працівників науково-технічної

сфери; відношення кількості заявок на патенти до кількості отриманих патентів; питома вага витрат на внутрішні наукові дослідження до загальних витрат на інновації, частка щорічної амортизації нематеріальних активів у загальних витратах на інновації [2].

Метою статті є визначення концептуальних засад аналізу в управлінні інноваційною діяльністю підприємства. Як відомо, ринкова економіка ґрунтується на реалізації економічних методів, дієвість яких залежить не лише від об'єктивності оцінки діяльності підприємства, а й від реального визначення кола інтересів і можливостей їх активізації у взаємозв'язку з мобілізацією резервів підвищення ефективності виробництва. Тільки в такому випадку можна розробити керований механізм мотивації і відповідну дієву систему управління. Визначення кількісних параметрів впливу на економічні інтереси підвищує роль економічного аналізу головним чином у виборі важелів управління та створення механізму їх уведення в дію. Тобто формується модель системи управління, аналіз і оцінка якої стають базою для вдосконалення механізму посилення відповідальності за результати прийнятих управлінських рішень.

Удосконалення цілісної системи управління значною мірою залежить від глибини дослідження виробничо-фінансових процесів, які відбуваються на підприємстві і його структурних підрозділах. Роль економічного аналізу не вичерпується здійсненням загальних функцій управління прогнозуванням, плануванням, організацією, регулюванням і контролем. Ця операція, поряд з оцінкою стану та розвитку економіки підприємства, виявлення і вимірювання невикористаних внутрішніх ресурсів системного і комплексного вивчення економічних явищ і господарських процесів, підтримки зворотного зв'язку між функціями управління, розробкою заходів щодо мобілізації виявлених невикористаних ресурсів, повинна трансформуватися в активний засіб обґрунтування ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику.

Економічний аналіз інноваційної діяльності – це комплексне вивчення взаємозв'язку елементів господарської і науково-технічної діяльності підприємств та їх наукових підрозділів (НП) для обґрунтування вибору конкретних рішень в управлінні науково-технічним прогресом (НТП). У розвитку науково-технічного потенціалу інноваційних підприємств беруть участь як спеціалізовані наукові організації, так і неспеціалізовані виробничі об'єднання, які виконують науково-технічні роботи незалежно від галузевої приналежності і територіального розміщення.

Основними результатами інноваційної діяльності є науково-технічні роботи (НТР) і послуги. НТР спрямовані на збільшення науково-технічних знань і створення на їх основі й на практичному досвіді нових видів техніки, технології, матеріалів, надання науково-технічних послуг. Науково-технічна діяльність (НТД) пов'язана з отриманням науково-технічних результатів і інноваційної продукції. Науково-технічні результати – це підсумки інноваційної діяльності, призначені для використання у народному господарстві. До них належать: науково-технічні досягнення, нововведення, винаходи, відкриття, раціоналізаторські пропозиції.

Аналіз інноваційної діяльності може виконуватися в розрізі окремих науково-виробничих циклів, які уміщують послідовність фундаментальних і пошукових досліджень, прикладні роботи, проектно-конструкторські, технологічні й дослідно-експериментальні роботи, впровадження і виробниче освоєння нової техніки, промислове виробництво і використання нової техніки.

Взагалі можна виділити два цикли:

- створення наукової продукції;
- впровадження її у виробництво.

Важлива особливість економічного аналізу інноваційної діяльності полягає у тому, що управління НТД не має чіткої організаційної і функціональної структури, зате володіє такими рисами, як творчий характер колективної та індивідуальної праці та значна залежність від кадрового потенціалу.

Наукова методологія економічного аналізу НТД враховує такі його особливості:

- різна цільова спрямованість процесів НТД і багатопрофільність результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- персоналізований характер наукової праці; багатоманітність форм організації НТД;
- імовірнісний характер НТД;
- одноразовість і неповторність науково-виробничого циклу;
- багаторазовість, різноманітність використання результатів НДР;
- наявність часового розриву між завершенням НДР і впровадженням їх у виробництво.

Виходячи із цієї специфіки об'єкта економічного аналізу, можемо виділити його основні завдання:

1. Вивчення загальних тенденцій і напрямків НДР в області спеціалізації наукових підрозділів.
2. Дослідження основних факторів і причин, що визначають формування наукового почину відповідних підрозділів.
3. Комплексна оцінка нагромадженого науково-технічного потенціалу наукових підрозділів.
4. Кількісна й якісна оцінка досягнутих науково-технічних соціально-економічних результатів.
5. Наукове обґрунтування "портфеля замовлень" НДР.
6. Визначення оптимально ефективного інноваційного проекту з урахуванням рівня ризику.

Одним з напрямків інноваційної діяльності є стратегічний і тактичний аналіз, який повинен бути покладений в основу інформаційного забезпечення інноваційного процесу. Під стратегічним варто розуміти аналіз діяльності із реалізації перспективних інноваційних проектів, що полягає у вивченні впливу різних факторів на процес управління розробкою, впровадженням і використанням нововведень. Сутність тактичного аналізу інновацій полягає в оцінці поточних рішень у цій сфері. Стратегічний аналіз інноваційної

діяльності виконує завдання формального опису об'єкта дослідження, виявлення особливостей, закономірностей і тенденцій його розвитку, визначення способів управління цим об'єктом. Для проведення стратегічного аналізу необхідно визначити об'єкт, мету, метод, конкретні прийоми, результати аналізу. Стратегічний аналіз інноваційної діяльності підприємства повинен бути цілеспрямованим, реальним, адекватним, комплексним, системним, погодженим, об'єктивним. Проведення системного аналізу повинне органічно сполучати в собі ситуаційний і системний підходи. Сутність ситуаційного підходу полягає в спонтанності його проведення. Ситуаційний аналіз використовується у зв'язку зі зміною зовнішніх і внутрішніх умов, що впливають на стан інноваційної діяльності й потребують негайної реакції з боку керівництва підприємства. Для здійснення ситуаційного аналізу може бути використаний широкий арсенал методів у різних сполученнях.

Основою проведення ситуаційного аналізу є проникнення в сутність ситуації, яка аналізується, з метою раціонального й творчого застосування наявного методичного багажу. Вивченню системного аналізу піддаються процеси, які відбуваються за насамперед визначеним при прогнозуванні сценарієм. У ситуаційному й системному аналізі використовуються як стратегічні, так і тактичні підходи [3].

Ще одним напрямком управлінського аналізу інновацій може бути аналіз перспективного (прогнозного) характеру. Згідно з існуючими у сучасній економічній літературі точками зору, вся сукупність методів прогнозного аналізу може бути розділена на три групи: прагматичні, екстраполяційні та казуальні.

Під прагматичними методами розуміється обробка інформації про стан інноваційного процесу, джерелом якої є перспективні експертні оцінки. Експертні прогнози можуть створюватися окремими вченими, або їх групами. Ці методи стають все більш актуальними при формуванні експертних, інтелектуальних систем у концепції вдосконалення інформаційних технологій для бізнесу й підприємництва.

Методика оцінки зводиться до одержання від експерта деяких суджень та їх перетворення в більш вузькі інтервали прогнозу, ніж це первісно було закладено експертом для деяких межових ситуацій. Ця методика вирізняється прагматичністю: вона проста в реалізації й не потребує від експерта глибоких знань в області теорії ймовірностей і математичної статистики. У завдання експерта входить реалізація наступних етапів: визначення реально можливого діапазону значень прогнозованої величини; вибір виду розподілу ймовірностей реалізації в межах цього діапазону; вибір рівня надійності прогнозу.

Сутність застосування екстраполяційних методів при аналізі інноваційної діяльності полягає в тому, що вони ґрунтуються на математико-статистичних методах обробки минулих даних з наступним їх проєкціюванням на майбутні періоди. Для виявлення закономірностей розвитку наявні дані представляють у вигляді тимчасових рядів з метою виявлення трендів і випадкових коливань. Застосування вищеописаної сукупності методів для управлінського аналізу інноваційної діяльності орієнтовано на використання концепції життєвого циклу нововведення. Ретроспективне вивчення динаміки результативних показників інноваційної діяльності з метою прогнозування процесу її розвитку є досить перспективним напрямком розвитку управлінського

обліку інновацій.

Наявність певних причинно-наслідкових зв'язків між аналізованими господарськими процесами є основою застосування каузальних методів. Ця сукупність методів застосовується для аналізу даних не в тимчасовому, а в просторовому зрізі. За характером залежності між показниками, що характеризують досліджувані явища, каузальні прогнози діляться на детерміністські й стохастичні. Необхідність застосування стохастичного каузального прогнозування обумовлені відсутністю однозначно певної залежності між аналізованими величинами. Вивчення впливу факторів інноваційного процесу на результативні показники фінансово-господарської діяльності, які знаходяться в детерміністській або стохастичній залежності, є досить перспективним напрямком розвитку управлінського обліку інновацій.

Розповсюдженим у зарубіжній практиці інноваційного менеджменту є застосування функціонально-вартісного аналізу впроваджуваних нововведень. Сутністю цього виду аналізу є системне дослідження функцій певного виробу, технологічного, організаційного або іншого процесу. Метою застосування цього методу є досягнення оптимального для покупця сполучення ціни споживання й функціональних властивостей продукту інноваційної діяльності [4].

Під час проведення управлінського аналізу інноваційної діяльності широкі перспективи для застосування має метод парних порівнянь. На першому етапі його застосування визначається сукупність параметрів, яким повинен відповідати продукт інноваційної діяльності й значення цих параметрів. Потім зразки продукту пропонуються попарно декільком експертам. Експерти, використовуючи бальні оцінки, віддають перевагу одному зразку порівняно з іншими. Думка експертів є основою для розробки інноваційної стратегії організації.

Базою для застосування різноманітних методів аналізу є система економічної інформації, що відображає необхідну сукупність параметрів інноваційної активності підприємства. Точність результатів управлінського аналізу й прийнятих рішень залежить від раціональності організації інформаційних потоків і створених баз даних, а також ступеня відповідності застосовуваних аналітичних моделей господарським процесам, які реально відбуваються. На сучасному етапі все більше виявляється тенденція переходу інформаційної бази управлінського аналізу на якісно новий рівень. Сьогодні для цілей прийняття управлінських рішень використовується найрізноманітніша інформація, необхідна менеджерам. Інформацію за джерелами надходження можна розділити на внутрішню й зовнішню; за спрямованістю – на пряму й зворотну. Сукупність цих потоків, методів, засобів, фахівців, які беруть участь у процесі обробки інформації й формуванні управлінських рішень, називається економічною інформаційною системою. Принципи організації системи останньої повинні забезпечувати відповідним користувачам доступ до необхідної інформації про стан інноваційного процесу, що стосується наступних питань:

- про прийняті цілі інноваційної діяльності організації;
- про довгострокову й короткострокову стратегію й тактику організації в галузі розробки, впровадження й використання нововведень, прийняті на певному етапі діяльності;
- про основні події в макросередовищі, що стосуються аналогів розроблювального, впроваджуваного або

застосовуваного на підприємстві нововведення;

- про стан і зміни, що відбуваються в мікросередовищі на різних етапах реалізації інноваційної стратегії;
- про стан організації на сучасний момент і прогноз розвитку на період планування ініціації інноваційного процесу;
- про основні пропозиції стратегічного партнерства та проведення господарських операцій, пов'язаних з інноваційною стратегією фірми.

Наявність організованих інформаційних потоків адекватно відображає структуру й динаміку процесу розробки, впровадження й використання нововведень і стає дієвим інструментом прийняття управлінських рішень в інноваційному сегменті діяльності підприємства.

Вибір концепції життєвого циклу нововведення як методологічної основи організації управлінського обліку дозволяє розділити управлінський облік інновацій на три структурно-логічних компоненти, що забезпечують інформаційну базу на різних етапах прийняття рішень в управлінні інноваціями:

- підготовка інформаційної бази для ухвалення рішень, щодо інноваційної діяльності, на етапі ініціації впровадження нововведення;
- моніторинг процесу освоєння нововведення й інвестування коштів в інноваційний проект;
- моніторинг процесу функціонування нововведення на етапі його реалізації як продукту інноваційного процесу.

Таким чином, відокремлення в запропонованій нами структурі організації управлінського обліку перерахованих вище компонентів обумовлено, насамперед, розходженням цільової спрямованості обліку й аналізу інформаційних потоків на різних стадіях життєвого циклу нововведення. Крім того, такий поділ є наслідком різноманітності їхнього якісного змісту.

Стадія ініціації інноваційної діяльності є базою для процесу подальшої реалізації проекту розробки, впровадження й використання нововведення. Інноваційний менеджмент на такій стадії, як уже говорилося вище, є діяльністю здебільшого творчою, що не вміщується у межі чітко вибудованого алгоритму. Тому до управлінського обліку висувається вимога якісно різноманітного за змістом й формою інформаційного забезпечення. У нашій статті розроблено основні напрямки систематизації інформації, необхідної для обґрунтування ухвалення рішення інноваційним менеджером.

Список літератури

1. Рубинштейн Я. Развитие банковской системы и инновационные банковские продукты (пластиковые карты) [Текст] / Я. Рубинштейн. – Гелиос АРВ, 2002. – 192 с.
2. Тюрина В. Ю. Инновационная способность и инновационная восприимчивость: конспект лекций [Текст] / В. Ю. Тюрина. – Саратов: Изд-во СГТУ, 1994.
3. Баканов М. И. Теория экономического анализа [Текст] : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с. – Вып.: 4-е изд.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2000. – 688 с. – 4-е изд., перераб. и доп.

РЕЗЮМЕ

Курбетдинова Лиля

Концептуальные подходы к анализу в управлении инновационной деятельностью

В статье рассмотрены основные концептуальные подходы к анализу в управлении инновационной деятельностью предприятия.

RESUME

Kurbetdinova Lilia

The conceptual approaches to the analysis in the management of innovative activity

In the article the basic conceptual approaches to the analysis in the management of innovative activity are considered.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2011 р.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЇ

Розглянуто особливості, притаманні оцінці ефективності інвестиційних вкладень в інновації. Визначено нові методологічні підходи до аналізу інвестицій в інноваційні проекти.

Ключові слова: ефективність, інвестиція, інновація, дисконтна ставка, інноваційний ризик.

Застосування нововведень в усіх сферах економічної діяльності господарюючих суб'єктів, модернізація та технологічне переозброєння підприємств настійно потребують удосконалення науково-методичного забезпечення оцінки економічної ефективності інвестицій.

У сучасній економіці науково-технічний прогрес є невід'ємним фактором розвитку підприємств. Швидкість сировинних та технологічних змін у оточенні спонукає їх кожного зокрема до впровадження змін внутрішніх. Сучасна теорія і практика економічної діяльності не вбачає принципової різниці між аналізом ефективності діючого виробництва й засобами, які вважаються новачинними. Тобто, це є одним загальним визначенням, що веде до оцінки ефективності функціонування інноваційного капіталу.

Є вагомі причини констатувати, що одним із факторів низької ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності національного господарства в нашій країні є недосконалість інструментарію оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Одна з важливих ланок розв'язання низки інноваційно-інвестиційних проблем українського агросектора пов'язана з пошуком джерел фінансування реальних інвестицій. Виявлення того, куди слід, а куди не слід спрямовувати відшукані ресурси, тобто саме методика відбору ефективних інноваційних проектів і обговорюватиметься у нашій статті. Таким чином, великого значення набуває відповідальність за вибір інноваційних проектів та зростають вимоги до оцінки їх ефективності.

Проблематика оцінки ефективності інвестицій та аналізу інвестиційних проектів знайшла своє відображення в працях зарубіжних вчених М. Бромвича, В. Беренса, В. Л. Віленського, В. Н. Лівшиця, П. Самуельсона, П. М. Хавранека, А. Харберга, У. Шарпа та інших. У вітчизняній економічній літературі досліджувана нами тематика представлена роботами І. О. Бланка, Ю. М. Бажала, О. В. Мертенса, П. А. Орлова, П. Г. Перерви та інших.

Історія питання свідчить про те, що методики оцінки економічної ефективності капітальних вкладень, що існували за умов централізованої планової економіки, містили ряд недоліків. Вони унеможливили їхнє використання в умовах переходу до ринку. Серед них можна назвати такі:

- вартісні показники пропонувалися незмінними протягом всього проектного періоду;
- не враховувалася зміна вартості грошей у часі;

- не було чіткого переліку поточних витрат;
- бракувало алгоритму формування доходів і чистого прибутку;
- не повною мірою враховувалися технічні, комерційні, екологічні й інституціональні аспекти, а також ризики інвестування [5].

Тогочасні методики оцінки ефективності капітальних вкладень мали два основних показника – коефіцієнт ефективності (відношення середньорічної суми прибутку до суми капітальних вкладень) та термін окупності (обернений до першого показника).

Два перших із перелічених недоліків полягали в тому, що ні прибуток, ні обсяг капіталовкладень не приводився до теперішньої вартості. Відповідно у процесі розрахунку порівнюються завчасно непорівнювані величини – сума інвестицій в теперішній вартості та сума капіталовкладень у майбутній вартості.

Інший недолік полягав у тому, що за показник повернення інвестиційного капіталу береться тільки прибуток. Однак у реальній практиці інвестування вкладені засоби повертаються у вигляді грошового потоку, що складається із суми чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. Таким чином, оцінка ефективності інвестицій тільки на основі прибутку суттєво викривляє результати розрахунків (штучно знижує коефіцієнт ефективності та завищує термін окупності).

Також недоліком можна вважати і те, що такі показники дозволяють отримати тільки однобічну оцінку ефективності інвестиційного проекту, адже вони засновані на використанні однакових вихідних даних (суми прибутку та суми інвестицій).

Слід зауважити, що науковці по-різному підійшли і до набору критеріїв економічної ефективності інвестицій. Але однаково кожен із них обов'язково виділяє такі показники, як чиста приведена вартість – NPV, внутрішня норма дохідності – IRR, індекс прибутковості – PI та період окупності інвестицій – PP. У разі суперечностей між ними, на думку деяких авторів [5], перевагу слід віддати використанню критерію NPV. Всі вони базуються на дисконтуванні грошових потоків і є визнаними у світовій практиці основними показниками, що акумулюють вигоди від упровадження інвестиційного проекту. Саме їхній розрахунок, у першу чергу, вказує на економічну ефективність інвестиційного проекту.

Методичними рекомендаціями щодо складання бізнес-планів інвестиційних проектів, які затверджені Державним агентством з інвестицій та розвитку [4]

також пропонується оцінювати ще й такі показники ефективності як дисконтований період окупності проекту – DPP, модифіковану внутрішню норму прибутку – MIRR та рентабельність. Необхідність спільного використання показників чистої теперішньої вартості – NPV та модифікованої внутрішньої норми дохідності пояснюється тим, що останній є відносною величиною, яка характеризує дохідність одиниці вкладеного капіталу, а інший є абсолютною величиною й демонструє масштаби отриманого доходу. В якості додаткового критерію пропонується використовувати термін окупності – PP.

Цими ж рекомендаціями основним показником оцінки ефективності інвестиційних проектів, які передбачають державну або регіональну підтримку, визначено показник бюджетного ефекту (Б). Він розраховується за формулою:

$$B_t = D_t - V_t, \text{ де} \quad (1)$$

D_t – доходи відповідного бюджету внаслідок реалізації відповідного проекту;

V_t – бюджетні витрати внаслідок реалізації інвестиційного проекту.

Тобто показники бюджетної ефективності розраховуються на підставі встановлення потоку бюджетних коштів. Таким чином, для інвестиційних проектів з бюджетною підтримкою він виглядає цілком логічним і необхідним.

Серед зарубіжних методик оцінки ефективності інвестицій заслуговує на увагу методика, прийнята у всіх підрозділах Світового банку, головним чином у Міжнародному банку реконструкції та розвитку і його філії – Міжнародній асоціації розвитку (МАР), де розглядаються проекти розвитку [7]. Набір показників у цій методиці містить вже названі вище чисту теперішню вартість – NPV, внутрішню норму доходності – IRR, індекс прибутковості – PI та період окупності – PP. Проте додатково методика передбачає розрахунок точки безбитковості проекту (BEP) для визначення порогових значень обсягів продажу продукції, за яких проект ще залишатиметься безбитковим. При цьому відповідне значення точки безбитковості визначається при умові $NPV(Q) = 0$. Також специфічним у методиці є критерій Бруно (Bruno criterion), який дозволяє оцінювати ефективність проектів, пов'язаних із змінами у експортно-імпорتنій діяльності шляхом випуску у результаті реалізації проекту раніше імпортованої продукції. Критерій Бруно є відношенням прибутку в іноземній валюті до витрат за інвестиційним проектом усередині країни.

Проте методи оцінки ефективності інвестицій, в тім числі – в інновації, що використовуються наразі у вітчизняній та зарубіжній практиці, не можна назвати повністю коректними, оскільки при практичному застосуванні не завжди дають достовірні результати.

Суттєвою проблемою оцінки ефективності інвестицій за допомогою названих показників є вибір диференційованої ставки відсотка (дисконтної ставки) у процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів. Адже у всіх сучасних методиках і формулах одним із ключових параметрів є екзогенна норма дисконтування, яка або безпосередньо брала участь у розрахунках (як при визначенні NPV), або з нею слід було порівнювати виражене значення IRR. Згідно з методикою Світового банку [7] ця екзогенна норма є альтернативною вартістю капіталу. Коли весь капітал – власний (належить фірмі-інвестору), то в якості

дисконтної ставки може виступати, приміром, депозитний відсоток, що сплачується державним банком на дохід у разі відмови від інвестиційного проекту. При наявності кількох альтернативних можливостей слід брати найбільше значення відсоткової ставки. Якщо ж капітал позичковий, то дисконтна норма є відсотковою ставкою, що визначається за умовами виплат та погашень як внутрішня норма доходності IRR для умов, що розглядаються. У складніших випадках (коли капітал змішаний) дисконтна норма може бути приблизно визначена як середньозважена вартість капіталу (WACC), розрахована з огляду на структуру капіталу, податкову систему та інше.

Низка дослідників [8] вважає, що дисконтна ставка залежить від 4-х факторів: середньої депозитної ставки, що склалася в економіці на даний час, темпу інфляції, премії за ризик та премії за низьку ліквідність. Таким чином, при порівнянні двох проектів із різними рівнями ризику при дисконтуванні необхідно застосовувати різні дисконтні ставки. Вища ставка використовується для проекту з більшим рівнем ризику. Аналогічно при порівнянні двох проектів з відмінними періодами інвестування (ліквідністю інвестицій) вища ставка дисконту застосовуватиметься для проекту з більшою тривалістю реалізації.

На практиці в країнах із розвинутою ринковою економікою в якості безризикової ставки використовують відсоток по цінних паперах, гарантованих урядом США або поточну ставку гарантійності по казначейських векселях і облігаціях. В окремих великих проектах, які передбачають фінансування як за рахунок вітчизняного, так і іноземного капіталу, рівень безризикової ставки приймають за ставкою LIBOR (відсоткова ставка, за якою на європейському ринку банки пропонують один одному депозити).

Для умов України питання встановлення безризикової ставки не може бути однозначним. Однією з основних причин цього є відсутність сформованого ринку капіталу всередині країни.

Основою застосування процесу дисконтування при побудові показників, що використовуються для оцінювання ефективності реальних інвестиційних проектів, є концепція зміни вартості грошей у часі. Обґрунтування вибору ставки дисконтування може бути здійснене за допомогою двох концепцій – "альтернативної дохідності" та "середньозваженої вартості капіталу".

Детальний аналіз сутності цих концепцій свідчить про те, що вони не суперечать, а доповнюють одна одну і в їх основі знаходиться така економічна категорія, як безризикова ставка інвестування. Безризиковою ставкою інвестування можна вважати ставку альтернативного інвестування, що виключає ризик дефолту та ризик реінвестування, за умови, що таке альтернативне інвестування не потребує активних підприємницьких дій. Вона є категорією ідеальною, а тому на практиці аналітики можуть використовувати лише умовну безризикову ставку інвестування, тобто ставку, яка, на їх думку, максимально відповідає вимогам до неї. Такими можуть бути відсоткові ставки за довгостроковими чи короткостроковими, залежно від терміну проекту, державними цінними паперами або відсоткові ставки за депозитами у великих системних, передусім державних, банках.

У практичній площині наявні два основні підходи до формування ставки дисконтування – кумулятивний та

системний.

Кумулятивний підхід ґрунтується на коригуванні безризикової ставки на поправки залежно від рівня ризику, ліквідності й інших характеристик проекту. Основними зауваженнями до використання цього підходу є значний суб'єктивізм при визначенні розміру відповідних поправок, а також доречні сумніви про те, чи здатне дисконтування як таке моделювати поведінку в часі таких категорій, як ризик та ліквідність.

Системний підхід ґрунтується на застосуванні як ставки дисконтування середньозваженої вартості капіталу. Основними його проблемами є спричинені плинном часу зрушення у структурі капіталу, врахування яких хоча й можливе, але суттєво ускладнює розрахунки, а також заперечення щодо доцільності оцінки ефективності капіталу в цілому за проектами із суттєвою часткою позикового капіталу, адже це суперечить принципам участі в проектах повноцінних інвесторів та кредиторів [8, с. 149 - 150].

Таким чином, найбільш прийнятною ставкою для дисконтування залишається саме умовна безризикова ставка інвестування. Що стосується ризику та ліквідності, то доцільно застосовувати інші методики їх оцінки. Прийняття безризикової ставки інвестування як ставки дисконтування передбачає також застосування однакових ставок для альтернативних проектів, що є надзвичайно позитивним, адже, на нашу думку, слід у край обережно ставитися до застосування різних ставок дисконтування для альтернативних проектів.

Розглянуті висновки є доречними передусім для суттєвих інвестиційних проектів, тобто проектів, для реалізації яких створюється нове підприємство, або реалізація яких на вже існуючому підприємстві істотно змінює масштаби діяльності та розмір та структуру капіталу. Що стосується відносно невеликих "внутрішніх" проектів, то для оцінки ефективності останніх може бути доцільним застосування іншого підходу до обґрунтування ставки дисконтування, наприклад рентабельність капіталу підприємства.

Що стосується специфіки інвестицій в інновації, то принциповими особливостями інноваційних проектів є високий ступінь невизначеності технічних, комерційних параметрів проекту, термінів досягнення намічених цілей, витрат, що передбачаються, майбутніх прибутків; урахування фактора часу в розрахунках ефективності інноваційних проектів; залучення до їх розробки фахівців високої кваліфікації й у багатьох випадках унікальних ресурсів; велика ймовірність отримання несподіваних результатів, що містять самостійну комерційну цінність; такі, що відрізняються від інвестиційних проектів трьома етапам: проведенням пошукових науково-дослідних робіт, виконанням науково-дослідних, дослідно- та проектно-конструкторських робіт [6, с. 32-34].

Інноваційна діяльність підприємств більшою мірою, ніж інші види діяльності, пов'язана з ризиком, тому що повна гарантія позитивного результату інноваційного проекту відсутня. При цьому результативність інноваційної діяльності прямо залежить від того, наскільки точно виконана оцінка ризику та наскільки адекватно визначені методи управління ризиком, який полягає в недоодержанні грошового потоку при реалізації інноваційного проекту порівняно з прогнозованим варіантом.

Процес прийняття інноваційних рішень при функціонуванні економічних систем містить у собі вагомий елемент неможливості передбачення майбутнього, який слід враховувати у виборі методики

оцінки інвестиційних ризиків.

Для інноваційних проектів характерні специфічні ризики, які не притаманні іншим проектам. На підставі аналізу, узагальнення й уточнення наявних класифікацій пропонується поділ їх на технічні та комерційні. До останніх, слід зарахувати такі ризики: неправильного вибору економічних цілей проекту; незабезпечення проекту фінансуванням; зрив термінів проекту; маркетингові ризики капітальних закупівель і поточного постачання за проектом; маркетингові ризики збуту за проектом; ризики взаємодії з партнерами (контрагентами); непередбачених витрат і перевищення кошторису витрат за проектом; пов'язані із забезпеченням прав власності за проектом; ризик конфліктів із законодавством та громадськістю.

Таким чином, порівняльний аналіз положень і методик оцінки ефективності інвестицій, розроблених для умов ринкової економіки, дозволяє зробити висновок, що ці методики несповна враховують інвестиційний ризик, особливості національної економіки та відповідної галузі виробництва.

Список літератури

1. О методологии оценки эффективности реальных инвестиционных проектов [Текст] / В. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк, А. Г. Шахназаров // Российский экономический журнал. – 2006. – № 9-10.
2. Внедрение инноваций – неотъемлемая составляющая обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий [Текст] // IV Рыскуловские чтения. «Глобальный экономический кризис: причины, реалии и пути преодоления». Част 4. – Алматы: КазЭУ им. Т. Рыскулова, 2009. – С. 211-216.
3. Методичні рекомендації щодо складання бізнес-планів інвестиційних проектів [Текст] / Затверджені Наказом Державного агентства з інвестицій та розвитку від 31.08 2010 р. №73.
4. Перетятко, А. Ю. Оцінка ефективності інвестицій у виробничі фонди підприємств [Текст] / А. Ю. Перетятко, Л. Р. Сторчеус // Вісн. Міжнар. Слов'ян. ун-ту. Сер. Екон. науки. – 2006. – 9. – № 1. – С. 14-17.
5. Лудченко, Я. О. Проблеми оцінки ризику інвестиційних проектів [Текст] / Я. О. Лудченко. – К.: УТУ, 1999. – 72 с.
6. Жихор, Е. Б. Методика оценки эффективности инновационных проектов предприятия [Текст] / Е. Б. Жихор // Бизнес Информ. – 2002. – № 3-4. – С. 32-34.
7. Лившиц, В. М. Проектный анализ: методология, принятая во Всемирном банке [Текст] / В. М. Лившиц // Экономика и математические методы. 1994 г. Том 30. Выпуск 3.
8. Скорнякова Ю.Б. Особливості аналізу ефективності інвестиційних проектів із суттєвою часткою позикового капіталу [Текст] // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2008. – № 4 (16). – С. 149-153.
9. Дасковський, В. Б. Совершенствование оценки эффективности инвестиций [Текст] / В. Б. Дасковський, В. Б. Киселёв // Экономист. – 2009. – №1.
10. Беренс, В. Руководство по оценке эффективности инвестиций [Текст] / В. Беренс, П. М. Хавранек; Пер. с англ. Перераб. И доп. Узд. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.

РЕЗЮМЕ

Кучеренко Роман
Методологические особенности оценки эффективности инвестиций в инновации
Рассмотрены особенности, свойственные оценке эффективности инвестиционных вложений в инновации. Определены новые подходы к анализу инвестиций в инновационные проекты. Сравнительный анализ положений и методик оценки эффективности инвестиций, разработанных для условий рыночной

экономики, позволяет сделать вывод, что эти методики неполностью учитывают инвестиционный риск, особенности национальной экономики и соответствующей отрасли производства.

RESUME

Kucherenko Roman

Methodological features of estimation of efficiency of investments of innovation

The features particular to the estimation of efficiency of investment investments in an innovation are considered. The new methodological approach to the analysis of investments in innovative projects is shown. The comparative analysis of positions and methods of estimation of efficiency of investments, which are developed for the terms of market economy, allows to draw conclusion, that these methods take into account an investment risk, features of national economy and proper industry of production.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2011 р.

ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано підходи до побудови системи управління витратами інноваційної діяльності підприємства, визначено критеріальні ознаки сигнальних показників оперативного управлінського впливу на систему витрат підприємства на нововведення з метою дотримання оптимального рівня його економічної безпеки.

Ключові слова: інноваційна діяльність, система управління інноваційними витратами, економічна безпека підприємства.

За умов подальшої глобалізації світової економіки необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності українських підприємств є розвиток та поглиблення інноваційної діяльності як способу забезпечення їх економічної безпеки загалом. Більшість сучасних вітчизняних та зарубіжних науковців зазначають, що постійне впровадження у всі сфери фінансово-господарської діяльності інновацій всіх видів та форм є основною умовою досягнення конкурентних переваг підприємства в період формування «економіки знань» [1, 5, 17]. Науковим підґрунтям цього твердження є безумовно інноваційна теорія Шумпетера Й., теорія трендоподібного розвитку Калецки М., розробки методики оцінки впливу конкурентних переваг на загальний економічний потенціал підприємства та моделі ендегенного економічного розвитку Ромера П. [16], методики оцінки економічного потенціалу підприємства у функціональному аспекті його інноваційної політики, запропоновані Шкарлет С. [12].

Разом з тим, вплив глобальних кризових явищ, що притаманні сучасним економічним процесам, змушує вітчизняні та зарубіжні підприємства все більшу увагу звертати на економічну безпеку діяльності суб'єктів господарювання. Наукові та практичні питання, що пов'язані з оцінкою економічної безпеки стану та діяльності підприємств, висвітлені в роботах багатьох українських вчених. таких, як С. М. Ілляшенко, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, Г. Б. Козаченко, М. В. Куркін, В. І. Мунтян, В. С. Пономаренко, М. Я. Швець та ін.

Досить обґрунтованим, на нашу думку, є підхід, запропонований С. М. Шкарлет, щодо формування економічної безпеки підприємств засобами активізації їх інноваційного розвитку, де підкреслено взаємозв'язок рівня економічної безпеки та інноваційного потенціалу підприємств [12]. Разом з тим, означені публікації не містять узагальненого підходу до формування системи управління витратами інноваційної діяльності в загальній системі управління витратами підприємства за умов підвищення економічної безпеки діяльності (ЕБД) суб'єкту як такої.

Отже, метою нашої статті є оприлюднення підходів автора щодо формування системи ефективного управління витратами інноваційної діяльності підприємства в загальній системі управління витратами за умов підвищення або збереження рівня економічної безпеки його діяльності в рамках обраної місії за умов мінливості внутрішнього та зовнішнього середовища.

Втілення сучасних інформаційних технологій в управлінні витратами підприємства в усіх підсистемах менеджменту перевели на якісно новий рівень загальну систему: від процесу збору та аналізу інформації про дійсні та можливі витрати до процесу обрання та обґрунтування управлінських рішень.

На підставі проведеного нами аналізу та враховуючи класичний підхід [2, 3, 11, 16], зазначимо, що сучасна циклічність процесів у ринковій економіці, глобалізація загальносвітових господарчих процесів викликає синергетичні явища у циклічності розвитку, що характеризуються підвищенням амплітуди коливання між максимальною та мінімальною точками на кривій життєвого циклу підприємства. Отже, ризикованість дій підприємства за умов впровадження інновацій як засобу забезпечення поступового розвитку підприємства також супроводжується синергетичним зростанням показника ризику.

Утім слід зазначити, що, незважаючи на вищенаведене, саме відсутність інновацій, як таких, несе не меншу, а, на думку автора, ще більшу загрозу економічній безпеці підприємства. Оскільки, відповідно до матриці стратегій підприємства «Бостон консалтинг груп» (БКГ) – «товар-ринок», підприємство, що не втілює інноваційних змін у напрямку розвитку товару або ринку його реалізації, неминуче під впливом часу опиняється у квадранті, який характеризується найменш вигідною стратегічною позицією з точки зору отримання прибутків, стратегією – «старий товар-старий ринок» (рис. 1) [6].

Тому, ми вважаємо, бездіяльність підприємства відносно впровадження нововведень окрім загальних загроз визначається ще й втраченими шансами. Під терміном «шанси» автором розуміються можливості щодо досягнення запланованого рівня основних цільових показників, що закладені підприємством під час реалізації обраної економічної стратегії. Наприклад, загроза від невикористання шансів може бути оцінена рівнем недоотриманого прибутку у загальному обсязі прибутку підприємства, недосяжністю загальнозапланованого обсягу контролю ринку певного товару та ін.

Слід підкреслити, що за умов кризових явищ як локального, так і глобального характеру особливо актуальним для суб'єктів господарювання стає проблема підвищення результативності фінансово-господарської діяльності підприємства та ефективного використання його власних та залучених ресурсів, що

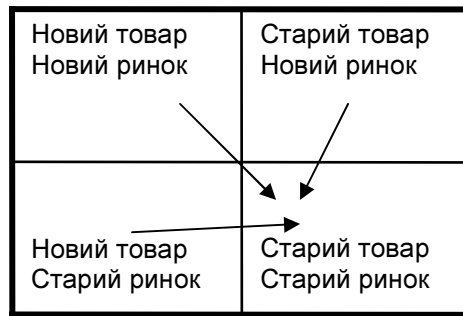


Рис. 1. Матриця руху підприємства у разі відмови від інноваційної діяльності

забезпечує хоча б збереження економічного потенціалу підприємства як основного фактору опору та протистояння зовнішнім та внутрішнім загрозам, що впливають на стан його економічної безпеки [8, 9, 10].

Однак, більшість існуючих методик управління витратами підприємства [4, 12, 13], відштовхуючись від ресурсного підходу, не пов'язують разом динамічну та статичну складові системи економічної безпеки діяльності підприємства. Нами пропонується підхід до побудови означеної системи з розмежуванням площини розрізу в оцінці економічної безпеки стану та дії підприємства під час впровадження інновацій у загальному розумінні, незважаючи на їх вид. На відміну від уже запропонованих підходів з усвідомлення безпеки діяльності з позицій динамічних характеристик процесу [7] пропонується розмежувати оцінку безпеки діяльності підприємства за трьома складовими:

- оцінка рівня стану економічної безпеки (ЕБ) суб'єкту господарювання до втілення інновацій ЕБ(с0);
 - оцінка економічної безпеки діяльності, що спрямована на втілення інновацій ЕБ (д);
 - оцінка нового стану, після впровадження інноваційних змін з позицій ЕБ(с1) підприємства.
- У контексті запропонованого підходу слід зазначити, що:

1) ЕБ (с0) – безпека попереднього стану (відправної точки), визначається як загальний рівень безпеки стану підприємства та вимірюється рівнем загроз щодо зміни значення обраних критеріальними фінансово – економічних показників загалом по підприємству до початку інноваційного процесу за окремим нововведенням та рівнем загрози у разі відмови від інноваційної діяльності (невикористані шанси);

2) ЕБ (д) – безпека діяльності, оцінюється рівнем протидії інтересам підприємства з боку зовнішнього та частково внутрішнього середовища підприємства, загального щодо можливості розробки та впровадження інновації;

3) ЕБ (с1) – безпека кінцевого стану, тобто безпека стану після впровадження новацій (або на визначену дату, якщо процес безперервний). Визначається рівнем оцінки безпеки стану після впровадження інновації, скорегованого на рівень загрози неотримання інноваційного продукту та рівень загрози у разі відмови від інноваційної діяльності (невикористані шанси) чи загрозою у разі неможливості впровадження розробленого інноваційного продукту.

Таким чином, на нашу думку, побудова системи управління витратами інноваційної діяльності підприємства має ґрунтуватися на наступному підході:

- по-перше, система управління витратами підприємства має, з одного боку, бути інтегрована в загальну систему управління витратами, яка, у свою

чергу, має бути з підмножиною загальної системи менеджменту підприємства, а з іншого – підсистемою загальної інформаційної системи стратегічного обліку;

- по-друге, характеризуватися наявністю чітких сталих зв'язків між всіма елементами системи, що дозволить здійснювати та виконувати всі функції системи менеджменту;
- по-третє, система має характеризуватися здатністю до саморозвитку та здійснення постійного моніторингу загроз з боку зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
- по-четверте, мати засоби реагування для оптимізації ресурсного потенціалу підприємства, що забезпечує впровадження інновацій за умов дотримання придатного для підприємства його рівня економічної безпеки.

Однак, слід зазначити що загальним критеріальним визначенням до управління витратами інноваційної діяльності як керованою системою з боку загальної системи економічної безпеки як керуючої системи є прийняття визначених сумарних витрат у межах окремої новації або всього інноваційного процесу на рівні, який не має перевищувати вартісної оцінки інноваційного продукту як активу підприємства, яким зазначається впровадження певного інноваційного заходу. Це є головним, але не єдиним обмеженням у рамках побудови оптимізаційної моделі управління витратами. Наступним обмеженням є ресурсне обмеження, щодо використання всіх видів ресурсів у процесі комерціалізації нововведень. Це стосується матеріальних, інтелектуальних, виробничих, трудових та фінансових ресурсів підприємства. Використання таких ресурсів зазначається загальними витратами (неспожитими ресурсами), які визнаються у загальній фінансовій звітності як активи та видатками (спожиті ресурси), які не визнаються згідно з П(С)БО активами та мають бути віднесені у зменшення фінансового результату діяльності підприємства у періоді їхнього виникнення.

Виходячи з вимоги до загальної суми витрат (X) на інноваційну діяльність, припустимо, що за конкретних умов вона має бути визначеною певним розміром грошових коштів, що підприємство планує за можливе вкласти в інноваційну діяльність згідно з фазою його розвитку, фінансовими можливостями, стратегічними спрямуваннями, життєвим циклом товару та ін. Звідси рівняння у загальному вигляді має вигляд:

$$f(X)h = \bar{y} h, \quad (1)$$

де:

h – важіль, що враховує частоту, з якою зустрічаються вияви ефекту від різних видів інновацій;

\bar{Y} – середній розмір ефекту, на який потрібно вийти (що задовольняє підприємство на даному етапі життєвого циклу товару та розвитку його як структурної одиниці), а сумування ведеться за всіма випадками вияву ефекту, що є значущим для підприємства.

Друге рівняння, яке використовується для визначення параметрів функції витрат на інноваційну діяльність, визначається з урахуванням точок максимізації витрат та ефекту, за ступеневою функцією, тобто має вигляд:

$$a * X_{\max}^b = \bar{Y}_{\max} \quad (2)$$

Підставивши у перше рівняння функцію обраного типу – ступеневу, маємо систему двох рівнянь, з яких можна знайти параметри а та b.

$$\begin{aligned} a * X^b &= \bar{Y} \\ a X_{\max}^b &= Y_{\max} \end{aligned} \quad (3)$$

За цільову функцію, що забезпечує «вбудову» системи управління витратами в систему економічної безпеки підприємства, обираємо досягнення рівня показників ЕБ (с0), ЕБ (д) та ЕБ (с1) в запланованому на кожному конкретному підприємстві рівні, що визначається певними стратегічними цілями підприємства.

Для побудови моделі оптимізації витрат пропонується розв'язання наступних задач:

1. Обґрунтування вибору агрегованого показника оцінки економічного ефекту від впровадження інновацій як за статичною, так і за динамічною складовою.

2. Розбудова системи обмежень, обраних у ході бюджетування інноваційного процесу за окремими складовими стосовно можливості використання фінансових, трудових, сировинних, ресурсів та виробничого потенціалу окремого підприємства у рамках збереження рівноваги системи ЕБ, на підставі цільової функції максимізації агрегованого показника економічного ефекту

3. Врахування в системі обмежень не тільки економічної доцільності впровадження окремих інновацій через обмеження ресурсного бюджету, але й визначення з гранично припустимим для підприємства рівнем можливого використання всіх видів ресурсів для забезпечення ефективної протидії з боку підприємства щодо виявів наявних та можливих загроз зовнішнього та внутрішнього середовища.

Реалізація такого підходу на підприємстві, на думку автора, потребує формування адекватної інформаційної бази, яка б забезпечила управлінські потреби щодо оперативного прийняття рішень керуючої системи відносно керованої в рамках взаємодії єдиної системи економічної безпеки підприємства.

Таким чином вся система управління витратами інноваційної діяльності ефективно функціонує за умов наявності наступних факторів:

- впровадження надійної системи економічної безпеки діяльності підприємства, що здатна оперативно реагувати на внутрішні та зовнішні загрози;
- формування системи управління інноваційними витратами в межах загальної системи економічної безпеки підприємства;
- поєднання загальної системи менеджменту та системи бухгалтерського обліку в єдину гнучку інформаційну систему управління господарською

діяльністю підприємства взагалі та інноваційною діяльністю зокрема;

- розробки адекватної системи стратегічного управлінського обліку, що забезпечує оперативною доцільною інформацією всі елементи системи управління витратами для оперативного контролю, аналізу, планування та організації заходів щодо впровадження всіх типів інновацій на підприємстві.

Список літератури

1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли [Текст] / Билл Гейтс. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 480 с.
2. Гринспен, А. Эпоха потрясений: проблемы и перспективы мировой финансовой системы [Текст] / А. Гринспен ; Пер. с англ. / – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 520 с.
3. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке [Текст] : пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2000. – 272 с.
4. Ілляшенко, С. М. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки [Текст] / С. М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12-19.
5. Капель, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] / М. Капель. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 608 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Ф. Котлер; Перевод с английского / Под. ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Капустинского. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
7. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия [Текст] : монография / Н. В. Куркин. – Днепропетровск: Арт-Пресс, 2004. – 452 с.
8. Лабунська С. В. Впровадження інновацій як засіб підвищення рівня економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Текст] / С. В. Лабунська, О. В. Прокопишина, // Економічні проблеми інноваційно-структурних перетворень в Україні: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 7 – 8 жовтня 2005 р.). – Х.: Вид. ХНЕУ, 2005. – С. 125 – 126.
9. Лабунская, С. В. Особенности количественного определения уровня внутренних угроз экономической безопасности деятельности предприятия [Текст] / С. В. Лабунская, Е. В. Прокопишина // Бизнес Информ. – 2007. – № 11. – С. 97-102.
10. Маляревський, Ю. Д. Управление экономической безопасностью зовнішньоекономічної діяльності підприємства: обліково-аналітичні аспекти / Ю. Д. Маляревський, С. В. Лабунська, О. В. Прокопишина. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2009. – 159 с.
11. Мескон М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2004. – 799 с.
12. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект [Текст] / С. М. Шкарлет. – К.: Книжк. Вид-во НАУ, 2007. – 435 с.
13. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы [Текст] / В. И. Ярочкин. – М.: Ось-89, 2003. – 352 с.
14. Ястремська О. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства [Текст] / О. М. Ястремська. – Х.: ІНЖЕК, 2010. – 392 с.
15. Maurizio Bevilacqua. Securing our future: Rep. of the Standing committee on finance. – Ottawa: Publ. works a. Gov. Canada, 2001. – XVI, 169 p.
16. <http://www.rsci.ru/katalog/second> Информационная система «Наука и инновации». Каталог инновационных ресурсов.
17. Taylor J. B. The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical analysis of What Went Wrong [Text] / Taylor J. B. // NBER Working Paper. – № 14631/-2009/-www/nber/org/papers/w 14631/.

РЕЗЮМЕ

Лабунська Светлана

Підходи к построению системы управления расходами инновационной деятельности предприятия

Обоснованы подходы к построению системы управления затратами инновационной деятельности предприятия, определены критериальные признаки сигнальных показателей оперативного

управленческого влияния на систему затрат предприятия на нововведения с целью поддержания оптимального уровня его экономической безопасности.

RESUME

Labuns'ka Svitlana

Approaches to the construction of control the system of charges of innovative activity of enterprise

The author substantiates approaches to the construction of the cost management system of the enterprises innovation activity. Also, there is defined the criteria symptoms of indicators of operational managerial influence on the costs systems of the company for innovations in order to maintain an optimal level of economic security.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2011 р.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто етапи організації управлінського обліку інноваційного процесу. Розкрито класифікацію витрат для потреб управлінського обліку інноваційної діяльності, а також інформаційний зв'язок між центрами відповідальності.

Ключові слова: управлінський облік інноваційної діяльності, бізнес-одиниця, інноваційний продукт, управлінська звітності, центри відповідальності.

Конкуренція на ринках товарів, сировини, продукції та послуг, обмеженість ресурсів підприємств і необхідність прийняття управлінських рішень на основі обґрунтованої, своєчасної та достовірної інформації зумовили потребу в управлінському обліку на вітчизняних підприємствах, які займаються інноваційною діяльністю.

Питанням обліку інноваційної діяльності в Україні присвячені праці І. Бланка, О. Бородкіна, В. Василенко, Н. Краснокутської, Я. Крупки, Л. Нападовської, М. Пушкаря, В. Шматько та ін. Облікові проблеми організації фінансового й управлінського обліку в розрізі сегментів діяльності досліджували М. Ф. Ван Бреда, Я. Вільямс, В. А. Проскуріна, К. К. Сіо, В. І. Ткач, Є. С. Хендриксен, П. Фрідман. В Україні ці питання поки що належного зацікавлення серед спеціалістів не викликали.

Метою нашої статті є розкриття сутності інтелектуальної власності, етапів її трансформації в інноваційний продукт та методів оцінки.

Недоліки обліку і аналізу інноваційної діяльності обумовлюють необхідність формування теоретичної та практичної бази облікового забезпечення управління інноваційною діяльністю – ІБО, побудованих на принципах ефективності з точки зору інвестора.

Трактування поняття “бізнес-одиниця” існує у 2-х аспектах:

а) БО – це напрямок діяльності компанії, який може бути відображено, наприклад, об'єктом або групою об'єктів продуктового ряду; сегментом споживчого ринку; інвестиційним проектом; видом діяльності: науковою, виробничою, торговельною;

б) БО – це підрозділ (частина організаційної структури управління) компанії, тобто підприємство у складі холдингу, філіал, управління, департамент, відділ, дільниця.

Отже, ІБО – підрозділ підприємства, що займається інноваційною діяльністю. Якщо врахувати, що особливість таких підприємств у тому, що вони не орієнтовані на серійний або масовий випуск продукції, а на створення одиначної інновації (від ідеї до конкретного знання, ноу-хау, дослідного чи промислового зразка), то очевидно, що при формуванні облікового забезпечення ІБО логічно застосовувати до конкретних інноваційних програм (проектів) та етапів проектів.

Максимальна ефективність управління ІБО може бути досягнута лише за умови, якщо формування інформації для прийняття рішень деталізується на рівні проектів. При цьому необхідно утворювати центри

відповідальності (ЦВ), на чолі яких є менеджери проектів (програм).

Вони несуть відповідальність за:

1. Величину інвестиційних витрат за проектами в кожному бюджетному періоді.
2. Планування (бюджетування) інвестицій у проект на кожен період, а також на весь життєвий цикл проекту.
3. Планування необхідних фінансових ресурсів і грошових потоків за кожним ЦВ.

Спільним та невід'ємним елементом організації як управлінського, так і внутрішньогосподарського обліку є виділення в економіко-організаційній структурі суб'єкта господарювання центрів відповідальності (ЦВ). Для здійснення контрольно-аналітичних функцій в рамках ЦВ, забезпечення підзвітності їх функціонування зазначені облікові системи забезпечують систему обліку за центрами відповідальності (Responsibility Accounting) – контроль і оцінку діяльності кожного центру відповідальності.

В міжнародній практиці управлінського обліку виділяють чотири типи центрів відповідальності: витрат, доходів, прибутку та інвестицій.

Інформаційний взаємообмін між ЦВ наведено на рис. 1.

Окрім дані, які цікавлять менеджера з інновацій, не мають кількісної визначеності, тому процес їх надходження повинен бути організований спеціальним чином. Прикладом внутрішніх не кількісних інформаційних потоків можуть бути:

- відомості про раціоналізаторські пропозиції (інновації) працівників підприємства;
- опитування думок менеджерів нижчої й середньої ланки, які керують цехами, ділянками, відділами основного й допоміжного виробництва, постачання, збуту про відповідність задіяного устаткування, маркетингових, організаційних та інших технологій цілям і потребам організації або її структурних підрозділів тощо.

Зовнішня інформація може бути поділена на кількісну й не кількісну. Для систематизації зовнішніх інформаційних потоків, на нашу думку, можна використати кілька типів облікових реєстрів: картотеку технологічних нововведень, які потенційно можуть бути впроваджені в організації; картотеку продуктивних нововведень, які потенційно можуть бути зроблені організацією; картотеку потенційних покупців нової продукції тощо. Організований подібним чином інформаційний потік, вважаємо, досить повно

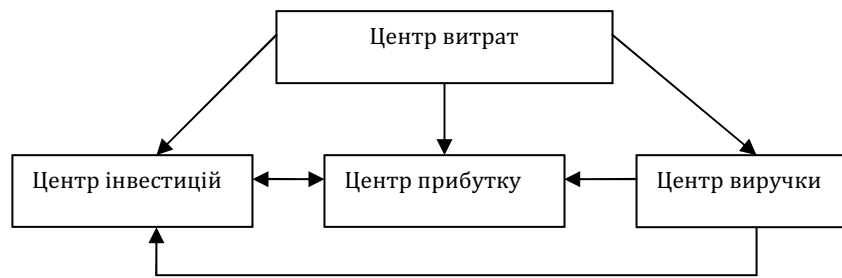


Рис. 1. Інформаційний зв'язок між центрами відповідальності

задовольняє потреби інноваційного менеджера й сприяє ініціації інноваційної активності підприємства.

Основними цілями організації інформаційних потоків на третій стадії управлінського обліку інноваційної діяльності є:

- збір і систематизація інформації про структуру й динаміку майна, доходів і витрат, які стосуються інноваційного сегменту діяльності підприємства;
- аналіз ефективності інноваційного сектора і його впливу на підсумкові показники діяльності підприємства;
- виявлення відхилень основних показників від своїх запланованих значень;
- визначення стадій життєвого циклу нововведення з метою підготовки й прийняття тактичних і перспективних рішень, що дозволяють здійснювати безболісний перехід до підготовки нових стадій інноваційного процесу.

Структура управлінського обліку інноваційної діяльності повинна бути зорієнтованою на реєстрацію даних про стан, динаміку і структуру майна, задіяного в інноваційному сегменті діяльності, відомості про витрати на створення й просування інноваційного продукту, доходи від функціонування або реалізації нововведення у сфері виробництва й обігу. У системі управлінського обліку повинні бути організовані реєстри обліку, що відповідають принципам колінеарності виробничих факторів. Реєстри управлінського обліку повинні акумулювати дані щодо:

- виробничої собівартості продукції, отриманої з використанням нововведень;
- собівартості реалізованої продукції, виробленої з використанням нововведень, розрахованої за касовим методом та методом нарахування;
- виручки від реалізації продукції, виробленої з використанням нововведень, розрахованої за касовим методом та методом нарахування;
- вартості нематеріальних активів, задіяних в інноваційній діяльності, введених та не введених в експлуатацію;
- вартості основних засобів, задіяних в інноваційній діяльності, введених та не введених в експлуатацію;
- вартості іншого майна, задіяного в інноваційній діяльності.

Для більш ефективної систематизації інформаційних потоків, що характеризують структуру й динаміку майна, витрат і доходів, які пов'язані із інноваційною діяльністю, необхідне використання графічної інтерпретації одержуваних даних.

Окремі науковці вважають, що головною задачею управлінського обліку є облік витрат на виробництво, хоч таке твердження і звучує предмет управлінського обліку, під яким розуміють факти господарського життя (що стосуються процесів постачання ресурсів та їх

споживання, а також результатів діяльності підприємства у звітному періоді та у перспективі).

Витрати виробництва також є об'єктом фінансового обліку. Разом з тим, метою фінансового обліку є забезпечення звітною інформацією про витрати виробництва зовнішніх користувачів. У цей же час управлінський облік витрат виробництва переслідує мету забезпечення інформацією управлінців підприємства для прийняття ними правильних рішень щодо найефективнішого використання основних засобів, виробничих запасів та робочої сили. Така інформація повинна бути найдокладнішою, оперативною, кваліфіковано обґрунтованою. За свідченнями закордонних спеціалістів, менеджери надають перевагу своєчасній інформації, яка може бути не зовсім точною, а не достеменною, але наданій тоді, коли вплинути на процес формування витрат вже неможливо. Не можна зменшити роль такої інформації в процесі виконання інноваційного проекту (програми), де чільне місце займають експеримент, ризик, невизначеність.

Управлінський облік виробничих витрат ведеться за різними об'єктами, що визначаються специфікою діяльності суб'єкта господарювання. Чим більше видів продукції виготовляє підприємство, тим більше об'єктів (рахунків) аналітичного обліку відкривають в управлінському обліку. Всередині таких рахунків витрати обліковують за елементами, які групують у статті. Наприклад, у рахунку 23 «Виробництво» в управлінському обліку відкривають субрахунки за видами виробництв – основне, допоміжне, інноваційне тощо, а в їхній розвиток – аналітичні рахунки щодо видів продукції (робіт, послуг).

В управлінському обліку інноваційної діяльності творчо застосовують різні методи калькуляції собівартості продукції і класифікації витрат залежно від поставленої мети перед менеджерами підприємства. Фінансовий облік виробничих витрат регламентовано Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», а класифікація витрат обмежується групами, передбаченими у Розділі 1: «Інноваційна діяльність та витрати підприємства» Ф №1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства», зокрема: внутрішні науково-дослідні розробки, зовнішні науково-дослідні розробки, придбання обладнання та програмного забезпечення, навчання та підготовка персоналу, ринкове запровадження інновацій, інші витрати.

Водночас дані управлінського і фінансового обліку переважно визначають за однаковими первинними документами, а сума витрат виробництва загалом на підприємстві є однаковою, незалежно від того, за якою системою організації обліку її відображають.

Одним із найважливіших аспектів управлінського обліку витрат є їх класифікація. Об'єктивний аналіз та оцінка поведінки усіх елементів витрат виробництва

інноваційного продукту дає можливість менеджерам приймати рішення щодо ефективного управління інноваційним виробництвом.

Суттєвим, на наш погляд, є розроблена О. О. Левицькою класифікація витрат для потреб управлінського обліку інноваційної діяльності (рис. 2):

1. За залежністю від рішень управлінського персоналу підприємства витрати поділяють на релевантні – залежні від їх рішень, та нерелевантні (об'єктивні) – на які не поширюються рішення менеджерів визначеного центру відповідальності. Наприклад, при здійсненні інноваційної діяльності до релевантних витрат можна віднести вартість придбаного технологічного обладнання, необхідного для виготовлення інноваційного продукту, так як рішення про необхідність придбання було прийнято управлінським персоналом. Амортизаційні відрахування, що автоматично виникають при використанні цього устаткування, є нерелевантними витратами, оскільки альтернативи нарахування амортизації не існує.

2. За впливом обсягів виробництва на їх формування – виробничі та невиробничі. Виробничі витрати безпосередньо пов'язані із технологічними

особливостями переробки сировини і матеріалів у готову продукцію (виконання робіт, послуг) – кінцевий інноваційний продукт. Невиробничими витратами в інноваційній діяльності, наприклад, можуть бути витрати на підвищення кваліфікації персоналу підприємства, презентаційні витрати з обміну досвідом та ін.

3. Відповідно до поведінки щодо динаміки обсягу виробництва інноваційного продукту витрати поділяються на змінні та постійні. Змінними вважаються ті, що безпосередньо пов'язані з виробництвом інноваційної продукції: сировина, матеріали, оплата праці основних робітників з нарахуваннями, витрати на обслуговування виробництва. Постійними ж здебільшого залишаються витрати на утримання та експлуатацію приміщень і споруд, їх амортизація, заробітна плата невиробничого персоналу з нарахуваннями по обов'язковому соціальному страхуванню та ін.

Однак такий поділ є досить умовним, адже змінні витрати є постійними в розрахунку на одиницю продукції, а за тривалий період часу будь-які витрати змінюються.

Управлінський облік є не тільки системою збору,

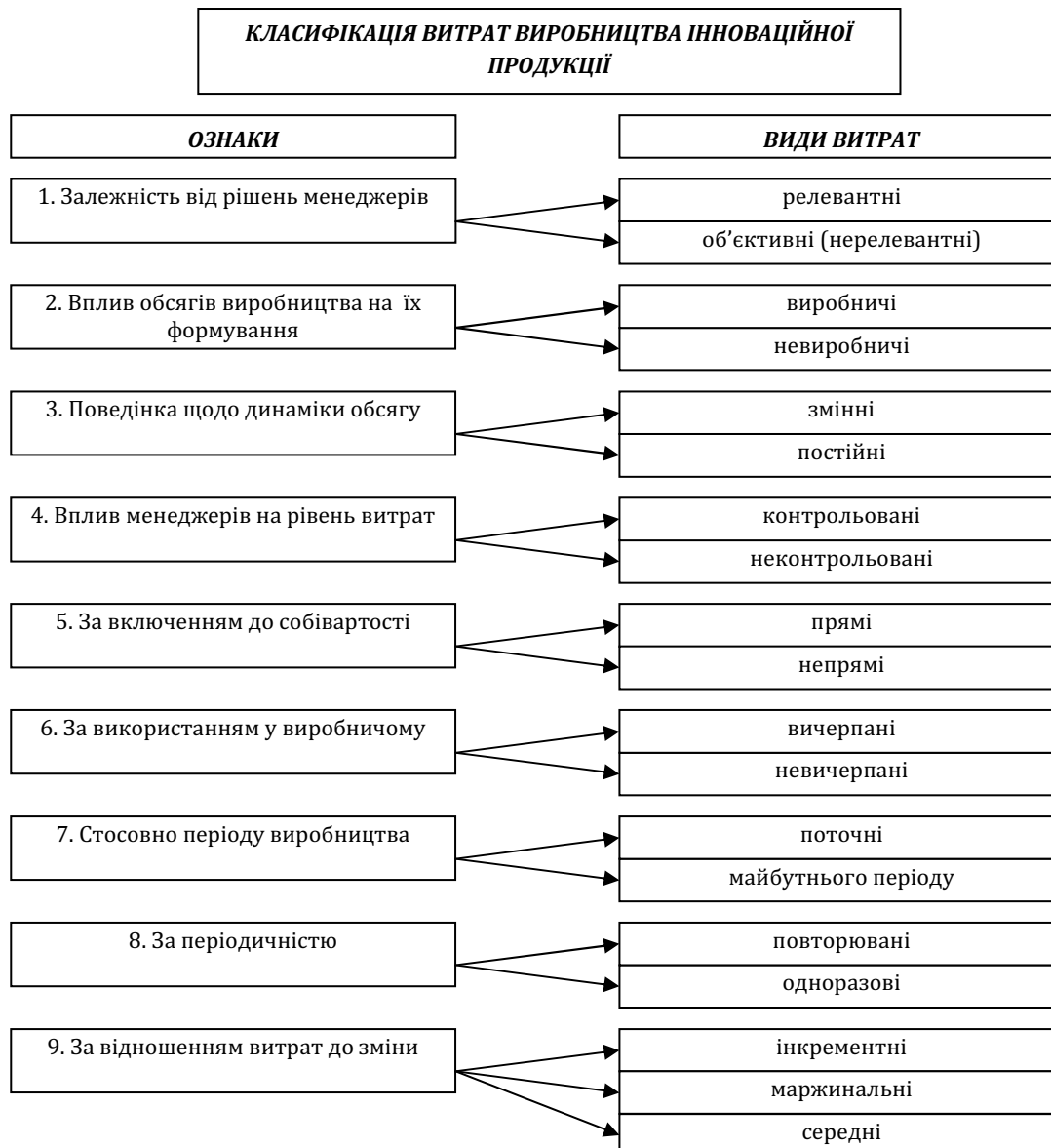


Рис. 2. Класифікація витрат виробництва інноваційної продукції для потреб управлінського обліку

реєстрації та узагальнення інформації, це – система управління підприємством.

Сукупність методів управлінського обліку значно розширилася. Для вирішення його завдань потрібні такі кількісні методи, як лінійне програмування, імітаційне моделювання (аналітичні, детерміновані та стохастичні моделі), регресійно-кореляційний аналіз, багатоступінчастий (сегментний) та системний аналіз, функціональний аналіз, побудова кривих економічного розвитку та моделювання розмірів замовлення, калькулювання затрат життєвого циклу продукту, цільова калькуляція собівартості, функціональний аналіз та ін. Подальше удосконалення управлінського обліку базується на використанні методів, які здатні забезпечити не тільки оптимізацію показників, що формують фінансовий результат, а також реалізацію системи їх управління з урахуванням мікро – та макроекономічних факторів.

Окремо варто зупинитись на управлінській звітності, що розробляється керівництвом підприємства для узагальнення на звітну дату інформації про результати інноваційної діяльності підприємства – даних про зареєстровані в управлінському обліку операції в натуральних та грошових вимірниках.

Для виконання завдань управлінського обліку перелік і наповненість внутрішньої звітності на етапах виконання інноваційного проекту може додатково до даних бухгалтерського обліку містити (в розрізі центрів відповідальності):

- інформацію про виконання розпоряджень керівництва з пріоритетних питань поточної та стратегічної інноваційної діяльності;
- результати аналізу визначеного переліку показників та контролю за їх виконанням;
- обґрунтування матеріально-технічного забезпечення напрямків інноваційної діяльності на перспективу;
- систематизовану інформацію про прийняті управлінські рішення, що стосуються інноваційної діяльності (проектів загалом, окремих етапів їх виконання) та їх вплив на реалізацію поставлених завдань тощо.

Для успішного функціонування управлінської звітності необхідно розробити форми звітності та методику їх підготовки, визначити терміни подання, встановити взаємозв'язки з процедурами оцінювання, прогнозування та планування господарської діяльності. Необхідним при цьому є складання графіку документообігу, в якому передбачались би виконавці вихідної інформації та терміни підготовки форм внутрішньої звітності.

Одним із факторів ефективного запровадження управлінського обліку є раціональна побудова інформаційної бази, в основі якої – доречні та об'єктивні показники.

Особливість міжнародної практики управлінського обліку – активне використання «концепції збалансованих показників», що дістала назву внаслідок комплексного підходу до оцінки матеріальних і нематеріальних активів. До основних складових її моделі були зараховані фінанси, маркетинг, внутрішні бізнес-процеси та інтелектуальний потенціал. Система збалансованих показників BSC (Balanced Scorecard) є не просто інструментом, який забезпечує ефективне формування стратегії, це – механізм управління цією стратегією. Система BSC охоплює зв'язки між монетарними та немонетарними показниками,

минулими і майбутніми показниками, стратегічним і операційним рівнями управління, внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності підприємства.

Таким чином, проведене дослідження дало змогу з'ясувати, що для успішного функціонування управлінського обліку інноваційної діяльності необхідно передбачити у формах внутрішньої управлінської звітності додатково до показників внутрішньогосподарського обліку в розрізі центрів відповідальності інформацію адміністративно-управлінського характеру.

Список літератури

1. Нападовська Л. В. *Управлінський облік* / Л. В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
2. Родина Л. А. *Проблеми структуризованого знання в аспекте систематизації управленческой інформації* / Л. А. Родина // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2004. – №3. – С. 11–20.
3. Левицька О. О. *Концептуальні основи управлінського обліку витрат виробництва на етапах підготовки інноваційного продукту* / О. О. Левицька // *Наукові записки. Серія «Економіка». Збірник наукових праць*. – Острозька академія, 2008. – Вип. 10. – Ч. 2. – С. 181–188.
4. Атамас П. Й. *Управлінський облік: навчальний посібник* / П. Й. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
5. Скирпан О. *Управлінський облік витрат на виробництво* / О. Скирпан // *Вісник Тернопільської академії народного господарства*. – 2002. – Вип. 6. – С. 203–207.

РЕЗЮМЕ

Ліба Наталія

Управленческий учет инновационной деятельности

В статье рассмотрены этапы организации управленческого учета инновационного процесса. Раскрыта классификация расходов для потребностей управленческого учета инновационной деятельности, а также информационная связь между центрами ответственности.

RESUME

Liba Natalia

Administrative account of innovative activity

The stages of organization of administrative account of innovative process are considered in the article. Classification of charges for the necessities of administrative account of innovative activity is exposed. The informative connection between the centers of responsibility is defined.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглядаються потенційні можливості активного впливу управлінського обліку на процеси організації та управління підприємством. Проаналізовано, яким чином вони визначають вибір та умови функціонування облікової системи згідно з вимогами сучасного розвитку економічних відносин.

Ключові слова: управління підприємством, облікова система, управлінський облік, облікова управлінська інформація, управлінські рішення.

Проблема ефективного управління підприємством знаходиться у найтіснішому взаємозв'язку з інформаційною підготовкою прийняття оптимальних, науково обґрунтованих управлінських рішень. В умовах мінливого зовнішнього середовища, невизначеності поведінки учасників ринку істотно зростає потік інформації, що вимагає оперативної обробки. Все це потребує такого обліку, який би міг задовольняти зростаючі інформаційні запити керуючої системи, тобто організації системи управлінського обліку.

Вивчення проблем організації управлінського обліку викликають у наш час особливе зацікавлення різних фахівців не тільки на рівні підприємства. Бухгалтерія формує інформацію про майно підприємства, його капітал і господарські процеси. При цьому наявність в учасників ринкових відносин відокремлених інтересів передбачає прагнення оцінювати будь-яку господарську діяльність з точки зору її корисності для досягнення власної мети. Особливе значення має та інформація, що визначає високу ефективність господарських рішень, які забезпечують отримання економічних вигод.

На сьогодні багато питань власне напрямків освоєння управлінського обліку на підприємстві не вирішені. У вітчизняній практиці ведення управлінського обліку пов'язано не тільки з його вивченням і адаптацією у сформованих умовах підприємницької діяльності, а й законодавчим закріпленням можливості самостійно створювати систему управлінського обліку та управління на підприємстві.

Тому питання потреби суб'єктів ринку в обліковій управлінській інформації і її впливу на ефективність управління підприємством, а також оцінки облікових показників для цілей обґрунтованого прийняття управлінських рішень досить актуальні.

Мета і завдання дослідження визначаються тим, що сучасне підприємство потребує гнучких систем оцінки й аналізу через діяльність як своїх підрозділів, так і його керівників. У цих умовах найбільш важливим інструментом управління підприємницькою діяльністю є управлінський облік. Інформація, що ним надається, повинна забезпечувати підстави для прийняття своєчасних і ефективних управлінських рішень, обумовлювати досягнення поставлених цілей і завдань, що вирішуються на різних рівнях організації і управління сучасним підприємством.

Удосконалення системи організації та управління підприємством в сучасних умовах економічних відносин

неможливе без створення дієвої системи управлінського обліку. Його становлення має відбуватися як шляхом вивчення і переосмислення багатой спадщини вітчизняної обліково-аналітичної практики, так і дослідженням та освоєнням західних методів обліку, контролю та управління виробничим потенціалом підприємства.

Виникнення нових економічних відносин спонукає до переосмислення всіх функцій управління, у тому числі й облікової. Сучасна господарська практика надає нові якості управлінському обліку, контролю, аналізу, плануванню та прогнозуванню.

В сучасних умовах виробничої діяльності розширюються межі застосування облікової управлінської інформації, вирішуються завдання її адаптації до умов дотримання економічних інтересів і конкуренції партнерів. Безперервний пошук і використання найбільш раціональних форм і методів організації облікової інформації дозволяє ефективно управляти підприємством. Тому виявлення потенційних можливостей активного впливу управлінського обліку на процеси організації та управління виробництвом визначають умови функціонування облікової системи, що відповідає вимогам сучасного розвитку економічних відносин [1, с. 20].

Управлінський облік відіграє важливу роль в управлінні підприємством, так як надає найбільш повну інформацію про його діяльність та фінансовий стан. Його дані є одним із джерел економічної інформації, що характеризує фактичний стан справ на підприємстві, тому знання управлінського обліку необхідно керівництву підприємства з метою ефективно організації контролю, управління, оцінки і прогнозування його господарської діяльності.

Низька якість інформації, її невміле використання значно погіршують можливості ефективного управління виробничою діяльністю. В сучасних умовах це може призвести до значних втрат.

Вивчення інформаційних можливостей управлінського обліку вимагає розуміння як процесу прийняття управлінських рішень, так і визначення кола осіб, що потребують інформації.

Всіх користувачів облікової управлінської інформації можна поділити на дві групи: внутрішні користувачі і зовнішні, які мають прямий або опосередкований фінансовий інтерес до результатів діяльності підприємства.

Відповідно, кожна група, з огляду на свої цілі і

завдання, детально вивчає інформацію з метою забезпечення ефективного управління підприємством, визначення фінансових результатів, виявлення резервів і перерозподілу ресурсів.

Облікова управлінська інформація визначається її змістовною стороною, ступенем забезпеченості розв'язання управлінських завдань.

Інформація, яка отримується в системі управлінського обліку, характеризує всі особливості організації підприємства, вона повністю розкриває економічні, технічні та технологічні риси виробничих процесів і можливості виробництва, внутрішньовиробничі відносини, ресурси, фінансові можливості. Подібна облікова інформація повинна забезпечувати створення дієвої системи контролю та управління діяльністю підприємства. Переорієнтація всього облікового процесу на задоволення інтересів управління підприємством пов'язана з вирішенням завдань забезпечення ефективного управління підприємством, виявлення та мінімізації витрат, як на етапі виробництва, так і на етапі вибору матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів [1, с. 56; 3, с. 210].

Управлінський облік як система обліку, контролю та управління підприємством використовує у своїй практиці найбільш відомі методи аналізу, планування, нормування та управління.

Створення та освоєння на виробництві нових нетрадиційних систем одержання інформації про витрати і результати діяльності, застосування нових підходів та методів оцінки і контролю забезпечує можливість вирішення багатьох завдань ефективного управління сучасним підприємством.

Постійне зростання обсягів облікової інформації викликає об'єктивну необхідність вдосконалення форм і методів її обробки та узагальнення. Стан і рівень розвитку облікової системи визначають економічний потенціал підприємства і компетентність його керівників. Господарючі суб'єкти, отримуючи інформацію про своє майно та результати діяльності, формують певний обліково-інформаційний простір. Відповідно, на підприємстві створюється управлінське інформаційне середовище, основу якого складає управлінський облік.

Розробка методології дослідження типових моделей організаційно-економічного управління виробничими процесами, спеціфіки та особливостей формування облікової управлінської інформації визначають особливості моделювання виробничо-господарських операцій та способи визначення корисності інформації, що надається керівництву. Тому на підприємствах необхідно розробити заходи, що забезпечать формування облікової управлінської інформації в системі збору і обробки даних про господарські процеси і операції та реально сприятимуть розвитку системи оперативного інформаційного забезпечення управлінської діяльності за рахунок ефективного використання даних через центри відповідальності, місця і центри виникнення витрат.

Одним з важливих важелів підвищення результативності економічних та управлінських процесів, збільшення соціальної значущості облікової управлінської інформації є подальше вдосконалення процесів її обробки та використання, що означає більш повну реалізацію цього найважливішого, але ще недостатньо використаного економічного ресурсу.

Удосконалення внутрішньовиробничої облікової інформації на основі опису особливостей формування

бази даних управлінського обліку визначається способами і методами її дослідження з метою ефективного використання в системі контролю і управління підприємством.

Інформація, яку надає управлінський облік, з одного боку, є засобом управління підприємством, прийняття ефективних управлінських рішень, з іншого – способом обґрунтування та оцінки економічної діяльності. Розробка ефективних управлінських рішень забезпечує високий рівень економічних, фінансових і виробничих вигод. Однак важливість прийнятого управлінського рішення полягає в його ефективній інформаційній реалізації [2, с. 68].

Серед управлінських рішень, ухвалених керівником, особливої уваги заслуговують питання оцінки ефективності управлінських рішень і управління в цілому. В системі прийняття управлінських рішень має передбачатися етап освоєння і контролю виконання рішень, включно із оцінкою дій виконавців та ефективності реалізованого способу дій.

Тому адекватність управлінських рішень оцінюється частіше за все з позиції якісних характеристик. До найбільш важливих якісних показників ефективності управлінських рішень зараховують своєчасність подачі інформації, ступінь її наукової обґрунтованості, особливості мови обліково-управлінської інформації.

Вирішення актуальних проблем вдосконалення облікових управлінських даних у системі управління підприємством визначається спільністю розробки конструкції відпрацьованих методів дослідження облікової інформації в системі ефективного управління підприємством.

Методи розробки ефективних управлінських рішень повинні бути спрямовані на розвиток облікової управлінської інформації. Формування останньої за потребами на основі дослідження функціонування різних структур управління підприємством визначає завдання, вирішення яких необхідне при формуванні статистичних даних та інтеграції процедур обробки облікової інформації.

Виділення управлінського із загальної системи бухгалтерського обліку зумовлено зростаючою роллю і особливостями формування якісної та оперативної управлінської інформації про результати діяльності: собівартість, доходи та прибутки.

Управлінський облік як інструмент досягнення успіху в бізнесі має на меті забезпечити більш гнучке застосування ефективних методів обліку та управління витратами і результатами на основі загальної стратегії розвитку сучасного підприємства.

Грамотне використання вітчизняного та зарубіжного досвіду дозволяє вивчати подальші тенденції розвитку управлінського обліку з метою формування якісної та достовірної облікової управлінської інформації.

Список літератури

1. Мишин, Ю. А. *Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности: монография.* – М.: Дело и Сервис, 2002. – 176 с.
2. *Моделі та методи прийняття рішень в аналізі і аудиті: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення.* – К.: Кондор, 2011. – 328с.
3. Хорнген, Ч. Т. *Бухгалтерський учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хорнген, Дж. Фостер; Пер. с англ.; Под ред. Я. В. Соколова.* – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
4. Шаповал, В. М. *Економіка підприємства: навчальний посібник / В. М. Аврамчук, Р. Н. Шаповал, О. В. Ткаченко; За ред. В. А. Ткаченка.* – Київ: ЦНП, 2003. – 288 с.

РЕЗЮМЕ

Максименко Диана

В статье рассматриваются потенциальные возможности активного влияния управленческого учета на процессы организации и управления предприятием. Проанализировано, каким образом они определяют выбор и условия функционирования учетной системы согласно требованиям современного развития экономических отношений.

RESUME

Maksymenko Diana

Forming of accounting administrative information on an enterprise

In the article the potential possibilities of active influence of administrative account on the processes of organization and management an enterprise are examined. It is analysed, how they determine a choice and operation of the registration system conditions in obedience to the requirements of modern development of economic relations.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

У дослідженні наводяться результати аналізу стану корпоративного управління на підприємствах будівельної галузі. Виявлено особливості корпоративного управління, його інформаційного забезпечення на будівельних підприємствах, запропоновано напрямки підвищення якості корпоративного управління для реалізації стейкхолдерної стратегії вартісно-орієнтованого управління капіталом брендом будівельних компаній.

Ключові слова: аналіз, корпоративне управління, капітал бренду, стейкхолдери, стратегія.

На формування й реалізацію стейкхолдерної стратегії вартісно-орієнтованого управління капіталом бренду впливають особливості розвитку та функціонування підприємств будівельної галузі. Протягом років незалежності в Україні спостерігались хвилеподібні тенденції у життєвому циклі підприємств, які характеризувались змінами траєкторій падіння та зростання і знову падіння. Тому, важливого значення набуває розробка відповідної стратегії, яка дозволить адаптуватись до складних економічних умов і забезпечить стійкі тенденції розвитку на основі формування й реалізації капіталу бренду.

Теоретико-методологічні засади корпоративного управління, його особливості на підприємствах будівельної галузі досліджувались в роботах: І. Ансоффа [1], А. Берлі і Г. Мінза [2], А. Воронкової [3], Г. Козаченко [4], Т. Момот [5], М. Портера [6], М. Чумаченка [7] та ін.

Проблеми формування й розвитку капіталу бренду вирішувались наступними авторами: Д. Аакером [8], Е. Голубковим [9], К. Келлером [10, 11, 12], Ф. Котлером, Г. Армстронгом, Д. Сондерсом, В. Вонгом [13], А. Чичилимовим [14], П. Фелдвиком [15] та ін.

Теоретичні аспекти й практика взаємодії між стейкхолдерами обґрунтовані в дослідженнях: А. Зуба [16], К. Коулза і Д. Мітчела [17], Л. Нікітіної [18], С. Хілла [19] та ін.

Натомість залишаються невирішеними теоретико-методологічні й практичні питання щодо розробки й впровадження стейкхолдерної стратегії вартісно-орієнтованого управління капіталом бренду на будівельних компаніях. У цьому процесі особливе місце займають результати економічного аналізу, аналізу стану та виявлених особливостей їх корпоративного управління.

Метою дослідження є виявлення особливостей корпоративного управління й розробка напрямків щодо підвищення його якості на підприємствах будівельної галузі.

Для досягнення поставленої мети у дослідженні вирішувались наступні завдання:

1. Визначені найкращі будівельні підприємства за методикою запропованою РА «Експерт-Рейтинг» та ТОВ «Експерт-Рейтинг».
2. Проведено аналіз стан корпоративного управління на підприємствах будівельної галузі.
3. Виявлено особливості корпоративного управління на досліджених будівельних компаніях.

4. Запропоновано напрямки підвищення якості корпоративного управління на будівельних підприємствах.

Для дослідження особливостей розвитку підприємств будівельної галузі, оцінки їх майнового, фінансового стану, стійкості та результативності діяльності, інвестиційної активності та трудового потенціалу використовуються 6 найкращих підприємств будівельної галузі (АТ ХК «Київміськбуд», (м. Київ), ПАТ фірма «Астарта-центр», (м. Київ), ПАТ «Житлобуд», (м. Івано-Франківськ), ПАТ «Нерухомість столиці» (НЕСТ), (м. Київ), НПАТ «Спецбудмонтаж», (м. Харків), ПАТ Броварський завод будівельних конструкторів, (м. Бровари)) та 1 провідне підприємство Харківської області (ПАТ «Трест Житлобуд-1» (м. Харків)).

Відбір досліджених будівельних підприємств здійснюється на основі рейтингу стійкості 50-ти будівельних компаній України запропонованого РА «Експерт-Рейтинг» та ТОВ «Експерт-Рейтинг» і наявності й повноти відповідної фінансової інформації. У результаті дослідження відкритих інформаційних джерел встановлено, що лише 5 із перелічених підприємств мають найбільш повне інформаційне забезпечення (фінансові звіти) за період 2001-2010 рр. (www.smida.gov.ua). Крім того, ПАТ «Трест Житлобуд-1» також має доступну інформаційну базу, яка використовується для нашого дослідження, а для НПАТ «Спецбудмонтаж» використані додаткові інформаційні джерела (безпосередньо шляхом взаємодії із відповідальними особами підприємства), сформовані на основі фінансової звітності.

Слід зазначити, що у рейтингу, запропонованому РА «Експерт-Рейтинг» та ТОВ «Експерт-Рейтинг», враховані фактори і показники, що відображають ділову активність, рентабельність, фінансову стійкість та інші фактори. На жаль, у цій методиці не визначено вартість капіталу бренду будівельних компаній, проте це комплексне дослідження, яке може стати підґрунтям для формування інформаційного базису для використання результатів цього дослідження при виборі будівельних компаній споживачами, характеристичі їх фінансової стійкості та траєкторій розвитку. Крім того, на основі результатів наведеного рейтингу здійснюється відбір будівельних компаній як лідерів будівельного ринку України для виявлення особливостей формування й використання капіталу

бренду, його оцінки й управління. Методика визначення рейтингу стійкості будівельних компаній налічує чотири кроки [20]:

1. Відбір кандидатів (будівельних підприємств), який здійснюється на основі даних Держкомстату щодо рейтингу 200 будівельних компаній за виручкою. Причому із наведеного списку компаній були ліквідовані ті, які не мають завершених проектів житлового будівництва або які не виставлені на продаж, але ще не закінчені.

2. Виключення «нетранспарентних» компаній та двійників, які публічно не відобразили звітність перед інвесторами.

3. Розрахунок проміжного інтегрального показника за 11 коефіцієнтами, а саме: темп приросту виручки за звітний період, темп приросту виручки порівняно з минулим роком, рентабельність продажу, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт автономії, співвідношення зобов'язання на прибуток від основної діяльності, загальна ліквідність, частка банківських кредитів у зобов'язаннях, питома вага основних фондів в активах.

4. Визначення рівня преміювання компанії за масштаб роботи і наявність державної підтримки, при наявності останньої інтегральний показник збільшується в 1,1 разу, за масштаб роботи відповідно до питомої ваги виручки компанії.

Слід зазначити, що у запропонованій методиці до категорії А за типом рейтингу належать найбільш стійкі до кризи будівельні підприємства, які мають низький рівень ризикованості для інвестицій.

У результаті аналізу встановлено, що лише 28% будівельних компаній мають стійке фінансове становище, більш 70% з яких представляють м. Київ та Київську область.

У структурі будівельних компаній, які мають рейтинг В і С (будівельні компанії з високим рівнем ризикованості, значним від'ємним показником власного капіталу, скороченням виручки та ін.) 86% також відносяться до Києва та Київської області. Це свідчить, що найбільшу стійкість мають підприємства будівельної галузі у цьому регіоні. Крім того, м. Київ та Київська область є найбільш інвестиційно привабливим регіоном, де зосереджені значні фінансові ресурси. Натомість, результати дослідження свідчать про наявність диспропорцій та асиметрій в розвитку галузі в інших регіонах. Про накопичення негативних явищ у будівельних компаніях свідчить наступне:

1. Більшість підприємств (58%) мають від'ємне значення за темпами приросту виручки за 2009 р.

2. За темпами приросту виручки за 2008-2009 рр. лише 54% будівельних компаній забезпечили тенденції до зростання.

3. Показники результативності (рентабельності) свідчать про те, що майже 50% будівельних компаній збиткові, 32% – демонструють низький рівень рентабельності (не перевищує 2%).

4. Більшість будівельних підприємств характеризуються незначним рівнем фінансової стійкості, майже не мають державної підтримки, що поглиблює деформаційні процеси в умовах накопичення кризових явищ.

Отже, на основі дослідження виявлені будівельні підприємства (АТ ХК «Київміськбуд», (м. Київ), ПАТ фірма «Астарт-центр», (м. Київ), ПАТ «Житлобуд», (м. Івано-Франківськ), ПАТ «Нерухомість столиці» (НЕСТ), (м. Київ), НПАТ «Спецбудмонтаж», (м. Харків), ПАТ Броварський завод будівельних

конструкцій, (м. Бровари) і ПАТ «Трест Житлобуд-1»), дані яких використовуються для розробки й впровадження стейкхолдерної стратегії вартісно-орієнтованого управління капіталом брендом.

У результаті дослідження встановлено, що на зазначених будівельних підприємствах відсутній власний корпоративний кодекс, що знижує якість та ефективність корпоративного управління. Крім того, у окремих випадках спостерігаються диспропорції при вирішенні питань органами корпоративного управління. Зокрема на ПАТ «Житлобуд» майже всі основні питання розвитку будівельного підприємства (13) вирішуються Загальними зборами при зниженні ролі інших органів корпоративного управління. Аналогічна ситуація спостерігається на ПАТ «Трест Житлобуд-1». Слід зазначити, що деякі досліджені підприємства у сфері корпоративного управління характеризуються певним рівнем закритості інформаційного забезпечення. Це створює проблеми щодо доступності й достовірності інформації з боку стейкхолдерів, а це негативно впливає на формування й розвиток капіталу бренду будівельних компаній. Крім того, на деяких підприємствах знижується роль акціонерів при прийнятті стратегічних рішень. Зокрема на ПАТ «Житлобуд», ПАТ «Нерухомість столиці» (НЕСТ), ПАТ "Броварський завод будівельних конструкцій" спостерігається закрита форма голосування, що знижує рівень публічності й відкритості при прийнятті управлінських рішень, особливо акціонерами. НПАТ «Спецбудмонтаж» серед досліджених підприємств має найбільш закритий тип інформаційного забезпечення корпоративного управління, що створює відповідні проблеми при прийнятті рішення стейкхолдерами щодо можливості взаємодії із будівельною компанією.

На нашу думку, в сучасних умовах господарювання необхідно забезпечити реалізацію принципів корпоративного управління на підприємствах будівельної галузі, враховуючи інтереси та особливості взаємодії із стейкхолдерами. У Принципах корпоративного управління, розробленими Організацією Економічного Співробітництва й Розвитку (ОЕСР), членами якої є Австрія, Бельгія, Канада, Данія, Франція, Німеччина, Греція, Великобританія, США, Мексика, Австралія та ін., охарактеризована роль стейкхолдерів (заінтересованих осіб) в управлінні корпорацією. Встановлено, що основним завданням корпоративного управління є забезпечення надходження зовнішнього капіталу в компанію. У цьому контексті магістральним напрямком корпоративного управління є пошук різних зацікавлених осіб до взаємодії із компанією для здійснення «соціально-ефективних інвестицій» в людський і матеріальний капітал. Таким чином, робиться висновок про те, що до стратегічних інтересів корпорації входить укріплення співробітництва із стейкхолдерами з метою створення багатства. Крім того, структура корпоративного управління повинна орієнтуватись на визнання інтересів стейкхолдерів і їх внеску в стратегічний успіх корпорації [21].

Поряд з цим, заслуговують на увагу визначені принципи взаємодії із стейкхолдерами в корпоративному управлінні:

- структура корпоративного управління повинна забезпечити дотримання захищених законом прав заінтересованих осіб;
- якщо їх інтереси захищені законом, заінтересовані особи повинні мати можливість отримати ефективний захист і поновлення своїх порушених

прав;

- структура корпоративного управління повинна допускати такі механізми участі заінтересованих осіб в управлінні, які призводять до зростання ефективності роботи компанії;
- якщо зацікавлені особи беруть участь в процесі корпоративного управління, вони повинні мати доступ до необхідної інформації.

Ми виявили, що на досліджених будівельних підприємствах вирішується широке коло питань, які мають публічний характер. Інформаційне забезпечення корпоративного управління, результати прийнятих рішень, фінансова документація, діяльність органів управління відображена у відповідних документах, які доступні широкому колу заінтересованих осіб. Особливо це позитивно впливає на формування споживачами бренду будівельної продукції й проекту, становленню корпоративної репутації й загалом розвитку капіталу бренду будівельних компаній.

Отже, на основі дослідження пропонуємо наступні напрями підвищення якості корпоративного управління на підприємствах будівельної галузі: розробка й впровадження власного корпоративного кодексу, зростання ролі акціонерів при прийнятті управлінських рішень, забезпечення більш пропорційного розподілу повноважень між органами корпоративного управління, можливість доступу до інформаційного середовища будівельних компаній стейкхолдерами із забезпеченням при цьому високого рівня інформаційної безпеки та ін.

Список літератури

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия. – Сер. Теория и практика менеджмента [Текст] / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Berle, A. A. The Modern Corporation and Private Property [Text] / A. A. Berle, G. C. Means. – New York, 1932. – P. 17.
3. Воронкова, А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация [Текст] : монография / А. Э. Воронова. – Луганск: Изд-во Восточноукр. нац. ун-та, 2004. – 315 с.
4. Козаченко, Г. В. Стратегічне управління корпораціями [Текст] / Г. В. Козаченко // Науковий вісник НГУ. – 2003. – №3. – С. 44-49.
5. Момот, Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження [Текст] : монографія / Т. В. Момот. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
6. Портер, М. Е. Стратегія конкуренції [Текст] / Майкл Е. Портер / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
7. Чумаченко, Н. Г. Региональная промышленная политика: концепции формирования и реализации [Текст] : монография / Н. Г. Чумаченко, Л. Г. Червона, Л. М. Кузьменко. – Донецк: ИЭП, 2002. – 303 с.
8. Aaker, D. A. Managing Brand Equity. Capitalizing on the Value of a Brand Name [Text] / D. A. Aaker. - The Free Press: New York, London, Toronto, Sydney. - 1991. – 299 p.
9. Голубков Е. П. Еще раз о понятии бренд [Электронный ресурс] / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №2. – Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/market/archive/2006/2/4115.html>.
10. Келлер К. Л. Измерение капитал бренда [Электронный ресурс] / К. Л. Келлер. Электронный вариант. – Режим доступа : http://www.terry.uga.edu/~rgrover/chapter_26.pdf.
11. Keller K. L. Branding and Brand Equity [Text] / K.L. Keller - Marketing Science Institute: Cambridge, Massachusetts. - 2002. - 86 p.
12. Keller K.L. Conceptualizing, measuring and managing customer-based brand equity / K. L. Keller Journal of Marketing , Vol. 57, January, 1993, pp. 1-22.
13. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер,

Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. : пер. с англ. - 2-е европ. изд. - М.; СПб. : Вильямс, 2003. - 932 с.

14. Чичилимов, А. Корпоративная идея «Ростехнологий» у меня лично вызывает гордый резонанс [Электронный ресурс] / А. Чичилимов. – Режим доступа : <http://slon.ru/articles/305547/>.
15. Фелдвік, П. Бренд [Электронный ресурс] / П. Фелдвік. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org>, 2008.
16. Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика [Электронный ресурс] / А. Т. Зуб. – Режим доступа : http://www.i-u.ru/biblio/archive/zub_strategical_menegement/6.aspx.
17. Коулз, К. Секреты разработки прибыточной модели бизнеса [Электронный ресурс] / К. Коулз, Д. Митчелл // Управление компанией. – 2006. – № 7-8, июль-сентябрь. – Режим доступа : <http://www.kstil.com.ua/archive/?aid=51&jid=27>.
18. Никитина, Л. М. Классификация стейкхолдеров в процессе формирования социальной ответственности поведения компании [Электронный ресурс] / Л. М. Никитина. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>.
19. Hill, C. Stakeholder-Agency Theory [Text] / C. Hill. // Journal of Management Studies. – 1992. Vol. 29, №2. P.131-154.
20. Рейтинг устойчивости строительных компаний [Текст] // Эксперт. – № 35. – 13-19 сентября 2010. – С. 12-19.
21. Принципы корпоративного управления ОЭСР. OECD PUBLICATIONS, 2, rue Andre-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16. PRINTED IN FRANCE. P. 39. [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.iia-ru.ru/files/documents/OECD%20Principles%20of%20CorGov_Rus.pdf.

РЕЗЮМЕ

Мамонов Константин

Состояние и особенности корпоративного управления на предприятиях строительной отрасли

В исследовании представлены результаты анализа состояния корпоративного управления на предприятиях строительной отрасли. Выявлены особенности корпоративного управления, его информационного обеспечения на строительных предприятиях, предложены направления повышения качества корпоративного управления для реализации стратегии стоимостно-ориентированного управления капиталом брендом строительных компаний.

RESUME

Mamonov Konstantyn.

Condition and features of corporate governance at the enterprises of building branch

In research results of the analysis of a condition of corporate governance at the enterprises of building branch are presented. Features of corporate governance, its information support at the building enterprises are revealed. The directions of improvement of quality of corporate governance for strategy realization value-oriented governance of the capital brand of the building companies are offered.

Стаття надійшла до редакції 13.10.2011 р.

ВПЛИВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розкрито сутність конкурентоспроможності персоналу, вимоги до якості персоналу, вплив цих складових на ефективність розвитку підприємств та організацій.

Ключові слова: конкурентоспроможність персоналу, якість робочої сили, компетентність, персонал.

Забезпечення економічного зростання на основі впровадження інноваційно-інвестиційної моделі економіки суттєво підвищує вимоги до рівня якості та конкурентоспроможності персоналу. Трансформація індустріального суспільства в інформаційне ставить на перший план не матеріальні та фінансові, а людські ресурси, знання, вміння, практичні навички, інновації, інформацію, запровадження безперервного навчання. Організаційна культура конкурентоспроможних на ринку праці підприємств та організацій характеризується позитивною значимістю і цілеспрямованою поведінкою персоналу щодо прийняття безперервних змін та впровадження інновацій, систематичного опанування новими знаннями і навичками.

Для інформаційного суспільства характерне постійне нарощування обсягів виробництва, наданих послуг та невпинне збільшення обсягів інформації, котрими має володіти працівник для того, щоб забезпечити власну конкурентоспроможність на ринку праці й конкурентоспроможність підприємства, на якому він працює.

Теоретичними та прикладними дослідженнями цих питань займалось багато зарубіжних вчених-економістів, таких, як М. Армстронг, Г. Беккер, М. Бомензат, Г. Боуен, Ч. Вудруф, Б. Галамбо, Р. Марра, Д. Рікардо, Н. Том, Г. Шмідт, Т. Шульц та ін.

Великі заслуги у висвітленні питань означеної проблематики мають українські і російські вчені: Д. Богиня, Б. Генкін, О. Грішнова, О. Громова, А. Колот, Є. Маслов, Д. Ратников, В. Савченко, Г. Щокін та багато інших.

Метою дослідження є визначення суті якості і конкурентоспроможності персоналу та їх вплив на ефективність розвитку підприємств і організацій.

Більшість науковців зводять рівень конкурентоспроможності персоналу до співвідношення між ефектом, отриманим покупцем робочої сили, та витратами на формування й утримання на належному для праці рівні. Цей показник є не що інше, як рентабельність використання людського чинника виробництва. Він має право на існування, але проблематики конкурентоспроможності персоналу не стосується, оскільки маніпулює результативними

величинами й не враховує впливу ринкової кон'юнктури, тобто попиту й пропозиції на робочу силу.

Д. Ратников пропонує більш виважений, на наш погляд, підхід, згідно з яким конкурентоспроможність робочої сили (К) визначається як добуток коефіцієнта якості робочої сили на коефіцієнт потреби в робочій силі певного рівня якості [7, с. 8]:

$$K = K_1 K_2, \quad (1)$$

де K_1 – коефіцієнт якості робочої сили;

K_2 – коефіцієнт потреби в робочій силі необхідного рівня якості на ринку праці.

Коефіцієнт якості персоналу є прямо пропорційним рівню професійної підготовки робочої сили та обернено пропорційним витратам на її підготовку. Тобто, за умов ринкових відносин має досягатися збалансованість між потрібним професійним рівнем робочої сили та витратами на його утримання:

$$K_1 = P/V, \quad (2)$$

де P – рівень професійної підготовки робочої сили;

V – витрати на підготовку робочої сили.

У контексті такого підходу коефіцієнт потреби в персоналі певного рівня якості на ринку праці розраховують як відношення потреб ринку праці в робочій силі такого рівня якості до наявної кількості відповідно професійно підготовлених працівників на ринку робочої сили:

$$K_2 = P/C, \quad (3)$$

де P – потреба ринку праці в робочій силі певного рівня якості;

C – чисельність відповідно професійно підготовленої робочої сили на ринку праці.

Цей підхід має більш теоретичний характер у зв'язку з відсутністю чітких розрахункових сукупностей, а якісний рівень робочої сили створює лише необхідну базу для конкурентоспроможності.

У наш час на багатьох підприємствах України впроваджується система контролю якості за міжнародним стандартом ISO 9001.

Стандарт ISO 9001 базується на восьми принципах менеджменту:

- орієнтація на споживача;
- лідерство;
- залучення працівників;
- підхід із позицій процесу;
- системний підхід до менеджменту;
- постійне вдосконалення;
- підхід до прийняття рішень на підставі факторів;
- взаємовигідні стосунки з постачальниками [7, с. 3].

Звичайно в цьому стандарті мова йде про якість, але не варто забувати, що управління якістю – це, насамперед, управління персоналом та його діяльністю. Тому, якщо на підприємстві вже впроваджена система управління якістю, то існує і певна система в управлінні персоналу. Результативність такої системи завжди можна оцінити, використовуючи інструментарій, який пропонує сам стандарт ISO 9001: проведення аудитів системи управління якістю, аналіз отриманих від споживача рекомендацій, аналіз виготовлення продукції, яка не відповідає встановленим вимогам.

Отже, система управління якістю – це система управління персоналом, яку необхідно доповнити впровадженням низки мотиваційних заходів, адже треба не тільки мати кваліфікованих фахівців, а й зацікавити їх ефективно реалізувати свій потенціал.

Серед багатьох теоретичних і науково-практичних питань якості персоналу чільне місце належить визначенню концептуальних підходів до проблеми конкурентоспроможності персоналу. На думку багатьох вчених, конкурентоспроможність персоналу – це сукупність якісних і вартісних характеристик “персонал” або “робоча сила”, що забезпечують задоволення конкретних потреб роботодавців, у тому числі державних установ, у працівниках певної професії і кваліфікації. Це поняття має чітко виражені якісні і кількісні характеристики. В аспекті якості воно розглядає ознаки, що характеризують сукупність споживчих властивостей персоналу до ефективної праці. В аспекті кількісних якостей поняття конкурентоспроможності персоналу може визначатись такими показниками як фах, стаж, вік, володіння іноземними мовами тощо.

Якість робочої сили — це сукупність людських характеристик, що виявляються у процесі праці та охоплюють кваліфікацію, особистісні й ділові риси працівника. Д. П. Богиня під конкурентоспроможністю робочої сили розуміє сукупність якісних і вартісних характеристик специфічного товару «робоча сила», що забезпечує задоволення конкретних потреб роботодавців. Вона має певні якісні і кількісні характеристики [2, с. 135].

Конкурентоспроможність персоналу організації означає здатність її працівників конкурувати на ринку з працівниками інших підприємств за рахунок сформованих ціннісних орієнтацій, установок, мотивацій, здібностей, знань, умінь, когнітивних і поведінкових навичок. Вона може виражатись такими показниками, як продуктивність і ефективність праці, фондovіддача, матеріаломісткість та якість продукції тощо.

Під час розроблення варіантів стратегії управління організацією у стратегії розвитку персоналу часто використовуються термін «компетентність» та «компетенція», що є важливими поняттями концепції управління розвитком персоналу, посилення його конкурентоспроможності на ринку праці.

Спочатку терміни „компетентність” і „компетенція” використовували як синоніми. Однак, на думку Ч. Вудруфа, слід розрізняти зазначені поняття:

компетентність – це поняття стосується людини і має на увазі аспекти поведінки, завдяки яким здійснюється компетентне виконання роботи;

компетенція – це поняття належить до професійної діяльності, в якій людина компетентна [8, с. 30-33].

М. Армстронг вважає, що термін компетентність, по-перше, корисний для опису того типу поведінки (тих його аспектів), який потрібний організації для досягнення високого рівня ефективності. Це поняття дає загальну мову, яка допомагає сконцентрувати увагу на ключових питаннях поведінки, що впливають на результати. По-друге, поняття „компетентність” можна використовувати для опису тих знань і умінь, котрі очікуються від працівників для ефективного виконання своїх обов’язків [1, с. 277].

Категорія «компетентність» певною мірою відображає якісні та кількісні аспекти конкурентоспроможності робочої сили. Однак вона вичерпно не розкриває психофізіологічних і соціально-психологічних особливостей людини, котрі необхідно враховувати, накреслюючи шляхи підвищення ефективності розвитку персоналу чи вибираючи найбільш оптимальні варіанти стратегій управління організацією та відповідні їм стратегії розвитку персоналу. Тому поряд з поняттям «компетентність» в теорії розвитку персоналу, в оцінці його конкурентоспроможності належне місце посідає поняття «професійна придатність працівника».

Рівень конкурентоспроможності громадян на ринку праці, зокрема персоналу на внутрішньому ринку праці, вирішальною мірою залежить від ступеня оволодіння працівниками (відповідно до їхніх здібностей і нахилів) тією професією, що користується попитом на реальному ринку праці і необхідна організаціям для реалізації їхніх цілей, одержання прибутку тощо.

В умовах посилення конкуренції на ринку великого значення набувають такі складові конкурентоспроможності персоналу підприємства, як освіта, професійні знання, уміння та практичні навички; відповідність психофізіологічних і соціально-психологічних особливостей людини вимогам професії. Одне із завдань управління розвитком персоналу — забезпечення організації тими працівниками, які здатні реалізувати стратегію управління, мають для цього необхідні здібності та компетентність.

Визначення потреби організації у професійно придатних працівниках передбачає впровадження в її структурних підрозділах систем профорієнтації, професійного навчання і прогнозування персоналу у професійному та кваліфікаційному розрізах. Призначення останньої системи полягає в тому, щоб установити в якісному і кількісному виразі потребу організації у персоналі на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий періоди й порівняти цю потребу з наявним трудовим потенціалом.

Велике значення для забезпечення конкурентоспроможності персоналу організації має стимулювання розвитку працівників і раціональне використання їх компетентності. Набуті працівниками в процесі професійного навчання знання, уміння і практичні навички не принесуть ніякої користі організації, якщо робітники чи фахівці з вищою освітою не зацікавлені їх реалізувати з максимальною ефективністю, не виявляють інтересу до планування трудової кар’єри, свого професійно-кваліфікаційного

просування тощо.

У цьому розумінні професійні інтереси персоналу, його ціннісні орієнтації, установки та мотивація є винятково важливими складовими конкурентоспроможності персоналу організації. Їх значущість має виражену тенденцію до зростання. Тому одним із основних завдань управління розвитком персоналу стає оптимізація результатів трудової діяльності працівників завдяки підвищенню їх рівня мотивації і прагнення до високопродуктивної праці.

Конкурентоспроможність персоналу організації визначається не тільки відповідністю психофізіологічних та соціально-психо-логічних особливостей людини вимогам робочого місця чи посади, рівнем її освітньої або професійної підготовки, стажем роботи, а й ступенем задоволеності своєю працею. У тих, хто не задоволений працею, якість її невисока, часті випадки порушення трудової дисципліни, відсутня достатня заінтересованість у подальшому професійному навчанні, плануванні трудової кар'єри.

Конкурентоспроможність персоналу тісно пов'язана з механізмами: «хочу», «можу», «потрібно». Вони мають безпосереднє відношення до трудової активності особистості, що характеризує її прагнення на практиці застосовувати наявні знання, уміння та навички і одержувати за це винагороду. Максимальний збіг механізмів «можу», «хочу» та «потрібно» стає умовою підвищення трудової активності та розвитку персоналу організації. Людина може виявити свої здібності, успішно їх розвинути у процесі навчання, а потім і реалізувати їх під час трудової діяльності лише в тому разі, коли вона зацікавлена у роботі, усвідомлює та береться до виконання цілей організації.

Навпаки, якщо потреби суспільства, організації, інтереси працівника та його здібності не узгоджені, то це негативно впливає на трудову активність, рівень конкурентоспроможності персоналу. Це виявляється в таких показниках, як зниження продуктивності праці, погіршення якості продукції, збільшення рівня плинності кадрів, небажання проходити професійне навчання, планувати трудову кар'єру і т. д..

Отже, виявлення професійної придатності та формування компетентності працівників — важливі напрямки реалізації організацією обраної стратегії управління розвитку персоналу. Мова йде про створення сприятливих умов для розвитку загальних і професійних знань, умінь та практичних навичок, належної психологічної, моральної і економічної готовності персоналу до продуктивної праці. Це забезпечує високий рівень конкурентоспроможності як самого персоналу, так і організації в цілому.

Управління конкурентоспроможністю персоналу в організації — це процес порівняння потреб підприємства у персоналі з наявним трудовим потенціалом і вибір форм впливу для приведення їх у відповідність. Під потребою організації у конкурентоспроможному персоналі тут розуміють необхідний кількісний та якісний склад персоналу, який визначається відповідно до обраної стратегії управління організації чи підприємства.

Організація досягає переваги в конкуренції у разі одержання та подальшого розвитку висококваліфікованих працівників. Це дозволяє їй більш повно використовувати наявний трудовий потенціал, здійснювати своєчасні зміни і впроваджувати інновації. Стійка конкурентна перевага організації полягає у тому, що її конкуренти не можуть у короткий

проміжок часу сформувати подібний трудовий потенціал.

Наявний трудовий потенціал — це працівники організації з фактично досягнутими рівнями освіти, професійної підготовки, здібностями, інтересами, мотиваціями, домаганнями, станом здоров'я та ін. Результатом порівняння потреб та фактичного трудового потенціалу організації може виявитися переміщення персоналу, його професійно-кваліфікаційне просування, формування резерву керівників, набір професійно придатних або звільнення професійно непридатних працівників, професійна перепідготовка або підвищення кваліфікації персоналу.

Визначаючи пріоритети стратегії управління розвитком персоналу з метою забезпечення його конкурентоспроможності, необхідно брати до уваги ті її складові, які можуть сприяти організації в одержанні стійких переваг над конкурентами, зокрема у збільшенні обсягів продажу товарів чи наданні послуг, розширенні кола споживачів, зниженні собівартості продукції або витрат, зростанні обсягів прибутку.

Серед багатьох чинників конкурентоспроможності персоналу враховуються унікальність спеціальності або її універсальність, якість та ефективність праці фахівця, а також вартість робочої сили на ринку праці. В умовах виходу України на світові ринки праці вона стає важливою умовою ефективності міжнародних економічних зв'язків країни, її входження до світового економічного простору. Особливе місце серед чинників, що визначають конкурентоспроможність персоналу, варто виділити ті, які характеризують творчі здібності фахівця, у тому числі рівень кваліфікації й спеціальність, володіння суміжними спеціальностями, здатність до опанування нових знань, нової техніки і технології; економіко-правова і політична поінформованість, ініціативність, високі ділові якості, неординарність у прийнятті рішень, прагнення до підтримання трудової дисципліни в колективі, а також здатність до виконання професійних функцій на рівні міжнародних стандартів.

Управління конкурентоспроможністю персоналу на рівні особистості передбачає оцінювання працівником своїх можливостей, компетентності відповідно до вимог робочого місця або посади, що дає змогу активізувати трудову поведінку, розвивати свої здібності, раніше одержані загальноосвітні та професійні знання, уміння і практичні навички. Він формує мету власної діяльності в організації на обраному робочому місці чи посаді, вирішує сам: чи відповідає його професійна придатність, компетентність вимогам робочого місця або посади, яку він обіймає; чи необхідно йому пройти підвищення кваліфікації або професійну перепідготовку з метою професійно-кваліфікаційного просування, чи заздалегідь подумати про зміну свого робочого місця тощо.

Отже, на сучасному етапі персонал виступає як основний ресурс організації, який визначає ефективність її діяльності, забезпечує її конкурентоспроможність в умовах глобалізації економіки. Розвиток персоналу забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, розширює її ерудицію та коло спілкування, оскільки освічена людина вільно орієнтується в сучасному складному світі, у стосунках із людьми. У результаті поліпшується морально-психологічний клімат у структурних підрозділах установи, підвищується мотивація працівників до праці, їх вірність меті і стратегічним завданням організації. Покращується існування суспільства, оскільки зростає освітній

потенціал країни, збільшується продуктивність праці без залучення значних бюджетних коштів.

Список літератури

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами [Текст] / М. Армстронг ; пер. с англ. под ред. С. К. Мордаина. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.
2. Богиня, Д. П. Основи економіки праці [Текст] : навч. посібник / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2000.
3. Грішнова, О. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: критерії визначення та показники вимірювання [Текст] / О. Грішнова, О. Шпирко // Україна:аспекти праці, 2004. - №3.
4. Магура, М. Обучение персонала как конкурентное преимущество [Текст] / М. Магура, М. Курбатова. // Управление персоналом, 2004. – 216 с.
5. Мотиваційний механізм формування конкурентоспроможності робочої сили: Зб. наукових праць / За ред. Д. П. Богині. – 2002. – 188 с.
6. Ратников, Д. Методика оцінки рівня конкурентоспроможності робочої сили [Текст] Д. Ратников // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1.
7. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001: 2000) // Стандарт – Держстандарт України. – К.: 2001. – с. 3-5.
8. Woodruff C. Competent by any other name [Text] C. Woodruff // Presental Management. – 1991. –September. – p. 30-33.

РЕЗЮМЕ

Марцинковская Александра, Легкий Олег

Требования к качеству и конкурентоспособности персонала

Раскрыто сущность конкурентоспособности персонала, требования к качеству персонала влияние этих составляющих на эффективность развития предприятий и организаций.

RESUME

Martsinkovs'ka Olexandra, Oleh Lehkyi

Requirements for quality and competitiveness of the staff

The essence of competitiveness of the staff, requirements for the quality of staff, the impact of these components on the efficiency of enterprises and organizations are covered.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ОБГРУНТУВАННЯ ЗМІСТУ І ФОРМИ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні трактування терміну "бізнес-модель", узагальнено її елементи та характеристики, розглянуто можливість змін бізнес-моделі.

Ключові слова: *бізнес-модель, елементи бізнес-моделі, інноваційна бізнес-модель, зміни бізнес-моделі.*

Ефективність діяльності сучасного підприємства не можлива без вдосконалення існуючої бізнес-моделі, не залежно від сфери діяльності. Досить часто галузь, до якої належить компанія, характеризується однією певною домінуючою бізнес-моделлю, хоча їх кількість не може бути обмеженою і збільшується з розвитком економіки. Тому в сучасних умовах жорсткої конкуренції, як правило, досягає успіху те підприємство, яке характеризується ефективною реалізацією нової інноваційної бізнес-моделі. І бізнес-модель саме таких компаній використовується як еталон, її копіюють інші компанії загалом чи у певних елементах. Вважається, що підприємства з різними бізнес-моделями не можуть конкурувати, проте, враховуючи сучасний розвиток бізнесу, а, відповідно, і появу нових гібридних бізнес-моделей, відбувається конкурентна боротьба за споживача, не залежно від виду бізнес-моделей. Одна і та ж послуга чи товар можуть пропонуватись підприємствами із абсолютно різними бізнес-моделями. А ті, які ще кілька років тому приносили багатомільйонні прибутки, сьогодні можуть стати причиною банкрутства підприємства.

На сьогодні немає загального визначення терміну "бізнес-модель", а наявна велика кількість наукових досліджень, присвячених цим питанням, дивує різноманітністю методичних підходів та їх суперечливістю, що зумовлює актуальність подальшого аналізу форми та змісту поняття.

Окремі теоретичні питання, присвячені формуванню бізнес-моделі та характеристикі її елементів, розглядаються у працях таких українських та російських вчених, як В. Котельніков, Т. В. Кугушева, Н. В. Ревуцька, В. І. Чеглатонев, А. І. Шаталов. Відомі також зарубіжні - Р. Аміт, Н. Венкатраман, Дж. Ву, Б. Деміл, К. Дотторе, П. Дракер, А. Зельц, К. Зотт, К. Лекок, І. К. МакМіллан, М. Морріс, А. Остервальдер, Г. Хамел, Дж. Хендерсон та інші, проте існують наукові проблеми, які потребують подальшого опрацювання.

Метою нашої статті є аналіз терміна "бізнес-модель" та узагальнення наукових досліджень, присвячених визначенню її елементів та обґрунтуванню можливих змін.

Ще два десятиріччя тому термін "бізнес-модель" розглядався як синонім "електронної комерції" і асоціювався з виникненням нової економіки. Завдяки Інтернету було створено безліч нових бізнес-моделей, тому в багатьох наукових статтях її розглядають у плані пошуку та вибору успішних та вигідних моделей електронної комерції.

У 2005 році група Economist Intelligence Unit повідомила, що згідно з її дослідженнями на думку 50%

керівників для процвітання компаній інноваційні бізнес-моделі важливіші, ніж інноваційні продукти або послуги. Ті ж результати дали проведені IBM у 2008 році опитування керівників корпорацій. Майже усі респонденти заявили, що їх бізнес-модель необхідно коригувати з урахуванням нових умов; більше двох третин висловилися за серйозні реформи. І зараз, у важкі для економіки часи, компанії вже вивчають бізнес-моделі, які допомогли б їм набути стійкості при нинішній мінливій кон'юнктурі. Інноваційні моделі обіцяють компаніям стрімке зростання, але досягнути його реально зовсім не просто. Чому - керівники самі часто не розуміють [16].

Вважається, що бізнес-модель компанії є спрощеним втіленням того, як компанія створює та зберігає власну вартість, отримуючи при цьому прибуток. Тобто описує, що саме компанія пропонує своїм клієнтам, як вона досягає конкурентних переваг серед інших компаній, або простіше - як заробляє гроші. Бізнес-модель зазвичай відрізняється від моделі бізнес-процесу і організаційної моделі та бізнес-стратегії.

На практиці термін "бізнес-модель" досить довго використовується як для офіційного, так і для неофіційних опису основних аспектів ділового життя, у тому числі - цілей, пропозиції, стратегії, інфраструктури, організаційної структури, процесів та операційних процесів і політики компанії. А також застосовується керівниками всередині компанії, щоб вивчити можливості для майбутнього розвитку. Нарешті, відомі бізнес-моделі використовують як рецепти успіху для інших компаній певної галузі.

На сьогодні в науковій літературі не існує загальноновживаного визначення терміну "бізнес-модель". Деякі з них наведемо в таблиці 1, які ми узагальнили на основі джерел [2; 8-10; 13-16; 18-21].

Для повного розуміння поняття бізнес-моделі потрібно визначити її елементи та механізм їх взаємодії між собою. Проте, як немає у наукових дослідженнях одностайності стосовно визначення бізнес-моделі, так і елементи, за допомогою яких її описують, також відрізняються.

Зокрема, у своїй роботі А. Остервальдер [16] описує бізнес-модель за допомогою дев'яти стандартних елементів:

1. Сегменти клієнтів - групи наших клієнтів з відмінними особливостями.
2. Запропоновані переваги - продукти і послуги, які задовольняють потреби наших споживачів.
3. Канали розподілу - шляхи, якими ми знаходимо наших клієнтів і через які ми пропонуємо наші цінності.

Таблиця 1. Тракткування терміну "бізнес-модель" у науковій літературі

№ п/п	Автор	Значення
1	Аміт Р. та Зотт К.	ділова модель відображає зміст, структуру і управління; для створення цінності через використання можливостей підприємницької діяльності
2	Ву Дж.	бізнес-модель є абстракцією ідентифікації бізнесу; як компанія заробляє гроші.
3	Дотторе К.	її використовують для моделювання діяльності фірми із урахуванням процесів, завдань, даних і каналів зв'язку для створення інформаційної системи в підтримку фірми у своїй повсякденній роботі
4	Котельніков В.	термін, який вживають для опису методу (позиції в ланцюжку: створення цінності, вибір клієнтів, продукти, ціноутворення) ведення бізнесу
5	Маргетта Дж.	визначає ділові моделі як історії, які пояснюють, як працюють підприємства
6	Мітчел Д.В., Брукнер Колес С.	під бізнес-моделлю мають на увазі комбінацію "хто", "що" "коли", "чому", "де", "як" і "скільки" організація використовувала, для задоволення потреб своїх клієнтів, кінцевих користувачів та інших зацікавлених осіб (включно із, але не обмежуючись співробітниками, партнерами, постачальниками, дистриб'юторами, кредиторами, акціонерами і співтовариствами, операціями організації)
7	Морріс М. та ін.	відображення сукупності взаємозв'язаних змінних рішень в області стратегії підприємства, їх архітектура, і економічні характеристики, для створення життєздатної переваги товару або компанії на певних ринках
8	Остервальдер А.	бізнес-модель описує обґрунтування того, як організація створює, забезпечує і формує економічні, соціальні або інші цінності
9	Тікканел Х., Ламберг Дж. та ін.	визначають бізнес-модель фірми як систему, виявлену в взаємопов'язаних матеріальних компонентах і пізнавальних аспектах
10	Тісе Д. Дж.	бізнес-модель чітко формує логіку, дані і інші чинники, які стимулюють пропозицію цінності для клієнта, і життєздатну структуру прибутків і витрат для підприємства, які формують цю цінність
11	Хамел Г.	описує бізнес-модель просто як бізнес-концепцію, яка була введена в практику
12	Чесброгх Х., Розенблум Р. С.	вважають, що бізнес-модель забезпечує послідовну схему, до якої належать технологічні особливості, виробничі ресурси, і перетворює їх в економічні результати

4. Взаємини з клієнтами – типи стосунків, які виникають у кожному споживчому сегменті.
5. Потоки доходу – потоки, через які ми заробляємо наші прибутки від клієнтів для створення вартості, і клієнт, що стикається з операціями.
6. Ключові ресурси – на яких побудована наша бізнес-модель.
7. Основна діяльність – найважливіші операції, які забезпечили нашу бізнес-модель.
8. Мережа партнерів – партнери і постачальники.
9. Структура витрат – витрати, які ми несемо, щоб управляти нашою бізнес-моделлю.

На рисунку 1 відображено взаємодію перелічених елементів бізнес-моделі [16].

Основою успішної бізнес-моделі є підбір таких елементів, які будуть відповідати вимогам споживачів та дозволять зберігати цінність компанії.

Основою будь-якої бізнес-моделі є орієнтація на кінцевого споживача та розуміння основ ведення бізнесу. Саме вони визначають її життєздатність. Бізнес-модель, яка не відповідає цим положенням, приречена на крах, оскільки заснована на помилкових твердженнях.

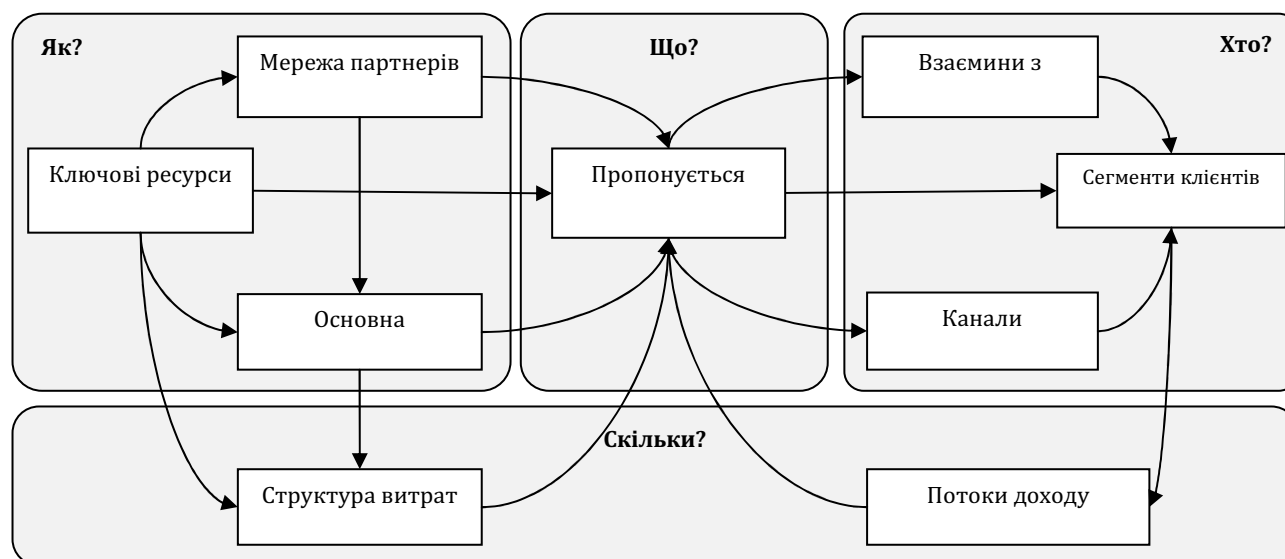


Рис. 1. Взаємодія основних елементів бізнес-моделі

У наступній таблиці 2 на основі дослідження, проведеного Араужо Л. [7], нами пропонується доповнена таблиця узагальнення елементів бізнес-моделі в науковій літературі.

Таблиця 2. Елементи бізнес-моделі, що розглядаються в науковій літературі

Онтологія бізнес-моделі	Запропонована перевага (value proposition)	Цільові клієнти (target customer)	Канал розподілу (distribution channel)	Відносини з клієнтами (customer)	Структура цінності (value configuration)	Здатність, продуктивність (scalability)	Партнерська взаємодія, (partnership)	Структура витрат (cost structure)	Модель доходу (revenue model)
Аміт З. та ін.									
Афуах А., Туссі К.									
Апплегейт Л.									
Веїлл П., Вігале М.									
Гордієн Дж.									
Ліндер Дж., Кантрелл С.									
Котельніков В.									
Петровік О.									
Раппа М.									
Тапскотт Д., Тісолл Д.									
Тіммерс П.									
Хамел Г.									
Сікацький В., Курепіна О.									
Соолятте А.									

У праці Харитонові Г. та Климчук А. використовується класифікація, розроблена Чесброух Г. [5]. У цій класифікації використовується тільки два параметри, за якими розрізняються бізнес-

моделі: масштаб інвестицій, необхідних для підтримки бізнес-моделі, і ступінь відкритості бізнес-моделі. У результаті отримуємо 6 типів бізнес-моделей (див. таблицю 3).

Таблиця 3. Класифікація бізнес-моделей

№ п/п	Тип бізнес-моделі	Приклади
1	Недиференційована	Сімейні ресторани
2	Диференційована	Технологічні компанії-початківці
3	Сегментована	Компанії, що просувають якусь технологію
4	Зовнішньо орієнтована	Компанії, що спеціалізуються на НДДКР і працюють у сформованих галузях
5	Інтегрована з інноваційним процесом	Фінансові компанії-лідери
6	Адаптивна	Intel, Wall-Mart, Dell

Оскільки аналіз є статичним і зазвичай просто характеристикою поточної ситуації, перед науковцями постало питання: як відобразити розвиток бізнес-моделі протягом певного періоду? Тому для його вирішення вводять поняття зміни моделі. Це дозволяє аналізувати перехід наявного її стану до бажаного або цілком нового. Ми погоджуємося з такими вченими, як Ліндер Дж., Кантрелл С. [12], вважаючи, що бізнес-моделі більшості компаній під впливом зовнішніх чи внутрішніх факторів постійно змінюються. Проте вважаємо за доцільне виокремити окрім чотирьох ступенів, запропонованих вищезгаданими авторами, а саме, моделі реалізації, відновлення моделі, розвиток моделі, трансформації моделі, ще п'яту – формування

(див. рис. 2.). Реалізація моделі втілюється із невеликими змінами в наявній бізнес-моделі. Як правило, це може бути і зміна певних елементів компанією з метою максимізувати її потенціал. Відновлення моделі визначається оптимізацією моделі. При розвитку компанія прагне вийти на нові ринки. При трансформації відбувається пошук найкращих можливостей для компанії. Формування полягає у реалізації оптимальної бізнес-моделі для підприємства.

Окрім того, усі дії, пов'язані зі змінами у бізнес-моделі, як правило, мають бути спрямовані на [3]:

- більш повний облік потреб клієнтів, ефективне виконання важливої для них роботи;
- розширення і уточнення бази ключових споживачів;
- налагодження відносин зі споживачами;

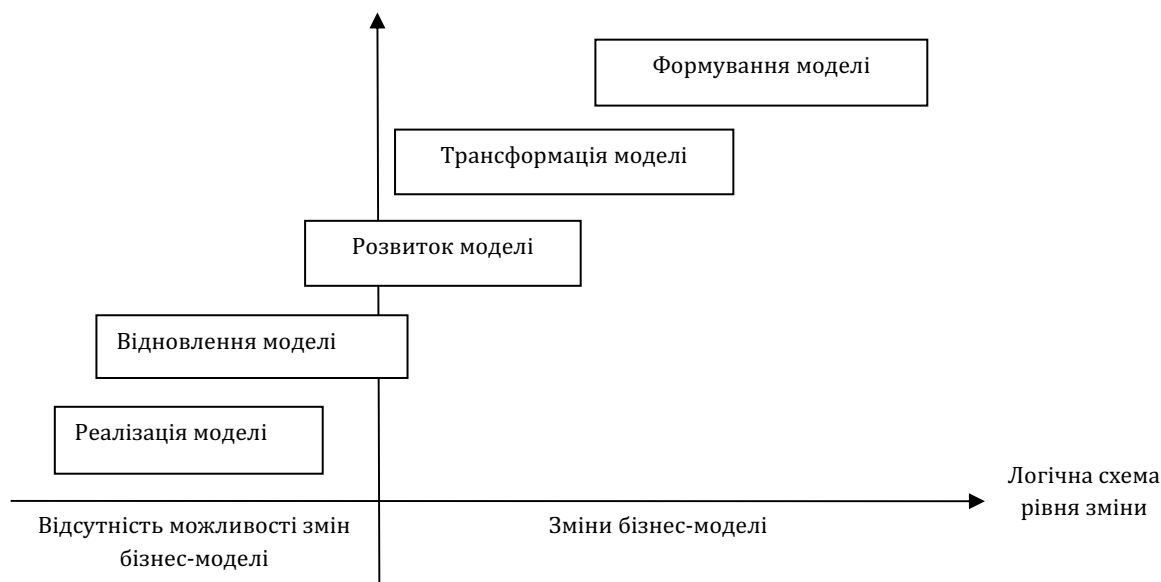


Рис. 2. Можливість змін бізнес-моделі підприємства*

*Адаптовано автором на основі [12]

- ефективніше використання ключових активів;
- створення більш ефективної моделі доходу;
- оптимізацію структури витрат.

Незважаючи на те, що епоха бізнес-моделей розпочалася нещодавно, вже є значні результати для компаній. По-перше, стало можливим неймовірне зростання цінності. По-друге, виникло багато так званих "шаблонів" – бізнес-моделей успішних компаній, які використовують для формування інші. По-третє, науковцями поставлено під сумнів багато сталих положень, включно із переконаннями, що певні бізнес-моделі завжди будуть життєздатними [1].

Спроби відновити бізнес компанії зазвичай розпочинаються із створення інноваційного продукту або технології. Часто ці розробки розтягуються на тривалий період, супроводжуючись гарячковими пошуками ринку. Але, як показує історія, революційні перевороти в економіці ніколи не зводяться до створення та виводу на ринок нової технології. Успіх приходить до тих, хто вибудовує для неї відповідну бізнес-модель [17].

Таким чином, не зважаючи на неоднозначні визначення бізнес-моделі, ми погоджуємося із твердженням Мертенс А., що бізнес-модель є логічним описом, який пояснює, як компанія створює і утримує цінність. Окрім того, правильне розуміння елементів бізнес-моделі дозволяє фірмі сформувати успішний механізм для діяльності. А історії успіху чи невдач інших компаній дозволяють спрогнозувати фінансові результати компанії та знайти свою чарунку на ринку, створивши інноваційну бізнес-модель, що відповідає вимогам сучасної економіки.

Список літератури

1. *Бизнес модели* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://startupassociation.net/index.php?option=com_content&task=view&id=46.
2. Котельников В. Ю. *Теп: 3. Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движимых инновациями* / В. Ю. Котельников. – М.: Эксмо, 2007. – 96 с.
3. Мертенс А. *5 инструментов для развития вашей бизнес-модели* [Електронний ресурс] / А. Мертенс. – Режим доступу : http://anticrisis.vlasnasprava.info/wp-content/uploads/2011/04/IFC_Book_blu.pdf.
4. Сакацкий, В. А. *Инновационная бизнес-модель как фактор*

достижения конкурентных преимуществ фирмы / В. А. Сакацкий, Е. А. Курепина // *Управленческое консультирование*. – 2010. - № 3. – С.133-145

5. Харитонова, Г. Г. *Использование бизнес-моделей при управлении компанией* / Г. Г. Харитонова, А. А. Климчук // *Transport business in Russia*. – С.176-180.
6. Osterwalder, A. *How to Describe and Improve your Business Model to Compete Better* [Електронний ресурс] / Alexander Osterwalder. – Режим доступу : <http://www.privatebankinginnovation.com/en/wp-content/uploads/tools/Draft-Business-Model-Manual.pdf>.
7. Araujo L. *Business Model as an Institution: The Case of First Iranian Public Private Partnership in Healthcare Industry* [Електронний ресурс] / L. Araujo. – Режим доступу : <http://www.impgroup.org/uploads/papers/7371.pdf>.
8. Chesbrough, H. *The role of business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies* / H. Chesbrough, R. S. Rosenbloom // *Industrial and Corporate Change*, 11, 3, 2002, pp. 529-555.
9. Dottore, F. A. *Data Base Provides Business Model* / F. A. Dottore // *Computerworld*, vol. 11, no. 44, 1977, p. S.
10. Hamel, G. *Leading the Revolution* / G. Hamel // *Harvard Business School Press, Boston*. 2000, p.48
11. Lindgardt Zh., Reeves M., Stalk G., and Deimler M.. *Business Model Innovation. The Boston Consulting Group*. – December 2009. P. 8.
12. Linder, J. and S. Cantrell. *Changing Business Models: Surveying the Landscape*, Accenture Institute for Strategic Change [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.accenture.com/xdoc/en/ideas/isc/pdf/Surveying_the_Landscape_WP.pdf.
13. Magaretta, J. *Why Business Models Matter*, *Harvard Business Review*, vol. 80, no. 5, May 2002, pp. 3-8.
14. Mitchell D.W., Bruckner Coles C. *Establishing a continuing business model innovation process*, *Journal of Business Strategy*, vol.25 n 3, 2004, pp. 39-49.
15. Morris, M., Schindehutte, M. and Allen, J. (2005). *The entrepreneur's business model: toward a unified perspective*, *Journal of Business Research*, 58, pp. 726-735.
16. Osterwalder A. *The Business Model Ontology* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hec.unil.ch/aosterwa/PhD/>.
17. *Reinventing Your Business Model* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gorodsolnca.biz/node/114>
18. Teece, D. J. *Business models, business strategy and innovation*, *Long Range Planning*, 43, 2004, pp. 172-194.
19. Tikkanen, H., Lamberg, J.-A., Parvinen P. and Kallunki J.-P. *Managerial cognition, action and business model of the firm*, *Management Cognition*, 43, 6, 2005, pp. 789-809.
20. Wu Jim Y.C. *Unlocking the value of business model patents in ecommerce*, *The Journal of Enterprise Information Management*,

21. Zott C., Amit R. *Exploring the Fit Between Business Strategy and Business Model: Implications for Firm Performance* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www-management.wharton.upenn.edu/amitresearch/docs/9_07/Amit_Zott_Business_Strategy_Fit_2006.pdf.

РЕЗЮМЕ

Мокринска Зоряна

Теоретические обоснования содержания и формы бизнесовой модели предприятия

Рассмотрены основные трактовки слова "бизнес-модель", обобщенно ее элементы и характеристики, рассмотрена возможность изменений бизнесовой модели.

RESUME

Mokryns'ka Zoryana

Theoretical grounds of maintenance and form of business model of enterprise

Basic interpretations of term "business-model" are considered, its elements and descriptions are generalized, possibility of changes of business model is considered.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2011 р.

ВДОСКОНАЛЕННЯ СТАНДАРТІВ ОЦІНКИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТУ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядається питання вартості підприємства, визначено поняття «оцінювання», «суб'єкт і об'єкт оцінювання». Звертається увага на якість підготовки оцінників в Україні та запропоновано шляхи її підвищення. Критичному огляду піддається методика оцінювання підприємств, наведена у Національних стандартах оцінки.

Ключові слова: оціночна діяльність, оцінник, Національні стандарти оцінки, види вартості, витратний, дохідний, ринковий підхід в оцінюванні.

Вартість належить до фундаментальних економічних понять та відіграє ключову роль у бухгалтерському обліку та аудиті. Тільки за умови визнання вартості підприємство може прийняти певні цінності до складу активів. Частковим випадком є зарахування на баланс придбаного цілісного суб'єкту підприємницької діяльності або майна об'єкту злиття. Ні цінова, ні трудова, ані витратна теорія вартості не розглядає можливості її обчислення для діючого підприємства. У фокусі їх уваги знаходяться товари, які задовольняють особисті та виробничі потреби. В разі купівлі / злиття підприємство відповідає умовам кваліфікації як товару:

- йому властиво задовольняти потребу в отриманні прибутку;
- його можна обміняти на певну суму грошей або акцій іншого підприємства;
- воно втілює уречевлену працю, по-перше, виробників матеріальних активів, що є у нього на балансі, по-друге, кропітку працю щодо створення і організації підприємства, завоювання позицій на ринку, зв'язків з контрагентами.

Економічне оцінювання є синонімом визначення вартості або, в американській традиції, – оцінки бізнесу. На Заході цей вид діяльності належить до супутніх аудиторських послуг і надається виключно аудиторськими та консалтинговими фірмами. В Україні його здійснення дозволене всім особам, які склали кваліфікаційний іспит та отримали свідоцтво оцінювача [1, ст. 5]. Найширше ці послуги на сьогоднішній день пропонують комерційні банки. На нашу думку, для забезпечення якості визначення вартості майна та цілісних майнових комплексів слід ввести обмеження для осіб, що набувають професійної підготовки з цього напрямку, а також для ВНЗ, які можуть проводити відповідне навчання. Закон України (далі ЗУ) [1, ст. 14] дозволяє її здійснення всім навчальним закладам, які уклали угоди про співробітництво із Фондом державного майна України. Ми вважаємо, це призводить не до створення конкурентного середовища, а до виходу на ринок некомпетентних фахівців. Процес аудиту вартості вимагає ґрунтовних знань макроекономіки, економіки підприємства, обліку, аналізу господарської діяльності, тобто базової економічної освіти за фахом «Облік, аналіз та аудит», про яку не йдеться в ЗУ [1]. Ми пропонуємо ввести до складу Екзаменаційної комісії з видачі свідоцтв представника Аудиторської палати

України, який оцінював би знання здобувачів та міг накладати вето на видачу сертифікату тим особам, які не мають відповідної кваліфікації.

В українській мові слово «оцінка», яке пропонують нормативно-правові акти [1-5] та більшість фахових видань [9-12], полісемічне: одночасно воно передбачає і процес оцінки, і його результат, тобто вердикт, який виносять по його закінченні. Ця особливість може призвести до логічних помилок і неточностей, пов'язаних з підміною понять. Для усунення багатозначності ми пропонуємо термін «оцінювання», який вдало передає зміст поняття, оскільки відбиває процес визначення вартості в динаміці.

Оцінювання – це процес закріплення вартості, передусім у грошовому виразі, за певним підприємством (об'єктом оцінювання) силами суб'єкта оцінювання. Воно не означає перетворення декількох або багатьох чисел у вартість за певною формулою. Оцінити об'єкт – у першу чергу проаналізувати підприємство, його оточення, а потім на основі комплексного аналізу, наукових знань та досвіду зробити припущення щодо його подальшого розвитку. Тільки після цього можна узгодити наявні відомості з ризиками і можливостями у показнику єдиної вартості.

Тому ми вважаємо недостатньою кваліфікацію оцінників, які не володіють базовими знаннями, що здобуваються за відповідним напрямком вищої економічної освіти. Сьогодні курси підготовки спеціалістів з оцінювання пропонують ВНЗ іншого профілю (наприклад, в Одесі Академія зв'язку імені Попова), які за короткий термін обіцяють надати всі необхідні компетенції. Логічним було б звернутись до досвіду країн, які вже стикались із подібними проблемами. В Німеччині, Франції, Чехії оцінники є випускниками університетів економічної спрямованості, які здобувають ступінь магістра за фахом «Оцінювання активів та підприємств», а потім здають кваліфікаційний екзамен. При цьому право подібної спеціалізації мають тільки бакалаври обліку і аудиту, тобто мова йде про поглиблення базових знань.

Суб'єкт оцінювання – це той, з чийої позиції проводиться оцінювання. Ним може бути фізична або юридична особа, група осіб. Суб'єкт може виступати як в конкретній, так і в абстрактній формі.

Об'єкт оцінювання – підприємство, вартість якого визначають за допомогою розрахунків. У якості об'єкта може виступати як підприємство, так і його відокремлені частини – комплексні підрозділи,

сегменти діяльності, дочірні підприємства, які можна охарактеризувати як єдине ціле. Термін «підприємство як ціле» передбачає, що об'єкт оцінювання як феномен реальності є комплексним, одиничним у своєму роді конгломератом матеріальних і нематеріальних активів – факторів виробництва. Вартість такого конгломерату в сенсі корисності, яку він має для суб'єкта оцінювання, витікає з ефективної комбінації факторів праці, предметів та засобів праці.

Успішна підприємницька діяльність призводить до того, що за вартістю ціле перевищує просту суму своїх частин, що виражається в позитивному ефекті синергії, гудвілі. Ця перевага пропадає в тому разі, якщо ціле поділять на частини. Оцінюванню повинен передувати комплексний аналіз господарської діяльності, метою якого буде пошук резервів підвищення вартості підприємства як цілого, які суб'єкт оцінювання зможе реалізувати шляхом подальших дій. При цьому конкуруючий суб'єкт не помітить цих резервів унаслідок відсутності коштів або через брак здібностей не зможе їх мобілізувати.

Комплексний аналіз – це кропітка праця, якою у наш час нехтують. Він потрібен не тільки потенційному інвестору, а і продавцю, зацікавленому в продажу підприємства за ціною, не нижчою його вартості. Мобілізація резервів підвищення останньої може вимагати масштабної, тривалої реструктуризації підприємства у правовому, організаційному, товарному і фінансових аспектах. Лише всебічний економічний аналіз сприяє пошуку напрямків реструктуризації, дозволяє виявити їх переваги і недоліки. Шанси і ризики, пов'язані з цим процесом, можна визначити тільки з позиції стратегічного планування відповідного суб'єкта оцінювання.

На даному етапі розвитку економіки України феномен визначення вартості підприємств як цілісних об'єктів зустрічається рідко. Види вартості, їх опис і методики оцінювання зафіксовані в Національних стандартах оцінки [2-5], проте безсистемність подачі матеріалу суттєво знижує їх практичну цінність. Оціночна діяльність, регламентована ЗУ [1], в основному зосереджена на визначенні вартості окремих активів, лиш побіжно торкаючись майнових комплексів. Ми вважаємо, що аналогія між окремими активами і підприємством неприпустима. Вона призводить до помилкових висновків, оскільки не враховує ефекти синергії та мету оцінювання.

Методики визначення вартості, що описані в національних стандартах [2-5], ґрунтуються виключно на досвіді американської школи оцінювання. Для використання її практики в Україні не сформовані передумови унаслідок відсутності ефективного вторинного фондового ринку. На нашу думку, доцільно ознайомитись з європейським досвідом оцінювання, щоб створити методичний інструментарій, який відповідав би українським реаліям.

Огляд концепцій оцінювання та методик світової практики докладно зроблено в [7]. Національний стандарт 1 [2] пропонує своє бачення методик і принципів оцінювання, які належать до того чи іншого підходу. Хоча пункт 40 рекомендує для оцінювання цілісних майнових комплексів тільки витратний підхід, у стандарті містяться ще дохідний та порівняльний, що відповідає ринковому в світовій термінології. Ми навели вимоги пп. 38-49 та інформаційні джерела, які він пропонує, у вигляді таблиці 1 для посилення наочності та системності викладення матеріалу.

Таблиця 1. Основні засади методичних підходів до оцінювання майна

Підходи	Витратний	Дохідний	Порівняльний
Принципи	корисності, заміщення	найбільш ефективного використання, очікування	заміщення, попиту і пропозиції
Сутність	визначення теперішньої вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта, скорегованої на суму зносу	визначення теперішньої вартості очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта, з доходом від можливого перепродажу включно	аналіз цін продажу подібного майна з коригуванням відмінностей між об'єктом оцінки і порівняння
Види вартості	вартість заміщення, вартість відтворення	ринкова вартість, інвестиційна вартість, ліквідаційна вартість, вартість ліквідації	ринкова вартість
Методики	прямого відтворення, заміщення	пряма капіталізація чистого операційного доходу, дисконтування грошових потоків	немає відомостей
Інформаційні джерела	Дані про об'єкт оцінки, інформація про його відтворення / заміщення чи подібного до нього в сучасних цінах, середні статистичні показники, що узагальнюють умови його заміщення в сучасних цінах	Відомості про фактичні та очікувані доходи та витрати об'єкта оцінювання та подібного майна, прогностичні дані про показники найбільш ефективного використання	Елементи порівняння: характеристики подібного майна за місцем розташування, за фізичними та функціональними ознаками, за умовами продажу.

На наш погляд, основною вадою стандарту є нечіткість його термінології та виникнення двозначності через використання понять, вживаних у економічній науці під іншими назвами. Так виникають питання з приводу категорії «чистий операційний дохід», який пропонують капіталізувати у дохідному підході. Звіт про фінансові результати містить чистий дохід, який обчислюється як різниця між виручкою від

реалізації та ПДВ, акцизом та іншими відрахуваннями з доходу. Проте автори стандарту мають на увазі не його, як зрозуміло з аналізу іноземних джерел. Йдеться про вигоди, які підприємство отримує від операційної діяльності, або фінансовий результат.

Крім того, відсутні чіткі рекомендації щодо використання тих чи інших методик у певних випадках. Не варто розраховувати на допомогу в цьому плані

Методики оцінки майна [6]. Вирішення такого принципового питання повністю залишається на розсуд оцінщика. На нашу думку, вартість підприємства, отримана за допомогою одного методичного прийому, необхідно обов'язково доповнити обрахунком за іншим методом. Тільки в цьому випадку її об'єктивність може бути визнана достатньою для прийняття рішень. Оскільки це процес тривалий, є тенденція до економії часу і праці унаслідок відсутності чіткої регламентації в стандарті.

У разі використання дохідного підходу, який, порівняно з іншими, описаний докладніше [2, пп. 42-45], все одно відсутнє аргументоване пояснення, коли слід користуватись дисконтуванням грошових потоків, а коли – капіталізацією фінансових результатів. Для складання прогнозів, необхідних в обох методиках, і грошові потоки, і фінансові результати повинні бути приблизно сталими або такими, що пропорційно зростають у межах періоду прогнозування. У п. 44 [2] зазначено, що метод непрямой капіталізації доходу підходить для неоднакових за величиною, непостійних грошових потоків, або якщо їх отримання обмежене у часі.

У п. 53 [2] оцінщика спонукають аргументовано визначити ставку капіталізації або дисконту. Між тим незрозуміло, якими критеріями слід керуватись у цьому процесі, оскільки Національні стандарти оцінювання не вказують на можливі орієнтири. Так норма доходу на інвестований капітал може відповідати або перевищувати відсоток за безризиковими цінними паперами, відсоток за депозитними внесками або дохідність від оренди нерухомого майна промислового призначення. Ці варіанти передбачені п. 45 [2], проте він не містить конкретних рекомендацій і все залишає на розсуд експерта. Ми вважаємо, що основний документ оцінювання потребує серйозного доопрацювання, оскільки подібний ступінь свободи, яку він дає оцінщикам, призводить до свідомих перекручень і зловживань, які неможливо зафіксувати і виправити.

Методику ринкового порівняння сформульовано розпливчато, без конкретних кроків її реалізації. Це особливо помітно, якщо нею користуватись для оцінювання цілих підприємств, для яких відсутній ринок подібного майна. На наш погляд, п. 48 [2] слід обов'язково розширити наведенням критеріїв, за якими майно можна вважати подібним, і дій у разі, якщо подібних об'єктів не існує [8].

Дані про стан ринку відповідного майна або угоди щодо подібного майна у випадку оцінювання цілих підприємств відсутні, тому що близьких аналогів, які відповідають критеріям порівняння, не існує. Ми розглядаємо цю проблему з позиції оцінювання кабельних виробників. По-перше, в Україні не сформований постійний ринок для угод про купівлю / продаж не тільки цілих підприємств кабельної галузі, а навіть ринок для операцій з основними фондами, які перебували в експлуатації, унаслідок малої кількості агентів. Якщо відбуваються поодинокі випадки подібних трансакцій, інформація про них лишається закритою, тому що немає вимог щодо її опублікування. По-друге, у разі купівлі контрольного пакету акцій підприємств (наприклад, ВАТ «Донбаскабель») умови угоди настільки специфічні, що ціну, сплачену за них, не можна вважати об'єктивною та розповсюджувати на решту підприємств галузі.

Згідно з п. 52 [2], оцінювач самостійно здійснює пошук інформаційних джерел, їх аналіз та виклад обґрунтованих висновків. На жаль, джерела, які

пропонує стандарт (див. табл. 1), не мають практичної користі, оскільки доступ до них обмежений для зовнішніх користувачів: відомості про склад та технічні характеристики, прогнозовані доходи і витрати більшість підприємств вважає власною комерційною таємницею. У разі, якщо оцінювання проводиться з боку інвестора, а не продавця, цю інформацію неможливо отримати.

У розпорядженні незалежного експерта в кращому випадку є фінансова звітність об'єкту інвестування, опублікована на сайті Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Вимоги до публікації стосуються тільки відкритих та закритих акціонерних товариств. У нашій країні відсутній дієвий механізм стимуляції вчасного розміщення звітності: так переважна більшість підприємств кабельної промисловості станом на вересень 2011 року оприлюднила дані за 2008 рік. Про яку прогнозну силу показників фінансових результатів та грошових потоків може йти мова, якщо вони наводяться із запізненням у два-три роки?

Крім того, не всі емітенти відповідально ставляться до опублікованої інформації. Зустрічаються непоодинокі випадки «нульових» звітів, де відсутні будь-які відомості, хоча вони зазначені у базі даних. На нашу думку, інформаційне забезпечення процесу оцінювання вигідне в першу чергу державі для досягнення прозорості та законності угод з купівлі-продажу цілих підприємств, від чого залежать надходження до бюджету. Тому слушно ввести серйозні штрафні санкції, які частково компенсують втрату контролю уряду та народу за сферою ціноутворення на ринку інвестицій, як це зроблено в країнах Європейського Союзу.

Оскільки Національні стандарти оцінювання визначають якість інформації, що міститься у звітах про оцінювання підприємств, вони потребують серйозного доопрацювання. Ми вважаємо, що в цьому процесі, так само, як і в сертифікації оцінщиків, доцільно скоординувати зусилля КМУ як законодавця і Аудиторської палати України, який під силу розробити більш детальні рекомендації щодо методичного інструментарію оцінювання. На нашу думку, контроль за якістю визначення вартості підприємств як цілих комплексів та процесу підготовки відповідних кадрів найефективніше здійснюватиме саме Аудиторська палата. Крім того, необхідною умовою досконалого аудиту вартості є створення державою передумов вчасного і коректного забезпечення інформацією про основні показники діяльності підприємств.

Список літератури

1. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : закон України зі змінами // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 47.
2. Загальні засади оцінювання майна і майнових прав : національний стандарт 1, затверджено Постановою КМУ від 10.09.2003 № 1440.
3. Оцінка нерухомого майна : національний стандарт 2 від 28.10.04 № 1442.
4. Оцінка цілих майнових комплексів : національний стандарт 3 від 29.11.2006 № 1655.
5. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності : національний стандарт 4 від 03.10.2007 № 1185.
6. Методика оцінки майна : затверджена Постановою КМУ 10.12.2003 № 1891 зі змінами.
7. Нападовська І. Методичні основи оцінювання підприємств як цілих об'єктів / І. Нападовська // Матеріали всеукраїнської наук.-практ. конференції. Частина 2 – Тернопіль: Вектор, 2009. – 268 с.
8. Нападовская И. В. Применение сравнительных методик оценивания в отечественной практике /

-
- И. В. Нападковская // Тези доповідей Міжнар. наук-практ. конф.: Київ, 23 жовт. 2009 р. – К.: КНЕУ: ФПБАУ, 2009. – 582 с.
9. Костюченко В. М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України : навч-практ. посіб. / В. М. Костюченко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.
10. Хаустова В. Оцінка бізнесу економічних суб'єктів (на прикладі металургійної галузі України): монографія / В. Хаустова, І. Курочкіна. – Х.: ВД «Інжек», 2009. – 268 с.
11. Момот Т. В. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. В. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.
12. Костирко Р. О. Комплексна оцінка вартості підприємства: монографія / Р. О. Костирко, Н. В. Тертична, В. О. Шевчук; За заг. ред. докт. екон. наук, академіка НАН України М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид., перераб. і доп. – Х.: Фактор, 2008. – 278 с.

РЕЗЮМЕ

Нападковская Ирина

Совершенствование стандартов оценки как фактор повышения качества аудита стоимости предприятий

В статье рассматривается вопрос стоимости предприятия, определено понятие «оценивания», «субъект и объект оценивания». Обращается внимание на качество подготовки оценщиков в Украине и предложены пути ее повышения. Критическому обзору поддается методика оценивания предприятий, приведенная в Национальных стандартах оценки.

RESUME

Napadovska Iryna

Perfection of standards of estimation as a factor of improving the quality of audit cost of enterprises

The question of cost of enterprise is examined in the article. Such concepts as «evaluation concept», «subject and evaluation object» are defined in the article. The great attention is drawn to the quality of preparation of valuers in Ukraine and the ways of its increase are offered. The method of evaluation of enterprises, resulted in the National standards of estimation, is added to the critical review.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Розглянуто основні потенційні складові фінансового забезпечення розвитку регіону, серед яких виділено бюджетні та інвестиційні ресурси, ощадний потенціал населення тощо. Виокремлено базові ознаки фінансових ресурсів. Зроблено висновок щодо необхідності впровадження стратегії з метою стимулювання створення, нагромадження і ефективного використання як власних, так і залучених інвестиційних ресурсів за найважливішими напрямками структурної перебудови сучасної економіки.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансові ресурси, потенціал, регіон, нагромадження, використання, оподаткування, інвестиції, заощадження.

Розглянемо сутність та складові фінансових ресурсів на основі визначення фінансового забезпечення розвитку регіону як системи стратегічних і тактичних заходів, за допомогою яких органи регіональної влади та місцевого самоврядування виконують покладені на них функції із забезпечення збалансованого розвитку регіону шляхом мобілізації фінансових ресурсів, їх оптимального розподілу та ефективного використання за пріоритетними напрямками розвитку[1].

Економічна категорія "фінансові ресурси" є однією з основних і фундаментальних. У багатьох наукових працях і публікаціях розглядаються різні аспекти цього поняття [2; 3 та ін.]. Але фаховим дослідженням бракує композиційної цілісності визначення економічної категорії "фінансові ресурси". Це сталося через значне розмаїття думок та точок зору щодо розуміння їх змісту, складу та ролі в системі управління фінансами. Відмінні тлумачення можна пояснити тим, що їх вживають фахівці різних галузей економічної науки: економічної теорії, статистики, фінансового менеджменту.

При дослідженні фінансових ресурсів як економічної категорії вихідним пунктом має бути визначення якісних ознак, критеріїв, меж функціонування, тобто того, що відрізняє їх від інших економічних категорій.

Метою статті є розкриття основних складових фінансового забезпечення регіону та максимального використання фінансового потенціалу. Важливим завданням є чітке усвідомлення потенційних джерел фінансових ресурсів, а саме – податкових і неподаткових надходжень, коштів підприємств (чистий прибуток та амортизаційні відрахування), та підприємців – фізичних осіб, установ бюджетної сфери тощо, кредитів, наданих суб'єктам господарювання в регіоні, а також доходів населення та фінансових активів, що потрапляють в економіку регіону через фінансово-кредитні установи за винятком залучених депозитних ресурсів з певного регіону.

Деякі вчені розглядають фінансові ресурси держави та підприємств в одному визначенні. Така спроба об'єднання є непереконливою з тієї причини, що існують суттєві відмінності у змістовному наповненні фінансових ресурсів на макро-, мезо- та мікроекономічних рівнях. Поза увагою за такого трактування залишається значна частина специфічних змістових якісних характеристик фінансових ресурсів регіону.

У цьому ж контексті дискусійним виглядає визначення змісту й сутності фінансових ресурсів економіки як сукупності фінансових ресурсів усіх суб'єктів господарювання, у тому числі й такого, як держава [4].

Економічна сутність фінансових ресурсів у різних варіаціях пов'язується з грошовими засобами, коштами чи фондами [3; 5].

У визначенні фінансових ресурсів регіону існують також різноманітні і навіть полярні підходи. Так деякі вчені роблять непереконливі спроби об'єднати фінансові ресурси із джерелами їх формування, тобто фінансові ресурси пов'язують з прибутками, кредитними зобов'язаннями. Інші намагаються прив'язати фінансові ресурси до форми, у вигляді якої вони залучаються до процесу відтворення.

При змістовому та прагматичному визначенні економічної сутності категорії "фінансові ресурси" постає надзвичайно важливе питання встановлення чітких якісних та кількісних меж функціонування, у рамках яких правочинно застосовувати цю категорію, тобто коли її застосування сприяє глибшому пізнанню економічних процесів і розширює можливості впливу на них.

Найчастіше у фінансово-економічній літературі відбувається ототожнення фінансових ресурсів і грошових засобів. Причому, одні науковці стверджують що "фінансовими ресурсами називається сукупність грошових засобів суворо цільового призначення". А інші характеризують їх як "грошові засоби, за допомогою яких відбувається виділення тієї частини сукупного суспільного продукту, яка ...може бути спрямована на розширення соціально-економічної системи у цілому".

Навіть кількісно не всі грошові засоби можуть виступати фінансовими ресурсами, і тому поняття "грошові засоби" не слід ототожнювати з поняттям "фінансові ресурси".

Підсумовуючи, слід зазначити, що така неоднозначність не лише у визначенні сутності економічної категорії "фінансові ресурси", а й її застосуванні призводить до хибного встановлення взаємозв'язків з іншими категоріями, меж застосування, визначення складових.

Зважаючи на проведене дослідження, ми дійшли висновку, що фінансові ресурси мають відповідати таким ознакам:

- визначені методи акумуляції та джерела їх формування;
- цільове призначення;
- безперервне поповнення, формування і використання, тобто постійний рух;
- фактор часу та ризику;
- специфічний склад учасників формування та склад учасників розподілу, перерозподілу і використання;
- регламентування законодавчими й нормативними актами руху фінансових ресурсів (формування, обмін, використання), тобто забезпечення правового боку питання.

Сукупність зазначених вище якісних ознак, притаманних фінансовим ресурсам, та їх характеристика дозволяють, на нашу думку, виділити їх не лише серед усієї сукупності економічних категорій, а й ідентифікувати серед ресурсів. Однак деякі з цих ознак притаманні й іншим економічним категоріям. Лише при встановленні функціональних особливостей кожної з них можливе повне їх розмежування.

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що сутність категорії фінансових ресурсів виявляється у її функціях, серед яких виділяємо наступні:

- забезпечення платоспроможності, стабільного функціонування та фінансової рівноваги;
- збільшення суми одержаного прибутку;
- збільшення інвестиційної привабливості регіону.

Враховуючи всю різноманітність думок на визначення сутності фінансових ресурсів, автори єдині щодо їх призначення. Вони необхідні для виконання підприємствами та державою своїх фінансових зобов'язань, здійснення розширеного відтворення і економічного стимулювання.

Виходячи з цього та на основі всебічного ґрунтового теоретичного аналізу наявних підходів до сутності економічної категорії "фінансові ресурси", з урахуванням трансформації і розвитку соціально-економічних умов господарювання і нашого розуміння фінансових ресурсів, можна дати таке їх визначення: це грошові кошти, які акумулюються органами місцевого самоврядування з метою забезпечення процесу розширеного відтворення шляхом трансформації їх у інші види ресурсів.

Забезпеченість фінансовими ресурсами, їх дієздатність залежить від таких факторів, як їх загальний обсяг та раціональне розміщення. Слід підкреслити, що і виробнича, і фінансова діяльність починаються з процесу формування фінансових ресурсів. Саме останні повинні створити умови для стабільного безперервного розвитку виробництва та подальшого його зростання.

Л. М. Зайцева до складу фінансових ресурсів регіону включає:

- бюджет області і фонди (включно із трансфертами з державного бюджету);
- ресурси підприємств і організацій усіх форм власності, за винятком фінансових посередників, а саме:
 - внутрішні або власні (чистий прибуток і амортизаційні відрахування)
 - зовнішні або залучені (власні та позикові);
 - довгострокові кредити банківських установ на розвиток господарського комплексу регіону;
 - інвестиції з-за меж території (у тому числі кошти іноземних інвесторів);

- кошти населення [6, с. 160; 7]

Загалом така класифікація фінансових ресурсів регіону досить об'єктивно здійснює їх поділ, але має певні недоліки. У першому пункті класифікації не визначено, які саме фонди мають бути віднесені до фінансових ресурсів. Далі, є недоцільним розглядати трансферти з державного бюджету як фінансовий ресурс певного регіону, адже ці кошти не є результатом господарської діяльності на його території. Насамкінець, немає потреби окремо виділяти інвестиції через межі території регіону як окремих вид фінансових ресурсів, оскільки вони є частиною зовнішніх фінансових ресурсів підприємств.

Заслугує на увагу класифікація фінансових ресурсів Л. Панкевич за суб'єктами, яким належить право їх витрачання. Фінансові ресурси регіону пропонується поділяти на:

- державні:
 - кошти місцевого бюджету;
 - відрахування з державного бюджету;
 - позабюджетні кошти;
 - надходження від майнової і фінансової діяльності органів влади;
 - цільові фонди, розпорядником яких є державні органи влади;
- недержавні:
 - кошти підприємств і організацій;
 - кошти населення;
 - цільові фонди, розпорядником яких є громадські організації, фізичні та юридичні особи [8, с. 36].

Перевагою такої структури є те, що у ній чітко розмежовано державні та недержавні фінансові ресурси регіону. Такий поділ дуже важливий для подальшого аналізу ефективності використання фінансових ресурсів, рівня управління ними та можливості їх прогнозування, а отже - для визначення фінансового потенціалу регіону.

Недоліки вказаної структури схожі із попередніми: до державних фінансових ресурсів не слід було відносити відрахування з державного бюджету, одні пункти класифікації є складовими інших тощо.

Основою структури фінансових ресурсів регіону, запропонованою Гапонюком М. А., є їх поділ на централізовані та децентралізовані фонди коштів. До централізованих фондів належать фінансові ресурси місцевих органів влади, дотації та інші види фінансової допомоги, до децентралізованих – фінансові ресурси підприємств, зокрема прибуток та фонди соціального розвитку.

Досить ґрунтовною та детальною є класифікація фінансових ресурсів регіону, що розроблена Н. В. Калінюк, яка вважає, що фінансові ресурси місцевого самоврядування можуть бути класифіковані:

- за способами використання: на кошти, що спрямовуються на утримання невиробничої сфери та покриття суспільних потреб територіальної громади та на кошти, що спрямовуються з метою заощадження;
- за напрямками використання: на поточні – ресурси, що спрямовуються на покриття поточних витрат для підтримання життєдіяльності територій; на інвестиційні – витрати на соціально-економічний розвиток території;
- за характером формування: на власні та залучені, у тому числі позикові;
- за характером використання: на універсальні та

цільові [9, с. 7].

Таким чином, на підставі узагальнення вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок про те, що до фінансових ресурсів регіону належать доходи місцевих бюджетів та позабюджетних фондів, фінансові ресурси підприємств та організацій усіх форм власності (у тому числі кредитно-фінансових інститутів) та кошти населення.

М. Голубицька та І. Санін виділяють:

- податкові надходження до місцевих бюджетів;
- кошти підприємств (чистий прибуток та амортизаційні відрахування);
- кошти позабюджетних фондів;
- кошти населення [10, с. 48].

Слід зазначити, що такий підхід є досить популярним серед російських науковців. Він досить широко використовується і на практиці, у статистичних дослідженнях, для розрахунку фінансових ресурсів російських регіонів, порівняння їх між собою за рівнем економічного розвитку, складання рейтингів регіонів. Вважаємо, що таке визначення структури фінансових ресурсів регіону відповідає його економічній сутності та дає можливість враховувати майже всі його елементи, тому пропонується взяти її за основу для побудови власної структури фінансових ресурсів у цій статті.

Однак чинна практика визначення структури фінансових ресурсів регіону потребує певних змін і доповнень, а також усунення незначних недоліків.

По-перше, крім податкових надходжень до фінансових ресурсів регіону необхідно зараховувати всі доходи місцевих бюджетів за винятком трансфертів з державного бюджету, тобто неподаткові надходження

(доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, штрафи та фінансові санкції), доходи від операцій з капіталом і надходження до цільових бюджетних фондів.

По-друге, до складу фінансових ресурсів мають входити не тільки кошти підприємств (чистий прибуток та амортизаційні відрахування), а й усіх інших господарюючих суб'єктів, які працюють для отримання прибутку, в тому числі підприємців-фізичних осіб, установ бюджетної сфери тощо.

По-третє, ще однією складовою фінансових ресурсів регіону слід вважати ті фінансові активи, що потрапляють в економіку регіону через фінансово-кредитні установи за вирахуванням залучених депозитних ресурсів із вказаного регіону. Тобто, до фінансових ресурсів слід зараховувати кредити, надані суб'єктам господарювання в регіоні за рахунок власних джерел фінансово-кредитних установ, залучених коштів інших підприємств, організацій і населення з інших регіонів країни та з іноземних країн.

По-четверте, до складу фінансових ресурсів не можна вносити всі доходи населення, адже частина з них – витрати на придбання товарів та послуг – отримується підприємствами та виявляється в чистому прибутку і амортизаційних відрахуваннях, а інша частина – податки на доходи та майно – одночасно є податковими надходженнями до бюджету. Тому доцільним є зараховувати до фінансових ресурсів лише грошові заощадження населення, тобто нагромадження, вклади в комерційних банках, заощадження в цінних паперах та в іноземній валюті.

Схему структури фінансових ресурсів регіону зображено на рис. 1.



Рис. 1. Структура фінансових ресурсів регіону

Бюджетні ресурси є найвагомим джерелом фінансових ресурсів регіону. Потенціал інших джерел є набагато меншим.

У працях вітчизняних учених доходи місцевих бюджетів за рівнем самостійності органів місцевого самоврядування в питаннях їх запровадження й адміністрування поділяються найчастіше на власні, закріплені та регулюючі. Однак висновки науковців щодо їх змісту та призначення суттєво відрізняються.

Власними доходами регіональних бюджетів

вважаються ті, що мають такі атрибутивні ознаки:

- територіально локалізовані, тобто збираються на території, в межах якої поширюється юрисдикція відповідної місцевої ради;
- запроваджуються органами місцевого самоврядування та зараховуються винятково до місцевих бюджетів;
- обсяг їхніх надходжень може змінюватися органами місцевого самоврядування шляхом ухвалення ними

самостійних рішень щодо ставок податків, розмірів плати за місцеві послуги та продажної вартості активів (для доходів від операцій з капіталом), надання пільг платникам тощо;

- органи місцевого самоврядування наділені необхідними контрольними повноваженнями та мають змогу застосовувати заходи впливу на платників для забезпечення повного та своєчасного зарахування цих доходів до бюджету;
- самостійність органів місцевого самоврядування в питаннях використання цих доходів не обмежується органами державної влади.

Найповніше зазначеним критеріям у нашій країні відповідають місцеві податки та збори, надходження від відчуження і надання в оренду комунальної власності та надходження відсотків за користування тимчасово вільними бюджетними коштами. Саме ці платежі можуть вважатися власними доходами місцевих бюджетів.

Закріплені доходи у фінансовій літературі розглядаються найчастіше у двох ракурсах: як складова власних доходів [12, с. 37] і як окрема група надходжень місцевих бюджетів [11]. Критичний аналіз теоретичних досліджень дає змогу виокремити атрибутивну ознаку закріплених доходів: вони передаються до бюджетів на довгостроковий період, триваліший, ніж бюджетний рік. Якщо виконується ця вимога, то органи місцевого самоврядування, хоч і не мають змоги своїми рішеннями та діями суттєво впливати на обсяг закріплених доходів, однак упевнені, що не будуть невдовзі позбавлені цих надходжень органами влади вищих рівнів. Лише в такому разі можна погодитися із розповсюдженим у вітчизняній науковій літературі висновком [13], що закріплені доходи разом із власними складають фінансову основу самостійності місцевих бюджетів. Інші ознаки, зокрема спосіб і повнота зарахування надходжень, не є, на нашу думку, настільки важливими, щоб слугувати критеріями виокремлення закріплених доходів.

Закріплені доходи місцевих бюджетів – це надходження, що частково в незмінному фіксованому розмірі або повністю передаються до цих бюджетів на довго- або безстроковий період. Такими доходами нині в Україні є податок з доходів фізичних осіб, плата за землю, фіксований сільськогосподарський податок, податок на промисел та інші загальнодержавні податки і збори, що зараховуються до місцевих бюджетів.

Неоднозначно у фінансовій літературі висвітлюється сутність регулюючих доходів. Одночасно з виконанням фіскальної функції регулюючі доходи є інструментом бюджетного регулювання, а їхнє призначення полягає не лише в наповненні, а й у збалансуванні бюджетів. Регулюючими доходами є такі, які застосовуються як інструмент бюджетного регулювання з метою збалансування місцевих бюджетів, закріплюються за цими бюджетами на короткотерміновий проміжок часу (як правило, на один бюджетний період) і розподіляються між бюджетами шляхом застосування тимчасових, а не постійних або незмінних протягом тривалого періоду часу нормативів. Регулюючі доходи більше придатні для забезпечення фінансової незалежності територіальних громад, ніж прямі міжбюджетні трансферти, але менше, ніж закріплені та власні доходи місцевих бюджетів.

Інвестиційний потенціал регіону базується на тих фінансових ресурсах (як власних, так і залучених), які можуть бути інвестованими в розвиток регіонального господарства. Складовими інвестиційного потенціалу є

наступні.

1. Кошти фінансових установ.

Якщо проаналізувати розвиток елементів фінансової інфраструктури, то тут варто наголосити на вагомому значенні банківських установ, а для регіонального інвестиційного ринку – саме регіональних банків. Регіональні банки зацікавлені в розвитку економіки регіону, в котрій вони здійснюють свою інвестиційну діяльність, оскільки вони повністю від неї залежні, Кошти, як правило, вкладають у регіоні їх залучення, на відміну від загальнодержавних банків, котрі вкладають кошти в тому регіоні, де інвестиційний клімат є кращим, що, у свою чергу, призводить до переміщення коштів із регіонів з низькою інвестиційною привабливістю. Ці банківські установи знають кон'юнктуру ринку в певному регіоні і враховують її особливості при розробленні своєї інвестиційної політики.

2. Вкладення коштів іноземними інвесторами.

Оцінюючи стан розвитку та роль механізму іноземного інвестування в українській регіональній інвестиційній діяльності, зазначимо, що іноземні інвестиції становлять у різних регіонах лише 3-10 відсотків від загальної кількості інвестованих коштів. Це свідчить про низьку зацікавленість іноземних інвесторів у вкладанні коштів у економіку України, що є наслідком двох основних факторів: по-перше, високого рівня ризикованості інвестиційних операцій у державі; по-друге, низького рівня поінформованості закордонних інвесторів про українські об'єкти інвестування. Цей напрям залучення інвестицій є дуже перспективним, але мало в Україні використовується.

3. Власні кошти суб'єктів економіки.

Основним джерелом інвестування в регіоні є кошти підприємств і організацій, насамперед у частині амортизаційних відрахувань і прибутку. Їх мобілізацію необхідно підтримувати на всіх управлінських рівнях, для чого необхідно:

- вжити заходів щодо перетворення амортизації на надійне джерело інвестицій, насамперед на цілі технологічного оновлення, за рахунок поширення використання методів прискореної амортизації.
- стимулювати реструктуризацію підприємств, яка забезпечить поліпшення управління активами, впровадження механізму ефективного фінансового планування, мотивацію до довгострокової інвестиційної діяльності.

Основна проблема розвитку інвестиційного процесу зводиться до вкрай обмежених можливостей внутрішніх нагромаджень та неспроможності приватних інвесторів подолати проблеми нестачі капіталовкладень для поживлення економічного зростання.

Слід зауважити, що можливим засобом для підтримки ефективного інвестування на муніципальному рівні є створення або сприяння створенню місцевих фондів для участі в інвестуванні окремих виробництв, у тому числі - шляхом випуску цінних паперів, з розповсюдженням їх серед юридичних і фізичних осіб міст області, а виручені кошти інвестують у цінні папери інших суб'єктів господарювання.

Не менш важливе значення в інвестиційному забезпеченні розвитку має питання ефективного використання вільних коштів населення.

Обсяги та структура коштів, що заощаджуються мешканцями регіону, найповнішим чином характеризують його дійсний фінансовий стан. У певному часовому розрізі фінансової системи

заощадження населення є її останнім елементом, показники якого характеризують ефективність функціонування всіх інших її складових.

Формування заощаджень – явище багатофакторне. Сукупність факторів, що впливають на цей процес, є різноманітною, починаючи від доходів, цін і суб'єктивно-психологічних характеристик населення до політичної ситуації в країні і регіоні, причому багато з них протилежні за своєю дією.

Очевидно, що заощадження, які використовуються як засіб покриття касових розривів, через своє короткострокове існування не можуть бути використані з метою фінансування економіки регіону. Великим потенціалом у цьому напрямку є заощадження, які акумулюються на дорогоцінні товари, обумовлені мотивом страхування і, нарешті, інвестиційним мотивом. З макроекономічних позицій довгострокові заощадження є кращими. Однак не можна недооцінювати і роль короткострокових накопичень, що при стабільній ситуації завдяки своїй відновлюваності становлять найважливіший фактор регіонального економічного зростання. У зв'язку з цим необхідно звертати увагу не тільки на питання залучення довгострокових ресурсів заощадження населення, але і створення сприятливих умов для короткострокового вкладення коштів.

Пріоритетом діяльності регіональних виконавчих структур має стати визначення і впровадження активної стратегії, яка передбачає стимулювання процесів створення, нагромадження і ефективного використання як власних, так і залучених інвестиційних ресурсів, за найважливішими напрямами структурної перебудови. Цю проблему доцільно розв'язувати в розрізі наступних напрямків.

1. Розвиток фондового ринку, насамперед ринку корпоративних цінних паперів та їх похідних.

2. Створення більш привабливого мезоекономічного середовища, тобто формування регіонального бюджету із мінімальним дефіцитом, забезпечення належного рівня бюджетних надходжень, скорочення (шляхом надання окремих пільг інвесторам) податкового навантаження до розмірів, які б стимулювали інвестиційний процес і структурну перебудову.

3. Вдосконалення амортизаційної політики (спрямованої на стимулювання виробництва), практики використання централізованих інвестиційних ресурсів, більш широке використання інститутів фінансового лізингу, страхування інвестиційних ризиків.

4. Введення спеціальних податкових стимулів для інвестиційно-інноваційної діяльності, розвитку малого підприємництва, експорту високотехнологічної продукції.

5. Стимулювання залучення іноземних інвестицій для участі в процесі приватизації підприємств за допомогою вдосконалення законодавства з оподаткування, реєстрації нових підприємств, митних процедур та захисту іноземних інвестицій, що вкладаються в цінні папери.

6. Стимулювання створення мережі спеціалізованих інвестиційних банків, шляхом застосування вихідних економічних нормативів їхньої діяльності, орієнтованих на мінімально визначену частку довгострокових інвестиційних кредитів.

Список літератури

1. Іоненко, К. В. Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону / К. В. Іоненко. / дис. к.е.н. – К.: – 2007.
2. Фінанси в період реформування агропромислового

виробництва / [М. Я. Дем'яненко, В. М. Алексійчук, А. Г. Борщ та ін.]: за ред. М. Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН. – 2002. – 645 с.

3. Фінанси підприємств: підручник. / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ. – 1998. – 353 с.
4. Дудін, Т. М. Альтернативні джерела фінансування інвестиційної діяльності / Т. М. Дудін. // Вісник НАДУ. – 2005. – № 4. – С. 209-214.
5. Зятковський, І. В. Теоретичні засади фінансів підприємств / І. В. Зятковський // Фінанси України. – 2000. – №4. – С. 24-27.
6. Зайцева, Л. М. Региональная система управления (организационно-методологический аспект). / Л.М. Зайцева. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 1997. – 336 с.
7. Региональное управление / за ред. Л. М. Зайцевої. – Дніпропетровськ: ДФ УАДУ. – 2000. – 240 с.
8. Панкевич Л. Напрями вдосконалення управління фінансовими ресурсами регіону / Л. Панкевич // Регіональна економіка. – 2000. – № 1. – С. 34-43.
9. Калінюк, Н. В. Удосконалення системи управління місцевими фінансовими ресурсами: Автореф. дис. канд. екон. наук: 25.00.04 / Калінюк Н. В. – Національна академія державного управління при Президенті України. – К. – 2005. – 21 с.
10. Голубицкая, М. В. Социально-экономическое положение регионов России: оценка современного состояния, проблемы, перспективы. / М. В. Голубицкая, И. И. Санин. – М.: Сатурн-С. – 2001. – 151 с.
11. Павлюк, К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія / К. В. Павлюк. – К.: НДФІ. – 2006. – 584 с.
12. Пансков, В. Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник / В. Г. Пансков. – М.: Финансы и статистика. – 2005. – 464 с.
13. Огонь, Ц. Г. Доходи бюджету України: теорія та практика: монографія. / Ц.Г. Огонь. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2003. – 580 с.

РЕЗЮМЕ

Нехайчук Дмитрій

Составляющие финансового обеспечения развития региона

Рассмотрены основные потенциальные составляющие финансового обеспечения развития региона, среди которых выделяются бюджетные, инвестиционные ресурсы и сберегательный потенциал населения. Выделены базовые признаки финансовых ресурсов. Сделаны выводы о необходимости внедрения стратегии стимулирования создания, накопления и эффективного использования как собственных, так и привлеченных инвестиционных ресурсов по важнейшим направлениям структурной перестройки современной экономики.

RESUME

Nekhaychuk Dmytro

The basic elements of financial support for regional development

The author examines the basic elements of financial support for regional development - low cost and investment funds, savings potential of the population, etc. Baseline signs of financial resources are determined. In the article there are the conclusions about the necessity of implementation of strategies to promote the creation, accumulation and effective use of debt and equity investment resources on critical areas for restructuring the modern economy.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2011 р.

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Розглянуто теоретичні та практичні питання формування амортизаційної політики підприємств. Вказано на найсуттєвіші недоліки діючої системи державного регулювання облікової політики підприємств, позитивні й негативні риси наявних методів нарахування амортизації основних засобів підприємств. Наголошено на необхідності подолання наявних негативних тенденцій як важливої передумови підвищення ефективності амортизаційної політики в Україні.

Ключові слова: амортизація, основні засоби, необоротні активи, державне регулювання, оцінка.

У період реформування національної економіки виникає необхідність побудови якісно нової нормативно-правової бази, здатної систематизувати законодавчі акти та національні стандарти з метою наближення їх до міжнародних. При цьому особливого значення набуває політика амортизаційних відрахувань, адже одним із першочергових завдань держави є створення сприятливих умов для збереження наявних основних фондів, технічного переозброєння і розвитку матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання.

Сьогодні досить актуальним є питання щодо формування такої амортизаційної політики в Україні, яка б у межах загальнодержавного регламенту дала змогу кожному підприємству обирати найбільш сприятливий режим відтворення основного капіталу і успішно розвиватися всім галузям економіки.

Значний внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до вирішення цих питань зробили такі вчені-економісти, як Акименко О., Бондар О., Гнедіна К., Городянська Л., Онищенко В., Орлов П., Попружко Я., Соколовська Т., Стадницький Ю., Юшко С., Яремко І, та інші. Проте глибокі структурні зміни в економічному механізмі країни вимагають постійного вдосконалення засад амортизаційної політики в Україні.

Загалом, сутність амортизаційної політики можна сформулювати наступним чином: це складова частина загальнодержавної політики формування власних фінансових ресурсів, яка полягає в оптимізації потоку власних засобів, що реінвестуються у виробничу діяльність. Вона тісно пов'язана з податковою політикою, тому суттєво впливає на результати фінансової діяльності підприємства [5, с. 12].

Амортизаційна політика повинна формуватися на двох рівнях:

- на державному, шляхом встановлення груп основних засобів та граничних термінів використання основних засобів у межах групи;
- на рівні підприємства, через надання права останнім обирати методи нарахування амортизації та терміни корисного використання необоротних активів у межах, встановлених законодавством [6, с. 164].

До важливих кроків, які були здійснені у цій сфері, ми можемо зарахувати:

- 22.05.1997 рік – прийняття Закону України «Про

оподаткування прибутку підприємств» (втратив чинність 01.04.2011 р.);

- 27.04.2000 рік – прийняття П(с)БО 7 «Основні засоби»;
- 07.03.2001 рік – прийняття Указу Президента України «Про концепцію амортизаційної політики»;
- 2007 рік – затвердження Концепції вдосконалення державного регулювання господарської діяльності та проект Податкового Кодексу;
- 02.12.2010 рік – прийняття Податкового Кодексу України.

Починаючи з 1997 року, підприємства (платники податку на прибуток) здійснювали, крім бухгалтерського обліку, ще і податковий облік нарахування амортизації. Суми амортизаційних відрахувань у бухгалтерському та податковому обліках не збігалися, тому що використовувалися різні методи нарахування [1, с. 42].

Переломний момент в історії норм податкової амортизації відбувся з 1 січня 2003 року. По-перше, з цієї дати з'явилася група 4 ОФ з квартальною нормою – 15%. По-друге, законодавці на зміну старим нормам вирішили ввести нові „підвищені” норми амортизації для 1 групи – 2%, 2 групи – 10%, 3 групи – 6%. Такі норми передбачалося ввести тільки з 01.01.2004 року. Однак спочатку п. 45 ст. 80 Закону України «Про державний бюджет на 2004 рік», а потім і Закон України «Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств» від 01.07.2004 року суттєво обмежили дію нових норм амортизації [2, с. 46].

Окрім того, законодавчою базою був запланований механізм індексації балансової вартості груп основних засобів, який прямо пов'язаний зі збільшенням суми амортизаційних відрахувань. До його негативних моментів належать істотний розрив між податковим та бухгалтерським обліком основних засобів і невеликий вигравш у сумах амортизації, що нараховувались (при невеликій величині балансової вартості груп основних засобів).

З 01.07.2000 року державою була проведена амортизаційна реформа, тобто внесені зміни до порядку нарахування амортизації в бухгалтерському обліку.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» її нараховують на

всі основні засоби, у тому числі й на невиробничі, незалежно від того, створені вони, куплені чи одержані безплатно. Амортизують кожний окремий об'єкт, причому на суму нарахувань впливає не тільки обраний метод амортизації, але ще й інші показники. Перш за все, це строк корисного використання об'єкта і його ліквідаційна вартість. П(С)БО 7 визначає амортизацію як систематичний розподіл вартості протягом строку експлуатації необоротних активів. Її нараховують щомісяця, починаючи з місяця, наступного за місяцем введення об'єкта в експлуатацію, і закінчуючи місяцем, наступним після його виведення з неї. Тобто амортизаційні відрахування розподіляють між об'єктами витрат, а не просто вносять до собівартості продукції або до складу якогось виду витрат [3, с. 125–127].

Як відомо, в бухгалтерському обліку передбачено такі методи нарахування амортизації: прямолінійний, методи прискореної амортизації (зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний) та виробничий. Будь-який з цих методів для різних об'єктів основних засобів підприємство обирає самостійно.

Крім того, на підприємстві амортизаційні відрахування (до 01.04.2011 р.) могли визначатись податковим методом і, на жаль, на практиці так і відбувалося, оскільки Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» мав більшу юридичну силу, ніж накази, затверджені Міністерством фінансів.

Позитивні й негативні риси чинних методів нарахування амортизації в бухгалтерському обліку нами досліджено в таблиці 1.

Складні та трудомісткі методи розрахунку амортизаційних відрахувань, значне розширення прав підприємства щодо ведення бухгалтерського обліку, складність і необхідність проведення переоцінок

основних засобів, різні методи визначення первісної вартості об'єктів ОЗ залежно від способу надходження – все це ставить високі вимоги до професіоналізму бухгалтера [3, с.123].

Проте, на наш погляд, з метою удосконалення методів нарахування «бухгалтерської» амортизації, доцільно скористатися зарубіжним досвідом. Достатньо цікавим є напрацювання Франції, де в разі придбання об'єкта протягом року амортизацію нараховують з дати введення в експлуатацію і лише на деяких об'єктах - з дати купівлі. При цьому для розрахунку амортизації за місяць береться 30 днів, а за рік – 360 днів [9, с. 54].

Отже, введення в дію засад міжнародних стандартів обліку та запровадження нової методології нарахування амортизації з прийняттям П(С)БО надало можливість підприємствам формувати власну амортизаційну політику. Вони мають право самостійно встановлювати терміни корисного використання, обирати методи нарахування амортизації та визначати ліквідаційну вартість основних засобів.

Указ Президента України «Про концепцію амортизаційної політики» розмежував практику нарахування амортизаційних відрахувань відповідно до її економічної та податкової ролі. Економічна роль амортизації полягала у фактичному відшкодуванні діючих основних фондів, відповідні амортизаційні відрахування відображали знецінення основного капіталу в процесі виробництва і відносились на витрати діяльності суб'єктів господарської діяльності. Податкова роль амортизації полягала лише у фінансовому відшкодуванні основного капіталу за рахунок зменшення оподаткованого прибутку на суму амортизаційних відрахувань. Такий суттєвий відрив обчислення амортизаційних відрахувань від реального зносу основних фондів під час експлуатації сприяв тому, що економічна роль амортизації не виконувалась взагалі [7, с. 53].

Таблиця 1. Характеристика методів амортизації згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби»

Назва методу	Переваги	Недоліки
I. Прямолінійний	Вартість об'єкта ОЗ списується рівними частинами протягом усього строку його експлуатації.	Не враховується моральний знос об'єктів ОЗ на фактор підвищення витрат на ремонти в міру його експлуатації.
II. Зменшення залишкової вартості	Протягом перших років експлуатації об'єкта ОЗ накопичується значна сума коштів, необхідних для його відновлення.	1. Цей метод не використовують, коли ліквідаційна вартість об'єкта нульова. 2. Трудомісткість розрахунків.
III. Прискореного зменшення залишкової вартості	Протягом перших років експлуатації об'єкта ОЗ накопичується значна сума коштів, необхідних для його відновлення.	Цей метод зручний лише у тих випадках, коли продуктивність обладнання у перші роки експлуатації значно вища, ніж у наступні.
IV. Кумулятивний	1. У перші роки амортизується значна частина вартості об'єкта ОЗ. 2. У перші роки накопичуються грошові кошти для заміни об'єкта ОЗ, що амортизується.	Певний ступінь трудомісткості.
V. Виробничий	Цей метод простий і раціональний. Його зручно застосовувати при визначенні амортизації автотранспорту (залежно від пробігу), верстатів та будь-якого виробничого обладнання (залежно від обсягів виробництва).	Застосування пов'язане з проблемами визначення виробітку окремих об'єктів основних засобів.

Україна опинилася в умовах недостатнього методичного забезпечення та відсутності практичних напрацювань, що призводило до проблем при формуванні амортизаційної політики.

З накопиченням усіх цих проблем у нашій державі через загальну потребу, спочатку було затверджено проект Податкового кодексу і нарешті 02.12.2010 року його було прийнято.

Згідно з пп. 14.1.138 Податкового кодексу України істотно змінилося визначення економічних категорій «основні засоби», «амортизація», класифікація основних засобів, інших необоротних активів.

Так основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі - запаси корисних копалин ділянок надр, наданих у користування (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних та архівних фондів, матеріальних активів вартістю не вище 2500 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), призначені платником податків для використання у власній господарській діяльності, вартість яких перевищує 2500 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом, а очікуваний строк корисного використання з дати введення в експлуатацію становить більше 1 року або операційного циклу, якщо він більше року.

Амортизація – це систематичний розподіл амортизованої вартості ОЗ протягом строку їх корисного використання, експлуатації (пп. 14.1.3 ПКУ). Оскільки важливими економічними важелями у системі державного регулювання виступають методи нарахування амортизації, то в Податковому Кодексі амортизація основних засобів нараховується 5 методами П(С)БО 7 «Основні засоби», за винятком податкового [4, с. 23–25].

На наш погляд, у сучасному варіанті податковий облік класифікує основні засоби і нематеріальні активи підприємства більш адекватно, бо передбачає 16 груп, на відміну від чотирьох колишніх. Для нематеріальних активів запроваджено класифікацію з 6 груп і встановлені строки нарахування амортизації для кожної із цих груп. Об'єднання здійснено відповідно до того, як згруповані необоротні активи у плані рахунків, що є досить зручно.

Облік балансової вартості основних засобів кожної із груп ведеться за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи, включно із вартістю поліпшення ОЗ, отриманих безоплатно або в оперативному лізингу.

Нарахування амортизації передбачається протягом строку корисного використання, але не менше мінімально-допустимих строків, помісячно, починаючи із місяця, що настає за місцем після введення в експлуатацію об'єкта ОЗ та зупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації. Амортизаційні розрахунки кварталу за кожним об'єктом ОЗ визначаються як сума амортизаційних відрахувань за три місяці розрахункового кварталу.

Застосування методу прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише для груп 4 та 5 основних засобів. Амортизація об'єктів груп 9, 12, 14, 15 нараховується за прямолінійним або виробничим методом. Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решти 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх

вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100 відсотків його вартості. На основні засоби груп 1 і 13 амортизація не нараховується [4, с. 27].

На нашу думку, запровадження нової класифікації основних засобів та інших необоротних активів вимагає вдосконалення наявних форм первинних документів і облікових реєстрів, а також розробки нових реєстрів з нарахування амортизації.

Таким чином, якщо органи державної влади візьмуть орієнтир на країни з розвинутою економікою, які є більш досвідченими у цій сфері, і запровадять амортизаційну політику з урахуванням зарубіжного досвіду, то Україна вийде на світовий рівень у своєму економічному розвитку.

Список літератури

1. Про оподаткування прибутку підприємств : закон України від 22.05.1997 року №2843/97-ВР// Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №15(1292). – С. 3-46.
2. Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств : закон України від 01.07.2004р. №1975-IV // Все про бухгалтерський облік. – 2004. – №85 (996). – 48 с.
3. Бухгалтерські стандарти (специвпуск) // Податки та бухгалтерський облік. – 2007. – №4 (148). – 136 с.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI. Чинний з 01.01.2011р. // Голос України. – 2010.– № 229, (№ 229-230). – 63с.
5. Балахонова О. В. Проблеми поліпшення основних засобів на підприємстві [Текст] / О. В. Балахонова, Ю. П. Гришук // Економічні науки. Серія: Облік і аудит. – 2010.– №7. – С. 11-13.
6. Білий Є. Л. Амортизаційна політика як підґрунтя інвестиційного оновлення підприємства [Текст] / Є. Л. Білий, М. Л. Дударенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3(7). – С.162-165.
7. Вишневецький В. Шляхи вдосконалення системи податкової амортизації [Текст] / В. Вишневецький, О. Вієцька // Економіка України. – 2011.– №2. – С.49-60
8. Горицкая Н. Г. Бухгалтерський учет и финансовый анализ: практическое пособие / Н. Г. Горицкая. – -К.: ООО Редакция газеты «Бухгалтерия, Налоги. Бизнес», 2001. – 288 с.
9. Лучко М. Р. Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах: навч. посібник./ М. Р. Лучко, І. Д. Бенько. – Тернопіль: ТАНГ, 2001. – 163 с.
10. Соломко А. С. Шляхи підвищення ефективності використання основних виробничих фондів [Текст] / А. С. Соломко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №1. – С. 12-15.

РЕЗЮМЕ

Нипалиди Ольга

Государственное регулирование амортизационной политики предприятий : проблемы и перспективы

Рассмотрены теоретические и практические вопросы формирования амортизационной политики предприятий. Указано на самые существенные недостатки действующей системы государственного регулирования учетной политики предприятий, позитивные и негативные черты существующих методов начисления амортизации основных средств предприятий. Отмечено необходимость преодоления имеющихся негативных тенденций как важной предпосылки повышения эффективности амортизационной политики в Украине.

RESUME

Nipialidi Olga

Government control of depreciation policy of enterprises : problems and prospects

The theoretical and practical questions of forming of depreciation policy of enterprises are considered. It is indicated on the most substantial lacks of the operating system of government control of registration policy of enterprises, positive and negative lines of existent methods of charging of the fixed assets of enterprises amortization. It is marked the necessity of overcoming of present negative tendencies as important pre-condition of increase of efficiency of depreciation policy in Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 2.11.2011 р.

Яна НУСІНОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Ю. Бугая

Євгенія МІЩУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту і фінансового аналізу,
Криворізький технічний університет

ДІАГНОСТИКА КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ ПОКАЗНИКА ЗАПАСУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

У статті запропоновано методику діагностики кризового стану підприємств з використанням єдиного вартісного показника запасу власного капіталу. У цій методиці ураховано класифікацію ступенів кризового стану, яка передбачає об'єднання важкого кризового стану і стану банкрутства в один ступінь під загальною назвою критична ситуація. Наведено результати проведеної діагностики на гірничозбагачувальних комбінатах.

Ключові слова: діагностика, кризовий стан, запас власного капіталу, критична ситуація.

Своєчасна ідентифікація стану підприємства в умовах обмеженості інформації та часу для прийняття управлінських рішень є актуальною не тільки при наявності ознак кризи, але і при перших її симптомах. З набранням чинності Податкового кодексу в Україні зростає імовірність поглиблення економічної кризи, причиною чого є не тільки збільшення податкового навантаження, але й необхідність сплати заробітної плати двічі на місяць, що в обох випадках призводить до обмеженості підприємств у користуванні грошовими коштами. Останнє може привести до збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості або й навіть до нестачі у підприємств власних оборотних коштів. Таким чином, підвищується ризик погіршення стану підприємства до кризового. У таких умовах особливого значення набуває діагностика кризового стану, яка б дозволяла не лише комплексно оцінити наявність та ступінь кризового стану на підприємстві, але й визначити величину, на яку необхідно змінити суму власних активів, щоб утримати рівень економічного стану підприємства на заданому рівні.

Проблематика діагностики кризи вивчалася багатьма фахівцями, серед яких Е. Альтман, І. Ансофф, І. Балабанов, К. Беєрман, С. Беляєв, У. Бівер, М. Брюховецька, І. Булеєв, В. Кошкін, Б. Кузін, Л. Лігоненко, Є. Мінаєв, В. Пономаренко, Л. Ситник, Т. Таффлер, О. Терещенко, Е. Уткін, А. Чернявський та ін. Проте використання методичних підходів, наведених у роботах перелічених авторів, не дозволяє повною мірою відповісти на питання: що потрібно зробити для досягнення нормативних значень кожного з коефіцієнтів, які використовуються для оцінки кризового стану підприємства. Крім того, наявні показники діагностики кризи є неоднорідними та не забезпечують достатній обсяг інформації для однозначного розуміння ситуації, що склалася на підприємстві. Водночас у науковій літературі відсутній єдиний підхід до градації ступенів кризового стану. Класифікаційними ознаками поділу кризи є її види, етапи, фази, масштаб та глибина.

Метою нашої статті є удосконалення діагностики

кризового стану підприємств. Для досягнення поставленої мети ми визначимо найбільш доцільний для цього показник, який застосуємо для діагностування ступенів кризового стану за найбільш придатною класифікацією.

У зв'язку з вищезазначеним звернемо увагу на показник запасу власного капіталу [1], який вирізняється єдиним економічним змістом за рахунок використання вартісних одиниць виміру і має низку переваг, які полягають у наступному:

- інформація є зрозумілою та доступною, оскільки показник вказує на те, що потрібно зробити для виходу з кризи;
- його можна зіставити з показниками фінансової звітності, оскільки виражений у тих же одиницях.

Підкреслимо, що особливості визначення показника запасу власного капіталу більш детально розглянуто в інших працях і зокрема в [2].

Відтак, запас власного капіталу визначається величиною, на яку можна зменшити власні активи підприємства, щоб економічний стан не погіршився до кризового, а у разі кризового стану – величиною, на яку потрібно збільшити власні активи підприємства для того, щоб значення фінансових коефіцієнтів (ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та рентабельності), що використовуються під час діагностики, дорівнювали нормативам.

На основі запасу власного капіталу для проведення діагностики кризи розраховуються значення коефіцієнтів стабільності активів ($K_{СА}$) та власного капіталу ($K_{СВ}$), які характеризують рівень стабільності діяльності підприємства з урахуванням досягнення нормативів кризового стану. Через аналіз величин цих коефіцієнтів якісно оцінюється ступінь кризи. З цією метою розроблена відповідна шкала [1; 2]. При цьому використовується така класифікація ступенів кризи: відсутність кризи, легкий ступінь кризи, середній ступінь кризи, важкий ступінь кризи, фінансова катастрофа.

Не дивлячись на вказані переваги використання показника запасу власного капіталу при діагностиці

кризового стану, використовувана при цьому класифікація ступенів кризи, на наш погляд, потребує уточнення.

Для цього проведено критичний огляд наявних підходів до класифікаційних ознак кризи за результатами якого необхідно зауважити наступне. Автори роботи [3] до етапів кризи відносять реструктуризацію та ліквідацію, але більшість науковців визначають їх як напрями антикризового управління підприємством.

А. М. Штангрет пропонує розглядати фази кризи, які полягають у скороченні обсягів виробництва, зменшенні прибутку, погіршенні фінансового стану підприємства; збитковості виробництва, зростанні кредиторської і дебіторської заборгованості, ще більшому погіршенні фінансового стану; неплатоспроможності, дефіциті коштів для виконання зобов'язань перед кредиторами, підвищенні загрози банкрутства [4]. Однак перелічені чинники стосуються розвитку кризового стану на підприємстві. Те саме можна сказати і про фази, запропоновані у працях [5; 6], які характеризуються погіршенням показників прибутковості, обороту капіталу та ринкової вартості підприємства; виникненням задоволеної короткострокової заборгованості та економічних санкцій; неспроможністю задовольнити вимоги кредиторів протягом певного часу.

Схожою є класифікація, що наведена Н. П. Фокіною, але вона називає не фази, а стадії кризи, перша з яких складається з окремих етапів: відсутність на певний момент коштів для погашення заборгованості, перевищення заборгованості над власним капіталом; друга стадія передбачає визначення шляхів усунення неплатоспроможності; третя – укладання угоди між кредиторами та підприємством, що стосується його подальшої долі [7, с. 44]. Недолік такого поділу полягає у тому, що перша стадія характеризує причини кризи, а наступні стадії – шляхи її подолання.

Викликає зацікавлення також класифікація О. О. Терещенка, згідно з якою параметрами кризового стану є фактори (зовнішні, внутрішні), види (криза стратегії, криза прибутковості, криза ліквідності) та фази кризи. У межах останньої ознаки вчений розглядає три рівні кризового стану: який не загрожує існуванню підприємства, загрожує існуванню, несумісний з подальшим існуванням підприємства [8, с. 14].

Наголосимо, що існує дуже багато ознак кризи та відповідних їм класифікацій. Однак особливої уваги, на нашу думку, заслуговує поділ кризового стану за ступенями його важкості для діяльності підприємства. Зокрема, в монографії [9, с. 153] розглянуто легкий, середній і важкий кризовий стан. Подібна градація наведена у роботі [10], де на основі визначення показника запасу власного капіталу запропоновано такі його ступені: відсутність кризового стану, легкий, середній, важкий ступінь і фінансова катастрофа. Автор праці [11], пропонуючи методику оцінки ступенів кризового стану для гірничозбагачувальних комбінатів, також розглядає його легкий, середній і важкий ступені.

Очевидно, вищезгадана класифікація є досить обґрунтованою, однак на наш погляд, при діагностиці кризового стану коректніше використовувати класифікацію, наведену в роботі [12, с. 365] і в якій, на відміну від відомих, запропоновано в процесі порівняльної діагностики для виключення суб'єктивних тенденцій розвитку кризового стану та штучних причин упровадження процедури банкрутства на підприємствах, об'єднати важкий кризовий стан і стан

банкрутства в один ступінь під загальною назвою «критична ситуація». Відтак, класифікація ступенів кризового стану набуває такого змісту: відсутність кризового стану, легкий кризовий стан, середній кризовий стан і критична ситуація.

Нами прийнята наступна диференціація ступенів кризового стану на основі значень коефіцієнтів стабільності активів (K_{CA}) та власного капіталу (K_{CB}):

$K_{CA} \geq 1; K_{CB} \geq 1$ – відсутність кризового стану;

$0,8 \leq K_{CA} < 1; 0,6 \leq K_{CB} < 1$ – легкий ступінь кризового стану;

$0,6 \leq K_{CA} < 0,8; 0 \leq K_{CB} < 0,6$ – середній ступінь кризового стану;

$K_{CA} < 0,6; K_{CB} < 0$ – критична ситуація.

Отже, згідно з методикою, наведеною у роботах [1–2], для кожного коефіцієнту оцінки кризового стану визначимо вартісні показники розрахункового приросту власного капіталу, що характеризують суму активів, необхідну для досягнення нормативу. Множина отриманих за кожним коефіцієнтом значень розрахункового приросту власного капіталу є основою для розрахунку показника запасу власного капіталу, який визначається за найгіршим варіантом з використанням формули:

$$ЗВК = \min \{ \Delta BK_m \}, \quad (1)$$

де $ЗВК$ – величина запасу власного капіталу, необхідна для нормалізації стану підприємства, грн.;

ΔBK_m – величина приросту власного капіталу, що характеризує суму активів, необхідну для досягнення нормативу, грн.

Розглянемо результати розрахунку величини запасу власного капіталу на гірничозбагачувальних комбінатах Кривбасу (табл. 1).

Як видно з табл. 1, протягом 2005–2006 рр., а також у 2008 р. на гірничо-збагачувальних комбінатах Кривбасу спостерігалася необхідність у збільшенні власних активів, переданих на безоплатній основі. Відповідно, показник запасу власного капіталу мав від'ємні значення, що свідчить про кризовий стан на підприємствах.

Так, розмір мінімально необхідної суми активів для досягнення нормативів показників оцінки кризового стану становив у 2008 р. на ВАТ «ПівдГЗК» 2073 млн. грн., на ПАТ «ПівнГЗК» – 1620 млн. грн., на ПАТ «ІнГЗК» – 1451 млн. грн., на ПАТ «ЦГЗК» – 1305 млн. грн.

У 2009 – 2010 рр. економічний стан досліджуваних гірничозбагачувальних комбінатів можна охарактеризувати як стійкий. Відповідно, максимальна сума активів, при безоплатному відчуженні яких стан комбінатів залишиться стійким, становила у 2010 р. на ВАТ «ПівдГЗК» 17283 млн. грн., на ПАТ «ПівнГЗК» – 19104 млн. грн., на ПАТ «ІнГЗК» – 17342 млн. грн., на ПАТ «ЦГЗК» – 17283 млн. грн.

Завершальним етапом діагностики кризового стану є розрахунок показників стабільності активів та власного капіталу. При цьому, як нами зазначалося в інших публікаціях [1–2], перший показник становить суму одиниці і відношення запасу власного капіталу до загальної вартості активів, а при визначенні другого коефіцієнту до одиниці додається відношення запасу власного капіталу до його абсолютної величини. При цьому коефіцієнт стабільності власного капіталу розраховується тільки за наявності на підприємстві позитивної величини власного капіталу.

Результати розрахунку цих коефіцієнтів на

гірничозбагачувальних комбінатах Кривбасу наведено в табл. 2.

Таблиця 1. Величина запасу власного капіталу на гірничозбагачувальних комбінатах Кривбасу, млн. грн.

Назва комбінату	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ПАТ «ПівнГЗК»	8 827	-1257625	3 194	- 1 620	10 929	19104
ПАТ «ІнГЗК»	-276 896	-46 403	2 023	-1 451	7 801	17 342
ВАТ «ПівдГЗК»	-241506	-1018009	2 613	-2 073	9 604	17 283
ПАТ «ЦГЗК»	-496396	-350124	4 164	-1 305	8 744	15 526

Таблиця 2. Результати розрахунку коефіцієнтів стабільності активів та власного капіталу на гірничозбагачувальних комбінатах Кривбасу

Назва показника	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ПАТ «ПівнГЗК»						
Коефіцієнт стабільності активів (K _{CA})	1,003	0,688	1,05	0,33	1,2	1,35
Коефіцієнт стабільності власного капіталу (K _{CB})	1,004	0,304	1,09	-1,23	1,4	1,51
ПАТ «ІнГЗК»						
Коефіцієнт стабільності активів (K _{CA})	0,864	0,979	1,01	0,57	1,1	1,28
Коефіцієнт стабільності власного капіталу (K _{CB})	0,758	0,972	1,1	-0,03	1,25	1,36
ВАТ «ПівдГЗК»						
Коефіцієнт стабільності активів (K _{CA})	0,876	0,581	1,002	0,113	1,007	1,15
Коефіцієнт стабільності власного капіталу (K _{CB})	0,743	-0,076	1,3	-1,703	1,03	1,06
ПАТ «ЦГЗК»						
Коефіцієнт стабільності активів (K _{CA})	0,706	0,80	1,2	0,012	1,001	1,08
Коефіцієнт стабільності власного капіталу (K _{CB})	0,332	0,532	1,05	-6,49	1,025	1,14

На основі розрахованих у табл. 2 показників стабільності проводиться якісна оцінка ступеня кризи на комбінатах, для чого використовується вищенаведена шкала.

Як видно з табл. 2, величини обох коефіцієнтів стабільності більші за одиницю на ПАТ «ПівнГЗК» у 2005р., а також на усіх досліджуваних комбінатах у 2007 р. та протягом 2009-2010 рр., що свідчить про стабільний економічний стан підприємств, тобто відсутність кризового стану.

У 2008 р. відбулося різке погіршення значень всіх коефіцієнтів оцінки економічного стану, що призвело до кризового стану всіх ГЗК Кривбасу. При цьому коефіцієнт стабільності власного капіталу мав від'ємне значення, що є ознакою перевищення потреби у збільшенні власних коштів над їх реальним розміром.

Таким чином, відсутність або наявність кризового стану підтверджується величиною власних активів підприємства. Цей показник визначає у разі кризового стану величину, на яку потрібно зменшити власні активи для того, щоб значення усіх фінансових коефіцієнтів, що використовуються при діагностиці, дорівнювали нормативам. При відсутності кризи на підприємстві, він визначає величину, на яку можна зменшити власні активи, щоб фінансовий стан не погіршився до кризового.

Запропонована у статті методика діагностики кризового стану з використанням єдиного вартісного показника запасу власного капіталу дозволяє, на нашу

думку, більш точно оцінити ступінь кризового стану, об'єктивно визначити можливості підприємства для виходу із нього та прийняти відповідні антикризові управлінські рішення.

Список літератури

1. Турило, А. М. Оцінка показників запасу власного капіталу гірничо-збагачувальних комбінатів / А. М. Турило, Я. В. Нусінова // Умение и нововведения – 2007 : III Міжнародна науково-практична конференція. Софія, 16-31 жовтня 2007 р. – Софія «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2007. – Т.3. – С. 54-56.
2. Нусінова, Я. В. Особливості визначення запасу власного капіталу на гірничо-збагачувальних комбінатах / Я. В. Нусінова // Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України : Міжнародна науково-практична конференція. Тернопіль, 21-22 листопада 2007 р. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – С.294-295.
3. Уткин, Э. А. Антикризисное управление / Э. А. Уткин. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Изд-во ЭКМОС, 1997. – 400 с.
4. Штангрет, А. М. Антикризове управління як засіб попередження банкрутства / А. М. Штангрет // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С. 151-153.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : Наукова думка, 2000. – 390 с.
6. Пушкар, А. И. Антикризисное управление : модели, стратегии, механизмы : [научное издание] / А. И. Пушкар, А. Н. Тридед, А. Л. Колос. – Харьков : ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.

-
7. Фокіна, Н. П. Криза на підприємстві: економічний зміст, причини виникнення та систематизація кризових факторів / Н. П. Фокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 6 (24). – С. 43–45.
 8. Терещенко, О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
 9. Оценка кредитоспособности промышленных предприятий: авторские методики: монография / В. Я. Нусинов, Н. Н. Круглая, Е. В. Нусинова, Е. В. Мищук, Ю. А. Максак, С. П. Лобов; под ред. В. Я. Нусинова. – Кривой Рог: Издательский дом, 2007. – 315 с.
 10. Нусинова, Я. В. Система показників оцінки фінансової стабільності підприємств, побудованих на основі власного капіталу / Я. В. Нусинова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 220. – Т. 3. – Дніпропетровськ, ДНУ. – 2006. – С. 638–643.
 11. Круглая, Н. Н. Финансовый анализ деятельности предприятий с учетом адекватной оценки активов и обязательств / Н. Н. Круглая. // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 142. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 204–210.
 12. Мищук, Є. В. Організація бюджетування з урахуванням контролю за ступенем кризового стану на промислових підприємствах / В. Я. Нусинов, Є. В. Мищук // Вісник Луцького національного технічного університету: [Економічні науки]: зб. наук. праць. – Серія «Облік і фінанси». – Луцьк, 2010. – Вип. 7 (25). – Ч. 2. – С. 363–372.

РЕЗЮМЕ

Нусинова Яна, Мищук Евгения

Диагностика кризисного состояния предприятий с использованием показателя запаса собственного капитала

В статье предложена методика диагностики кризисного состояния предприятий с использованием единого стоимостного показателя запаса собственного капитала. В данной методике учтена классификация степеней кризисного состояния, которая предусматривает объединение тяжелого кризисного состояния и состояния банкротства в одну ступень под общим названием критическая ситуация. Приведены результаты проведенной диагностики на горно-обогатительных комбинатах.

RESUME

Nusinova Jana, Mishchuk Yeugenia

Diagnostics of the crisis state of enterprises with the use of index of supply of property asset

In the article the method of diagnostics of the crisis state of enterprises with the use of single cost index of supply of property asset is offered. Classification of degrees of the crisis state is taken into account in this method, which foresees the association of grave crisis condition and state of bankruptcy in one stage under the general name critical situation. The results of the conducted diagnostics on ore mining and processing combines are shown.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

МЕТОДИ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАРКЕТИНГОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ У ЦІНОУТВОРЕННІ

Стаття присвячена удосконаленню наукових уявлень щодо сутності та класифікації маркетингових ризиків, узагальненню системи методів їх характеристики у ціноутворенні

Ключові слова: економічні ризики, маркетингові ризики, цінові ризики, теорії підприємницьких ризиків, методи оцінки ризиків.

Про підвищення ризикованості підприємництва у ХХІ столітті свідчить нове визначення маркетингу, яке запропонувала Американська асоціація маркетингу. Якщо попередня версія мала такий вигляд: «Маркетинг – це процес планування і втілення задуму щодо ціноутворення, просування і реалізації ідей, товарів і послуг шляхом обміну, який задовольняє цілі окремих осіб та організацій» [1, с. 1], то остання сформульована наступним чином: «Маркетинг – це функція організації, яка включає сукупність процесів зі створення, просування і постачання споживчих цінностей на основі управління зв'язками зі споживачами, внаслідок чого організація несе ризики та отримує вигоду» [2, с.45]. У новій редакції з'являється акцент на ризиках, якого не було в попередніх версіях визначення маркетингу.

Поняття «економічний ризик» нерозривно пов'язане з підприємницькою діяльністю. У Законі України «Про підприємництво» зазначено: «Підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності в порядку, установленому законодавством» [3, с. 168]. У сучасній фаховій літературі можна зустріти широкий перелік різноманітних визначень категорії «ризик» у підприємстві (табл. 1).

Отже, на нашу думку, економічний ризик – це іманентний атрибут підприємницької діяльності, який виникає з об'єктивних чи суб'єктивних причин, може мати вимірюваний або невимірюваний характер, пов'язаний з тим, що запланована подія може не статися, і супроводжується фінансовими втратами. Фінансові втрати є загальною кінцевою вартісною формою вияву наслідків економічного ризику. При цьому його неважкими втіленнями є втрата клієнтів та довіри з боку партнерів, погіршення репутації тощо.

Оскільки економічна система підприємства – це сукупність підсистем, то інтегрований економічний ризик складається з адекватної кількості локальних ризиків цих підсистем. Виділяють наступні види економічних ризиків (рис. 1).

Локальні економічні ризики підприємства можуть набувати форми інноваційних, інвестиційних, управлінських, трудових, фінансових, логістичних, бухгалтерських, маркетингових ризиків.

Метою статті є визначення сутності, класифікації

маркетингових ризиків та узагальнення системи методів їх оцінки.

Маркетингові є складовою економічних ризиків і мають з ними спільну теоретичну основу. В економічній науці в період з ХІХ по першу половину ХХ ст. було сформовано дві теорії економічних ризиків: класичну і неокласичну. Створення класичної теорії економічних ризиків пов'язане з працями Мілля Дж., Сеніора Н., Найта Ф. Вони виділяли в структурі підприємницького доходу дві складові [10]:

- відсоток як частку на вкладений капітал (або заробітну плату капіталіста);
- плату за ризик у підприємницькій діяльності.

Тобто, прибічники класичної теорії розглядали економічний ризик як отримання можливого доходу внаслідок прийнятого рішення чи як отримання збитків (настання несприятливих наслідків) внаслідок реалізації невдалого рішення. Вони розуміли економічний ризик у якості можливого збитку внаслідок економічної дії. З математичної точки зору ця теорія є не що інше, як математичне очікування втрат.

Основні засади неокласичної теорії економічних ризиків зводяться до наступного. Підприємство, що працює в умовах невизначеності з прибутком як випадково-змінною величиною, повинно керуватися двома чинниками:

- розмірами очікуваного прибутку;
- величиною можливих коливань (відхилень від очікуваної величини).

Поведінка підприємця в таких умовах визначається граничною корисністю, тобто він повинен вибрати варіант інвестування коштів, у якому коливання прибутку є меншими. З неокласичної теорії ризику випливає, що гарантований прибуток завжди буде мати більшу корисність, ніж прибуток, пов'язаний з можливими коливаннями.

Пізніше і ці формулювання зазнали трансформації. Найпоширенішою теорією економічного ризику зараз є неокласична з тими доповненнями, які вніс Дж. Кейнс. Основним недоліком попередньої вчений вважав недооцінку схильності до азарту, який часто зустрічається в практиці підприємців. На його думку, заради більшого прибутку підприємець, як правило, йде на більший ризик.

Отже, до сьогодні не склалося однозначного тлумачення сутності підприємницьких ризиків. Існує два основних визначення. Перше полягає в тому, що

Таблиця 1. Порівняльна характеристика трактувань категорії «економічний ризик»

Автор	Визначення
Хохлов Н. В.	Ризик – подія чи група споріднених випадкових подій, що завдають шкоди об'єкту [4, с. 11]
Гранатуров В. М.	Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від мети [5, с. 7]
Вяткін В. Н., Гамза В. А., Єкатеринославський Ю. Ю., Хемптон Дж. Дж.	Ризик – це можливість настання події, небажаної певному суб'єкту, з безлічі варіацій результатів, які можуть відбутися протягом певного періоду часу, починаючи з певної вихідної ситуації [6, с. 13]
Старостіна А. О., Кравченко В. А.	Ризик підприємства, чи економічний ризик, – це комбінація 1) події, пов'язаної з діяльністю підприємства і яка впливає на нього, 2) імовірності цієї події та 3) її наслідків, що унеможливають досягнення запланованих цілей і в остаточному підсумку позначаються на доходах підприємства [7, с. 15]
Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Шарапов О. Д.	Економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія у діяльності суб'єктів господарювання, пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування [8, с. 9]
Морозов Д. С.	Фінансові ризики – це, з одного боку, небезпека потенційно можливої втрати ресурсів або недоотримання доходів порівняно з розрахованим варіантом. З іншого боку – імовірність отримання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком [9, с. 43]

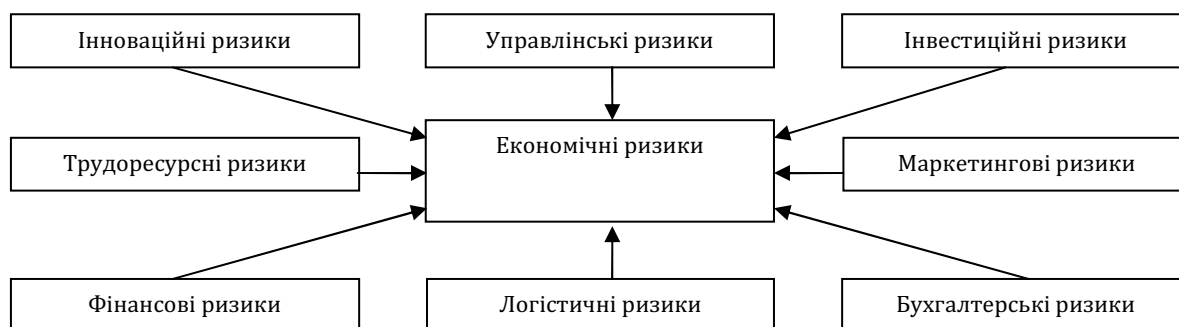


Рис. 1. Види економічних ризиків

ризик розглядається у вигляді можливого збитку (фінансових, матеріальних та інших втрат) від реалізації прийнятого рішення. Друге – з точки зору можливого отримання доходу чи прибутку від реалізації рішення.

Поняття економічного ризику містить не лише наявність відповідної ситуації та її усвідомлення, а й ухвалення рішення на основі кількісного і якісного аналізу ризику. Як і будь-яка економічна категорія, підприємницькі ризики виражають сутність у функціях. Найбільш загальноприйнятими вважаються дві функції: регулююча і захисна.

Регулююча функція ризиків має два аспекти – негативний і позитивний. Перший полягає у тому, що прийняття і реалізація рішень з необґрунтованим ризиком ведуть до волонтаризму. Дія другого виступає в якості дестабілізуючого чинника в господарській практиці. Позитивний аспект цієї функції ризику виконує роль певного каталізатора при прийнятті економічних рішень.

Захисна функція ризику також має два аспекти: історико-генетичний і соціально-правовий. Перший аспект об'єктивно пов'язаний з тим, що для страхування ризиків окремі індивідууми і господарські організації змушені створювати засоби захисту від негативних явищ, стихійних та ін., у формі страхових (резервних) фондів, фондів ризику, фінансових резервів підприємств.

Основний зміст соціально-правового аспекту захисної функції ризику полягає в необхідності забезпечення права на господарський ризик і закріплення його в законодавчому порядку як категорії правочинності економічного ризику.

Категорія «маркетингові ризики» є предметом дослідження багатьох фахівців. Їх аналіз дозволяє виділити три групи типових тлумачень:

- широке тлумачення - ототожнює маркетингові ризики з ризиками виробничо-збутової діяльності;
- дослівне - визначає маркетингові ризики як такі, що виникають в маркетинговій сфері;
- вузьке - зводить маркетингові ризики до збутових чи цінових.

Вважаємо, що маркетингові ризики – це різновид економічних, які виникають у процесі управління маркетинговою діяльністю підприємства внаслідок неочікуваних змін маркетингового середовища чи прорахунків при прийнятті та реалізації маркетингових рішень і втілюються у втраті запланованого результату.

Маркетингові ризики можуть бути класифіковані наступним чином:

- за функціональною ознакою: ризики маркетингових досліджень, товарні, цінові, комунікативні, збутові;
- за стадією маркетингового менеджменту: ризики маркетингового аналізу, маркетингового синтезу,

стратегічного маркетингу, операційного маркетингу, маркетингового контролю;

- за чинниками маркетингового середовища: ризики мікро- та макромаркетингового середовища.

Отже, існує значна кількість ризиків, які пов'язані з маркетинговою діяльністю. Важливу роль серед них відіграють ризики у ціноутворенні. Необхідність аналізу цінових ризиків обумовлена функціональною залежністю прибутку від встановлених цін. Алгоритм їх аналізу повинен містити такі етапи:

- виявлення цінових ризиків;
- вибір методу їх оцінки;
- управління ціновими ризиками.

Виявлення цінових ризиків передбачає ідентифікацію виду. Можна виокремити наступні: підвищення закупівельних цін; імовірність встановлення конкурентами цін нижче ринкових; зміни в державному регулюванні ціноутворення; імовірність введення нових податкових та інших платежів, які включаються в ціни; зниження рівня товарів на ринку; підвищення цін і тарифів на послуги інших організацій.

Методи оцінки можуть бути класифіковані на чотири групи: 1) розрахунково-аналітичні; 2) математико-статистичний; 3) аналогій; 4) експертних оцінок (рис. 2).

Розрахунково-аналітичні методи. Вони дозволяють визначати рівень цінового ризику залежно від значень планових показників господарської діяльності. З огляду на те, за витратним чи прибутковим показникам оцінюється ризик, до них зараховують наступні методи: метод аналізу доцільності витрат; аналітичний метод.

Метод аналізу доцільності витрат. Розрахунок цінового ризику базується на врахуванні показників фінансової стійкості підприємства. Балансова модель фінансової стійкості розраховується за наступною формулою:

$$F + Z + R^d = D + K + R^k, \quad (1)$$

де F – основні засоби;

Z – обігові засоби;

R^d – дебіторська заборгованість та інші активи;

D – джерела власних засобів;

K – кредити;

R^k – кредиторська заборгованість.

Якщо пасивна (права) частина моделі є більшою за активну і коректування ціни не відбувається, то продавець входить у зону цінових ризиків.

Аналітичний метод. Розрахунок цінового ризику базується на врахуванні прибутковості та ступеня безпеки бізнес-проекту. Оцінюються наступні показники: період окупності; чистий прибуток; рентабельність; ступінь виникнення ризиків, які пов'язані з реалізацією проекту.

Якщо перелічені показники є гіршими за нормативні, то доцільно відкоректувати ціни, інакше продавець потрапить у зону цінових ризиків.

Математико-статистичний метод. Розрахунок цінового ризику базується на твердженні, що ринкова ціна є випадковою величиною. В теорії математичної статистики випадкова величина – це змінна, значення якої залежить від випадкових обставин з визначеною функцією розподілу ймовірностей. Отже, ціноутворення підкоряється законам математичної статистики.

Імовірність виникнення цінового ризику визначається як відношення числа несприятливих випадків (прогнозований обсяг непроданих товарів за встановленою ціною) до загального числа випадків (прогнозований загальний обсяг пропонованих до продажу товарів за встановленою ціною). Імовірність виникнення цінового ризику знаходиться в межах між нулем і одиницею. Максимальний рівень дорівнює одиниці, відсутність – нулю.

Існує дві форми цінового ризику:

- абсолютний – це очікувані сума втрат прибутку чи сума збитків при встановленій ціні;
- відносний – це ступінь цінового ризику, тобто прогнозований відсоток непроданих товарів за встановленою ціною.

Ступінь цінового ризику може бути розрахований за наступною формулою:

$$f = \frac{n}{n_{заг}} \times 100\% \quad (2)$$

де f – ступінь цінового ризику;

n – прогнозований обсяг непроданих товарів за встановленою ціною;

$n_{заг}$ – прогнозований загальний обсяг пропонованих до продажу товарів за встановленою ціною.

При визначенні цінового ризику доцільно використовувати наступні показники: математичне очікування ціни; абсолютне відхилення можливих випадкових значень ціни від математичного очікування ціни; дисперсія ціни; середнє квадратичне відхилення ціни; коефіцієнт варіації випадкової ціни.

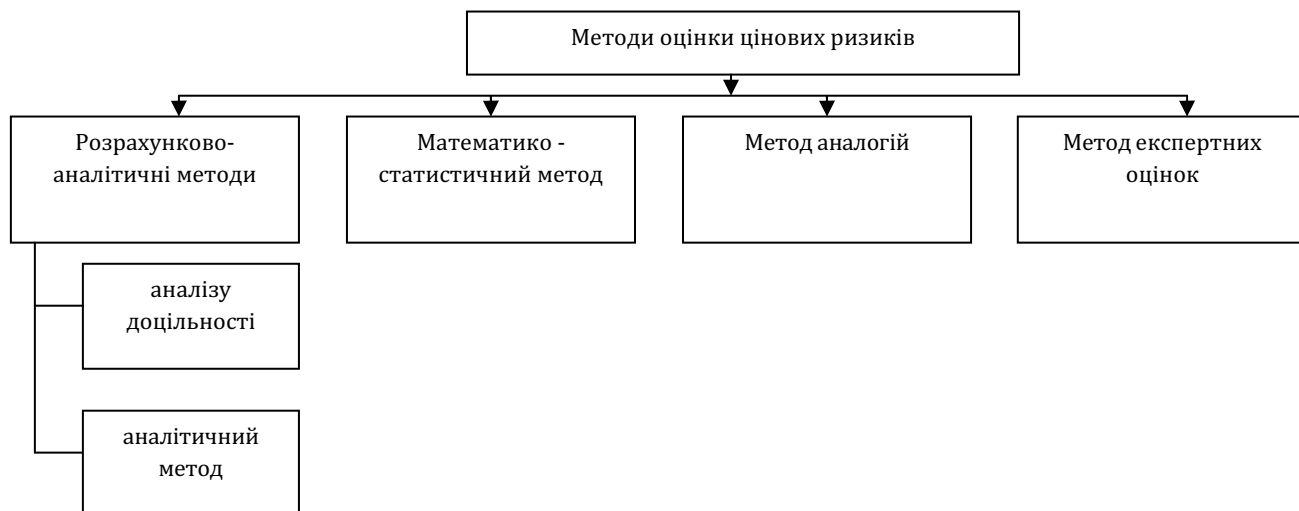


Рис. 2. Класифікація методів оцінки цінових ризиків

Метод аналогій. Розрахунок цінового ризику нового бізнес-проекту ґрунтується на аналізі баз даних за ціновими ризиками вже реалізованих бізнес-проектів. Дані обробляються з метою виявлення аналогічних потенційних цінових ризиків при реалізації нового бізнес-проекту. Отже, мова йде про використання бенчмаркінгу.

Метод експертних оцінок. Базується на опитуванні фахівців. Спочатку формується пакет чинників. Потім кожному чиннику присвоюється вага, яка залежить від ступеня його впливу на можливість виникнення цінового ризику. Сума всіх ваг за всіма чинниками повинна дорівнювати одиниці. Далі кожному чиннику згідно із певною системою виставляється бал. Можлива

шкала експертних оцінок за десятибальною системою наведена в табл. 2.

Ціновий ризик може бути визначений як сума добутоків балу кожного чинника на відповідну вагу:

$$f = \sum_{j=1}^n (B_j \times W_j) \quad (3)$$

де f – ціновий ризик;

n – кількість чинника цінового ризику.

(B_j) – бал j чинника цінового ризику, $j = \overline{1, n}$;

(W_j) – вага j чинника цінового ризику, $j = \overline{1, n}$;

Таблиця 2. Шкала експертних оцінок чинників цінового ризику

Чинники цінового ризику	Вага чинника	Бал (від 1 до 10)
Цінова еластичність попиту	0,20	10
Конкурентоспроможність товару	0,18	9
Умови поставки і форма розрахунків з постачальниками	0,15	8
Рівень каналу розподілу	0,09	7
Форми і методи збуту	0,09	6
Репутація постачальника	0,08	5
Якість ціноутворення	0,07	4
Рівень сервісу	0,07	3
Імідж продавця	0,04	2
Система знижок	0,03	1
	1,00	

$$\sum_{j=1}^n W_j = 1$$

Чим ближче значення (f) до 1, тим менший ризик, а чим ближче до 10, тим вищий. Весь простір від 1 до 10 розподілений на певні зони ризику (табл. 3).

По-перше, маркетингові ризики – це різновид економічних ризиків, які виникають у процесі управління маркетинговою діяльністю підприємства внаслідок неочікуваних змін маркетингового середовища чи прорахунків при прийнятті та реалізації маркетингових рішень і виявляються у недосягненні запланованого результату.

По-друге, маркетингові ризики можуть бути класифіковані за функціональною ознакою, за стадією маркетингового менеджменту, за чинниками маркетингового середовища: ризики мікро- та макромаркетингового середовища.

По-третє, в результаті вивчення фахової літератури узагальнено, що методи оцінки цінових ризиків можуть бути класифіковані на чотири групи: 1) розрахунково-аналітичні; 2) математико-статистичний; 3) аналогій; 4) експертних оцінок.

Список літератури

1. АМА Board Approves New Definition [Text]// Marketing News. – 1985. – March 1.
2. Маркетинг [Текст] : підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко та ін. – 4-те вид. К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. – С. 648.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
4. Хохлов, Н. В. Управление риском [Текст] / Н. В. Хохлов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.
5. Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения [Текст] : учеб. пособие / В. М. Гранатуров – М.: Дело и сервис, 1999. – 112 с.
6. Вяткин, В. Н. Управление риском в рыночной экономике [Текст] / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмптон – М.: Экономика, 2002. – 195 с.
7. Старостіна, А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика [Текст] : навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К.: Політехніка, 2004. – 200 с.
8. Вітлінський, В. В. Економічний ризик та методи його вимірювання [Текст] : підручник / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шаранов – К.: КНЕУ, 2000. – 354 с.

Таблиця 3. Шкала границь зон цінового ризику

	Зона цінового ризику				
	Безризикова	Мінімального ризику	Підвищеного ризику	Критичного ризику	Катастрофічного ризику
Ціновий ризик	0	0,1-2,5	2,5-5,0	5,1-7,5	7,6-10,0
Критерій зон ризику	Відсутня вірогідність неотримання планового прибутку	Мінімальна вірогідність неотримання планового прибутку	Велика вірогідність неотримання планового прибутку	Максимальна вірогідність безприбуткової діяльності	Максимальна вірогідність збиткової діяльності

-
9. Морозов, Д. С. Проектное финансирование: управление рисками [Текст] / Д. С. Морозов; под ред. проф. В. Ю. Катасонова – М.: Анкил, 1999. – 120 с.
10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://riskibest.narod.ru>.

РЕЗЮМЕ

Окландер Татьяна

Методы оценки маркетинговых рисков предприятий в ценообразовании

Статья посвящена совершенствованию научных представлений о сущности и классификации маркетинговых рисков, обобщению системы методов оценки маркетинговых рисков предприятий в ценообразовании. Рассмотрено место маркетинговых рисков в системе предпринимательских рисков. Выделены три группы толкований маркетинговых рисков. Предложены признаки классификации маркетинговых рисков. Выделены этапы анализа ценовых рисков.

RESUME

Oklander Tetiana

Methods for assessing the risks of marketing companies in pricing

The article is devoted to improving the scientific understanding of the nature and classification of market risk, compilation of methods for assessing the risks of marketing companies in pricing. A place of the marketing risks in the system of entrepreneurial risks is considered. Three groups of interpretations marketing risks are defined. The classification of signs of marketing risks is proposed. Stages of analysis of price risks are determined.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2011 р.

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ УПРАВЛІНСЬКИХ РОБІТ З КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ ПІДСИСТЕМОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті наведено підходи управління комплексом контрольно-аналітичного забезпечення, визначено принципи побудови системи адміністративного управління, обґрунтовано логіку формування списку управлінських робіт, наведено групування параметрів оцінки функціонування комплексу контрольно-аналітичного забезпечення

Ключові слова: адміністративне управління, контрольно-аналітичне забезпечення, кадрова підсистема, матриця управлінських робіт, параметри оцінки.

Контрольно-аналітичне забезпечення адміністративного управління розглядається як взаємопов'язаний комплекс виконуваних робіт з виявлення, обліку і обробки інформації з метою підготовки її для вироблення і здійснення адміністративної дії на об'єкти різного рівня і призначення. Комплекс контрольно-аналітичного забезпечення охоплює весь спектр робіт з отримання необхідної інформації про хід процесів, і методи її аналітичної обробки, що дозволяють забезпечити точну, адресну адміністративну дію на об'єкти управління з урахуванням ситуацій, що складаються, в ході функціонування підприємства.

Стан і якість контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадрового менеджменту залежить від рівня параметрів, який має комплекс контрольно-аналітичного забезпечення підприємства, що діє. Стан цього комплексу на підприємствах у більшості випадків має низку проблем і, отже, резервів для їх поліпшення. Значення параметрів контрольно-аналітичного забезпечення істотно впливає на ключові характеристики використання трудових ресурсів і ефективності роботи підприємства в цілому. Для того, щоб підтримувати та підвищувати рівень контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадрового менеджменту, необхідний комплекс управлінської дії, спрямований на досягнення певних значень параметрів.

Питання формування системи адміністративного управління активно розглядаються в науковій літературі. Існує низка точок зору на це питання. До першого підходу слід зарахувати авторів, які розглядають адміністративне управління суто як сферу діяльності державних службовців в межах їхніх функціональних обов'язків [1]. До іншого - тих, які розуміють адміністрування як певну сукупність процедур [2,3,4,5]. Останнього часу з'явилися публікації, в яких адміністративне управління подається з позиції функціонального підходу [6,7,8, 9,10]. Однак, питання контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління вивчене недостатньо.

Метою статті є визначення підходів до формування комплексу управлінських робіт з контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою на підприємстві

Можливо розглядати два підходи до управління комплексом контрольно-аналітичного забезпечення:

- спроба впливати на весь комплекс контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадрового менеджменту задля того, щоб емпірично визначити, при якому варіанті дії досягається бажаний рівень значень параметрів, що характеризують його якість і працездатність;
- безпосередня дія і управління параметрами, які повинні бути покращені, при цьому реакцією на поліпшення окремих параметрів буде загальне підвищення рівня контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадрового менеджменту.

Другий підхід є більш раціональним, оскільки дозволяє забезпечити цільове управління об'єктом з огляду на конкретні завдання і уможливіє раціональне використання ресурсів для досягнення поставлених цілей. Для того, щоб реалізувати другий підхід, необхідно збудувати спеціальну систему управління, що працює як одна з його локальних цільових внутрішніх підсистем. Вона будується на програмно-цільових принципах, тобто залучаються фахівці з тих підрозділів, які впливають на досягнення поставленої мети. Є особа, яка несе персональну відповідальність за стан контрольно-аналітичного забезпечення і є керівником цієї програмно-цільової структури. Також формується бюджет для вирішення завдань забезпечення необхідного рівня контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою.

На відміну від традиційних організаційних структур управління, програмно-цільова структура повинна функціонувати постійно, а не тимчасово. При цьому можливі різні періоди активності цієї структури:

- період пасивного контролю процесів, коли виявляються проблеми і формуються завдання для зміни стану контрольно-аналітичного забезпечення;
- період активної роботи, коли суперечності, що накопичилися, подолали та виявлені проблеми формуються в конкретне завдання зі зміни параметрів контрольно-аналітичного забезпечення і запускається програма для вирішення цього завдання. Саме у цей момент формується бюджет і активізується робота структури.

Для побудови такої системи необхідно використовувати окремі елементи та методи інжинірингу управлінських процесів. Це також припускає розробку основних процедур здійснення управлінських дій і забезпечення їх взаємозв'язку і взаємодії із структурами управління, що діють на підприємстві. Такий підхід передбачає розробку комплексу вирішуваних завдань і виконуваних робіт. Комплекс може бути сформований на основі зіставлення основних видів робіт, які повинні виконуватися з управління контрольно-аналітичним забезпеченням, з тими параметрами, які ми хочемо змінити або утримати на певному рівні.

Формування комплексів робіт з управління контрольно-аналітичного забезпечення може здійснюватися по-різному. Один з таких підходів – використання загальних функцій управління. Загалом облік цих функцій є обов'язковим елементом, але вимагає їх адаптації до специфіки керованого об'єкту. Другий підхід може ґрунтуватися на системі цілей, які повинні бути досягнуті в процесі здійснення управлінських дій. У такому випадку управлінські дії мають вузько спрямований характер і зводяться до досягнення конкретної певної мети, яка впливає на зміст виконуваних робіт. Цільовий підхід можна розглядати як допоміжний. Третій підхід полягає в утриманні і семантичному аналізі виконуваних управлінських робіт. Такий аналіз дозволяє сформулювати вимоги і критерії для формування комплексу виконуваних управлінських робіт контрольно-аналітичного забезпечення. На нашу думку, список і зміст управлінських робіт повинні формуватися з урахуванням всіх трьох підходів, тобто враховувати загальні функції управління, вимоги і критерії до змісту виконуваних робіт, а також цільову спрямованість виду робіт. Узагальнюючи всі три підходи можна звести до

наступних видів: моніторинг; оцінка ситуації; планування робіт; організація виконання робіт; стимулювання виконавців; координація.

Логіка формування запропонованого списку робіт полягає в наступному:

- по-перше, необхідне постійне спостереження за станом контрольно-аналітичного забезпечення для того, щоб своєчасно виявляти відхилення в зборі й обробці інформації для оперативного здійснення адміністративних дій;
- по-друге, отримана інформація безперервно оцінюється на основі критеріїв допустимості та критичності відхилень, що виникають. Це дозволяє своєчасно розпізнавати ситуації, які вимагають втручання адміністратора;
- по-третє, при її появі адміністратор окреслює комплекс заходів щодо усунення відхилення. Так формується мікропрограма робіт антикризового управління;
- по-четверте, окреслена мікропрограма реалізується за рахунок організаційних дій. Останні, як правило, зводяться до доручень конкретним виконавцям, від яких залежить виправлення ситуації;
- по-п'яте, працівники діють у межах наявної системи мотивації або отримують цільові стимули дії для своєчасності і якості виконання виданих доручень;
- по-шосте, адміністратор оцінює хід усунення кризової ситуації і координує дії виконавців залежно від досягнення проміжних результатів. Тим самим відбувається постійна корекція дій, що дозволяє усунути виявлену проблему і реалізувати повною мірою цілі і завдання адміністрування.

Побудову пропонованого комплексу можна здійснити на основі розробки матриці управлінських робіт, наведених у таблиці 1.

Таблиця 1. Матриця управлінських робіт з контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою

Види управлінських робіт	Керовані параметри		
	Достовірність	Регламент	Зміст
Моніторинг	МД	МР	МС
Оцінка ситуації	ОСД	ОСР	ОСС
Планування робіт	ПД	ПР	ПС
Організація виконання робіт	ОВД	ОВР	ОВС
Стимулювання виконавців	СД	СР	СС
Координація	КД	КР	КС

Як об'єкт управління, розглядається комплекс контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою підприємства. Результати його функціонування описуються за допомогою певних параметрів і характеристик. Виділено основні та додаткові характеристики контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою. Основні характеристики використовуються в процесі управління контрольно-аналітичним забезпеченням адміністративного управління кадровою підсистемою, а додаткові – у разі потреби для детального аналізу або діагностики складності ситуації.

Досягнення певного рівня заданих характеристик дозволяє впливати на результати роботи персоналу і підвищувати результативність його діяльності. Напрямами управлінської діяльності щодо контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою є забезпечення

достовірності отримуваної і оцінюваної інформації, дотримання регламентів роботи з інформацією та відповідності її змісту вимогам, що висуваються. Групування параметрів, за якими оцінюється функціонування комплексу контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою, зображене на рис. 1.

На основі поданої матриці формуються 18 комплексів робіт, спрямованих на забезпечення необхідного рівня параметрів контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою. При цьому роботи за всіма вісімнадцятьма напрямками вестимуться у тому випадку, якщо підприємство має кризову ситуацію у цій сфері і потрібна комплексна програма доведення до необхідного рівня контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління.

Найчастіше виникає ситуація, коли з вісімнадцяти комплексів робіт необхідно реалізувати тільки ті, які пов'язані зі зміною окремих характеристик параметрів,

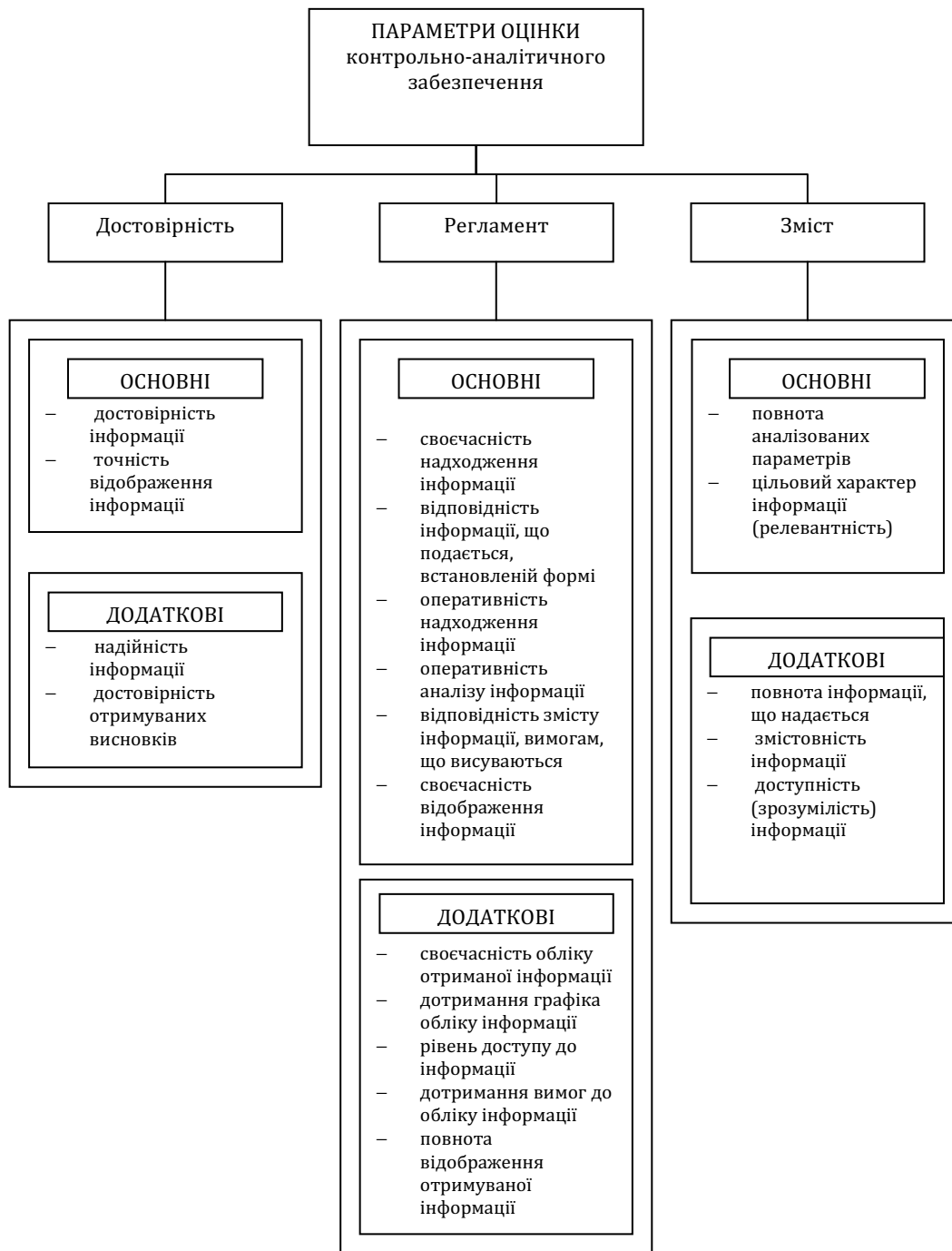


Рис. 1. Групування параметрів оцінки контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою за напрямками вирішуваних управлінських завдань

що не задовольняють підприємство в певний момент часу. Але зміст кожного з блоків необхідно систематизувати як основу для процесів інжинірингу системи управління контрольно-аналітичним забезпеченням адміністративного управління.

Обґрунтоване групування і формування комплексів управлінських робіт дозволяє забезпечити досягнення необхідного рівня характеристик параметрів контрольно-аналітичного забезпечення. Комплекси робіт сформовано з огляду на функціональні завдання і операції з управління контрольно-аналітичним забезпеченням і критерії, яким конкретний комплекс повинен відповідати. Такий підхід уможливує адресне, цільове управління, яке вирішує поставлені завдання задля вдосконалення кадрової підсистеми підприємства і ситуації, що склалася, в адмініструванні її діяльності.

Здійснення всього комплексу управлінських робіт з контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою підприємства повинно відбуватися з орієнтацією на досягнення певної мети і результатів. Оптимізування всього комплексу робіт дозволяє досягати максимально прийнятного рівня управління ним.

Список літератури

1. Василенко І. А. *Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия: [уч. пособие] / И. Василенко.* — [2-е изд.]. — М.: Логос, 2001. — 200 с.
2. Ладико І. Ю. *Загальний менеджмент: навчальний посібник / І.Ю. Ладико, Сумцов В.Г.* — Луганськ: Вид-во Східноукраїнського національного університету імені

-
- Володимира Даля, 2004. — 282с.
3. Латфуллин Г. Р. Теория организации / Г. Латфуллин, А. Райченко — СПб.: Питер, 2006. — 395 с.
 4. Райченко А. В. Административный менеджмент / А. В. Райченко — М.: ИНФРА-М, 2008. — 384 с.
 5. Райченко А. В. Общій менеджмент / А. В. Райченко. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 384 с. — (Учебники для программы MBA).
 6. Теорія і практика ділового адміністрування: навчальний посібник / [Г. І. Дібніс, О. О.Ромахова, Н. О. Держак та ін.] – Луганськ: Ноулідж, 2009. — 488 с.
 7. Оникиенко Е. В. Определение совокупности работ по администрированию кадрового управления на предприятиях / Е. В. Оникиенко, Г. И. Дибнис, О. А. Ромахова // Вісник СНУ ім. В. Даля №10 (140). — Ч.2. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2009. — С. 34-39.
 8. Миротин Л. Б. Логистическое администрирование / Л. Б. Миротин, А. Б.Чубуков, Ы. Э. Ташбаев. – М.: Экзамен, 2003. – 480 с.
 9. Кравченко В. Ф. Организационный инжиниринг / В. Ф. Кравченко, Е. Ф. Кравченко, П. В.Забелин — Пермь: ПГУ, 1999. – 256 с.
 10. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М.:Инфра-М, 2005. – 319с. – (Серия учебников для программы MBA).

РЕЗЮМЕ

Оникиенко Елена

Формирование комплекса управленческих работ по контрольно-аналитическому обеспечению административного управления кадровой подсистемы на предприятии

В статье приведены подходы управления комплексом контрольно-аналитического обеспечения, определены принципы построения системы административного управления, обоснованно логику формирования списка управленческих работ, приведены группировки параметров оценки функционирования комплекса контрольно-аналитического обеспечения.

RESUME

Onikiyenko Olena

Formation of the complex of management as for the control-analytical ensuring of administration personnel subsystem for the enterprise

The article presents the approaches of the management of the complex of control-analytical ensuring. The principles of the construction of the system of administration are determined. Groups of parameters of evaluating the performance of complex control and analytical support are shown.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2011 р.

УПРАВЛІННЯ ЗАЙНЯТІСТЮ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

Розглянуто механізм управління зайнятістю на державному рівні. Оцінено сільський ринок праці, сформульовані пропозиції щодо поліпшення використання робочої сили в сільському господарстві. Сформульовано основні напрями поліпшення управління зайнятістю в аграрному секторі економіки та розроблено пропозиції до чинного законодавства.

Ключові слова: управління зайнятістю, державний механізм, оплата праці, ринок праці, мінімальна заробітна платня, рівень життя, соціальне забезпечення, ефективна зайнятість.

Необхідною умовою функціонування ринкових відносин у процесі реформування економічних відносин є використання державних механізмів управління зайнятістю населення. Для досягнення стратегічних і практичних цілей щодо забезпечення належного рівня життя громадян, всебічного розвитку людини на основі зростання економічного добробуту країни держава як інститут влади здійснює управління на регіональному та національному рівнях, спрямоване на створення умов ефективної, продуктивної зайнятості шляхом поліпшення використання наявних і створення нових робочих місць та збалансованості попиту і пропозиції робочої сили.

Сучасний стан зайнятості населення у Вінницькій області, як і в Україні загалом, не сприяє підтриманню стабільності та економічному зростанню регіону, подоланню безробіття, підвищенню соціального захисту громадян. Основною ж ринковою умовою економічного розвитку має бути така ситуація, коли кожен, хто хоче працювати, повинен мати таку можливість. У зв'язку з цим управління на національному рівні повинне бути спрямоване, у першу чергу, на забезпечення повної та ефективної зайнятості, яка є основною умовою забезпечення високого рівня життя населення.

Значний внесок у дослідження теоретичних основ та практичних питань проблем управління зайнятістю населення зробили такі вчені: А. Г. Бабенко, А. Л. Баланда, М. Ф. Кропивко, Е. М. Лібанова, В. Ф. Онищенко, Г. В. Осовська, В. Н. Ягодкін, К. І. Якуба. Однак поза увагою залишилося питання управління зайнятістю сільського населення на державному рівні.

Покращення ситуації щодо управління зайнятістю сільського населення та ринку праці має забезпечувати оптимізацію чисельності та поліпшення якісного складу сільського населення, ефективність аграрної праці, соціально-економічний розвиток сільських територій, створення повноцінного життєвого середовища для жителів села. Селяни повинні відчувати себе шанованими громадянами, а сільська місцевість має стати цивілізованою, сучасною, престижною сферою життя людей.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних і методологічних засад, розробці пропозицій щодо поліпшення управління зайнятістю сільського населення на державному рівні. Реалізація поставленої мети обумовлює необхідність вирішення наступних завдань:

- сформулювати основні напрями щодо поліпшення управління зайнятістю в аграрному секторі економіки;
- оцінити сільський ринок праці та розробити рекомендації щодо поліпшення використання робочої сили в сільському господарстві Вінницької області на сучасному етапі і в перспективі;
- розробити пропозиції щодо змін і доповнень до чинного законодавства України з питань зайнятості членів особистих селянських господарств та їх соціального захисту.

Управління зайнятістю на державному рівні є конституційно закріпленою системою зобов'язань держави щодо правового регулювання процесів праці та виробничих відносин, становлення соціальних гарантій зайнятості, оплати праці та прожиткового мінімуму, матеріальної допомоги соціально уразливим верствам населення. Згідно з Конституцією України кожен громадянин "має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується" [1]. Таким чином Закон є гарантом забезпечення права людини на працю. Тому управління на державному рівні, згідно з Конституцією України, спрямоване на досягнення повної, вільно вибраної зайнятості населення. Першочерговим завданням при цьому є заохочування ефективної зайнятості і задоволення основних потреб населення.

Крім Конституції України, основні положення державної політики закріплені такими нормативно-правовими актами, як Закони України "Про зайнятість населення"[8], "Про особисте селянське господарство" [9], "Про оплату праці" [4], "Про охорону праці" [6], "Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту, першим робочим місцем з наданням дотацій роботодавцю" [7], "Про оренду землі" [2], а також Кодексами України: Кодексом законів про працю [6], Земельним кодексом [5], Господарським кодексом.

Основні функції управління зайнятістю на державному рівні полягають у дотриманні нормативно-правових норм, розробці і здійсненні фінансових механізмів державної політики зайнятості, здійсненні належної оплати праці населення за свою працю, забезпеченні працевлаштування безробітних, або їх перепідготовки, забезпеченні безробітних необхідною

інформацією.

Більшість основних функцій управління на державному рівні виконує Державний центр зайнятості та його місцеві органи.

Закон України "Про зайнятість населення" [8] визначає правові, економічні та організаційні основи зайнятості громадян нашої країни та їх захист від безробіття, а також визначає соціальні гарантії держави щодо реалізації громадянами права на працю. Відповідно до цього Закону кожен громадянин може вільно обирати собі вид діяльності, професію, місце роботи за своїми уподобаннями, які не суперечать чинному законодавству. Примусова праця в Україні заборонена, крім окремих випадків. На ринку праці більш привабливими стають професії з високою заробітною платою (фінансисти, будівельники), і менш привабливими – професії з низьким рівнем заробітної плати (сільськогосподарські працівники: трактористи, комбайнери, доярки та ін.). Тому виникає дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили, що призводить до виникнення безробіття, особливо серед сільського населення.

Останнім часом з метою підвищення рівня зайнятості сільського населення зростає увага до малого і середнього бізнесу, який збагачує приватну власність, поєднує її з працею товаровиробника, сприяє не тільки збільшенню зайнятості, а й покращує життєвий рівень населення. Тому для розвитку малого і середнього бізнесу уряд прийняв ряд нормативно-правових актів, які хоча суттєво й не покращили умови існування малого і середнього бізнесу, але завдяки йому частково працевлаштована майже третина сільського населення України.

В умовах зниження життєвого рівня добробуту населення виникають нові механізми управління зайнятстю, які пов'язані з посиленням регулюючої функції держави щодо найманої праці та сприяння самозайнятості. Ці механізми потребують більш детальної розробки моделі управління зайнятстю, спрямованої на підвищення продуктивності праці та зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

З розпаюванням земель велика увага держави звертається на приватну форму господарювання. Колишні особисті (підсобні), а зараз особисті селянські господарства (ОСГ) стали основною сферою докладання праці і доходів зайнятих у них селян. Для регулювання діяльності ОСГ уряд прийняв Закон України "Про особисті селянські господарства". З одного боку, згідно з цим Законом самозайнятість дала можливість сільському населенню повноправно займатися вирощуванням, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції на власний розсуд. З іншого боку, праця в особистих селянських господарствах переважно ручна, тому вирощування в них сільськогосподарської продукції надто трудомісткий процес, який потребує збільшення затрат праці і, відповідно, сприяє зростанню собівартості продукції, яка тут виробляється.

Негативним моментом Закону України "Про особисті селянські господарства" є те, що "діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства, не відноситься до підприємницької діяльності" [9]. Отже члени ОСГ не сплачують податків від доходів, отриманих від своєї господарської діяльності, що негативно відображається на державному бюджеті. Крім того, 13,6 тис. сільського населення зайняті у "тіньовій економіці" (за результатами анкетування), яка не

приносить не лише надходжень до бюджету, а й вимагає виплачувати 2,4 тис. селян допомогу по безробіттю. А ці бюджетні кошти могли б бути використанні на інші соціальні потреби. У 2010 р. майже третина сільського населення Вінницької області задіяна в ОСГ, з яких половина зайнята тіньовою (незарєєстрованою) економікою.

Отже, необхідно удосконалити Закон України "Про особисті селянські господарства" та Закон України "Про зайнятість населення" щодо надання статусу безробітних та розробити механізм, який дав би можливість здійснювати контроль сільським і районними радам за виконанням районними центрами зайнятості цих законів, насамперед контроль за виплатами по безробіттю.

Вивільнення працівників з державного сектора у приватний, збільшення прямих затрат праці та собівартості сільськогосподарської продукції, погіршення здоров'я сільського населення призвело до збільшення зайнятих у підприємствах з приватною формою власності, розвитку особистих селянських господарств. Незважаючи на збільшення зайнятості в приватному секторі, рівень зайнятості сільського населення загалом спадає, що призводить до погіршення життя мешканців села, оскільки від ефективності їх праці залежить добробут не тільки селян, а й всього населення.

Механізм управління зайнятстю містить систему взаємопов'язаних елементів економічного, соціального та правового значення. У більшості випадків основна увага в управлінні зайнятстю звертається на правовий елемент, котрий базується на законодавчих і нормативних актах, розпорядженнях, постановах, інструкціях, які регламентують відносини у сфері зайнятості.

Основним і найбільш суттєвим виступає механізм державного регулювання, який сприяє підвищенню зайнятості молоді. Проблема молодого покоління на ринку праці у Вінницькій області надзвичайно актуальна і в динаміці набуває тенденції загострення. Значна частина незайнятого сільського населення Вінницької області (56,6%) – це молодь у віці 16-35 років, яка, не маючи ні досвіду роботи, ні належної освіти, змушена шукати некваліфіковану і, як правило, низькооплачувану роботу.

У сучасних умовах, коли на ринку освітніх послуг разом з державними вищими навчальними закладами існує велика кількість комерційних, виникає конкуренція на ринку освітніх послуг і, відтак, проблема працевлаштування молодих спеціалістів. Тому необхідно створити механізм, який регулював би необхідну кількість спеціальностей, що користуються попитом на ринку праці, та переорієнтувати цей ринок на потреби роботодавців. Це зменшить рівень безробіття серед молоді і дасть можливість збільшити кількість інших "дефіцитних" спеціальностей (слюсарів, крановиків, газозварювальників та ін.) Прогнозується, що впродовж 2006-2012 рр. в Україні обсяги навчання на виробництві за новими професіями зростуть до 500 тис. осіб щороку (40-50%), а обсяг кваліфікованого персоналу підприємств, установ, організацій в 2009 р. збільшиться в двічі [3, с. 15].

Розв'язання проблем молоді на ринку праці повинно сприяти чіткому вирішенню і дотриманню Закону України "Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту, першим робочим місцем з наданням дотацій роботодавцю", який набув чинності з 01.01.2006 р. Прийнявши цей Закон, державі

необхідно подбати про належну роботу і створити необхідні умови для молоді, яка навчалася за державні кошти, працювати за одержаним фахом і отримувати за свою працю гідну винагороду. Молоді люди зможуть отримати роботу та професійні вміння за допомогою служби зайнятості, оскільки за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, а також за рахунок асигнувань Держбюджету надається дотація підприємству на оплату праці молоді строком на два роки. Але дотації, що передбачені Кабінетом Міністрів України, будуть надаватися не на всі професії та спеціальності, що таким чином забезпечить можливість держави контролювати попит та пропозицію робочої сили на конкретні спеціальності і тим самим підвищувати рівень зайнятості серед молодих спеціалістів. Але дієвість цього Закону, як і інших Законів України, повинна закріплюватися відповідними підзаконними актами, які ще не напрацьовані належним чином.

Одним із головних напрямів підвищення ефективності управління зайнятстю населення на державному рівні є запровадження комплексу матеріальних стимулів, які забезпечують зв'язок між якістю роботи та оплатою праці. У березні 1995 р. прийнято Закон України "Про оплату праці", який визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами сфери державного і договірної регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної і стимулюючої функції оплати праці [6]. За 1995-2010 рр. остання у Вінницькій області в середньому зросла майже в 28,7 раза, а в галузі сільського господарства – у 25 разів. Але проведені дослідження показали, що такий показник не має суттєвого впливу на зайнятість сільського населення, хоча виступає важливою складовою його добробуту.

Як зазначається в цьому Законі, заробітна плата є винагородою за відповідно виконану роботу. Але у галузі сільського господарства вона найнижча (у Вінницькій області в 2010 р. вона становила 1060 грн.). У зв'язку з цим необхідно удосконалити Закон "Про оплату праці" і розробити механізми збалансованості заробітної плати між галузями економіки, адже праця комбайнера, тракториста чи доярки не легша за працю фінансиста чи управлінського працівника, де рівень оплати праці в 2,8 – 2,2 раза вищий. Держава повинна не лише ухвалювати законодавчі акти, а й здійснювати контроль за їх виконанням на всіх рівнях управління економікою.

Добробут сільського населення залежить від його доходів, серед яких важливою складовою механізму державного регулювання зайнятості населення виступає заробітна плата, яка регулюється прожитковим мінімумом. Закон України "Про Державний бюджет України на 2011 р." визначає розмір прожиткового мінімуму на працездатну особу на 1 січня у розмірі 941 грн. (стаття 54) та розмір мінімальної заробітної плати, яка на 1 січня цього року становила 941 грн. (стаття 55). Відповідно до статті 9 Закону України "Про оплату праці" "мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі не нижчому від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб" [6]. Це означає, що теоретично мінімальна заробітна плата не повинна бути нижчою за розмір прожиткового мінімуму

на працездатну особу, що відбувається протягом останніх 20010-2011 рр. і вказує на поступове вирішення проблем добробуту населення.

Для підвищення рівня життя та сприяння зайнятості сільського населення необхідно удосконалити механізм підвищення рівня заробітної плати у сільському господарстві шляхом зближення її мінімальної та прожиткового мінімуму, тим самим домогтися не лише теоретичної а й практичної дії Закону України "Про оплату праці".

Найбільш суттєвим напрямом поліпшення управління зайнятстю на державному рівні має бути збільшення кількості зайнятої молоді, що контролюється відповідним Законом України "Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту, першим робочим місцем з наданням дотацій роботодавцю" що набув чинності з 01.01.2006 р. Проблема молодого покоління на ринку праці у наш час є досить актуальною, адже необхідно не лише створювати належні умови для підготовки молодих спеціалістів, а й слідкувати за виконанням Закону тому, що дія його призупинена. Також необхідно розробити механізм контролю за кількістю необхідних спеціальностей, адже на ринку праці існує велика конкуренція.

Управління зайнятстю на державному рівні здійснюється через механізм оплати праці, який регулюється Законом України "Про оплату праці". У 2010 р. у Вінницькій області середній рівень заробітної плати у галузі сільського господарства спостерігається найнижчий серед галузей економіки – 1060 грн. і в 1,1 раза перевищує розмір мінімальної заробітної плати. Пропонується на рівні держави підвищити оплату праці працівникам сільського господарства до середнього рівня в економіці, що сприятиме покращенню життєвого рівня селян.

Управління зайнятстю на державному рівні здійснюється на основі нормативно-правових актів, у яких не завжди вчасно і докладно розроблені механізми їх здійснення. Тому основна увага держави повинна бути спрямована на удосконалення законодавчої бази, що дасть можливість покращити рівень життя та підвищити зайнятість серед сільського населення.

Список літератури

1. Конституція України (з офіційним тлумаченням Конституційного Суду України). – К.: Ліра-К, 2006. – 96 с.
2. Оренда в Україні // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. – 2007. – № 1. – С. 248
3. Прокопенко Н. С. Управління зайнятстю сільського населення в аграрній сфері через податкові механізми / Н. С. Прокопенко // Агросвіт. – 2009. – № 23. – С. 15–21.
4. Україна. Закони. Про охорону праці : Закон ... від 14.10.1992 р. № 2694-XII. Про оплату праці: Закон ... від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР / Верховна Рада України : офіц. вид. – К.: Парламентське видавництво, 2006. – 42 с.
5. Україна. Закони. Земельний Кодекс України : офіц. вид. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2005. – 220 с.
6. Україна. Закони. Кодекс законів про працю України : офіц. вид. – К.: Видавничий дім "Ін Юре", 2007. – 152 с.
7. Україна. Закони. Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту, першим робочим місцем з наданням дотації роботодавцю : Закон ... від 04.11.2004 р. № 2150-III // Офіційний вісник України. – 2004. – № 47. – Ст. 3097.
8. Україна. Закони. Про зайнятість населення : Закон ... від 01.03.1991 р. № 803-XII, за станом на 25 трав. 2008 р. / Верховна Рада України : офіц. вид. – К.: Парламентське видавництво, 2008. – 32 с.
9. Україна. Закони. Про особисте селянське господарство : Закон ... від 15.05.2003 р. № 742-III // Офіційний вісник

РЕЗЮМЕ

Павлюк Тат'яна

Управление занятостью на государственном уровне

Рассмотрен механизм управления занятостью на государственном уровне. Проанализировано сельский рынок труда, сформулированы предложения относительно улучшения использования рабочей силы в сельском хозяйстве. Сформулированы основные направления улучшения управления занятостью в аграрном секторе экономики и разработанные рекомендации к действующему законодательству.

RESUME

Pavlyuk Tetyana

Management of employment at state level

The mechanism of management of employment at state level is considered. A rural labour-market is appraised. The suggestions in relation to the improvement of the use of labour force in agriculture are formulated. Basic directions of improvement of management employment in the agrarian sector of economy and developed suggestions to the current legislation are defined.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИХ КОРПОРАЦІЙ

Визначено основні принципи стратегії фінансової безпеки страхових корпорацій. Наведено характеристику спеціальних, характерних лише для страхових корпорацій принципів.

Ключові слова: стратегія фінансової безпеки страхових корпорацій, загрози фінансовій безпеці, принципи формування стратегії фінансової безпеки страхових корпорацій.

У сучасних умовах господарювання, які характеризуються постійними змінами зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища, високим рівнем загроз діяльності страхових корпорацій, особливої актуальності набувають питання забезпечення їх фінансової безпеки. Фінансова безпека діяльності страхових корпорацій характеризується на сьогодні вкрай низьким рівнем і, у той же час, є основою їх успішного функціонування в довгостроковій перспективі, що призводить до необхідності розробки та реалізації стратегії фінансової безпеки страхових корпорацій.

Значний внесок у дослідження питань, що стосуються фінансової безпеки, зробили такі вчені: О. Барановський [2], І. Бланк [3], К. Горячева, А. Єрмошенко [6], М. Єрмошенко, Ю. Кім [7], В. Мунтіян, С. Юрій [11]. Питанням формування стратегії фінансової безпеки суб'єктів господарювання присвячені роботи В. Ареф'єва [1], Т. Головка, І. Демченко [5], М. Саєнко [9], О. Судакової [10].

У роботах цих науковців розглядаються основні аспекти визначення сутності категорії фінансової безпеки, наведено перелік загроз та показників визначення їх рівня, запропоновано напрямки забезпечення фінансової безпеки держави та суб'єктів господарювання. Водночас недостатньо розробленими є питання стратегічного управління фінансовою безпекою страхових корпорацій як безпосередніх учасників фінансового ринку, які відчувають постійний тиск внутрішніх та зовнішніх фінансових загроз. У зв'язку з тим, що вченими, пропонуються загальні для всіх суб'єктів господарювання принципи без урахування специфіки страхової діяльності, поза їх увагою залишилися принципи формування та реалізації стратегії фінансової безпеки страхових корпорацій, визначення яких стало метою нашого дослідження

Процес успішного функціонування і розвитку страхових корпорацій багато в чому залежить від ступеня забезпечення їх фінансової безпеки, який, у свою чергу, визначається наявністю ефективної стратегії їх фінансової безпеки.

На думку О. І. Судакової, стратегія забезпечення фінансової безпеки має ґрунтуватися на об'єктивних закономірностях розвитку фінансових відносин, визначати мету та завдання всієї системи, орієнтуватися на розробку та послідовне здійснення заходів щодо закріплення і розвитку позитивних процесів і подолання негативних тенденцій у сфері фінансових відносин [10].

При формуванні стратегії фінансової безпеки страхові корпорації повинні дотримуватися певних принципів, які умовно можна розділити на загальні – характерні, як правило, для стратегічного забезпечення фінансової безпеки усіх суб'єктів господарювання, та спеціальні, які притаманні лише страховим корпораціям.

В. Ареф'єв пропонує такі принципи: взаємозв'язок елементів системи, багатоваріантність напрямків розвитку, комплексність розроблення стратегії [1, с. 66]. І. Демченко наводить наступні: єдності, автономності, самостійності, гнучкості, нейтралізації, комплексності, системності, інформативності, економічності [5, с. 45].

Узагальнивши наведені загальні принципи та доповнивши їх спеціальними, отримуємо такі принципи формування та реалізації стратегії фінансової безпеки страхових корпорацій (рис. 1).

1. Забезпечення страхового захисту. Цей принцип впливає із самої сутності страхування як виду цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій, визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів та доходів від розміщення цих фондів. Такі цивільно-правові договірні відносини передбачають обов'язок страховика здійснити страхові виплати у разі настання страхових подій згідно з договором страхування, а від-так гарантують захист майнових інтересів страхувальників. Крім того, згідно з цим принципом передбачається захищеність фінансових інтересів усіх учасників страхового процесу.

2. Обґрунтованість величини страхової премії. Як зазначає Ю. Шумелда, правильно визначені страхові тарифи дають можливість отримати таку величину грошових надходжень, які є достатніми для утворення страхових резервів у необхідних для корпорації розмірах, утримати її і забезпечити отримання прибутку [12, с. 129].

У зв'язку з цим суть принципу полягає в тому, що страхувальник повинен заплатити такий розмір страхових премій, щоб страховик міг утворити страхові резерви, достатні для здійснення виплат за запитами на відшкодування.

Зниження розміру страхової премії призведе до того, що сформованого страховою корпорацією резерву не буде вистачати для виплати страхових відшкодувань, а завищення не тільки не сприятиме залученню

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИХ КОРПОРАЦІЙ

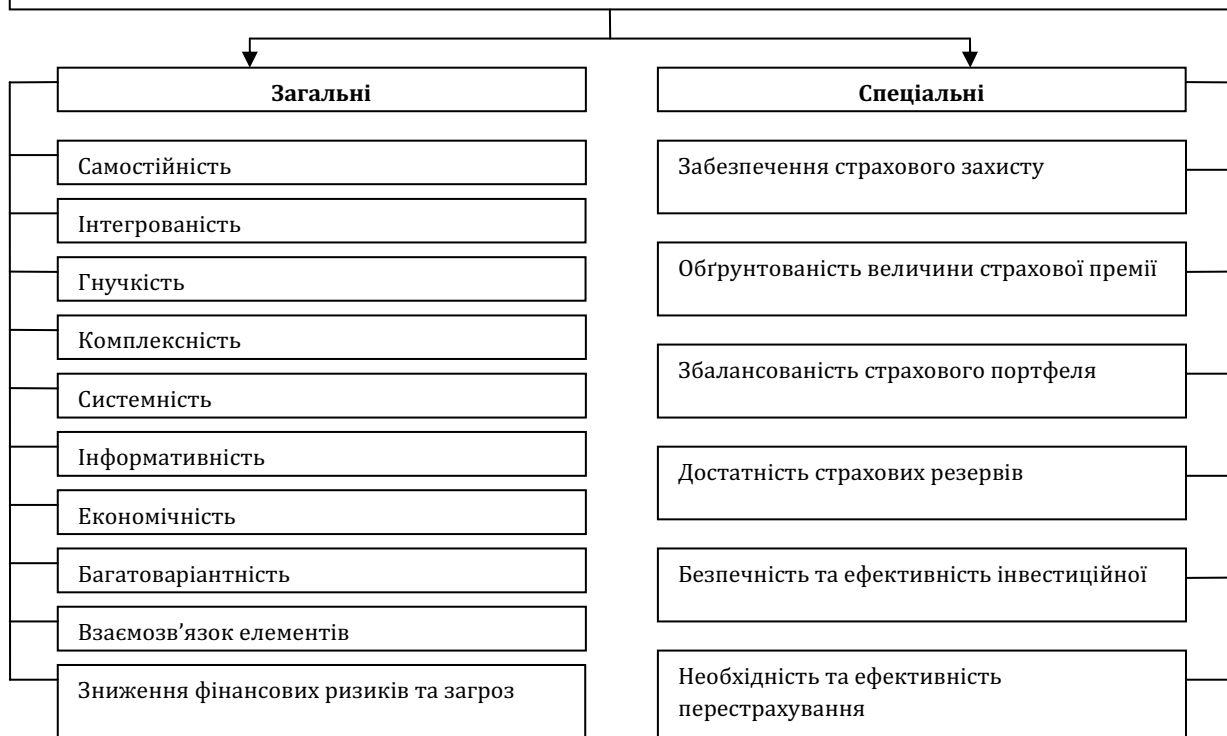


Рис. 1. Принципи формування та реалізації стратегії фінансової безпеки страхових корпорацій

достатньої кількості страхувальників, а й може призвести до їх відтоку, що знизить платоспроможність, фінансову стійкість і конкурентні можливості корпорації на ринку страхових послуг і, в кінцевому рахунку, – рівень її фінансової безпеки.

Враховуючи, що для формування страхових резервів і виплати страхових відшкодувань, використовується нетто-премія, то її розмір визначається з принципу еквівалентності фінансових зобов'язань страхувальника та страховика, який полягає в тому, що сума всіх нетто-премій повинна дорівнювати сумі всіх страхових відшкодувань.

3. Збалансованість страхового портфеля. Діяльність страховика характеризується його страховим портфелем, який визначається кількістю об'єктів та укладених договорів страхування, сумарною величиною та структурою зібраних страхових премій.

Під збалансованістю страхового портфеля розуміють його диверсифікованість, стабільність розвитку різних видів страхування, відповідність величин страхових премій величинам страхових відшкодувань, укладених та припинених договорів, сформованих резервів та зобов'язань, договорів, за якими відбуваються виплати, та беззбиткових договорів. Збалансований, однорідний страховий портфель забезпечує страхову компанію від фінансових потрясінь, надає можливість у нормальному режимі забезпечувати страхувальникам страховий захист [4, с. 193].

Ефективність поточної та перспективної діяльності страхової корпорації забезпечується збалансованим страховим портфелем, від якості якого залежать суми надходжень страхових премій, обсяги та колювання страхових відшкодувань, склад і величина страхових резервів, інвестиційні можливості, обсяги витрат на ведення справи, ринкова вартість страхової корпорації, наявність можливостей у страховика вести бізнес у ринковому середовищі і загалом рівень фінансової

безпеки страхової корпорації. Тому основне завдання страхової корпорації полягає не тільки в науково обґрунтованому визначенні величини страхової премії, але й у досягненні та збереженні якомога більшої збалансованості страхового портфеля, що дозволить забезпечити вищий рівень фінансової безпеки при деякій фіксованій величині власного капіталу.

4. Достатність страхових резервів. Принцип полягає у тому, що розміри страхових резервів на будь-який момент часу мають бути достатніми для виконання страховиком умов укладених договорів страхування навіть у випадку, якщо нові страхові премії не надходять. Для виконання цього принципу необхідно: визначити оптимальну величину резерву та її межі.

Останню визначають за принципом еквівалентності фінансових зобов'язань страхувальника та страховика. Одним із підходів щодо його тлумачення та математичного забезпечення є еквівалентність фінансових зобов'язань з погляду теорії розорення [12, с. 33-34]. Суть його у тому, що у випадку, коли величина власних коштів страховика U_0 , сумарна величина зібраних нетто-премій T_n , а Y - випадкова величина сумарного відшкодування за запитами, які надійшли до страхової корпорації, то факт її розорення описується нерівністю $U_0 + T_n < Y$. Страховик повинен володіти власними коштами в розмірі U_0 та зібрати таку величину нетто-премій T_n , щоб ймовірність розорення $P(U_0 + T_n < Y)$ не перевищувала деякого, наперед встановленого для досягнення страховою корпорацією певного рівня фінансової безпеки, її критичного значення ε , тобто $P(U_0 + T_n < Y) < \varepsilon$.

Зниження правої границі зони відповідальності страхового резерву збільшує кількість договорів, які передаватимуться в перестраховання.

Проведений аналіз діяльності корпорації на страховому ринку показав, що, як правило, для малих, а в окремих випадках – і для середніх за розмірами страхових корпорацій таке збільшення ризику може зробити їх діяльність збитковою та знизити рентабельність власного капіталу. Крім того, досить високою може виявитися плата за перестраховання. З іншого боку, інвестуючи вивільнені у такий спосіб грошові засоби, страхова корпорація розраховує компенсувати збільшення плати за перестраховання, і не тільки перекрити її, але й отримати деякий прибуток [8, с. 29-32].

Крім того, зміна верхньої та нижньої межі відповідальності резерву за ризик залежить від галузі страхування, конкретного виду кривої густини розподілу ризику, процентної ставки в довгострокових договорах, від рівня інфляції та стратегії корпорації на страховому ринку.

Таким чином, потрібно знаходити компроміс між величинами страхового резерву та кількістю договорів, які передаються в перестраховання, а також надійністю функціонування корпорації на страховому ринку та її фінансовою безпекою.

5. Безпечність та ефективність інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність страхової корпорації повинна підпорядковуватися довгостроковим цілям її розвитку та здійснюватися відповідно до розробленої її стратегії. Цей принцип передбачає: диверсифікацію вкладень у розрізі цінних паперів, що емітуються державою, корпоративних акцій, облігацій, банківських металів та інших видів активів; вибір високоліквідних активів як пріоритетних напрямків інвестування; використання методів хеджування ризиків інвестування в цінні папери з використанням похідних фінансових інструментів (форвардних і ф'ючерсних контрактів, опціонів і свопів).

Використання вказаного принципу для забезпечення належного рівня фінансової безпеки можливе лише при виконанні таких умов: функціонування в Україні ринків деривативів, завдяки яким страхові корпорації в змозі активно використовувати методи хеджування їх фінансових ризиків; створення системи рейтингового оцінювання емітентів цінних паперів для оцінки безпечності їх придбання; створення в Україні ефективних ринків цінних паперів та інших фінансових інструментів і доведення їх до відповідності міжнародним стандартам кодифікації та положень Директив ЄС.

Таким чином, подальший розвиток національного страхового ринку, зростання обсягів продажу страхових послуг, на нашу думку, сприятиме активізації інвестиційного процесу, що позитивно вплине на рівень фінансової безпеки страхових корпорацій.

6. Необхідність та ефективність перестраховання. У випадку, коли величина страхового резерву є недостатньою для забезпечення виконання страховиком зобов'язань перед страхувальниками, він сам звертається до перестраховання.

Хоча перестраховання дає змогу брати на страхування значні ризики, сприяє запровадженню та поширенню нових видів страхування, воно само є джерелом виникнення нових ризиків і загроз, зумовлених неплатоспроможністю перестраховика. Згідно з цим принципом страховик повинен: обирати для перестраховання фінансово стійку страхову корпорацію; він не повинен брати на страхування та передавати у перестраховання такі види значних ризиків, які є єдиними в нього і в перестраховій

корпорації; не брати на страхування ризики, за якими плата за перестраховання може виявитися занадто великою.

Застосування окресленого принципу сприятиме зниженню загроз фінансовій безпеці страховика при страхуванні крупних ризиків і впровадженню нових видів страхування.

Наведені у нашій статті принципи є між собою тісно взаємопов'язані. Дійсно, підсумовуючи вищесказане, можемо стверджувати, що визначення науково обґрунтованої величини страхової премії сприятиме залученню додаткової кількості страхувальників, що забезпечить отримання страхових премій у розмірі, достатньому для формування збалансованого за обсягом і видами ризиків портфеля договорів страхування і на його основі достатніх страхових резервів. Достатність коштів страхових резервів, у свою чергу, сприятиме проведенню ефективної інвестиційної діяльності, прибуток від якої разом з коштами власного капіталу та резерву дозволить зменшувати кількість ризиків, які доведеться передавати у перестраховання.

Запропоновані принципи сприятимуть розробці та реалізації страховими корпораціями ефективної стратегії їх фінансової безпеки.

Список літератури

1. Ареф'єв, В. О. Стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства як запорука його ефективного та стабільного функціонування [Текст] / В. О. Ареф'єв // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 65-68.
2. Барановський, О. І. Фінансова безпека [Текст] / О. І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Гаманкова, О. О. Финансы страховых организаций [Текст] : навч. посіб. / О. О. Гаманкова – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
5. Демченко, І. В. Стратегічне управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання [Текст] / І. В. Демченко // Фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – №2. – С.43-46.
6. Єрмошенко, А. М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорії [Текст] / А. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4 (34). – С. 46-52.
7. Кім, Ю. Г. Проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємства [Текст] / Ю. Г. Кім // Менеджмент : зб. наук. праць. – К.: Міжгалузевий ін-т управління, 2008. – № 10. – С. 62-76.
8. Корнилов, И. А. Основы страховой математики [Текст] : учеб. пособие / И. А. Корнилов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 400 с.
9. Саенко, М. Г. Стратегія підприємства [Текст] : підручник. / М. Г. Саенко – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
10. Судакова, О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства [Текст] / О. І. Судакова // Економічний простір : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – №9. – С.140-148.
11. Фінанси [Текст] : підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
12. Шумелда, Я. Основы актуарных расчетов [Текст] : навч. посіб. / Я. Шумелда. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2000. – 120 с.

РЕЗЮМЕ

Папка Олег

Принципы формирования и реализации стратегии финансовой безопасности страховых корпораций

Определенно основные принципы стратегии финансовой безопасности страховых корпораций. Приведена характеристика специальных, характерных лишь для страховых корпораций принципов.

RESUME

Papka Oleg

Principles of forming and realization of strategy of financial safety of insurance corporations

Basic principles of strategy of financial safety of insurance corporations are considered. Description of the special characteristic of the insurance corporations of principles is resulted.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2011 р.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассматриваются значение и место управленческого учета в информационной системе управления предприятием посредством определения степени его участия в принятии управленческих решений и формирования потоков информационных массивов в системе управленческого учета.

Ключевые слова: управленческий учет, управление, информационная система, потоки информации.

Успешное развитие экономики Украины в целом определяется рядом макроэкономических факторов. Но решение проблем макроэкономического характера не принесет должных результатов без реализации системного подхода, когда исследование объекта (экономики страны в целом) осуществляется в единстве и взаимной связи его частей (предприятий).

Руководители предприятий поставлены в довольно жесткие условия, которые диктует рынок. В этой связи основная проблема современного предпринимателя-менеджера заключается в возможности получения оперативной и релевантной информации о реальном положении дел на предприятии с целью оптимизации процессов управления.

Предприятия нуждаются как во внешней, так и внутренней информации. Каждый ее вид выполняет определенную функцию и является незаменимым в осуществлении методов управления. Достаточным будет отметить, что растущий поток информации должен соответствовать новому направлению информационного обеспечения руководителя и соответствовать адекватным формам его подготовки. Речь идет о создании в рамках предприятия такой речено-аналитической системы (управленческого учета), которая могла бы формировать информационную базу под конкретные управленческие решения.

Управленческий учет не существует сам по себе. Он должен оказывать помощь процессу управления. В связи с этим, его основное назначение – улучшение результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Это определяет необходимость его рассмотрения в рамках целевого управления, когда внимание руководства предприятия направлено на выполнение запланированных результатов, а не на средства, при помощи которых они могут быть получены [1, с. 22].

Успешное преодоление задач информационного обеспечения руководства возможно при условии четкого представления всей информационной системы управления предприятием и определения места управленческого учета в ней.

Изучение роли управленческого учета в информационной системе управления является весьма дискуссионным вопросом. Одними из первых исследований в этой области являются работы ученых С. Николаевой, Я. Соколова, С. Стукова, В. Ткача [2-5]. Развитие этой проблематики нашло отражение в

работах современных отечественных и зарубежных ученых: Э. Аткинсона, С. Голова, К. Друри, Ч. Хорнгрена [6-9] и др.

Целью статьи является рассмотрение роли и места управленческого учета в информационной системе управления предприятием, формирование критериев принятия управленческих решений для определения массивов информации необходимой емкости и направленности с целью оптимизации процессов управления.

Для уяснения роли управленческого учета в системе управления предприятием, следует отметить, что последняя как отрасль науки и основа практической деятельности менеджеров опирается на теорию экономики предприятия, технологию и организацию производства, планирование, бухгалтерский учет, управление персоналом, управление качеством продукции, технико-экономический анализ деятельности предприятия и другие области знаний [10, с. 9].

Управление предприятием предполагает выполнение всех функций, присущих управлению любым объектом, то есть разработку и реализацию решений, а также контроль за их выполнением. Функции управления реализуются через элементы управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию и учет, координацию и контроль, анализ и регулирование. Все стадии тесно взаимосвязаны между собой, и несвоевременное предоставление информации на одной из них неизменно приведет к значительному снижению эффективности деятельности предприятия. Выполнение функций управления в полном объеме по всем элементам составляет цикл воздействия управляющей подсистемы (менеджеры) на управляемую подсистему (объект управления).

Исходя из того, что под управлением понимается руководство общественным воспроизводством, целенаправленная организация и координация действий коллективов людей в процессе деятельности [11], следует, что управление предприятием возможно подразделить на два взаимодополняющих процесса: управление людьми и управление деятельностью. Приоритетным направлением нашего исследования является процесс управления деятельностью, поскольку формирование методов воздействия на персонал (управление людьми) зависит от уровня развития любой деятельности предприятия (производственной,

хозяйственной, финансовой).

Роль и значение управленческого учета в этом процессе определяется мерой востребованности информации для целей управления [12, с. 36]. В связи с

этим, логичным будет представление управленческого учета в виде этапов формирования управленческой информации в разрезе основных его функций (табл. 1).

Таблица 1. Формирование управленческой информации в разрезе основных функций управления

Функции управления	Управленческий учет - формирование управленческой информации
Планирование	<ul style="list-style-type: none">– Координация различных планов и разработка консолидированного плана в целом по предприятию;– Выработка методики планирования;– Формирование графика составления плана;– Формирование информации о результатах составления планов различными подразделениями предприятия
Учет	<ul style="list-style-type: none">– Статистика объема выпуска и реализации продукции;– Определение финансового результата по различным схемам учета;– Расчет маржи;– Расчет движения денежных потоков.
Контроль	<ul style="list-style-type: none">– Сопоставление плановых и фактических показателей для измерения и оценки степени достижения цели;– Установление допустимых границ отклонений от плана;– Оценка действий должностных лиц, ответственных за возникшие отклонения.
Анализ	<ul style="list-style-type: none">– Анализ отклонений, интерпретация причин отклонений фактических величин от заданных параметров;– Разработка корректирующих мероприятий и управленческих решений;– Разработка инструментария для планирования, контроля и принятия управленческих решений
Организация	<ul style="list-style-type: none">– - Учет и контроль затрат по центрам ответственности

Вышеизложенное позволяет констатировать, что основной задачей управленческого учета является информационное обеспечение любых типов управленческих решений, а именно:

- оперативных – текущее руководство: контроль за выполнением тактических решений и устранение отклонений от заданных параметров в процессе деятельности предприятия;
- тактических – краткосрочное планирование: рациональное деление и организация всех видов ресурсов для выполнения стратегических решений;
- стратегических – долгосрочное планирование: определение комплекса целей предприятия на определенный длительный период и выражение в интегральных количественных и качественных показателях.

Логическим продолжением изучения места управленческого учета в информационной системе управления предприятием является определение потоков информационных массивов, которые позволят реализовать задачи управления.

Как было отмечено ранее, формирование информации для управления осуществляется при помощи финансовых (учетных) и нефинансовых (неучетных) данных. Однако следует обратить внимание на некоторые особенности их использования в рамках управленческого учета. Если финансовая информация может быть охвачена управленческим учетом в полном объеме и результаты ее обработки использованы внутри предприятия, то нефинансовая информация охвачена частично, а именно: учитывается не вся нефинансовая информация как таковая (технологическая, маркетинговая и др.), а только та, которая непосредственно касается задач оптимизации

прибыли путем рационализации затрат. Практически невозможно выделить постоянные категории нефинансовой информации, которые могут использоваться управленческим учетом, на что справедливо обращает внимание Я. Мех [13, с. 9]. Это в значительной мере зависит от специфики конкретной аналитической задачи, которая решается менеджерами различных уровней управления предприятием. Емкость информации должна определяться целью, которую преследует конкретный менеджер. В соответствии с этим в сферу задач управленческого учета должна входить выработка критериев принятия управленческих решений, ориентированных на определенную цель.

Исследователи Сухарева Л. А. и Петренко С. Н. предприняли попытку выработки подобных критериев. Эти критерии в различной степени являются контролируемыми и служат результатом управленческих решений, касающихся корректировки целей и планов предприятия, а также определения круга лиц и объема работ по формированию необходимой информации [12, с. 39].

Управленческий учет определяет насколько принимаемые управленческие решения относительно формирования целей, ресурсов и процессов на предприятии будут способствовать повышению результативности, эффективности и производительности работ. В зависимости от определенного руководством направления (типа) принятия управленческих решений, в сферу задач управленческого учета входит оптимизация внутренних возможностей предприятия, выбор элементов инструментария и разработка методик их реализации для выполнения поставленной цели.

Логика теории управления свидетельствует о том,

что выбор критериев принятия управленческих решений зависит от конкретной ситуации и определяется совокупностью факторов, которые подразделяются на три группы: внешняя среда предприятия; внутренняя среда предприятия и личностные особенности руководства; особенности решаемой задачи.

В различных ситуациях сила воздействия различных факторов неодинакова. Этим определяется разница подходов к выбору критериев принятия управленческих решений. Известно, что каждое управленческое решение является уникальным и не может быть представлено как связанное с какими-либо правилами, этапами или временными ограничениями, оно подчиняется внутренней логике – это цикл принятия решения. С целью определения наиболее общих требований к критериям принятия управленческих решений рассмотрим этапы этого цикла.

1. Определение целей и задач. Прежде чем принять правильное управленческое решение, необходимо определить цель или приоритетные направления, которые помогут менеджеру, принимающим решения, оценить предпочтительность одного варианта действий перед другим.
2. Поиск возможных альтернатив. Этот этап цикла принятия решения заключается в поиске ряда возможных курсов (вариантов) действий, направленных на достижение поставленных целей. Он характеризуется необходимостью формирования информации о возможных положительных и отрицательных тенденциях развития экономической обстановки и выработке мероприятий по предотвращению нежелательных явлений в будущем.
3. Выбор оптимального варианта из имеющихся альтернатив. Альтернативные варианты оцениваются по предлагаемым чистым денежным поступлениям и должны быть изучены с точки зрения качественных факторов (показателей).
4. Осуществление выбранного варианта. Выбранные альтернативные курсы действий являются отправной точкой для составления бюджета. Процесс его составления направлен на то, чтобы каждый менеджер предприятия был наделен определенными полномочиями и осознавал степень своего участия в осуществлении решений администрации.
5. Сопоставление полученных результатов с заданными показателями. Последний этап цикла принятия решения подвержен воздействию контроля и регулирования в рамках предприятия. Процесс контроля и регулирования определяется как оценка результатов деятельности, предоставление информации о них и выработка корректирующих мер, направленных на то, чтобы цели были достигнуты и планы предприятия реализованы [14, с. 136]. Планы, в свою очередь, могут уточняться, если результаты сравнения показывают, что запланированные показатели не могут быть достигнуты. Этим определяется обратная связь в контуре цикла принятия решений. Она свидетельствует о том, что если запланированные показатели не могут быть реализованы, то необходимо рассмотреть альтернативные курсы действий, которые обеспечат достижение целей предприятия. Обратная связь – это своего рода совокупность корректирующих

действий, направленных на приведение фактических результатов работы в соответствие с запланированными параметрами.

Приведенные этапы цикла принятия управленческих решений позволяют нам сформулировать основные и наиболее типичные требования, которые должны быть положены в основу разработки критериев принятия управленческих решений. Следует отметить, что критерий – это признак, положенный в основу классификации чего-либо, или на основании которого производится оценка, определение какого-либо явления, предмета; мерило для оценки критерия, истины является практика [11].

Таким образом, в основу принятия управленческих решений должны быть положены критерии, требования к которым следующие:

- оценка всех возможных экономических последствий принимаемого решения в краткосрочном и долгосрочном периодах, направленного на реализацию целей предприятия;
- непротиворечивость общим целям и приоритетным направлениям развития предприятия;
- возможность проведения анализа, исходя из имеющихся показателей (условия неопределенности конечного результата);
- объективность и доступность исходных данных;
- способность быстрого реагирования на происходящие изменения;
- учет специфических особенностей и индивидуальных характеристик решаемой задачи;
- соответствие особенностям личности руководителя и корпоративной культуре предприятия;
- удобство в использовании;
- ориентация на перспективу.

Кроме вышеуказанного, в принятии управленческих решений используются количественные и качественные критерии. Качественные критерии определяют индивидуальную специфику конкретной ситуации, а количественные – являются более универсальными и определяют наиболее общие подходы к процессу управления.

При формировании информации для управления бухгалтерский учет представляет собой важную область знаний, необходимую для современного понимания бизнеса. Любой вид бизнеса нуждается в управлении финансовыми и людскими ресурсами, а управленческий учет обеспечивает для этого необходимый механизм. Его роль проявляется в том, что он представляет собой основную систему коммуникаций внутри предприятия.

Список литературы

1. Вандер Вил Р. *Управленческий учет* / Р. Вандер Вил [под ред. В. Палия]. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 480 с.
2. Соколов Я. В. *Основы теории бухгалтерского учета* / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
3. Ткач В. И. *Управленческий учет: международный опыт* / В. И. Ткач, М. В. Ткач. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 144 с.
4. Николаева С. А. *Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»* / С. А. Николаева. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 128 с.
5. Стуков С. А. *Система производственного учета и контроля* / С. А. Стуков. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 223 с.
6. Голов С. Ф. *Управлінський облік [підручник]* / С. Ф. Голов. 3-є вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
7. Друри К. *Управленческий и производственный учет [учебник]* / К. Друри; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. –

1071с.

8. Аткинсон Э. *Управленческий учет* / Э. Аткинсон [и др.]; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 878 с.
9. Хорнгрен Ч. *Управленческий учет* / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 1008с.
10. Суйц В. П. *Управленческий учет: учебник* / В. П. Суйц. – М.: Высш. образование, 2007. – 371с.
11. Даль В. *Толковый словарь живого великорусского языка*. Т.4. / Даль В. - М.: Рус.яз., 1991. - 683 с.
12. Сухарева Л. А. *Контролинг – основа управления бизнесом* / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К.: Эльга, Ника-Цент, 2002. – 208с.
13. Мех Я. В. *Інформаційне забезпечення управління внутрішніми резервами підприємства (методологія і організація): [монографія]* / Я. В. Мех. – Тернопіль: ПП „Синтез-Поліграф”, 2003. – 340с.
14. Труш В. Є. *Управленський облік: навч.-метод. посіб.* / В. Є. Труш, Т. М. Чабан, Н. Я. Степанович. – Кондор, 2007. – 296с.

РЕЗЮМЕ

Петренко Світлана

Управлінський облік в інформаційній системі управління підприємством

У статті розглядаються значення і місце управлінського обліку в інформаційній системі управління підприємством за допомогою визначення ступеня його участі в ухваленні управлінських рішень і формування потоків інформаційних масивів в системі управлінського обліку.

RESUME

Petrenko Svitlana

An administrative account in information system of management of an enterprise

In the article there are examined the value and place of administrative account in information system of management of an enterprise by means of determination of degree of its participating in acceptance of administrative decisions and forming of streams of informative arrays in the system of administrative account.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

СУЧАСНИЙ СТАН ЗДІЙСНЕННЯ ПЕНСІЙНИХ ВИПЛАТ У МЕЖАХ УНІВЕРСАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Досліджено практику формування пенсійних виплат у межах універсального пенсійного законодавства в Україні в умовах реформування пенсійної системи. Проаналізовано вплив різноманітних чинників на функціонування державного страхування в нашій державі та їх урахування у процесі реформування пенсійної системи. Окреслено наявні у цій сфері проблеми.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійна реформа, державне пенсійне страхування, функції державного пенсійного страхування.

Впродовж усього періоду незалежності України системі державного пенсійного забезпечення належить основна роль у забезпеченні матеріального добробуту значної частини населення. Незважаючи на те, що під час реформування пенсійної системи запроваджено недержавне пенсійне забезпечення, воно не має відчутного впливу на соціальне становище в країні. Сьогодні виплати в межах державного пенсійного страхування слугують основним джерелом доходу для третини населення країни. Тож від ефективності виконання державним пенсійним страхуванням властивих йому функцій безпосередньо залежить соціально-економічний розвиток нашої країни.

У зв'язку з загостренням кризи пенсійної системи в Україні проблема державного пенсійного страхування активно висвітлюється провідними вченими. Значну увагу на проблему пенсійних виплат звернули вітчизняні вчені, серед яких О. Бобирь, В. Геєць, Е. Лібанова, О. Кириленко, Д. Полозенко, М. Ріппа, С. Смирнов, Л. Ткаченко, В. Тропіна, І. Чапко, М. Шаварина та ін. Незважаючи на велику кількість публікацій, у яких розглядається формування пенсійних виплат, динамічний розвиток економічних та соціальних відносин у нашій державі, зумовлює потребу в нових наукових дослідженнях, покликаних з'ясувати наявні проблеми у здійсненні пенсійних видатків на сучасному етапі розвитку державного пенсійного страхування.

З огляду на вищесказане метою нашої статті є з'ясування проблем у формуванні пенсійних виплат у межах універсального пенсійного законодавства на сучасному етапі розвитку державного пенсійного страхування.

Впродовж новітнього періоду становлення Української держави пенсійна система зазнала кардинальних змін. Для дослідження проблематики функціонування державного пенсійного страхування в умовах реформування пенсійної системи важливе значення має з'ясування особливостей проведених змін та їх наслідків. Зміни, які відбувалися в системі соціального страхування України, можна характеризувати як перманентні. Однак серед усіх перетворень, які відбулися в пенсійному страхуванні, варто виокремити ті, що мали визначальний вплив на формування державного пенсійного страхування відповідно до умов ринкової економіки. Такі реформи були започатковані у 2003 р. і запроваджені з

01.01.2004 р. З огляду на зазначене, на наше переконання, предметом детального дослідження функціонування державного пенсійного страхування в умовах реформування пенсійної системи має стати період від початку становлення багаторівневої пенсійної системи відповідно до принципів ринкової економіки.

Відповідно до офіційних документів, основними чинниками, що зумовили реалізовану у 2003-2004 рр. пенсійну реформу, стали:

- демографічні процеси (старіння населення, зменшення працездатного населення), наслідками яких є збільшення чисельності отримувачів пенсій та зменшення платників страхових внесків;
- зменшення чисельності зайнятого населення;
- несприятливе співвідношення тривалості періоду сплати внесків на пенсійне забезпечення і періоду, протягом якого виплачується пенсія;
- зростання різного роду пільгових і привілейних до них категорій пенсіонерів [1].

Таким чином, лейтмотивом проведення активних змін у пенсійній системі стало намагання нейтралізувати вплив негативних демографічних тенденцій у нашій державі. Серед усіх чинників реформування пенсійної системи на перший план вийшли ті, що мали безпосередній вплив на фінансовий стан пенсійної системи. Домінуючий вплив на реформування пенсійної системи мали ендогенні чинники, зокрема вплив динаміки платників внесків на пенсійне страхування і одержувачів пенсійних виплат, а також проблеми формування фінансових ресурсів пенсійного фонду.

Аналіз виокремлених в офіційних документах чинників реформування пенсійної системи свідчить про обмеженість розуміння усіх процесів, що зумовлюють потребу в удосконаленні пенсійної системи. Зведення усіх наявних причин, що об'єктивно потребують змін у пенсійній системі, лише до демографічних тенденцій та до наявних диспропорцій між платниками внесків на державне пенсійне страхування і одержувачів пенсійних виплат позбавляє необхідності врахування інших важливих екзогенних чинників реформування пенсійної системи. На нашу думку, відсутність серед наявних передумов реформування пенсійної системи, зокрема, недоліків розвитку ринку праці, а також проблем доступності соціальних послуг позбавляє ініціаторів

реформи необхідності розробки заходів, спрямованих на гармонійне забезпечення соціальних інтересів під час удосконалення пенсійної системи.

Як засвідчує зарубіжна практика, вирішити проблему зростання зобов'язань пенсійної системи, зумовлену переважно диспропорціями платників страхових внесків на пенсійне страхування та одержувачів пенсійних виплат, можна двома способами. Суть першого способу, що був реалізований провідними країнами світу, полягав у реалізації параметричних пенсійних реформ: підвищення пенсійного віку, збільшення вимог до тривалості страхового стажу, запровадженні понижуючого коефіцієнта при здійсненні валоризації минулих пенсійних прав та індексації встановлених розмірів пенсій [2]. Другий спосіб здійснення пенсійних реформ передбачає поетапний перехід від загальної солідарної системи до змішаної системи пенсійного страхування, у котрій важлива роль належить накопичувальним механізмам акумулювання пенсійних внесків. Слід зазначити, що такий підхід до реформування пенсійних систем зазвичай застосовувався в європейських державах з перехідною економікою та латиноамериканських країнах.

Реалізація пенсійної реформи в Україні не передбачала радикальних заходів як щодо реформування важливих параметрів системи солідарного пенсійного страхування, так і запровадження багаторівневої пенсійної системи. Під час проведеної у 2003–2004 рр. реформи було залишено без змін усі важливі параметри пенсійної системи, за допомогою яких можна нейтралізувати вплив негативних демографічних тенденцій: вік виходу на пенсію, мінімальний страховий стаж, порядок дострокового виходу на пенсію та ін. Усі сподівання стосовно вирішення проблем пенсійного забезпечення поклалися на запровадження багаторівневої пенсійної системи. Додатково до солідарного пенсійного страхування було передбачено розвиток другого рівня пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів населення у Накопичувальному фонді та здійснення за рахунок його коштів відповідних пенсійних виплат. Однак варто зазначити, що вказана заява носила переважно декларативний характер і до цих пір не перетворилась у практику. Єдиним наслідком заходів щодо розвитку багаторівневої пенсійної системи стало запровадження третього рівня пенсійної системи – недержавного пенсійного забезпечення.

На основі вітчизняного досвіду можемо стверджувати: розрахунок на те, що значна частина проблем пенсійної системи буде вирішена завдяки розвитку недержавного пенсійного забезпечення, себе не виправдав. З часу запровадження відповідного законодавства, що регламентує недержавне пенсійне забезпечення, у недержавних пенсійних фондах станом на 2010 р. накопичено лише близько 858 млн. грн., що становить менше 1% річних обсягів бюджету Пенсійного фонду України [3, с. 59]. Кількість учасників недержавних пенсійних фондів впродовж 2004–2008 рр. мала чітку тенденцію до зростання – з 25,4 тис. у 2004 р. до 482,5 тис. у 2008 р., або у 19 разів. Проте в наступні роки досліджуваного періоду кількість учасників недержавних пенсійних фондів практично стабілізувалася на досягнутому рівні. Схожа динаміка була у кількості вкладників недержавних пенсійних фондів. Таким чином, станом на сьогодні лише незначна частка населення України має відповідні накопичення у недержавних пенсійних фондах, до того ж розмір

накопичених ресурсів є невеликим.

На підставі зазначеного вище можна зробити висновок про те, що сьогодні недержавне пенсійне забезпечення не має відчутного впливу на формування доходів населення у старості або в разі настання іншого страхового випадку. Отже, незважаючи на проведення у 2004 р. реформування пенсійної системи, основне навантаження щодо фінансового забезпечення пенсіонерів припадає на державне пенсійне страхування. Більше того, перспективи розвитку пенсійної системи на умовах багаторівневості є доволі невизначеними. Основою для такого твердження слугують результати соціологічного опитування, проведеного з 11 по 13 червня 2011 р. в усіх обласних центрах, містах Києві та Севастополі. Відповідно до цих результатів, 80,1% українців не розраховує на будь-які додаткові джерела доходу, крім державної пенсії, після настання пенсійного віку [4]. Таким чином, сьогодні переважна частка населення і надалі покладається винятково на державу у забезпеченні їхнього матеріального добробуту у старості.

Не зважаючи на те, що впродовж досліджуваного періоду не відбувалося радикального параметричного реформування пенсійної системи, а запровадження багаторівневої пенсійної системи не справило відчутного впливу на стан державного пенсійного страхування, в пенсійній системі все ж відбувалися зміни, що мали відчутні наслідки для економічного розвитку країни та соціального становища населення. З метою з'ясування наслідків реформування пенсійної системи, що набуло перманентного характеру, для функціонування державного пенсійного страхування, а відтак – для соціально-економічного розвитку нашої держави проведемо детальний аналіз практики формування пенсійних виплат та механізму акумулювання доходів державного пенсійного страхування впродовж 2004–2010 рр.

Відповідно до Закону України “Про державне пенсійне страхування”, дія якого поширюється на усі категорії населення, в солідарній системі призначаються такі пенсійні виплати: пенсія за віком; пенсія по інвалідності внаслідок загального захворювання (у тому числі каліцтва, не пов'язаного з роботою, інвалідності з дитинства); пенсія у зв'язку з втратою годувальника.

Величина загальних зобов'язань державного пенсійного страхування визначається чисельністю осіб, які мають право на пенсії, а також розмірами пенсійних виплат. Великий вплив на ці чинники, особливо на перший, справляє вікова структура населення, зокрема чисельність осіб, які досягли пенсійного віку. З часу ухвалення законодавчих актів, що започаткували пенсійну реформу в нашій державі, основні параметри солідарної пенсійної системи, які визначаються переважно демографічними тенденціями, ще більше погіршилися. Так основний показник, який характеризує успішність соціального розвитку країни – чисельність населення країни – зазнав стрімкого скорочення. У 2003 р. чисельність наявного населення в Україні становила 47 622,4 тис. осіб, а станом на початок 2011 р. вона зменшилася до 45 778,5 тис. осіб. Таким чином за сім років проведення пенсійної реформи чисельність населення скоротилася на 1 843,9 тис. осіб, або на 3,9%. Стрімке скорочення чисельності населення в Україні переважно стало наслідком скорочення народжуваності в нашій державі. Це не могло не позначитися на зміні вікової структури українського суспільства.

Сьогодні спостерігаються негативні тенденції у віковій структурі, які спричиняє старіння населення України. У 1999 р. частка населення, молодшого за працездатний вік, становила 19,4% і на початок пенсійної реформи (2003 р.) скоротилася до 16,8%, а станом на 01.01.2010 р. становила 15,3%. Впродовж цього часу суттєво зросла частка населення, яке минуло межу працездатного віку – з 23,4% – у 1999 р. до 23,7% – у 2003 р. і 24,5% – у 2009 р. Слід зазначити, що негативний вплив демографічних тенденцій на пенсійну систему впродовж досліджуваного періоду частково послаблювався тим, що доволі чисельна група населення, молодшого за працездатний вік у 1999 р., перейшла у населення працездатного віку. Динаміка частки населення працездатного віку була неоднорідною. Так період 1999-2005 рр. характеризувався помірним зростанням цього показника – з 57,2% до 60,4%. Однак в подальшому

частка населення працездатного віку стабілізувалася на рівні 60,6% (2006-2008 рр.), а в 2009 р. скоротилася до рівня 60,3%. Таким чином сьогодні практично вичерпано можливості розширення частки населення працездатного віку за рахунок скорочення чисельності населення, молодшого за працездатний вік.

Як видно з рис. 1, впродовж 1999-2009 рр. спостерігається стрімке зростання співвідношення чисельності населення, старшого за працездатний вік, до населення, молодшого за працездатний вік. Так, якщо в 1999 р. на 100 осіб, молодших за працездатний вік, припадало 120 осіб, старших за працездатний вік, то в 2009 р. – 160 осіб. Завдяки скороченню зазначеного показника значною мірою вдавалося впродовж цього періоду зберігати стабільність співвідношення населення, старшого за працездатний вік, до осіб працездатного віку.



Рис. 1. Співвідношення населення, старшого за працездатний вік, до працездатного населення та співвідношення населення, старшого за працездатний вік, до населення, молодшого за працездатний вік, у 1999-2009 рр.

Складено на основі [5, с. 337].

Найвне співвідношення чисельності працездатного населення до населення, старшого за працездатний вік, не може забезпечити нормального функціонування державного пенсійного страхування. Сьогодні в Україні на 100 осіб пенсійного віку припадає на 246 осіб працездатного віку. Як засвідчують результати теоретичних досліджень, для нормального функціонування солідарної пенсійної системи критичне співвідношення платників внесків до одержувачів пенсійних виплат становить 3:1. Враховуючи те, що далеко не все населення працездатного віку сплачує внески на державне пенсійне страхування, вікова структура населення в Україні унеможливає ефективне функціонування державного пенсійного страхування.

Таким чином, реформування пенсійної системи не супроводжувалося необхідними заходами щодо вирішення проблеми негативних демографічних тенденцій в країні. Слід зазначити, що у цій сфері існує низка об'єктивних проблем. Найвні демографічні прогнози підтверджують неможливість подолання тенденції зменшення чисельності населення в прогнозованій перспективі. При цьому відбуватиметься не просто зменшення загальної чисельності населення – очікуються значні структурні зрушення: передовсім на фоні випереджального скорочення чисельності населення працездатного віку спостерігатиметься

зростання чисельності осіб старшого віку [6, с. 9]. Не варто випускати з уваги, що зростання чисельності осіб пенсійного віку відповідно до чинної сьогодні межі пенсійного віку в Україні (55 років для жінок та 60 років для чоловіків) очікується у дуже великих темпах. Так, якщо у 2009 р. частка населення, старшого за працездатний вік, становила 26%, то у 2021 році очікується її зростання до 29%, а в 2050 році – до 38% населення. Негативні наслідки для пенсійної системи полягають у тому, що до 2050 р. на 10 осіб працездатного віку припадатиме 8 осіб пенсійного віку, що вдвічі більше порівняно з 2009 р. Таким чином, незмінність межі пенсійного віку в умовах прогресуючого старіння населення спричинить невідворотність зростання демографічного навантаження на працездатне населення [7, с. 22].

Це підтверджують тенденції щодо чисельності пенсіонерів за віком, кількість яких безпосередньо залежить від демографічних тенденцій у країні. Серед трьох груп пенсіонерів, визначених Законом України "Про державне пенсійне страхування" найбільшу групу становлять пенсіонери за віком. Їхня чисельність у 2001 р. становила 10 299 тис. осіб і до 2011 р. збільшилася на 288 тис. осіб до 10 587 тис. осіб (рис. 2). Набагато менша чисельність пенсіонерів двох інших груп, до того ж вона має чітку тенденцію до зменшення. Так, у 2001 р., кількість пенсіонерів по інвалідності

становила 2 015 тис. осіб у до 2011 р. скоротилася на 26,0% до 1 491 тис. осіб. Схожа тенденція спостерігалася щодо кількості пенсіонерів у разі втрати годувальника –

їхня кількість у 2001 р. становила 1 150 тис. осіб і до 2011 р. зменшилася на 26,3% до 850 тис. осіб.

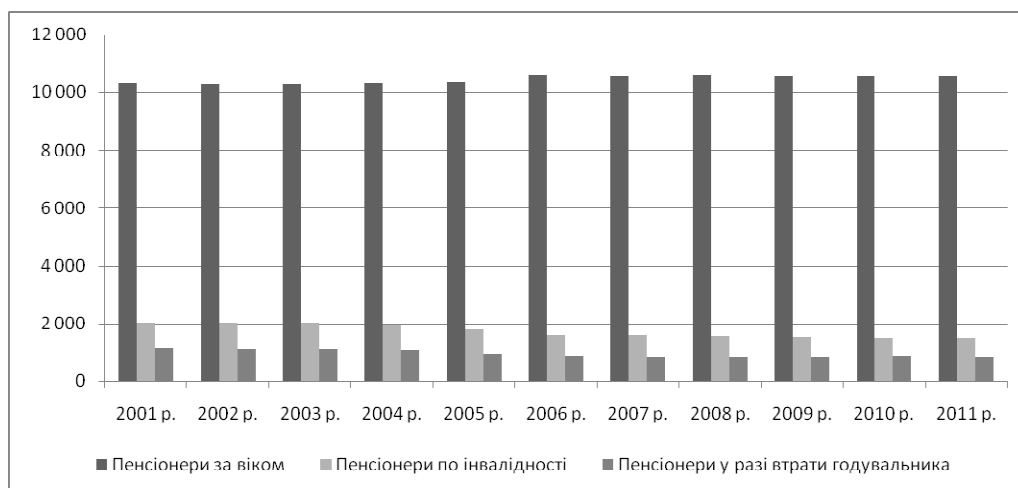


Рис. 2. Динаміка кількості пенсіонерів за віком, по інвалідності і по втраті годувальника в 2001–2011 рр. (станом на початок року), тис. осіб.

Складено на основі [8, с. 25].

Зазвичай необхідні заходи, які у цьому випадку живають майже усі ринкові країни, полягають у зміні параметрів пенсійної системи, зокрема пенсійного віку. В нашій державі, відповідно до ухваленого Закону України “Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи”, заплановано підвищити пенсійний вік для жінок, які отримують пенсію згідно із загальним законом, з 55 до 60 років, починаючи з 1 жовтня 2011 року, поступово збільшуючи його на 6 місяців кожного року протягом 10 років [9]. Враховуючи динаміку негативних демографічних тенденцій, цих заходів буде недостатньо для забезпечення нормального функціонування державного пенсійного страхування.

Ще більший негативний вплив на пенсійну систему нашої країни справляють негативні тенденції на ринку праці. Саме проблеми у сфері зайнятості населення спричиняють значні труднощі у функціонуванні державного пенсійного страхування. Впродовж досліджуваного періоду лише певна частина населення була в стані економічної активності. Впродовж 2004-2010 рр. чисельність економічно активного населення працездатного віку скоротилася з 20 582,5 тис. осіб до 20 220,7 тис. осіб, або на 1,8%. При цьому рівень економічної активності населення працездатного віку перебував у межах 70,9%-72,3%. У міжнародному порівнянні економічної активності населення у віці 15-70 років Україна значно поступається багатьом розвиненим державам. Навіть якщо враховувати рівень економічної активності населення України в умовах чинної межі пенсійного віку, то він також нижчий ніж в багатьох країнах, де часові межі економічної активності розширено. Це при тому, що вчені чітко встановили залежність, що зі зростанням ВВП рівні участі в робочій силі знижуються і починають зростати лише після досягнення показника ВВП на одну особу у 15 тис. дол. США [10, с. 124].

Звертає на себе увагу велика кількість населення працездатного віку, яке не перебуває у стані економічної активності. У 2010 р. рівень економічної пасивності населення працездатного віку становив 28%. При цьому спостерігається відносна стабільність цього

показника впродовж 2004-2010 рр. Проте вітчизняні дослідники звертають увагу на зниження економічної активності молодих жінок, що збіглося у часі зі зростанням народжуваності. Науковці пов'язують таке явище з відсутністю доступу до дошкільної освіти значної частини населення [11, с.8]. Як свідчать результати дослідження, реформування пенсійної системи не призвело до підвищення економічної активності населення працездатного віку. Відповідно до законодавства, кожен громадянин України при досягненні пенсійного віку матиме право на відповідні виплати. Це створює додаткове значне навантаження на зайняте населення. Таким чином, на нашу думку, вжиті заходи щодо формування багаторівневої системи пенсійного страхування та реформування механізму призначення пенсійних виплат не спонукало діяльності щодо забезпечення власного добробуту.

Відповідно до чинного пенсійного законодавства право на пенсію мають виключно ті особи, що сплачували внески на державне пенсійне страхування. Як видно з рис. 3, лише 52,3% осіб працездатного віку зайнято у формальному секторі економіки, що передбачає обов'язок сплачувати передбачені законодавством внески на державне пенсійне страхування. Значна частина зайнятих осіб в економіці України позбавлені такого права з огляду на те, що їхня праця використовується у неформальному секторі економіки. У 2010 р. таким чином було зайнято 4 649,2 тис. осіб, у тому числі 3 746,9 тис. осіб працездатного віку.

Слід зазначити, що проведення пенсійної реформи та запровадження заохочувальних механізмів участі у пенсійному страхуванні не призвело до зміни тенденції розширення кількості зайнятих у неформальному секторі економіки. Чисельність населення працездатного віку, які таким чином зайняті, зросла з 2 662,6 тис. осіб у 2004 р. до 3 746,9 тис. осіб у 2009 р., або на 40,7%. Це при тому, що чисельність зайнятих офіційно скоротилася за цей період з 16 031,7 тис. осіб до 14 689,6 тис. осіб, або на 8,4%.

Безумовно, у майбутньому при досягненні

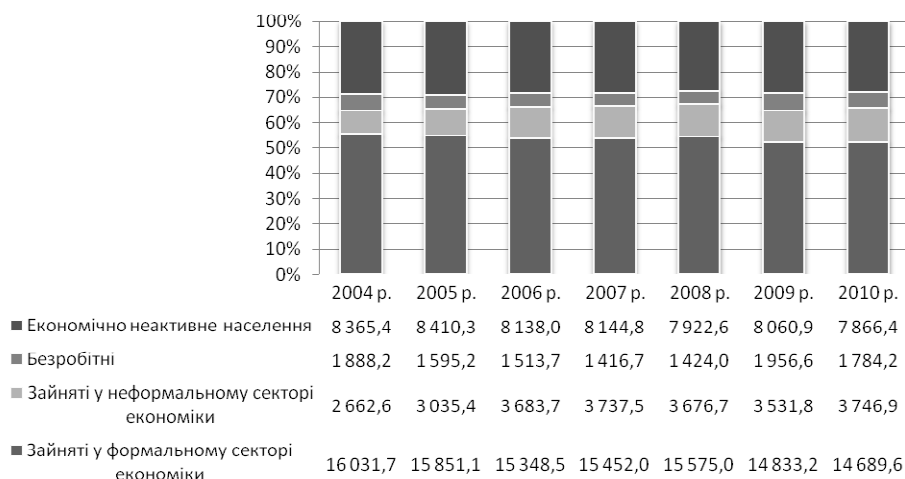


Рис. 3. Структура працездатного населення за характером їхньої економічної активності у 2004–2010 р.

Складено на основі [12, с. 1–2, 7].

Примітка: працездатне населення: жінки віком 15–54 роки, чоловіки віком 15–59 років.

пенсійного віку обов'язок щодо матеріального забезпечення осіб, які свого часу не сплачували внесків на державне пенсійне страхування, покладатиметься на суспільство, у тому числі на солідарну пенсійну систему. Отже, доводиться констатувати той факт, що реалізація пенсійної реформи не спричинила розширення кола осіб, спроможних забезпечити пенсійні виплати на належному рівні, за рахунок сплачених у період зайнятості внесків.

Підводячи підсумки дослідження практики формування пенсійних виплат в нашій державі в період реформування пенсійної системи зазначимо, що в цій сфері існують значні проблеми. Формування законодавчої бази багаторівневої пенсійної системи не призвело до зменшення навантаження на фінансування пенсійних виплат державного пенсійного страхування. Негативний вплив на спроможність державного пенсійного страхування здійснювати необхідні пенсійні виплати чинить критична демографічна ситуація в нашій державі. Співвідношення осіб пенсійного віку і осіб працездатного віку не відповідає оптимальним параметрам, які визначені в наукових дослідженнях. Проте ключова проблема у цій сфері пов'язана із тенденціями на ринку праці, які полягають у низькому рівні економічної активності осіб працездатного віку при високій зайнятості у неформальному секторі економіки. З урахуванням чинного механізму призначення пенсійних виплат призводить до того, що для великої частини населення призначені пенсії є більшими від сплачених цими людьми внесків. Невирішеність з'ясованих у статті проблем призводить до погіршення результативності виконання державним пенсійним страхуванням функцій та ставить під загрозу можливість нормального виконання цих функцій у майбутньому.

Список літератури

1. Про Основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс] : Указ Президента України № 291/98 від 13 квітня 1998 р. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=291%2F98>.
2. Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации с учетом влияния мирового финансового кризиса [Електронний ресурс] / Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации, 2010. – Режим

- доступу : <http://www.minzdravsoc.ru/docs/mzsr/insurance/6>.
3. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах. – К., 2006. – 61 с.
 4. 80% українців розраховують тільки на держпенсії – опитування : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2011/06/15/6300937/>
 5. Статистичний щорічник України за 2009 рік [Текст] / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2010. – 568 с.
 6. Лібанова, Е. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку XXI століття [Текст] / Елла Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 1 (9). – С. 9–22.
 7. Свенціцькі, М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 [Текст] / М. Свенціцькі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.
 8. Соціальний захист населення України [Текст] : статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики, 2011. – 119 с.
 9. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи [Електронний ресурс] : закон України № 3668-VI від 8 липня 2011 р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
 10. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування / [І. Л. Петрова, В. В. Близнюк, Г. Т. Куліков та ін.]; за ред. І. Л. Петрової. – К., 2009. – 368 с.
 11. Лібанова, Е. М. Соціальні проблеми і соціальні важелі конкурентоспроможності української економіки [Текст] / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2 (10). – С. 5–19.
 12. Ринок праці у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Петрушка Елена

Современное состояние осуществления пенсионных выплат в рамках универсального пенсионного законодательства

Исследована практика формирования пенсионных выплат в рамках универсального пенсионного законодательства в Украине в условиях реформирования пенсионной системе. Проанализировано влияние различных факторов на функционирование государственного страхования в нашем государстве и их учета в процессе реформирования пенсионной системы. Выяснено имеющиеся в этой сфере проблемы.

RESUME

Petrushka Olena

The current state of pension benefits within the universal pension legislation

The practice of pension benefits within the universal pension laws in our country in terms of reforming the pension system is investigated. The influence of various factors on the functioning of public insurance in our country and their incorporation in the process of reforming the pension system are defined.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2011 р.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ДОХОДІВ З ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Визначено основні проблеми формування наказу про облікову політику на підприємствах торгівлі. Виокремлено елементи, що, на нашу думку, є обов'язковими для відображення стосовно доходів, та створено модель оптимальної облікової політики торговельного підприємства.

Ключові слова: облікова політика, доходи, облік, підприємства торгівлі.

Система бухгалтерського обліку повинна бути такою, щоб забезпечувати оптимальну якість інформації при мінімальних термінах збирання і обробки даних, а також максимальну ефективність праці виконавців. Інструментом реалізації цього може бути належним чином сформована облікова політика підприємства. Основною метою останньої має бути формування повної, об'єктивної та достовірної інформації про доходи, активи, капітал, зобов'язання, витрати і фінансові результати для користувачів, оскільки від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежать ефективність управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу.

Однак, сьогодні дедалі частіше спостерігається формальний, вузько спрямований підхід до формування облікової політики, який зводиться до впорядкування фінансової звітності відповідно до загальних вимог П(С) БО і зовнішніх користувачів. Дослідження показує, що багато підприємств не поспішають складати такий документ. Крім того, окремі підприємства ставляться до нього формально, елементи наказу про облікову політику не обґрунтовані й дублюють окремі пункти нормативних документів (лише 69% досліджених підприємств формують Наказ про облікову політику, серед них 35% мають формальний характер, при цьому елементи облікової політики щодо доходів розкривають тільки 28% підприємств).

Керівництво підприємств не звертає належної уваги на принципи формування облікової політики. Причинами такої ситуації є:

- недосконалість чинного бухгалтерського та податкового законодавства, на якому ґрунтуються принципи, прийоми та методи бухгалтерського обліку, які використовуються підприємством;
- відсутність достатнього досвіду роботи у керівників суб'єктів господарювання у сучасному економічному середовищі;
- наявність фактору ризику, оскільки управлінські рішення приймаються під впливом суб'єктивного судження;
- неможливість достатньо повно реалізувати не тільки специфічні, а й основні принципи бухгалтерського обліку: безперервність, послідовність та нарахування;
- недостатня інформованість користувачів про нові методи обліку, що потребує додаткового обґрунтування доказів щодо правильності

використання принципів та методів обліку;

- неможливість через механізм облікової політики підприємствами вирішувати питання, які безпосередньо не входять до їх компетенції та не врегульовані нормативними документами.

Питаннями дослідження сутності та порядку формування облікової політики, її основних принципів та методів займалися такі відомі фахівці в галузі економіки, як Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Загородній А. Г., Пушкар М. С. та інші. У працях цих вчених розкриваються проблеми формування облікової політики, основних аспектів її реалізації у практичній діяльності підприємства. Разом з тим, залишаються невирішеними питання орієнтації на внутрішніх користувачів інформації, вивчення факторів, які впливають на облікову політику, сфера її застосування.

Стаття 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та п.3 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає облікову політику як сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Разом з тим, вчені мають власну позицію, яка відрізняється не лише від нормативного тлумачення, а й у науковому середовищі. Загалом проаналізовані дефініції можна розподілити на три групи, згідно з якими облікова політика – це:

- сукупність засобів ведення обліку [1];
- принципи і правила бухгалтерського обліку [2];
- форми і методи ведення обліку [3].

На думку Білоусової І. А. [4, с. 27] облікова політика – це сукупність правил реалізації методу бухгалтерського обліку. Однак із цим твердженням погодитися складно, адже важко уявити, як можна встановити правила реалізації такого елементу методу бухгалтерського обліку, як подвійний запис.

Ми також не можемо погодитися з М. С. Пушкарем, що теорія облікової політики містить принципи обліку, законодавчі акти, наукові положення конструювання інформаційної системи [7, с. 32], оскільки не можна в облікову політику включати все: організацію облікової роботи, регламентацію обліку та створення інформаційної системи підприємства.

На законодавчому рівні облікова політика пов'язується з регламентацією фінансового обліку, який повинен забезпечити інформацію для складання фінансової звітності та ідентифікується як внутрішній регламент, що необхідний для ведення фінансового обліку.

Не заперечуючи необхідності формування облікової політики щодо ведення фінансового обліку (нормативна база, що регулює систему фінансового обліку, допускає альтернативні підходи до його ведення), ми не згодні з таким трактуванням поняття облікової політики, оскільки випадають правила ведення управлінського (що передбачений Законом України) і податкового обліку.

Вважаємо, що найбільш правильним є розуміння облікової політики як принципів та правил ведення обліку насамперед у частині оцінки статей фінансової звітності. Е. С. Хендріксен та М. Ф. Ван Бреда зазначають, що облікова політика є ґрунтом бухгалтерських стандартів, рекомендацій, тлумачень, правил і положень, які використовуються компаніями при складанні фінансової звітності [8, с. 153]. Згідно з визначенням Ради по розробці принципів бухгалтерського обліку США, до облікової політики фірми належать «... методи використання адміністрацією тих принципів, які при зазначених обставинах забезпечують справжнє уявлення про фінансовий стан, його зміни і результати діяльності господарської одиниці» [9, с. 153].

Облікова політика повинна розроблятися з метою впливу на систему обліку у напрямку пристосування її до потреб управління, оскільки облік розглядається як засіб отримання інформації для контролю за здійсненням господарських процесів. Більш того, в ринкових умовах, в умовах необхідності розробки стратегічних планів розвитку підприємства, виникає потреба в інформації щодо досягнення стратегічних цілей. Зрозуміло, що у системі фінансового обліку одержати таку інформацію неможливо. Відповідно, необхідно встановити правила ведення обліку, який дасть можливість одержання інформації, здатної задовольнити потреби стратегічного управління, а саме - управлінського обліку. Слід також зауважити, що на законодавчому рівні ведення управлінського обліку не обов'язкове, і, як наслідок, - відсутня його регламентація. І тому підприємства повинні самостійно визначати методи і процедури, що використовуються для одержання інформації у системі управлінського обліку.

Слід також зазначити, що, незважаючи на наявність податкового законодавства, облікові процедури одержання інформації про об'єкти податкового обліку також відсутні. Однак кожне підприємство потребує їх розробки з огляду на конкретні умови господарювання, організаційно-правові форми, системи оподаткування та ін.

Однак, на нашу думку, неправильно розуміти облікову політику як робочий інструмент в організації бухгалтерського обліку безпосередньо на підприємстві. Найбільш правильним є її розуміння як принципів та правил ведення обліку насамперед у частині оцінки статей фінансової звітності, а також як фундаментальної основи організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

До облікової політики не можуть входити робочий план рахунків бухгалтерського обліку, регламент документообігу, структура бухгалтерії тощо. Зазначені регламенти є інструментами реалізації обраної підприємством облікової політики.

І саме із цих позицій необхідно розглядати сутність облікової політики, її значення та роль у побудові системи обліку на підприємстві. Отже, під обліковою політикою слід розуміти процес регламентації бухгалтерського обліку. Відповідно, облікова політика

підприємства - це сукупність принципів, методик і процедур бухгалтерського обліку, які самостійно обрало відповідно до чинних нормативних актів і особливостей діяльності та яких має дотримуватися підприємство з метою підготовки інформації, що використовується для складання і подання звітності (не тільки фінансової), а також необхідна для прийняття управлінських рішень.

Вивченням питань вибору оптимальної для підприємства облікової політики займається багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Єдиної думки щодо складових (елементів) облікової політики серед них немає. Так, наприклад, М. С. Пушкар виділяє теорію, методологію, техніку та організацію як елементи облікової політики. М. Ю. Медведєв вважає, що облікова політика повинна складатися з методичного та організаційного аспектів. Однак більшість науковців, такі, як В. П. Астахов, І. П. Василевич, Н. А. Наумова, Л. В. Нурідінова та В. Г. Швець, пропонують виділяти методичний, організаційний та технічний розділи, що, на наш погляд, є найбільш ґрунтовним, оскільки тільки поєднання останніх дає змогу всебічного висвітлення будь-якого елемента облікової політики. Зауважимо, що саме методичний рівень формує подальший напрям розробки на технічному та організаційному етапах.

Узагальнення поглядів працівників спеціально обстежених торговельних підприємств дозволило встановити основні проблеми формування наказу про облікову політику підприємства торгівлі. До них належать нижчеперелічені.

1. Недосконалість офіційних роз'яснень змісту наказу про облікову політику підприємства; Лист Міністерства фінансів України наводить перелік елементів обліку, що обов'язково повинні розкриватися у наказі про облікову політику [6], однак такі вимоги суперечать доцільності з точки зору практичного впровадження. Зокрема пп. 2.1 Методичних рекомендацій щодо впровадження П(С)БО у сфері громадського харчування і побутових послуг рекомендує визначити в наказі про облікову політику облікову ціну товарів, рівень націнки і ціну продажу [5]. Повна деталізація зазначених показників на практиці просто нездійсненна, оскільки до наказу про облікову політику доведеться вносити нескінченні зміни та доповнення і дублювання норм та вимог Закону „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, П(С)БО, інших нормативно-правових документів. На практиці у багатьох випадках відбувається дублювання положень чинного законодавства з обліку, Статуту, внутрішніх розпорядчих документів.

2. Доцільність розкриття всіх елементів облікової політики, що передбачають вибір облікових процедур. Зокрема до елементів облікової політики відносять: метод нарахування амортизації основних засобів; величину вартісного критерію віднесення матеріального активу до малоцінних необоротних активів; методи нарахування амортизації та терміни використання нематеріальних активів; оцінку запасів при вибутті; оцінку незавершеного виробництва; методи оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг; формування собівартості продукції (робіт, послуг); метод розрахунку величини резерву сумнівних боргів; порядок формування резервів для забезпечення майбутніх витрат і платежів; формування історичної вартості активів; метод обліку довгострокових інвестицій; критерій віднесення високоліквідних активів до грошових коштів; перелік витрат, що належать до "витрат майбутніх періодів"; перелік

доходів, що відносяться до складу "доходів майбутніх періодів"; визначення дати визнання зобов'язань; визначення і перелік доходів; затвердження системи оплати праці і системи преміювання за колективним договором підприємства; затвердження рівня суттєвості облікової інформації; порядок ведення податкового обліку тощо.

Деталізація елементів облікової політики в розпорядчому документі полегшує роботу облікового апарату, так як слугує детальною інструкцією щодо організації та ведення обліку на підприємстві торгівлі.

3. Необхідність включення до наказу про облікову політику положень з податкового та управлінського обліку, адже зазначені види обліку є складовими бухгалтерського обліку. Крім того, нормативно податковий облік наразі не виділено в окремий вид бухгалтерського обліку, а чітко висвітлення елементів облікової політики щодо обліку податків, зборів та інших платежів у розпорядчому документі полегшує взаємовідносини з податковими органами при перевірках. Разом з тим, деталізований опис елементів управлінського обліку на підприємстві торгівлі (що стосується витрат, доходів, фінансових результатів, обліку інвестицій тощо) може порушувати принцип конфіденційності інформації.

Отже, формування облікової політики слід проводити з урахуванням результатів прогнозування діяльності підприємства з метою виконання таких завдань, як:

- покращення фінансового стану підприємства;
- максимізації доходу підприємства із збереженням його конкурентних переваг;
- забезпечення дохідності та ефективності використання наявних ресурсів, підвищення продуктивності праці;
- стимулювання праці персоналу та підвищення їх рівня життя.

Поставлені завдання можуть бути реалізовані шляхом обґрунтованого вибору варіантів та наукової розробки облікової політики. Для того, щоб розроблена облікова політика була ефективною, процесу її визначення має передувати:

- аналіз досягнутого фінансового стану підприємства;
- формулювання його основних тактичних цілей;
- аналіз законодавчих змін;
- виявлення основних проблемних питань у бухгалтерському обліку, пов'язаних з неврегульованістю законодавства за окремими питаннями, зокрема щодо обліку доходів та розробка шляхів недопущення порушень.

Враховуючи наведені вище недоліки при формуванні облікової політики на підприємствах, можна рекомендувати наступні етапи:

- визначення предмету облікової політики для конкретного підприємства відповідно до сукупності об'єктів бухгалтерського обліку (фактів господарської діяльності);
- виявлення, аналіз та оцінка факторів, під впливом яких здійснюється вибір принципів, процедур та способів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;
- ідентифікація можливих до застосування підприємством діючих принципів, прийомів та методів ведення бухгалтерського обліку;
- вибір потенційно придатних прийомів та способів ведення бухгалтерського обліку та складання

фінансової звітності, які відповідають умовам діяльності підприємства та запитам користувачів звітної інформації;

- оформлення вибраної облікової політики.

На формування політики обліку доходів від основної діяльності торговельного підприємства впливають багато факторів, а саме:

- сфера діяльності та галузева належність підприємства, що виявляється в наявності специфічних видів доходів;
- організаційна структура управління та наявність структурних підрозділів, які на підприємстві виступають центрами доходів;
- наявність комп'ютерної техніки, програмно-методичного та інформаційного забезпечення, що впливає на механізм документообігу на підприємстві, порядок обробки облікової інформації, оперативність складання внутрішніх звітів та можливість підвищення аналітичності бухгалтерського обліку;
- принципи та норми, встановлені законодавством, оскільки окремі елементи облікової політики щодо певних об'єктів обліку закріплюються в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

У системі інформаційного забезпечення управління бухгалтерський облік необхідно трансформувати в облікову модель, здатну адекватно відобразити реальні господарські процеси і забезпечувати аналітично-прогнозні функції, що вимагає не тільки зміни методології і організації, але і поглиблення управлінської спрямованості бухгалтерського обліку.

Список літератури

1. Алборов Р. А. Выбор учетной политики предприятия: Принципы и практические рекомендации / Р. А. Алборов. - М.: АО "ДИС", 1995. - 80 с., С. 4;
2. Бакаев А. С., Шнейдман Л. З. Учетная политика предприятия / А. С. Бакаев, Л. З. Шнейдман. - М.: Бухгалтерский учет, 1994. - 112 с.
3. Белобжецкий И. А. Бухгалтерский учет и внутренний аудит / И. А. Белобжецкий. - М.: Бухгалтерский учет, 1994. - 128 с. - С. 5.
4. Настольная книга бухгалтера. В 3-х томах / Сост. В. М. Прудников. - М.: Информ-М, 1995.
5. Бухгалтерский учет : учебник / П. С. Безруких, Н. П. Кондраков, В. Ф. Палий и др. Под ред. Безруких П. С. - М.: Бухгалтерский учет, 1994. - 528 с. - С. 112.
6. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець (Вид. 2-е, доп. і перероб.) - Житомир: ЖГП, 2000. - 640 с.
7. Основы бухгалтерского учета / Под ред. Б. Сац - М., 1995. - 320 с.
8. Белоусова І. А. Облікова політика в управлінському обліку / І. А. Белоусова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. - 2003. - № 3 (25). - С. 27-30.
9. Методичні рекомендації щодо впровадження П(С)БО у сфері громадського харчування і побутових послуг: наказ Мінекономєвроінтеграції від 17.06.2003 р. №157 зі змінами та доповненнями [Електрон. ресурс]. / Україна. Мін-во економ євроінтеграції. - Спосіб доступу: <http://www.liga.net>.
10. Про облікову політику: лист Міністерства фінансів України від 21.12.05 р. № 31-34000-10-5 / 27793 зі змінами та доповненнями [Електрон. ресурс]. / Україна. Мін-во фінансів. - Спосіб доступу: <http://www.liga.net>.
11. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / М. С. Пушкар. - Тернопіль: Економічна думка, 1999. - 424 с.
12. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда: Пер. с англ. / Под ред. проф.

-
- Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
13. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета /
Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда: Пер. с англ. / Под ред. проф.
Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

РЕЗЮМЕ

Пилипчук Наталия

Проблемы формирования учетной политики относительно доходов из основной деятельности предприятий торговли

Определены основные проблемы формирования приказа об учетной политике на предприятиях торговли. Выделены элементы, что, по нашему мнению, является обязательными для отображения относительно доходов, и создана модель оптимальной учетной политики торгового предприятия.

RESUME

Pylypchuk Natalia

Problems of forming of registration policy in relation to profits from basic activity of trade enterprises

Basic problems of forming of order about a registration policy on the enterprises of trade are defined. There are selected such elements, that, to our opinion, are obligatory for a reflection in relation to profits. The model of optimum registration policy of trade enterprise is created.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ У ЗВ'ЯЗКУ ІЗ ВВЕДЕННЯМ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто та систематизовано класифікацію витрат діяльності у зв'язку із введенням у дію Податкового кодексу України.

Ключові слова: витрати діяльності, Податковий кодекс України, фінансові результати, адміністративні витрати, операційні витрати, витрати на збут.

Діяльність будь-якого підприємства, яка здійснюється в різних галузях економіки та різних організаційно-правових формах, потребує залучення певного капіталу для фінансування операцій, визначення обсягів реалізації. Успіх здійснення операцій безпосередньо залежить від ефективного використання в процесі господарських операцій наявних ресурсів. Відтак, для узгодження різних видів діяльності існує специфічна функція – управління, яка забезпечує планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання діяльності.

Головним елементом в управлінні є витрати. Останніми роками простежується тенденція до трактування виробничого обліку як джерела даних про витрати. Такий підхід логічний, оскільки такі дані використовуються підприємствами як для оцінки запасів та визначення фінансових результатів, так і для прийняття управлінських рішень на різних стадіях і рівнях управління.

Окремим питанням, пов'язаним з практичним впровадженням класифікації витрат, присвячено праці вчених – обліковців О. Бородкіна, Ф. Бутинця, Б. Валуєва, С. Голова, В. Івашкевича, Л. Нападівської, В. Палія, М. Пушкаря, В. Сопка, М. Чумаченка та ін.

Рекомендовані дослідниками теоретичні засади впровадження класифікації витрат, на жаль, сьогодні не дають чітких практичних рекомендацій, тому що введено в дію Податковий кодекс України і зв'язку з цим класифікація витрат потребують подальшого аналізу та доопрацювання.

Метою статті є розгляд та систематизація класифікації витрат діяльності у зв'язку із введенням у дію Податкового кодексу України

З 01.04.2011 р. набирає чинності Розділ III «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, який передбачає дещо інше визначення прибутку до оподаткування. Це стосується складу витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування.

Почнемо з того, що в минулому залишається поняття «валові витрати». В Податковому кодексі воно замінене на «витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування»[2]. Прослідковуються спроби авторів документа максимально наблизити класифікацію витрат бухгалтерського і податкового обліку, однак структура витрат, що подана в Податковому кодексі, досить заплутана і дещо відрізняється від правил бухгалтерського обліку в частині формування

собівартості продукції.

До вступу в дію Розділу III валові витрати відображалися за правилом першої події [1]. Податковий кодекс вже не передбачає застосування цього правила. Замість нього застосовується метод нарахувань. Відповідно, витрати платника податку визнаються витратами того звітного періоду, у якому визнано доходи від реалізації відповідних товарів.

Бути позбавленим права на формування витрат, пов'язаних з уже визнаним доходом, видається явно несправедливим для платника податку. З іншого ж боку, Податковий кодекс, на жаль, не містить чітких положень, які б дозволяли здійснити формування витрат, що складають собівартість реалізованих товарів, якщо ним не було визначено відповідних доходів згідно з Податковим кодексом.

Відповідно до норм Податкового кодексу витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконання робіт, надання послуг; інші витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони здійснюються, з урахуванням окремих особливостей. Тобто діє принцип нарахування та відповідності доходів і витрат. До складу собівартості відповідно до Податкового кодексу включаються всі витрати, які прямо пов'язані із виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг, тоді як у бухгалтерському обліку відповідно до П(С)БО 16 у виробничу собівартість включаються змінні загальновиробничі і постійні розподілені загальновиробничі витрати[3]. За новими правилами податкового обліку всі загальновиробничі витрати будуть обліковуватись у складі «інших витрат». Також згідно з П(С)БО 16 до складу собівартості входять і витрати від втрати браку, що складаються із повністю забракованої через технологічні причини продукції, а в податковому обліку фактична вартість остаточно забракованої продукції не включається до складу витрат платника податку, крім втрат від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів) та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку у разі її реалізації. Норми цих втрат/витрат встановлюються Кабінетом Міністрів України. Якщо не встановлено норм таких втрат, платник податку має право самостійно визначати допустимі норми технічно неминучого браку в наказі по

підприємству за умови обґрунтування його розміру. Такі самостійно встановлені платником податку норми діють до встановлення відповідних норм Кабміну Міністрів України.

Порівняння порядку визнання витрат в бухгалтерському і податковому обліку ми систематизували в таблиці 1.

Таблиця 1. Порівняння порядку визнання витрат в бухгалтерському і податковому обліку

№п/п	Стаття	Бухгалтерський облік (П(С)БО 16)		Податковий облік (ПКУ)
		Визнання витрат	Списання витрат	
1.	Собівартість реалізованих товарів	Визнаються витратами певного періоду водночас із визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені	В момент отримання доходу від реалізацій такої продукції	Визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізацій таких товарів, виконання робіт, надання послуг
2.	Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг):	Відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені	Включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення	Інші витрати (п.138.5, 138.10 – 138.12, ст.140, ст.141 ПКУ) Визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони здійснюються
	А) Виробнича собівартість			
	- Прямі матеріальні витрати			
	- Прямі витрати на оплату праці			
	- Інші прямі витрати			
	- Загальновиробничі витрати			
	Б) Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати			
3.	Адміністративні витрати		В тому звітному періоді в якому вони були здійснені	
4.	Витрати за збут			
5.	Інші операційні витрати			
6.	Фінансові витрати			
7.	Інші витрати звичайної діяльності			

Розглянемо класифікацію витрат у зв'язку із введенням у дію Податкового кодексу України детальніше.

Всі витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються із витрат операційної діяльності та інших витрат. Кожен із зазначених видів має свою розгалужену структуру.

Витрати операційної діяльності складаються із собівартості та витрат банківських установ. Відповідно до Податкового кодексу собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг у Податковому кодексі – це витрати, що прямо пов'язані з виробництвом та/або придбанням реалізованих протягом звітного податкового періоду товарів, виконаних робіт, наданих послуг, які визначаються відповідно до П(С)БО, що застосовуються в частині, яка не суперечить положенням розділу III Податкового кодексу.

Собівартість, у свою чергу, складається із:

- собівартості придбаних та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг (формується відповідно до ціни їх придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу) та інші витрати, які беруться, зокрема, для визначення;
- витрат від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів) та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку, в разі реалізації такої продукції;

- собівартості виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг (складається з витрат, прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг).

У внесених змінах до П(С)БО 16 "Витрати" доповнено п. 11 п.п. 11.1 "Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)" доповнено підпунктом 11.1. "Підприємство може визначати собівартість за прямими витратами, пов'язаними з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг, а саме:

- прямими матеріальними витратами;
- прямими витратами на оплату праці;
- амортизацією виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг;
- вартістю придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом продукції (товарів), виконанням робіт, наданням послуг;
- іншими прямими витратами, у тому числі витратами з придбання електричної енергії (включно із реактивною).

При застосуванні такого підходу витрати до складу собівартості продукції (робіт, послуг) вносяться з урахуванням вимог податкового законодавства, а інформація про суму загальновиробничих витрат розкривається у Звіті про фінансові результати окремою статтею [3].

З цих доповнень простежується бажання змінити стандарти бухгалтерського обліку під правила ведення обліку згідно з Податковим кодексом.

Витрати банківських установ містять процентні витрати за кредитно-депозитними операціями (за кореспондентськими рахунками та коштами до запитання, цінними паперами власного обігу); комісійні витрати (за кредитно-депозитними операціями, розрахунково-касове обслуговування, інкасацію та перевезення цінностей, операціями з цінними паперами, операціями на валютному ринку, операціями з довірчого управління); від'ємний результат (збиток) від операцій з купівлі/продажу іноземної валюти та банківських металів; від'ємне значення курсових різниць від переоцінки активів та зобов'язань у зв'язку зі зміною офіційного курсу національної валюти до іноземної валюти; суми страхових резервів, а також деякі інші витрати, установлені в Податковому кодексі.

Друга частина витрат – інші витрати. Інші витрати включають загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності, витрати минулих періодів/років, інші витрати. А інші витрати звичайної діяльності, “згідно з п. 138.10.6 Кодексу, є частиною тих інших витрат, що належать до операційної діяльності. Бухгалтери ж звикли, що в формі №2 за рядком 160 вказуються інші витрати, які формують результат від звичайної діяльності (рядки 170, 175) окремо від власне результату операційної діяльності (рядки 100, 105)”.

На відміну від бухгалтерського обліку загальновиробничі витрати в податковому обліку визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони здійснюються. Відповідно до правил національного бухгалтерського обліку, фінансові витрати не вважаються витратами операційної діяльності. На противагу цьому постулату, Податковий кодекс відносить фінансові витрати до інших витрат, які є складовою витрат операційної діяльності” [2].

Адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності відображаються в податковому обліку, як і в бухгалтерському згідно з П(С)БО 16, але з урахуванням особливостей витрат подвійного призначення, витрат пов'язаних з нерезидентами, офшорами та витратами, що не включаються до складу витрат.

На підставі Податкового кодексу України витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються із витрат на збут, які включають витрати, пов'язані з реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, а саме: витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг), на передпродажну підготовку товарів.

При цьому, Податковий кодекс України містить певні суперечності, оскільки, ним у визначення маркетингових послуг включено стимулювання збуту продукції та послуги з розміщення продукції платника податку в місцях продажу, внесення продукції (робіт, послуг) платника податку до інформаційних баз продажу, послуги зі збору та розповсюдження інформації про продукцію (роботи, послуги), а у визначенні витрат частково відносить ці послуги до окремої категорії (п. 138.10.3. ПКУ (оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут).

Можливо, розмежування полягає в тому, що у витратах Податковий кодекс передбачив окремо оплату

саме праці, а не маркетингових послуг. Таким чином, до витрат належать як витрати на послуги іншим суб'єктам господарювання, які надають ці послуги власним персоналом, так і відшкодування витрат за заробітну платню працівників маркетингових компаній.

При цьому необхідно врахувати, що згідно з п.139.1.1. ПКУ не включаються до складу витрат ті, які не пов'язані з провадженням господарської діяльності, а саме: витрати на організацію та проведення прийомів, презентацій, свят, розваг та відпочинку, придбання та розповсюдження подарунків (крім благодійних внесків та пожертвувань неприбутковим організаціям, визначених статтею 157 ПКУ, та витрат, пов'язаних із провадженням рекламною діяльності, які регулюються нормами підпункту 140.1.5 ПКУ)[2]. Варто звернути увагу, що обмеження не стосуються платників податку, основною діяльністю яких є саме організація прийомів, презентацій і свят за замовленням та за рахунок інших осіб.

Перелік витрат, які не включаються до тих, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, доповнився. Не належать до складу витрат суми авансів та витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок. Винятком є витрати, понесені у зв'язку із придбанням робіт, послуг у фізичної особи – платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації.

Документальним підтвердженням витрат є первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, фінансова звітність та інші документи, що пов'язані з нарахування і виплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством.

Відповідно до вимог Податкового кодексу України витрати, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, визнаються на підставі первинних документів, що підтверджують здійснення платником податку витрат, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачено правилами ведення бухгалтерського обліку. Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” визначено поняття первинного документа як такого, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення. Порядком та умовами подання періодичної митної декларації встановлено, що товари, ввезені на митну територію України за періодичною митною декларацією підприємствами з безперервним виробничим циклом, можуть бути використані для виробництва або за призначенням після виконання в установленому порядку митних процедур, пов'язаних з контролем за доставкою таких товарів і видань та здійснення необхідних видів контролю. У випадку здійснення платником операцій з особами, які є нерезидентами, датою збільшення валових витрат платника податку визначалась дата оприбуткування платником податку товарів, а для робіт (послуг) – дата їх фактичного отримання від таких осіб, незалежно від наявності їх оплати, у тому числі часткової або авансової. Таким чином, у разі імпорту товарів на митну територію України у період до 1 квітня нинішнього року, такі товари підлягали включенню до складу валових витрат за правилами, встановленими Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств”, у тому звітному періоді, у якому відбулось оприбуткування таких товарів.

Податковим кодексом України змінено правила визначення витрат платника податку, зокрема

встановлено, що витрати, які формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визначаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Щодо порядку оподаткування податком на прибуток операцій з розрахунками в іноземній валюті, то, відповідно до Податкового кодексу, витрати, здійснені (нараховані) платником податку в іноземній валюті у зв'язку з придбанням у звітному податковому періоді товарів, робіт, послуг, у встановленому порядку включаються до витрат такого звітного податкового періоду шляхом перерахування в національну валюту тієї частини їх вартості, що не була раніше оплачена, за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, що діяв на дату визнання таких витрат згідно з цим розділом, а в частині раніше проведеної оплати – за курсом, що діяв на дату здійснення оплати. Таким чином, в умовах дії Податкового кодексу України витрати з придбання товарів, що включаються до собівартості, в податковому обліку слід врахувати в національній валюті за офіційним курсом на дату визнання доходів від реалізації таких товарів, а у разі здійснення передоплати – на дату оплати таких товарів.

Список літератури

1. Про оподаткування прибутку підприємств : закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР.
2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
3. Витрати : положення (стандарт) бухгалтерського обліку №16, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318.

РЕЗЮМЕ

Пивнюк Ольга

Совершенствование методики признания и классификации расходов деятельности в связи с введением налогового кодекса Украины

В статье рассмотрена и систематизирована классификация расходов деятельности в связи с введением в действие Налогового кодекса Украины.

RESUME

Pivnyuk Olga

Perfection of method of confession and classification of charges of activity in connection with introduction of internal revenue code of Ukraine

In the article the classification of charges of activity is considered. The classification of costs in connection with introduction of the Internal revenue code of Ukraine is systematized.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

Олена ПЛАХОТНІК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва,
Дніпродзержинський державний технічний університет

Олена КОВАЛЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва,
Дніпродзержинський державний технічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті проаналізовано стан інвестиційно-інноваційного процесу на підприємствах машинобудування та визначено завдання для їх ефективного функціонування в умовах економічної кризи.

Ключові слова: промисловість, машинобудівні підприємства, інноваційна діяльність, новітні технології, інноваційно-активні підприємства, інвестиції.

Входження України в сучасну ринкову систему і посилення конкуренції суттєво підвищують вимоги до якості технічних систем промислових підприємств і спрямовують діяльність на створення реальних можливостей забезпечення конкурентоспроможності і ефективності їх відтворення. Досвід високорозвинених країн показує, що відповідний технічний рівень виробничого потенціалу є головним чинником економічного зростання, а ефективний розвиток промисловості можливий тільки на підставі науково-технічного прогресу та інноваційної діяльності.

В умовах складного в економічному відношенні періоду найбільш здатними до виживання та отримання прибутків є підприємства, які займаються впровадженням у виробництво інноваційних розробок та новітніх технологій. Разом з тим, суттєвою проблемою для економіки України є низькі темпи і ефективність відтворення техніки, високий рівень зносу і недостатній рівень інноваційності. Проблеми, з якими зіткнулись промислові підприємства у своїй господарській діяльності внаслідок фінансово-економічної кризи, залишаються актуальними і на сьогодні. Їх вирішення залежить тільки від фаховості та наполегливої праці керівників та колективу підприємств.

Метою нашої статті є аналіз інвестиційно-інноваційного процесу на підприємствах машинобудування та визначення проблем їх розвитку в умовах економічної кризи.

Вітчизняному машинобудуванню належить ключова роль у забезпеченні конкурентоспроможності продукції товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках нашої держави. Машинобудування – один із видів економічної діяльності, який після значного падіння обсягів виробництва у 2009 р. почав відновлюватись. За перший квартал 2011 р. обсяг виробництва на підприємствах машинобудування збільшився майже на 60% порівняно із січнем-березнем 2010 р. Найвищі показники приросту у першому кварталі цього року спостерігаються в автомобілебудуванні – 87% (відповідно до першого кварталу 2010р.) та важкому і транспортному

машинобудуванні – 68%.

У січні-лютому 2011р. вітчизняними підприємствами виготовлено понад 6 тис. вагонів, це на 30% більше, ніж за аналогічний період минулого року.

Загалом підприємства важкого і транспортного машинобудування за січень-лютий 2011 р. реалізували продукції на суму понад 4,6 млрд. грн., саме на + 72% до аналогічного періоду 2010 р.

Випуск електротехнічного обладнання за два місяці поточного року збільшився на 78% (відповідно до січня-лютого 2010 р.) – з 279 млн. грн. до 497 млн. грн. Обсяги виробництва в автомобілебудуванні за порівнюваний період збільшились майже у 2 рази – з 847 млн. грн. до 1,67 млрд. грн.

За січень-лютий цього року підприємства енергетичного та хімічного машинобудування випустили продукції на 173 млн. грн. більше, ніж за перші два місяці 2010р. (приріст 17,5 %). Зростання обсягів ринку вимагає капіталовкладень у модернізацію й розширення діючих технічних систем і відновлення інфраструктури.

Однак, через низьку активність процесу оновлення виробничих засобів, коефіцієнт зношення по промисловості у 2009 році становить 61,8 %, по переробній – 64,9 %, по підприємствах машинобудування 63,0 %. На рис. 1 наведено тенденції зміни ступеня зношеності основних засобів по переробній промисловості, які свідчать про наростаючу проблему втрати технічного потенціалу промислових комплексів і необхідності підвищення конкурентоспроможності технічних систем.

Зниженню темпів відновлення техніки сприяють:

- недосконалість законодавства в частині стимулювання з боку держави науково-технічної й інноваційної діяльності;
- відсутність сформульованої інноваційної інфраструктури, що із залученням промислового, банківського й торговельного капіталу з'єднала б ланки: «розробка» – «наука» – «виробництво»;
- високий економічний ризик залучення інвестицій у сферу високотехнологічного виробництва;
- низький розвиток малого й середнього

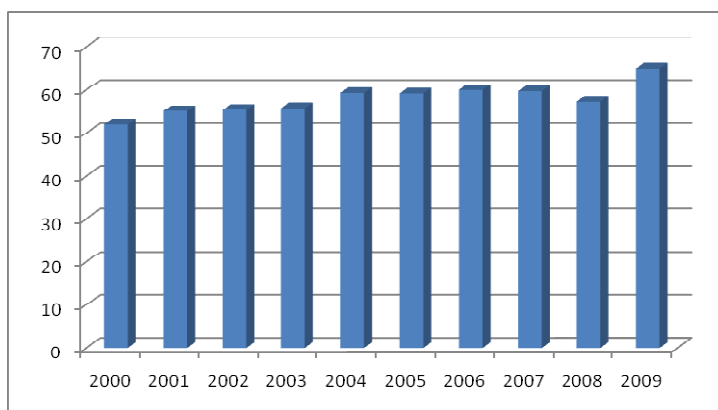


Рис. 1. Тенденції зміни коефіцієнтів зносу основних засобів підприємств переробної промисловості за період 2000-2009 роки

інноваційного підприємництва як провідника інноваційного продукту масового виробництва.

Відновлення основних засобів залежить від інвестицій в основний капітал. Для освоєння внутрішнього, а згодом і зовнішнього ринків техніки машинобудівним підприємствам необхідна масштабна реконструкція, повна модернізація обладнання та визначальних елементів технічної бази машин, розширення потужностей і освоєння нових технологій для виготовлення продукції з високими техніко-економічними показниками. Самостійно, без кардинальних організаційних змін і суттєвих вливань бюджетних коштів, вирішити питання власного технічного переоснащення підприємств цього виду економічної діяльності неможливо.

Відносне збільшення капіталовкладень у національну економіку, що здійснюється в останні роки, не викликає перерозподіл інвестиційних ресурсів на реноваційні цілі й масову заміну основних засобів, які

відпрацювали нормативний термін. Разом з тим, відновлення основних фондів в умовах ринку не може здійснюватися автоматично, як процес вкладання коштів у цей найважливіший ресурс. Для цього необхідно розглядати всі фактори, що впливають на відновлення, формування й використання техніки.

Залучення інвестицій і наявність належного організаційно-управлінського забезпечення функціонування машинобудівних підприємств сприяє виготовленню конкурентоспроможної продукції. Тенденції зміни інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності за 2001-2009 роки наведено на рис. 2 [3, с. 208]. Як видно з рис. 2, з 2002 року розпочинається процес вкладання коштів в основний капітал одночасно за всіма видами промислової діяльності, що аналізуються. Піком зростання вкладення інвестицій в основний капітал є 2008 рік, після чого настає різке їх зниження на рівень 2006 року.

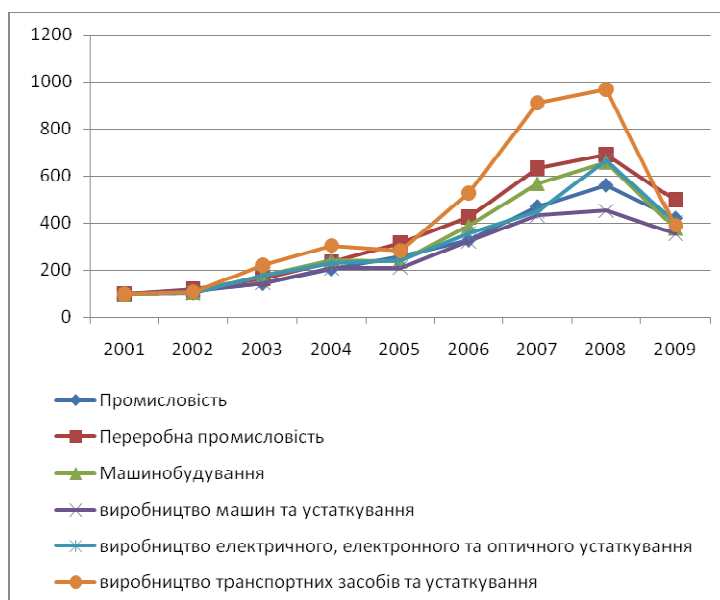


Рис. 2. Тенденції зміни інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності за 2001-2009 роки

Частка у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій у промисловість складає 22,5 %, у підприємства переробної промисловості – 19,3 %, у підприємства машинобудування (виробництво машин та устаткування, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, виробництво

транспортних засобів та устаткування) – 2,7 %. Тобто, спостерігається тенденція до подальшого відставання України у технологічному розвитку від розвинутих країн світу.

Однак, аналіз інноваційної активності промислових підприємств за видами економічної діяльності свідчить

про те, що за період 2000-2008 рр. найбільшу виявляють підприємства переробної промисловості. Так більше ніж 90% від загального обсягу витрат на інноваційну діяльність, за винятком 2003 р. припадає саме на переробну промисловість.

Ця ситуація відповідає світовим тенденціям особливостей розвитку підприємств переробної промисловості через необхідність підтримання конкурентоспроможності власної продукції порівняно із зарубіжними аналогами шляхом активної участі в освоєнні на виробництві інноваційних розробок.

У розрізі галузей переробної промисловості найбільший обсяг інноваційних витрат протягом аналізованого періоду здійснювався підприємствами машинобудівної, харчової та металургійної промисловості. Так у період 2000-2009 рр. обсяг

інноваційних витрат підприємств машинобудування та металургійної промисловості демонстрував тенденцію до збільшення, на відміну від підприємств харчової промисловості, витрати на інноваційну діяльність яких досягли максимального значення в 2002 р. (33,8% від загального обсягу інноваційних витрат) і потім щорічно зменшувалися до 11,9% у 2009 р.

Кількість інноваційно-активних промислових підприємств за період 2006-2009 років наведено на рис. 3 [3, с. 325]. Збільшення кількості інноваційно-активних промислових підприємств спостерігається у 2007 році, а у 2008, 2009 роках є незначна тенденція до спаду, що призводить до зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

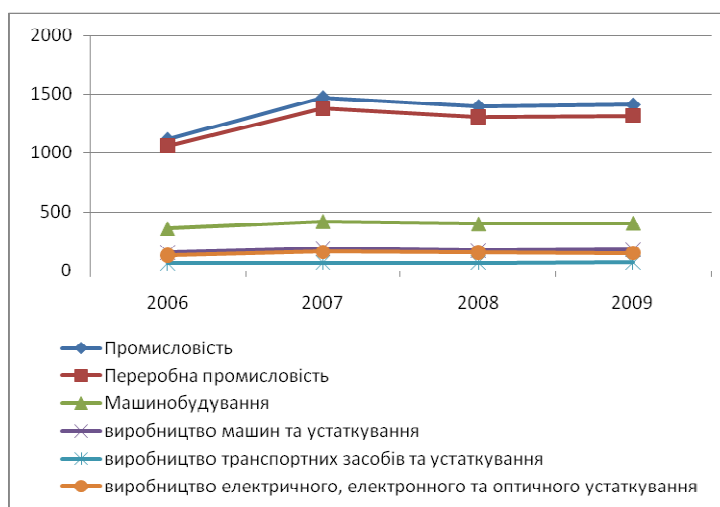


Рис. 3. Кількість інноваційно-активних промислових підприємств за період 2006-2009 рр.

Кількість підприємств, які реалізували інноваційну продукцію, у їх загальній кількості у 2006 році складало 18,27 %, у 2008 році – 17,32 %, у 2009 році – 16,78 %. Питома вага інноваційної продукції підприємств машинобудування у загальному обсязі інноваційної продукції по промисловості України у 2004 році складала 44,7 %, у 2005 – 36,8 %, у 2006 – 28,5 %, у 2007 – 33,3 %, у 2008 – 38,9 %, у 2009 році – 30,9 %. Аналіз наведених даних показує, що у 2009 році відбулося суттєве зниження питомої ваги інноваційної продукції підприємств машинобудування у загальному її обсязі по промисловості України. При цьому питома вага інноваційної продукції підприємств машинобудування у загальному її обсязі у 2009 році порівняно із 2008 роком зменшилася на 8 %. Це свідчить про низький рівень впровадження інвестиційно-інноваційних проектів.

Вагомим кроком у розвитку галузевої інноваційної системи промисловості є розробка Мінпромполітики проекту «Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року», яка покликана сприяти масштабному технологічному оновленню всіх галузей промисловості на підставі передових науково-технічних розробок, забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світових ринках.

Очевидним є те, що вирішення проблем активізації інноваційної діяльності підприємств – головна запорука забезпечення успіху ринкових реформ. Крім цього, світовий досвід показує, що вихід з економічної кризи неможливий без активізації інноваційної діяльності. Для більшості підприємств інновації стають головним

фактором розвитку. Ось чому сьогодні характерним є зростання кількості наукових праць, де досліджується інноваційна діяльність. За статистичними даними впровадження нових технологічних процесів найбільш активно здійснювали підприємства переробної промисловості. Привертає увагу той факт, що підприємства машинобудування залишаються у цьому питанні лідерами і випереджають інші галузі промисловості. Кількість впроваджених ними нових технологічних процесів за період 2000-2009 рр. коливається від 606 до 1273, що становить відповідно 53,1% та 70,4% від загальної їх кількості. Основний фактор, що перешкоджає впровадженню передових технологій, – обмеженість фінансування, про що зазначили 44% підприємств.

Використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій наведено в табл. 1 [3, с. 331]. Як видно з табл. 1, по переробній промисловості спостерігається стійка тенденція (незначне коливання в межах 2% – 5%), стосовно підприємств машинобудування ситуація інша. У 2009 році порівняно з 2008 роком кількість об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій знизилась у середньому на 10-14 %.

Аналізуючи існуючі тенденції розвитку машинобудування, слід визначити ряд завдань для його ефективного функціонування в умовах економічної кризи, а саме - подальше залучення іноземних та вітчизняних інвестицій з метою технічного переозброєння на базі комплексної автоматизації й впровадження гнучких автоматизованих виробництв,

Таблиця 1. Використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій

Об'єкт аналізу	Кількість використаних пропозицій							
	винаходів		корисних моделей		промислових зразків		раціоналізаторських пропозицій	
	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.
переробна промисловість, од.	697	615	659	717	630	723	7936	6351
у % до загальної кількості по промисловості	92,4	90,04	92,3	93,12	98,9	99,17	85,08	85,03
машинобудування, од.	425	366	437	384	168	165	3966	3299
у % до загальної кількості до переробної промисловості	60,98	59,51	66,3	53,56	26,67	22,82	49,97	51,94

заміни застарілої техніки; розвиток винахідництва та раціоналізаторства; застосування прогресивних технологічних процесів; впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, використання альтернативних джерел енергії тощо; дотримання науково-обґрунтованих норм витрат матеріалів, запасних частин, вузлів й агрегатів; створення й застосування найбільш ефективних, економічних й найменш трудомістких методів виробництва; освоєння нових конкурентоспроможних видів продукції; удосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки тощо.

Список літератури

1. Гросул В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні [Текст] / В. А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3) – Том 1 – С.76 – 82.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2008 році [Текст] : статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2009. – 356 с.
3. Статистичний щорічник України за 2009 рік [Текст] / Державний комітет статистики. – К.: Консультант, 2010. – 566 с.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minprom.com.ua>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.industry.kmu.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Плахотник Елена, Коваленко Елена

Исследование тенденций развития инвестиционно-инновационного процесса на предприятиях машиностроения

В статье проанализировано состояние инвестиционно-инновационного процесса на предприятиях машиностроения и определены задания для их эффективного функционирования в условиях экономического кризиса.

RESUME

Plakhotnik Olena, Kovalenko Olena

Investigation on investment and innovation trends at mechanical engineering enterprises

The article presents an analysis of the investment and innovation process at mechanical engineering enterprises and determines the problems for their effective functioning under conditions of economic depression.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2011 р.

МЕТОДИКА ІНФОРМАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЕКТІВ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЕКСПЕДИТОРСЬКИМИ КОМПАНІЯМИ

У статті наведено методику для інформаційного моделювання бізнес процесів транспортно-логістичних операцій, яка дозволяє реалізувати проекти морських транспортних перевезень, обґрунтувати необхідність і напрямок їх зміни в умовах нестійкого економічного середовища.

Ключові слова: проектування перевезень, логістичні операції, інформаційні системи управління проектами.

Проектування перевезень вантажів морським транспортом в організації вимагає на первинних етапах планування всіх логістичних і технологічних операцій. Актуальність теми полягає в тому, що на рівні мікрологістичної системи – підприємства – проектування таких операцій та управління ними не менш важливе, ніж на вищих (на макрологістичному рівні). У зв'язку з цим потребують уваги принципи їх планування, фактори впливу на їх структуру, визначення напрямків і методи їх зміни при корегуванні стратегій підприємства у мінливому економічному просторі.

Теоретичні і прикладні питання організації управління програмами та проектами відображені у роботах Р. Арчібальда, В. М. Буркова, С. Д. Бушуєва, Н. С. Бушуєвої, В. І. Воропаєва, І. В. Кононенко, І. І. Мазура, Д. О. Новікова, М. Л. Разу, В. А. Рача, Х. Танаки, Дж. Тернера та ін.

Невирішені проблеми у цій сфері пов'язані з тим, що кожен проект морських перевезень транспортно-експедиторських підприємств має особливості, які необхідно відобразити в загальній системі управління перевезеннями підприємства.

Із зростанням ролі менеджменту як вагомої складової успіху проекту морських перевезень все гостріше постає задача реалізації управління в автоматизованому режимі для підвищення його швидкості і адаптивності до зміни довкілля проекту.

Метою статті є створення методичного підходу до вирішення окресленої проблеми на базі побудови єдиної концептуальної інформаційної моделі проектованої наочної області [1, 2].

Для цього необхідно вирішити задачу створення інформаційного образу проектованого процесу, описаного в термінах теорії інформаційного моделювання. Результатом буде побудова єдиної моделі (ієрархічної, реляційної, мережної, граф-схеми, матриці системних компонент, специфікації) [1 – 5]. При цьому кожний етап розробки забезпечується певними методиками. Логіка ж послідовності робіт визначається єдиною методологією системних досліджень.

На рис. 1 наведено схему типового циклу, обумовленого методологією системних досліджень. Цикл проектування системи охоплює етапи дослідження, аналізу, проектування, введення в експлуатацію, супроводу (підтримки) [1, 7].

Етап системного дослідження є стратегічною розвідкою для визначення подальшого виду робіт.

Встановлюється рівень стратегічної підтримки інтересів фірми з боку інформаційної системи.

Етап системного дослідження містить:

- стратегію планування системи;
- вивчення наочної області;
- звіт про технологію вирішення поставленої проблеми.

На рис. 1 зображено розроблений алгоритм процесів здійснення цього етапу.

У результаті системного дослідження подається звіт про:

- організаційні вирішення проблеми в рамках стратегічних планів фірми;
- економічну базу – витрати, доходи, інвестиції, економічну ефективність;
- технології – розробку інформаційної системи, ступінь її надійності, доступності, адаптованості і масштабованості.

Мета етапу системного аналізу – сформулювати функціональні вимоги до майбутньої системи.

Продуктом цього етапу є документ "Вимоги до системи". У ньому вивчаються інформаційні потреби кінцевих користувачів, вплив довкілля, роль чинної інформаційної системи. Вимоги повинні бути визначені та документовані не тільки до системи загалом, але і за окремими її ресурсами (устаткування, телекомунікації, програмне забезпечення, бази даних), а також за окремими інформаційними процесами (введення, зберігання, обробка, виведення, управління даними).

Наведемо процедуру процесу у вигляді окремих кроків:

1. Аналіз організаційного оточення:

- детальний аналіз інформаційних потреб фірми і кінцевих користувачів;
- системного оточення.

2. Аналіз чинних систем:

- аналіз наявних комунікацій, інформаційних ресурсів, баз даних, персоналу;
- аналіз інформаційних продуктів;
- аналіз інформаційних процесів.

3. Аналіз вимог системи (необхідні умови функціонування):

- ресурси: бази даних, комунікації, інформаційне забезпечення, персонал;
- введення (джерела даних, способи обробки, методи введення, обсяги, режими);
- виведення (способи, об'єми, формати, адресати,

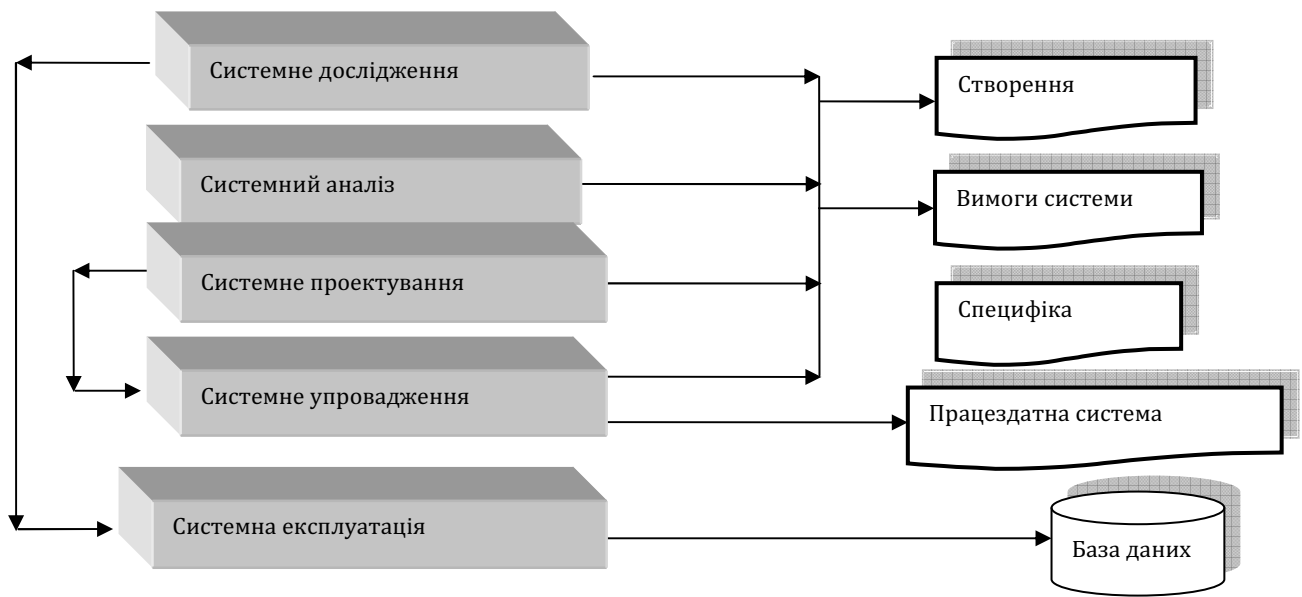


Рис. 1. Схема типового циклу системи [2-3; 6]

- терміни);
- обробка (правила, режими, операції);
- зберігання (організація, структури баз даних, об'єми, режим, частота актуалізації, запити);
- управління даними (точність, нормативно-правова база, безпека, секретність, цілісність).

4. Системні вимоги або документовані вимоги до нової системи зі сторони: ресурсів, введення, обробки, виведення, зберігання, управління даними [2; 5-6]. Документ «Вимоги до нової системи» або «Функціональні вимоги» є основою для подальшої роботи фахівців із створення детального проекту інформаційної системи. Етап системного аналізу відповідає на питання, що повинна мати інформаційна система для задоволення вимог користувачів.

Етап системного проектування відповідає на

питання, як конкретно спроектувати і створити вказану систему.

Практичне проектування прикладної інформаційної системи може бути втілене як розробка наступних етапів [2-3; 6]:

- концептуальних і зовнішніх моделей баз даних, словників елементів даних;
- для користувача інтерфейсу;
- програмного забезпечення (програм і процедур).

Результатом аналізу спроектований алгоритм виконання процедур, представлений на рис. 3.

Головними особливостями підходу до побудови корпоративної інформаційної системи для підприємств морського транспорту є:

- всебічний аналіз бізнес-процесів, на основі якого проводиться розробка проекту інформаційної

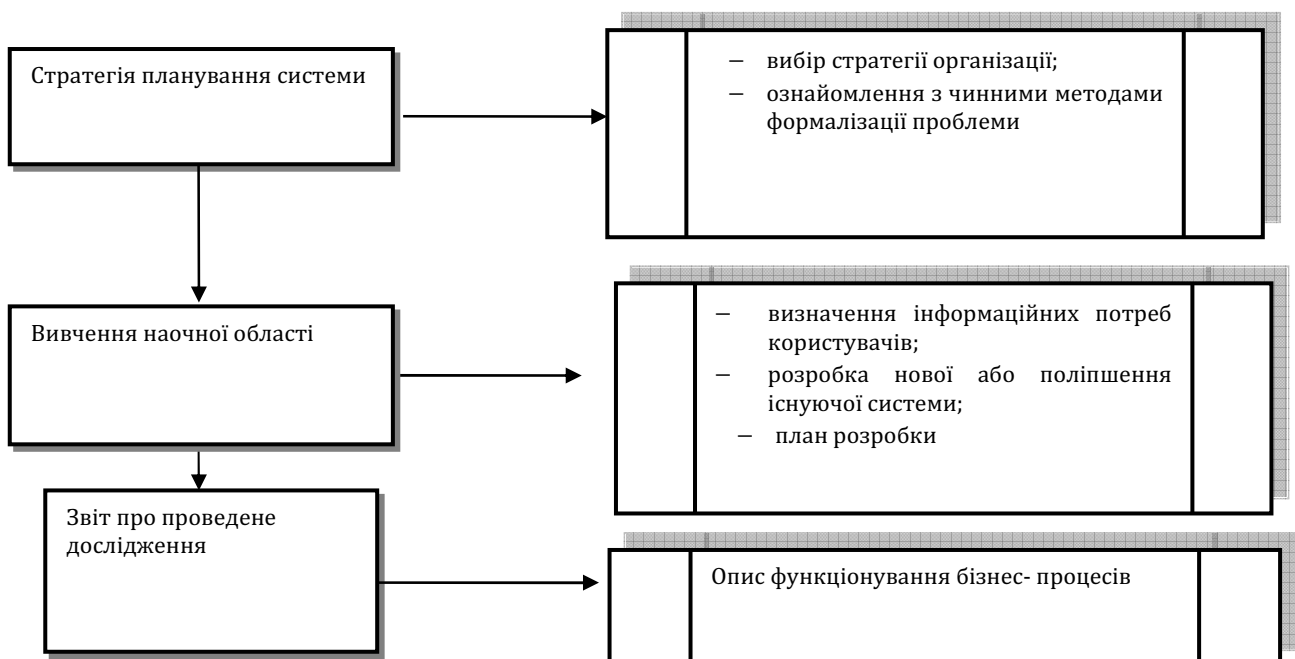


Рис. 2. Алгоритм процесів системного дослідження

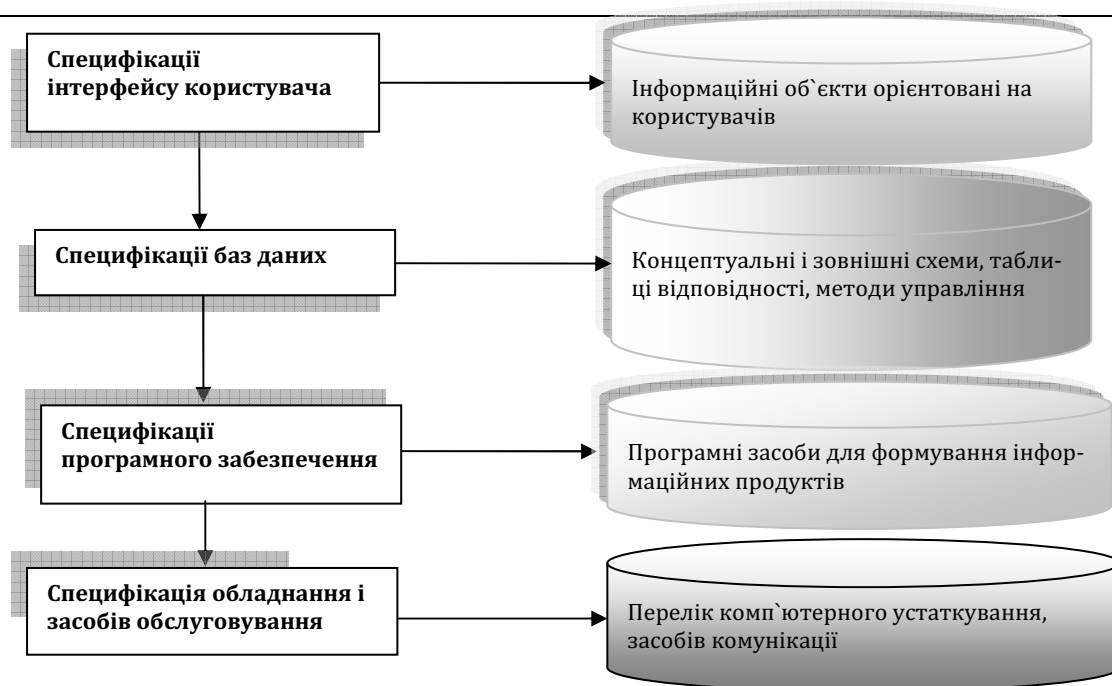


Рис. 3. Етапи системного проектування

системи та обґрунтування закладених в ньому рішень;

- використання широкої палітри сучасних методологій та інструментальних засобів моделювання та проектування систем;
- детальне опрацювання та узгодження із замовником усіх етапів розробки проекту, контрольних точок, необхідних ресурсів.

Теоретичну основу відповідних робіт складає набір стандартів, що мають загальну назву IDEF (Integrated Computer Automated Manufacturing DEfinition) [2-3; 6; 9]. Методологія функціонального моделювання є складовою частиною SADT і дозволяє описати бізнес-процес у вигляді ієрархічної системи взаємозв'язаних функцій.

Такий підхід забезпечує розробку інтегрованих рішень, побудованих на об'єктивних даних про роботу підприємства, своєчасне узгодження всіх принципів питань між Замовником, Генеральним Підрядником та іншими учасниками робіт і спрямований на збереження зроблених у систему інвестицій [1].

Розглянемо методичний підхід до проектування транспортно-логістичних операцій в організації перевезення вантажів. Головна характерна риса – загальносистемний підхід до діяльності з переміщення вантажів. Йдеться про принцип «сукупних витрат». Цей принцип наказує особі, яка ухвалює рішення про вибір видів транспорту, способів транспортування, перевізників, маршрутів проходження, допоміжних посередників (страхувальник, стивідор, банк, митний брокер) вирішувати проблему комплексно, тобто відмовитися від вирішення задачі за локальними критеріями (вартість перевезення, термін доставки і ін.), замінивши їх на один глобальний [7; 8].

На рис. 4. демонструється розроблений порядок проведення логістичних процедур. На певному напрямку звичайно існують різні маршрути перевезення, тому логістичний менеджер повинен визначити всі ті, які називаються попередніми маршрутами перевезення. Далі потрібно обрати спосіб перевезення, вид транспорту, перевізників і

посередників по кожному маршруту.

Результат цього вибору – варіанти маршруту перевезення. Кожний варіант має основні показники: витрати на перевезення, час, збереження. На основі варіантів перевізного маршруту і умов замовника транспортних послуг можна вибрати оптимальний шлях. Якщо не існує маршруту, який підходить для замовника, то процес вибору починається із аналізу та визначення попередніх маршрутів перевезення.

Наприклад, контекстна діаграма для транспортно-експедиторської компанії містить тільки один процес «Експедиторська компанія». Ця діаграма зображена на рис 5. Ми бачимо, що взаємозв'язок між експедиторською компанією і зовнішнім світом здійснюється через потоки даних «Коносамент від клієнта», «Замовлення транспортних послуг» і інші. Особливість діяльності транспортно-експедиторської компанії полягає в тому, що, по-перше, компанія взаємодіє з великою кількістю зовнішніх підприємств, що демонструє рис. 5.

По-друге, робота фінансового підрозділу (внутрішній і зовнішній розрахунок) дуже складна і об'ємна, тому для вирішення цієї проблеми потрібно використовувати другий спосіб створення концептуальної діаграми – на верхньому рівні створити відразу дві підсистеми «Основна діяльність» і «Бухгалтерія і фінансовий облік» (рис. 6).

Основними функціями підсистеми «Основна діяльність» є:

- укладення договору з клієнтом і формування заявки на перевезення;
 - організація перевезення вантажу по етапах;
 - контроль перевезення і організація здачі вантажу клієнту.
- а основними функціями підсистеми «Бухгалтерія і фінансовий облік» є:
- розрахунок з клієнтом;
 - розрахунок з постачальником послуг;
 - розрахунок зарплати співробітникам компанії;
 - розрахунок собівартості перевезення і фінансовий

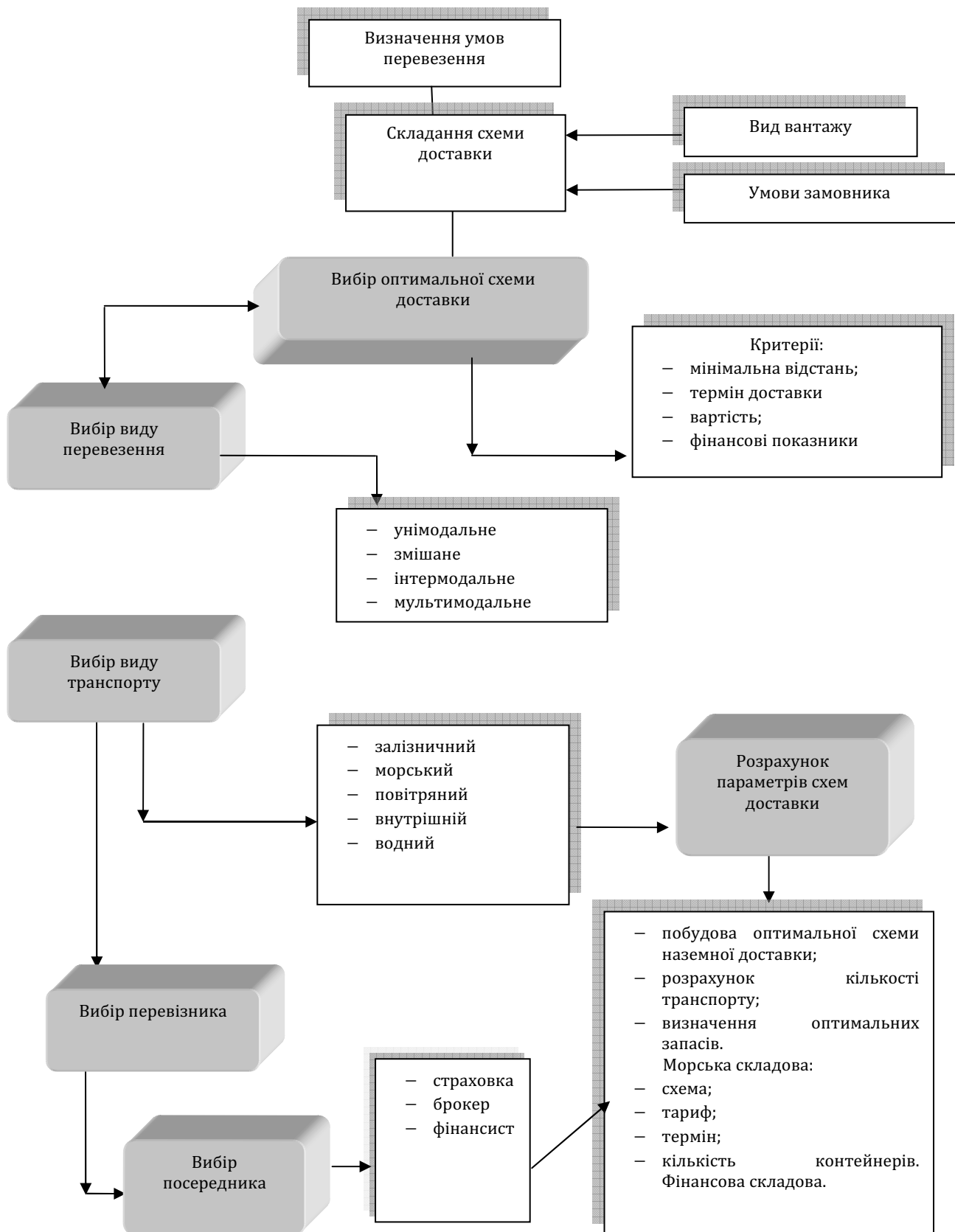


Рис. 4. Логістичні процедури при організації і виборі маршруту перевезення

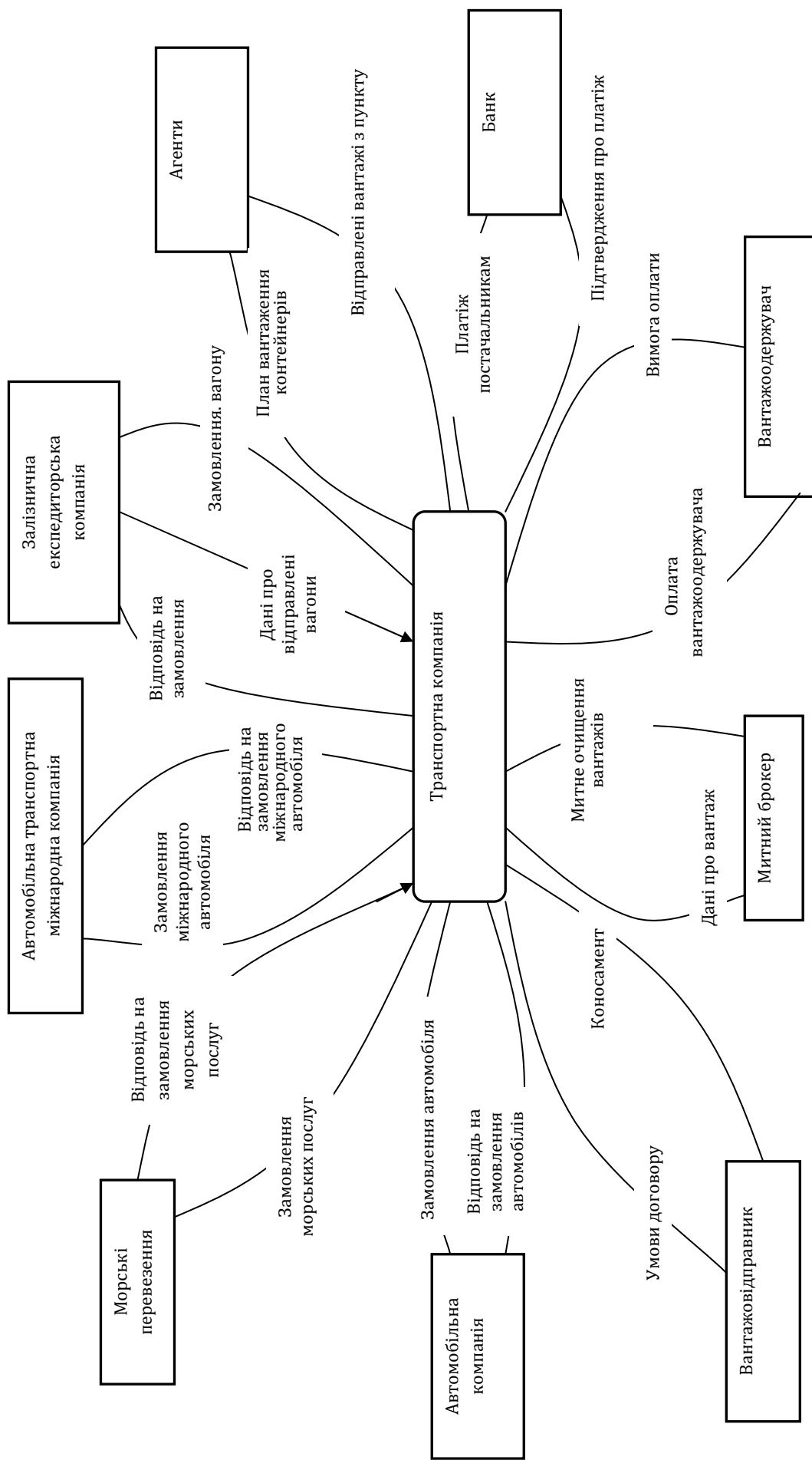


Рис. 5. Інформаційна схема діяльності транспортної компанії

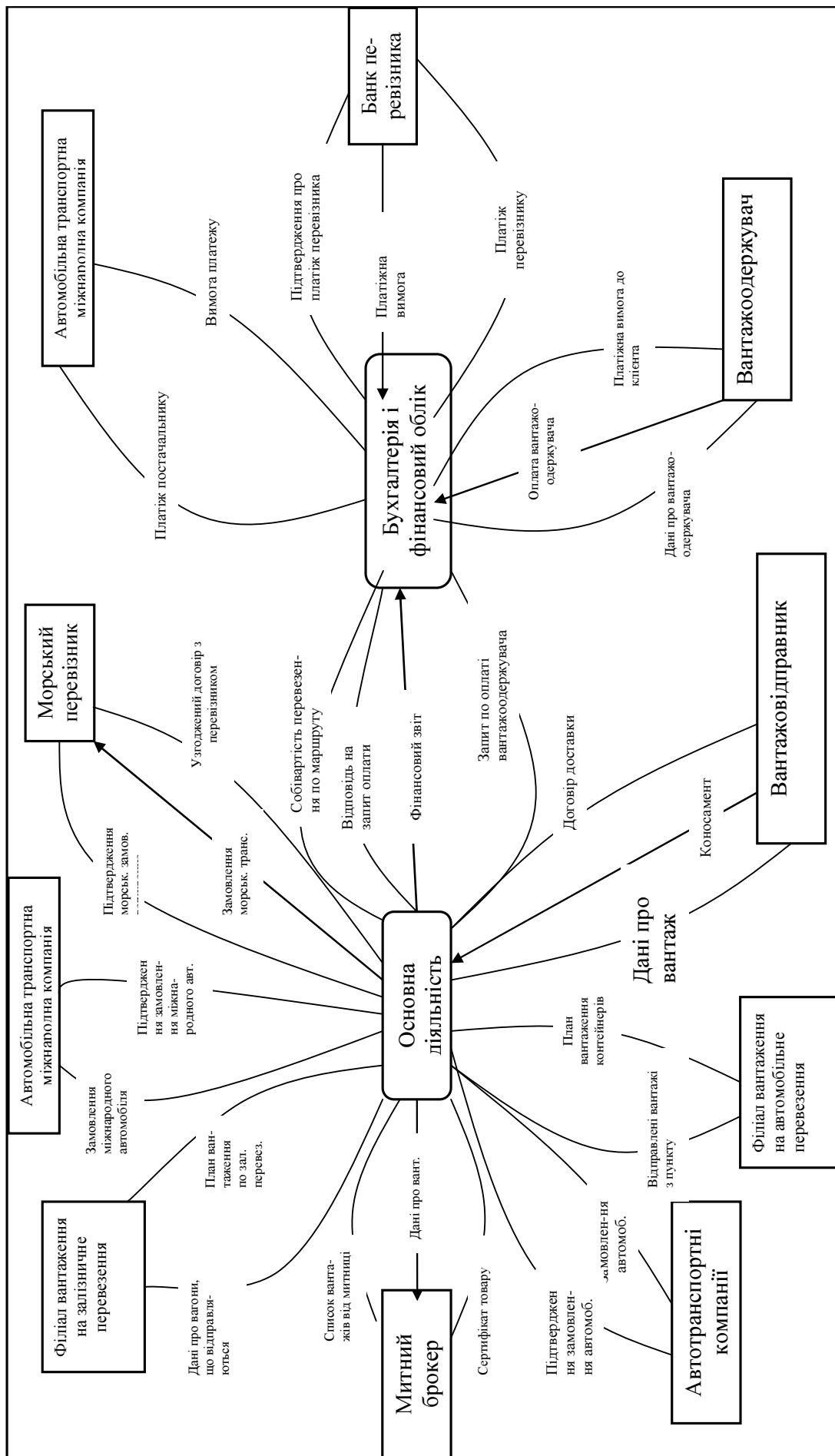


Рис. 6. Концептуальна схема зв'язків «Основної діяльності компанії» з іншими підсистемами

облік.

На концептуальній схемі (рис. 6) видно, що, окрім взаємозв'язку двох підсистем із зовнішніми суб'єктами через потоки даних, є і взаємозв'язок підсистем між собою через потоки даних «фінансовий звіт», «собівартість по маршруту» і інші.

Таким чином, нами визначені особливості підходу до побудови корпоративної інформаційної системи для підприємств морської галузі і запропонована методика їх побудови. Інформаційна система дасть можливість впроваджувати проекти морських перевезень з урахуванням можливої зміни логістичних операцій. Подальші дослідження бачимо пов'язані із підвищенням ефективності системи управління морськими перевезеннями на різних рівнях з використанням економіко-математичного моделювання.

Список літератури

1. Буч Г. *Объектно-ориентированный анализ и проектирование с примерами приложений на С++* / Буч Г. ; пер. с англ. – М. : Бином, 2001. – 455 с.
2. *Основы транспортного экспедирования на железнодорожном транспорте* / В. И. Величко, Е. А. Сотников, Т. А. Винокурова, Б. Л. Голубев. – М. : Интекст, 2000. – 236 с.
3. Вендров А. М. *Проектирование программного обеспечения экономических информационных систем* / А. М. Вендров. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 325 с.
4. Вендров А. М. *CASE-технологии. Современные методы и средства проектирования информационных систем* / А. М. Вендров. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 342 с.
5. Гаджинский А. М. *Основы логистики* / А. М. Гаджинский. – М. : ИРУ Маркетинг, 1996. – 224 с.
6. Устинова Г. М. *Информационные системы менеджмента: учебное пособие* / Г. М. Устинова. – СПб. : DiaSoftUP. 2002 – 357 с.
7. *Основы логистики: учебник для вузов* / В. А. Гудков, Л. Б. Миротин, С. А. Щиряев. – М. : Горячая линия-Телеком, 2004. – 136 с.
8. Анфилатов В. С. *Системный анализ в управлении* / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 386 с.
9. *Integration: Critical Issues for Implementation of CRM Solutions. – Metagroup. [Електронний ресурс]. – Режим доступу з сайту: <http://www.oracle.com/applications/crm/metacrmwp.pdf>.*

РЕЗЮМЕ

Покотилів Ігор

Методика інформаційного моделювання проектів перевезень експедиторськими компаніями

В статті приведена методика для інформаційного моделювання бізнес процесів транспортно-логістических операцій, которая позволяет реализовать проекты морских транспортных перевозок, обосновать необходимость и направление их изменения в условиях неустойчивой экономической среды.

RESUME

Pokotilov Igor

Methodology of informative design of projects of transportations by dispatch companies

In the article a methodology of informative design business of processes of transport-logistic operations, which allows to realize the projects of marine transport transportations is shown. The necessity and direction of their change in the conditions of unsteady economic environment are grounded.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2011 р.

ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ПОЗИЦІЮВАННЯ ТОВАРУ НА РИНКУ

Розглянуто сутність позиціювання товару підприємства на ринку серед товарів-аналогів. Окреслено наявні способи позиціювання товарів. Наведено послідовність цього процесу у свідомості споживачів.

Ключові слова: позиціювання, споживачі, стратегія, класифікаційні ознаки.

Із сегментацією ринку тісно пов'язане поняття «позиціювання ринку».

Обравши конкретний сегмент, підприємство має визначити для себе, як потрапити на нього й здобути конкурентні переваги. Перед цим потрібно дослідити позиції всіх наявних на ринку конкурентів і визначити своє місце на ньому.

Позиціювання – дії, спрямовані на формування сприйняття споживачами цього товару відносно товарів-конкурентів за тими перевагами й зисками, які вони можуть отримати. Інакше кажучи, це визначення місця товару підприємства на ринку серед товарів-аналогів.

Позиціювання охоплює два взаємопов'язаних процеси:

- робота зі свідомістю потенційних споживачів;
- робота з товаром.

Перша допомагає оцінити, як реально споживач сприймає товар. Друга дає змогу визначити, яких дій необхідно вжити, щоб цей товар зайняв відповідне місце серед товарів-конкурентів, серед яких споживачі роблять свій вибір.

Позиція товару – місце, яке цей товар посідає у свідомості покупців порівняно з аналогічними конкурентними товарами. Формуванню певної, чітко визначеної позиції товару потрібно надати керованого підприємством характеру.

Позиціювання не слід здійснювати, якщо воно не пов'язане із сегментацією ринку; і навпаки, проводити сегментацію недоцільно, якщо вона не закінчується позиціюванням. Тому мова йде про два боки одного процесу.

Метою статті є визначення резервів для найбільш ефективного пошуку місця товару підприємства на ринку серед товарів-аналогів. Для дослідження вказаної мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити наявні точки зору щодо сутності позиціювання товару підприємства на ринку;
- визначити стратегії;
- обґрунтувати етапи та послідовність цього процесу.

Позиціювання товару – комплекс аналітичних заходів, завдяки яким споживачі ідентифікують цей товар порівняно з товарами-конкурентами. Особливе місце належить комунікаційній політиці, метою якої є створення певного іміджу марки.

Основна мета стратегії позиціювання полягає в тому, щоб виробити прихильність споживача до товару підприємства через визначення позитивних відмінностей цього товару від товарів-конкурентів.

Для здійснення цього завдання існує декілька

стратегічних альтернатив. Аналізуючи і доповнюючи підходи Ф. Котлера [2, с. 350], виділимо стратегії позиціювання, пов'язані з пошуком незайнятої позиції, яка є цінною для більшого числа споживачів.

Дж. Траут [7, с. 187] звертає увагу на визначення таких основ для позиціювання торгових марок:

- за функціями товару;
- за вигодами;
- за способом використання;
- відносно іншого товару.

П. Темпорал [6, с. 147] розширив системи, які розробив Дж. Траут, і додав у власну способи позиціювання, що базуються на емоціях та емоційних цінностях, властивих споживачам. Найважливішими з них є такі:

- на основі репутації компанії;
- на основі чистих емоцій;
- на основі індивідуальності.

Своєрідною системою способів позиціювання можна вважати систему ідентичності брэнда, яку розробив Д. Аакер, оскільки позицію брэнда він розуміє як частину (елемент) ідентичності брэнда, що активно доноситься до уваги цільової аудиторії засобами комунікації і показує його переваги порівняно з конкуруючими брэндами.

Аналізуючи наведені вище системи, окреслимо проблематику систематизації способів позиціювання торгових марок. Основна проблема всіх систем – неповний опис способів позиціювання. Ж. Ж. Ламбен, зокрема, додає: «Існують й інші способи, наприклад, позиціювання за стилем життя» [3, с. 383]. Другою за значущістю проблемою є неоднозначність інтерпретації позиції торгової марки. Так позицію торгової марки автомобілів «Volvo» Дж. Траут і Ф. Котлер визначають як атрибут «безпеки», а Д. Аакер – як емоційну вигоду: «Споживач відчуває себе у безпеці».

Ф. Котлер розглядає ще дві відмінні особливості, які варто враховувати при виборі способу [2, с. 445]:

- захищеність від копіювання. Конкуренти не зможуть легко скопіювати цю відмінну особливість;
- прибутковість. Впровадження цієї відмінної особливості буде для підприємства прибутковим.

На основі визначення позиціювання торгової марки й критеріїв, описаних П. Темпоралом та Ф. Котлером, можна сформулювати вимоги до вибору способу позиції, яку хочуть зайняти у свідомості споживачів власники торгової марки.

Крім цього, можна вести мову про ще один спосіб

позиціонування: така позиція має охоплювати значний рекламний матеріал. Ось що думає з цього приводу Д. Траут: «Якщо ви рекламуєте товар, то необхідно донести до споживача причину, з якої він має вибрати саме ваш продукт і ніякий інший. Ще краще, якщо водночас вам вдається розважити покупця» [7, с. 216].

Н. Я. Рожков характеризує сучасний ринок як ринок з постійним оновленням асортименту. У результаті споживачі не мають стійкої думки про інші торгові марки, що призводить до низького рівня відданості. Тому на фоні постійного оновлення асортименту торгові марки, які мають зрозумілу позицію, володіють безперечною перевагою.

Нові товари порівняно із західною практикою у Росії впроваджуються у більш стислі терміни. Безперечно, що «швидко» просування торгової марки без ефективного позиціонування неможливе.

Важко не погодитись з думкою згаданого вченого, що особливістю сучасних ринкових відносин є практика не підкріплених професійними дослідженнями й експертними оцінками волонтаристських рішень, у тому числі у сфері маркетингових комунікацій, які часто одноосібно приймають керівники підприємств. Тому виведення на ринок торгових марок, щодо яких здійснено стратегічно продумане позиціонування, буде мати довготермінову конкурентну перевагу.

Проведений операційний аналіз сутності ринкового позиціонування та специфіки його об'єкта і суб'єкта, на якого останнє спрямоване, показав, що класифікувати стратегії можна за такими ознаками, як: рівень позиціонування; об'єкт, відносно якого відбувається диференціація; відношення до марок-конкурентів; розміщення у товарній категорії; розташування відносно існуючих марок; тип властивостей товару, на які спирається позиціонування; кількість обраних позицій; етапність; відношення до існуючої ринкової позиції. За іншою класифікацією всі стратегії можуть бути подані таким чином:

- за показниками якості. Наприклад, зубну пасту «Крест», яка тривалий час була ринковим лідером, фірма «Проктер енд Гембл» позиціює як «протикарієсну зубну пасту», таким чином роблячи наголос на основному якісному показнику цієї зубної пасти – запобіганні карієсу;
- за співвідношенням «ціна – якість». Сутність такої стратегії полягає в знаходженні оптимального поєднання цих показників і доведенні його до свідомості споживача. Наприклад: «європейська якість за українськими цінами», «найкращі ціни на кращі кондиціонери» (фірма «Фокстрот»), відмінне поєднання дизайну, ціни та якості (магазин «Інтер'єр»);
- на основі порівняння товару фірми з товарами конкурентів. Ця стратегія реалізується в порівняльній рекламі. Наприклад: «Пральний порошок «Аріель» випере вашу білизну краще, ніж звичайний порошок»;
- за сферою застосування. Наприклад: «Рейд» – найкращий засіб проти тарганів»;
- за відмінними особливостями споживача, якому пропонується товар. Наприклад: «Молоде покоління вибирає «Пепсі»»;
- за різновидом товару, який пропонується у продаж;
- за низькою ціною. Ця стратегія застосовується багатьма фірмами, які діють у різних сферах бізнесу. Наприклад: київський Банк «Інтеграл» – «це кредити фізичним особам під мінімальні відсотки»; «меблі за

найнижчими цінами» (магазин «Флеш»);

- на сервісному обслуговуванні. Фірми, які продають товари довготермінового вжитку, звертають увагу на «доставку, встановлення, гарантії»;
- на позитивних особливостях технології;
- на іміджі. Ця стратегія спирається на вже здобуту фірмою репутацію серед споживачів. Наприклад, «Проктер енд Гембл» наголошує, що її товари – це «якість, яка викликає довіру».

За кількістю ознак, на яких базується стратегія позиціонування, розрізняють стратегії за однією, двома і трьома ознаками:

- стратегія позиціонування за однією ознакою привертає увагу споживача до однієї, домінуючої риси: «Крест» – протикарієсна зубна паста»; «Дірол» захищає ваші зуби з ранку до вечора»;
- стратегія позиціонування за двома ознаками застосовується тоді, коли існує велика конкуренція за домінуючою ознакою. Наприклад: жувальна гумка «Орбіт» – це «приємний смак та захист від карієсу»; «Тік-так» – це «море свіжості і лише дві калорії»;
- стратегія позиціонування за трьома ознаками акцентує увагу споживача на трьох показниках товару. Наприклад, зубна паста «Аквафреш» пропагується як антикарієсна, що забезпечує свіжий подих та білосніжну посмішку.

Дослідження показують, коли привертають увагу більше, ніж до трьох ознак, то позиціонування є неефективним, оскільки не відкладається у свідомості споживача.

Найпоширеніші помилки під час застосування стратегії – це надмірне, недостатнє, змішане і сумнівне позиціонування.

Надмірне означає, що поза увагою споживача залишилися деякі важливі якості товару або сегменти ринку. Це призводить до звуження уявлення споживачів про товари підприємства. Наприклад, якщо підприємство рекламує престижний імідж, то воно має усвідомлювати, що товарний асортимент за низькими цінами залишається поза увагою споживача.

Недостатнє позиціонування виникає в тому разі, коли споживач не виділяє нічого особливого у товарі підприємства серед товарів конкурентів, тобто підприємство не виконало основне завдання – не визначило місце свого товару серед аналогів. Така ситуація може скластися в результаті впровадження стратегії позиціонування більше, ніж за трьома ознаками.

Змішане – це результат частих змін стратегії позиціонування, внаслідок чого у споживача складається нечіткий імідж товару.

Сумнівне – наслідок невмілого поєднання елементів аналітичного дослідження під час позиціонування. Наприклад: «Ми пропонуємо товари з найвищою якістю за найнижчими цінами» – типовий девіз сумнівного позиціонування, оскільки протиставлено елементи «товар» і «ціна» комплексу аналітичних засобів. Адже навіть неаналітик усвідомлює, що висока якість несумісна з низькою ціною (у кращому разі це буде середній рівень ціни). Виникає сумнів: або якість не така вже висока, або ціни не настільки вже низькі. Виникає недовіра споживача до підприємства, яка може призвести до створення негативного іміджу його товару.

Таким чином, розроблена стратегія позиціонування обов'язково має узгоджуватися з комплексом аналітичних засобів підприємства загалом та окремими його елементами – товарами, ціною, збутом і

просуванням. Невідповідність навіть одного з елементів аналітичного комплексу проголошеній стратегії позиціювання може спричинити її ринковий провал.

Як видно з рисунка, компанія повинна послідовно розробити систему взаємопов'язаних стратегій, які

дають змогу послідовно розміщувати торговельну марку в пластах свідомості споживача й реструктуризувати її у вигідному для компанії напрямку. Логічну послідовність цього процесу показано на рис. 1.

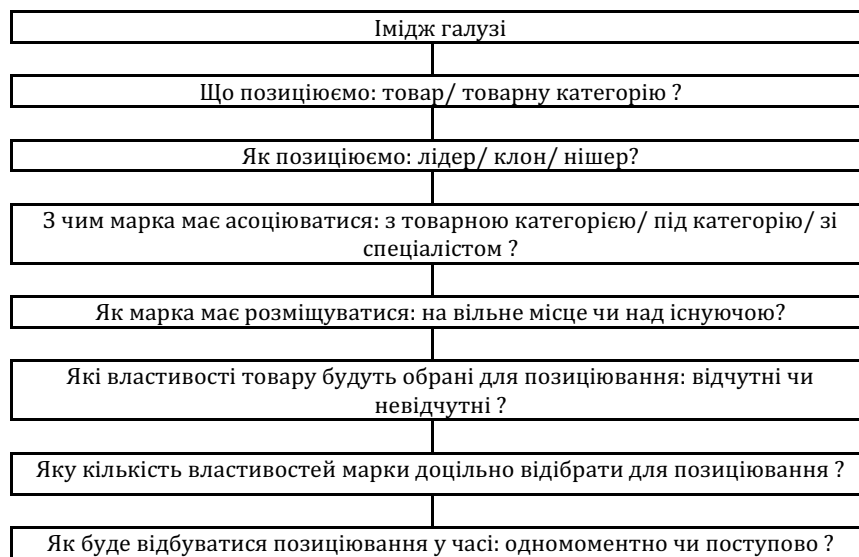


Рис. 1. Послідовність позиціювання товару у свідомості споживача

Як видно з рис. 1, процедура передбачає формування (або розрив) асоціативного ряду між товаром певного підприємства й іміджем країни-виробника (власника бренда) та іміджем галузі як загалом, так і певної країни. Далі залежно від специфіки конкретної конкурентної ситуації необхідно визначити, що потрібно позиціювати: товар певного виробника чи товарну категорію як таку. Після цього слід визначитися із запитаннями щодо того, як має сприйматися марка у тріаді «лідер – клон – нішер». Ще одним важливим запитанням, особливо у вітчизняних умовах, є таке: що марка має визначати у свідомості споживача – товарну категорію, товарну підкатегорію або асоціюватися зі спеціалістом у задоволенні вузької потреби?

Інші запитання мають «технічний» характер. Зокрема, залежно від ресурсів підприємства і стану сегментного простору споживача необхідно визначитися з тим, на яке «місце» буде позиціюватися марка: вільне або над вже існуючою. З урахуванням специфіки товару та стану ринку обирається кількість позицій (властивостей товару), за якими підприємство буде диференціювати свою марку від марок-конкурентів. У разі обрання декількох потрібно визначитися, як буде відбуватися диференціація: одномоментно або поступово.

Запропонована класифікація дає змогу підприємству сформулювати систему стратегій ринкового позиціювання, спрямованих на посилення конкурентних позицій компанії. Саме системне бачення концепції поведінки компанії під час диференціації її торгової марки і створення бренда дають змогу досягти найбільшої ефективності й оптимально провести медіа-планування.

На фазі розроблення стратегії аналізу встановлюються також показники можливих обсягів продажу продукції, частка ринку, аналізуються можливості виробництва і збуту, здійснюється правова експертиза. Часто, враховуючи важливість таких заходів, їх виділяють в окрему фазу – пробний аналіз.

Пробний аналіз – це пропонування реальної продукції потенційним споживачам за умов реального продажу з метою визначення того, що і як вони купують. Цей аналіз вивчає смаки, тестує використання

продукції невеликими групами потенційних споживачів та прогнозує її успіх чи невдачу на ринку. Часто нові продукти після цього модифікують і вдосконалюють, щоб згодом знову запропонувати «на пробу».

Одним з найважливіших способів перевірки перспективності нових товарів є використання так званих ринків випробувань.

Класифікаційні ознаки і стратегії позиціювання уміщено в табл. 1.

Процедура охоплює декілька етапів. Розглянемо їх більш детально.

Уся сукупність виявлених ознак поділяється на дві категорії, тобто виокремлюються дві найголовніші, які уособлюють решту показників. Дуже часто основними обираються «якість» та «ціна» в різних модифікаціях.

На рис. 2 наведено приклад побудови карти сприйняття торгових марок взуття за двома параметрами – ціною і надійністю. Взагалі карта може бути побудована за двома або ж кількома вибраними параметрами.

Вибір критеріїв позиціювання, тобто тих ознак, за якими цільовий ринок розрізняє конкурентні товари, – це дуже важливий етап. Ринкова конкуренція – позитивне й необхідне явище. Проте, коли споживачі вже не в змозі відрізнити одного виробника від іншого та зникають суттєві відмінності між товарами, що пропонуються на ринку, настає час для зміни стратегій компаній, які намагаються бути лідерами. Будеться система координат, на осях якої відкладаються обрані ознаки. У побудованій системі знаходиться місце нашого і конкурентних товарів. Позиція товарів у схемі визначається через сприйняття споживачами конкурентних товарів.

Для графічного зображення позиції марки використовують карти-схеми сприйняття (карти – двовимірні діаграми різних пар характеристик, що відображають позиції конкуруючих торгових марок).

Для виграшу в конкурентів вже недостатньо створення доповнень до продукту чи часткових його вдосконалень. Необхідні рішення іншого рівня – це зміна стратегічних підходів. Останнім часом економісти

Таблиця 1. Класифікація стратегій ринкового позиціонування споживчих товарів

Класифікаційні ознаки	Рівень позиціонування	Стратегії	Макро- Мезо- Мікро-
	Об'єкт, відносно якого відбувається диференціація		Позиціонування марки товару. Позиціонування товарної категорії
	Відношення до марок-конкурентів		Лідер Клон Нішер
	Розміщення у товарній категорії		Марка, що визначає товарну категорію. Марка, що визначає товарну підкатегорію. Марка-спеціаліст
	Розміщення відносно існуючих на ринку марок		Нова відокремлена марка Над існуючою маркою
	Тип властивостей товару, на які спирається позиціонування		За відчутними властивостями марочного товару. За невідчутними властивостями (іміджем). За конкурентним становищем
	Кількість обраних позицій		Унітарне позиціонування. Багатовимірне позиціонування
	Етапність позиціонування		Одноетапне позиціонування. Багатоетапне позиціонування
	Відношення до існуючої ринкової позиції		Позиціонування. Репозиціонування

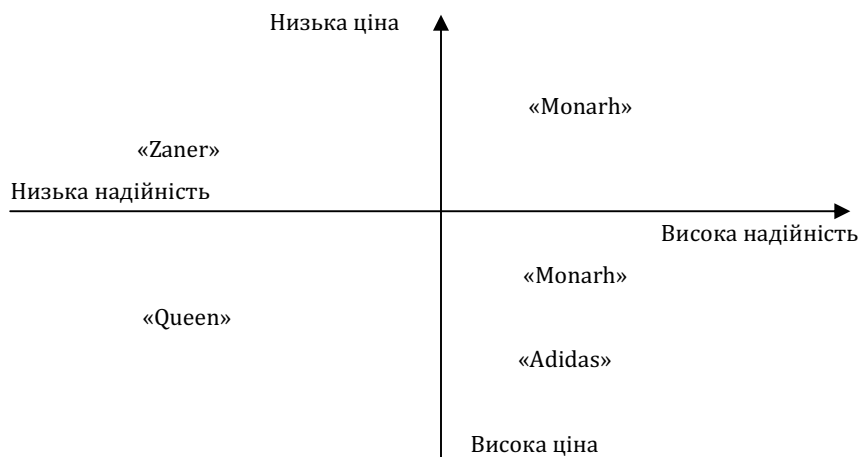


Рис. 2. Карта сприйняття торгових марок на прикладі марок взуття

активно обговорюють так звану «стратегію блакитного океану». Розглянемо її суть та особливості. Пропонується розділити весь ринковий простір на два «океани» – червоний і блакитний. «Червоний океан» символізує галузі, які вже сьогодні відомі й для яких характерна активна конкурентна боротьба. На цих ринках є багато виробників, стратегії яких спрямовані на «переманювання» споживачів від конкурентів та завоювання їхньої прихильності. «Блакитний океан» – галузі, які фактично ще не існують. Це приваблива «територія», яку потрібно створити. Інакше кажучи, тут немає конкуренції, а компанія у «блакитному океані» намагається створити інноваційні цінності. Цим інноваціям властиве поєднання новизни, практичності й низьких витрат.

«Блакитний океан» – це вільна ніша, яку компанія власними силами створює. Необхідність цієї ніші пов'язана з незадоволенням або не повним задоволенням споживачів шляхом концентрації на ключових для них критеріях вибору та оцінювання продукту.

Створити «блакитний океан» можна такими способами:

– як конкурентів сприймати не тільки компанії, що

працюють у тій самій галузі, а й фірми альтернативних галузей. Наприклад, кіно і ресторани – абсолютно різні види бізнесу. Проте відвідувачі, в яких немає мети переглянути конкретний фільм або скуштувати конкретну страву, сприймають їх як тотожні можливості отримати задоволення;

- проаналізувати ланцюжок покупців. Часто можна спостерігати, що кінцевий споживач бере мінімальну участь у виборі товару, а рішення приймають інші особи. Наприклад, дитячі продукти обирають не малюки, а їхні батьки; товари для хворих, виписуючи рецепт, обирають лікарі;
- сконцентруватися саме на кінцевих споживачах, як це зробила компанія «Novo Nordisk» з Данії, яка виготовляє інсулін. Її розробники створили пристрій для ін'єкцій, схожий на авторучку. В ньому вже була необхідна доза інсуліну, і пацієнту залишалося лише натиснути на кнопку для його введення;
- спробувати спрогнозувати можливий розвиток ринку й побачити можливості для створення «блакитного океану». Наприклад, засновники CNN змогли передбачити активну зростаючу потребу в

отриманні постійних цілодобових новин. Ця всесвітня мережа новин стала засновником нового «блакитного океану». Сьогодні така ніша вже не є новою, й існують національні телеканали, які працюють подібно до CNN;

- змінити існуючі особливості бізнесу настільки, щоб споживач вирізняв його як щось унікальне. Так було зроблено компанією «McDonald's». Хоч за основу цих закладів харчування взято принципи ресторанного бізнесу, власне як ресторан «McDonald's» ніхто не сприймає. Була створена нова ніша, тобто «блакитний океан»: ресторани без офіціантів зі швидким обслуговуванням.

Підсумовуючи, слід зауважити, що створення «блакитних океанів» надзвичайно складне завдання для вітчизняного бізнесу через ненасиченість існуючих ринків.

На нашу думку, у перспективі варто більш активно впроваджувати в практичну діяльність підприємств аналітичні дослідження з визначення місця товару на ринку серед товарів-аналогів.

Список літератури

1. Ветров А. А. *Операционный аудит-анализ* [Текст] / А. А. Ветров – М.: Перспектива, 1996. – 227 с.
2. Котлер Ф. *Маркетинг. Менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль.* [Текст] / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 1999. – 887 с.
3. Ламбен Ж. Ж. *Стратегический маркетинг* [Текст] / Ж. Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 421 с.
4. Попович П. Я. *Операційний аналіз: проблеми становлення та перспективи розвитку* [Текст] : монографія / П. Я. Попович. – Тернопіль: Екон. думка, 2009. – 164 с.
5. Попович П. Я. *Організація і методологія операційного аналізу* [Текст]: монографія / П. Я. Попович. – Економічна думка, 2010. – 260 с.
6. Темпорал П. *Эффективный бренд-менеджмент* [Текст] / П. Темпорал – СПб.: Нева, 2003. – 320 с.
7. Траут Дж. *Позиционирование: битва за узнаваемость* [Текст] / Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2001. – 256 с.
8. Ришар Ж. *Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия* [Текст] / Ж. Ришар ; пер. с франц. / Под ред. Л. П. Бельх. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
9. Шуремов, Е. Л. *Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита* [Текст] : уч. пособ. для вузов / Е. Л. Шуремов, Е. А. Умнова, Т. В. Воронаева. – М.: Перспектива, 2001. – 363 с.
10. Уотшем, Т. Дж. *Количественные методы в финансах* [Текст] : уч. пособ. для вузов ; Пер. с англ. Дж. Уотшем, К. Паррамоу – М. : Финансы: ЮНИТИ, 1999.

РЕЗЮМЕ

Попович Петр

Операционный анализ позиционирования товара на рынке

Рассмотрено сущность позиционирования товара предприятия на рынке среди товаров-аналогов. Определены существующие способы позиционирования товаров. Приведена последовательность позиционирования товаров в памяти потребителей.

RESUME

Popovych Petro

Operational analysis of positioning of the product on the market

The essence of positioning of the product on the market to goods-analogues is considered. The existing ways of positioning products are defined. The following sequence of positioning of the product in the minds of consumers is shown.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2011 р.

ОСОБЛИВОСТІ МАКРОКЛІМАТУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті розкрито структуру макроклімату ринку праці. Уточнено систему факторів макроклімату, що впливають на ринок праці України; зроблено їх аналіз. Виділено фактори, що впливають на попит та пропозиції на ринку праці, ринковий механізм.

Ключові слова: ринок праці, ринковий механізм, макроклімат ринку праці, попит на ринку праці, пропозиція на ринку праці.

У сучасних умовах діяльності підприємств виникає об'єктивна необхідність у проведенні досліджень ринку праці та окремих його складових, що повинні виступати основою прийняття обґрунтованих рішень у сфері управління персоналом. До того ж діагностика ринку праці є необхідною процедурою, на якій базуються персонал-маркетингові рішення, для прийняття яких важливими є: аналіз стану ринку праці, виявлення тенденцій зміни його структури, визначення взаємозв'язку і характеру впливу факторів на окремі його складові.

Питання, що пов'язані з дослідженнями ринку праці, висвітлювалися у роботах таких вчених, як: В. С. Васильченко, П. М. Василенко («Ринок праці: теоретичні основи і державна практика»), Н. А. Волгіна, Ю. Г. Одегов («Економіка праці: соціально-трудова відносина»), О. В. Волкова («Ринок праці»), Н. А. Горелов («Економіка праці»), О. П. Єгоршин («Управління персоналом»), А. В. Калина («Економіка праці»), Є. В. Маслов («Управління персоналом підприємства»), Ю. М. Остапенко («Економіка праці»), Н. В. Родіонова, Н. Д. Еріашвілі, Ю. А. Ципкін («Керівництво співробітниками фірми»), та ін.

Разом з тим, певні питання, що стосуються визначення структури сучасного макроклімату ринку праці, а також виявлення його специфіки і останніх тенденцій, притаманні йому, залишаються недостатньо розглянутими. Важливим у сучасних умовах є визначення характеру впливу факторів макроклімату на ринок праці України.

Актуальність проблеми, її теоретичне і практичне значення обумовили вибір теми нашого дослідження, його мету і зміст.

Метою статті є уточнення структуризації макроклімату ринку праці, а також визначення його специфіки на сучасному етапі.

Так макроклімат ринку праці доцільно розглядати як сукупність:

- політико-правового клімату (стан та зміни трудового законодавства, політика держави у сфері сприяння зайнятості та ін.);
- соціально-економічного клімату (середня зарплата, номінальні та реальні рівні доходів, соціальні пільги, економічна кон'юнктура та ін.);
- демографічного клімату (чисельність і статеві-вікова структура населення, народжуваність, смертність, міграція та ін.);

– освітньо-культурного клімату (рівень освіти громадян, рівень розвитку культури у суспільстві, прийняті цінності і норми та ін.).

Дослідження макроклімату ринку праці доцільно здійснювати у розрізі зазначених факторів, зокрема літерна формула PLSEDEC (за першими літерами англійського алфавіту, що інтерпретують зазначені фактори) якнайкраще відображає напрямки здійснення цього дослідження.

Моніторинг макроклімату ринку праці України і останніх тенденцій, що у ньому склалися, а також аналіз напрямку і ступеня їх впливу ринок праці (табл. 1) дозволив згрупувати та виділити фактори, що впливають на попит на ринку праці; фактори, що впливають на пропозицію на ринку праці; фактори, що впливають на ринковий механізм (рис. 1).

Отже, на механізм функціонування ринку праці загалом (врівноваження попиту та пропозиції) тисне більшість політико-правових чинників (стан та зміни трудового законодавства, інституційне середовище, політика держави у сфері зайнятості та ін.), а також розмір номінальної та реальної зарплати з економічних факторів.

Основними факторами, що впливають на попит на ринку праці є економічна кон'юнктура ринку (споживчого, промислового), сальдо зовнішньої торгівлі, обсяг інвестицій в основний капітал, економічна політика держави стосовно роботодавців, тобто переважно економічні фактори.

На пропозицію праці здійснюють вплив набагато більше факторів макроклімату: всі демографічні (чисельність населення, статеві-вікова структура, природний і міграційний приріст та ін.) та освітньо-культурні фактори (рівень освіти, культурні цінності і т. д.); а також можливість отримання інших доходів та соціальні виплати (з економічних факторів) та політика держави у сфері соціального захисту населення (з політико-правових факторів).

Ступінь і напрямок впливу цих факторів неоднозначний: деякі з них впливають на кількісні показники попиту і пропозиції на ринку праці, причому можуть мати понижувальний, підвищувальний або двоспрямований вплив; інші – на якісні показники попиту та пропозиції праці (якість робочої сили, що виступає на ринку праці товаром, якість робочих місць).

Огляд основних факторів, що формують макроклімат ринку праці України, дозволив зробити висновок про

Таблиця 1. Фактори макроклімату, що впливають на ринок праці України

Фактори	Стан факторів на сучасному етапі	Вплив на ринок праці	Характеристика впливу	Оцінка напрямку і ступеня впливу, балів
1	2	3	4	5
1. Політико-правовий клімат				
1.1. Система органів державного управління ринком праці	Законодавча гілка влади (Верховна Рада України) відповідає за підготовку та прийняття законодавчих актів з формування та регулювання ринку праці; виконавча влада (Кабінет Міністрів України) реалізує виконання законів, формує міністерства, комітети, відомства, які спеціалізуються на вирішенні функціональних завдань; судові органи влади здійснюють правосуддя, вирішення конфліктів на ринку праці. Діяльність органів державного управління ринком праці часто не узгоджена.	Впливає на механізм функціонування ринку праці.	Забезпечує функціонування ринку праці на національному рівні.	
1.2. Стан трудового законодавства	Трудове законодавство складається із Законів України, Наказів Міністерства України, постанов КМУ та ФЗДССУВБ (табл. А.4). Законодавча база недосконала.	Впливає на механізм функціонування ринку праці.	Визначає нормативно-правові основи функціонування ринку праці	-3
1.3. Інституційне середовище	Міністерство праці і соціальної політики розробляє політику на ринку праці; у сфері зайнятості населення, соціального захисту населення; у сферах оплати й мотивації праці у виробничих галузях і бюджетній сфері, організації праці, підготовки та перепідготовки кадрів і т.д. Політика на ринку праці відстає від політики на ринку праці країн ЄС. Реалізацією політики займається Державна служба зайнятості України.	Впливає на механізм функціонування ринку праці.	Визначає соціальні і економічні засади функціонування ринку праці.	-3
1.4. Політика держави у сфері зайнятості	За сприяння державної служби зайнятості у 2010 р. було працевлаштовано 744,5 тис. осіб, або 40,3% незайнятого населення, що перебувало на обліку цієї установи (у 2009 р. – 702,7 тис. та 32,8% відповідно). Серед працевлаштованих більше половини були прийняті на місця робітників, 23,0% - посади службовців, 20,5% - місця, які не потребують спеціальної професійної підготовки.	Впливає на механізм функціонування ринку праці.	Змінює співвідношення чистого попиту та пропозиції на ринку праці шляхом працевлаштування незайнятого населення на вільні робочі місця.	+2
1.5. Політика держави у сфері соціального захисту населення	Одним із напрямків соціального захисту незайнятого населення є організація оплачуваних громадських робіт, які забезпечують тимчасову зайнятість. На таких роботах у 2010 р. працювали 318,2 тис., що на 32,1% більше, ніж у 2009 р. Здебільшого це були особи, які мали статус безробітних (99,8%). Загалом на організацію та проведення таких робіт у зазначеному періоді було витрачено 254,4 млн. грн., що в 1,7 раза більше, ніж у 2009 р. 3 метою підвищення конкурентоспроможності безробітних, державною службою зайнятості здійснюється їх професійне навчання (підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації). У навчальних закладах усіх типів упродовж 2010р. проходили професійне навчання 203,3 тис. безробітних, що на 29,4% більше, ніж у 2009р. Із загальної кількості безробітних, які завершили навчання у зазначеному періоді (172,0 тис. осіб), 85,2% - навчалися з метою підвищення своєї кваліфікації, 11,5% - пройшли перепідготовку на іншу професію, а решта (3,3%) - вперше отримали професійну освіту.	Впливає на пропозицію праці (чисту) - якісні характеристики.	Підвищує якість робочої сили (шляхом навчання, перепідготовки, підвищення кваліфікації), що пропонується на ринку праці.	+2

1	2	3	4	5
1.6. Економічна політика держави стосовно роботодавців	Полягає у стимулюванні за допомогою економічних важелів роботодавців до створення нових робочих місць. В Україні сьогодні майже не здійснюється.	Впливає на попит на працю (чистий) - кількісні характеристики.	Не сприяє зростанню кількості робочих місць.	5
Разом				-3
				-8
2. Соціально-економічний клімат				
2.1. Рівень ВВП	Реальний ВВП України у 2010 р. збільшився на 3,4 % порівняно з 2009 р.	Існує доведений зв'язок з рівнем безробіття (закон Оукена)	-	+1
2.2. Економічна кон'юнктура ринку	Зміна співвідношення обсягів попиту і пропозиції на продукцію, що виробляється (реалізується) підприємством. Так оборот роздрібною торгівлі за 2010 р. становив 529,9 млрд. грн., що на 7,6% більше обсягу 2009 р. У структурі обороту роздрібною торгівлі на організовані та неформальні ринки припадало 30,9%. В обороті організованих ринків 15,3% становив продаж сільськогосподарських продуктів. Оборот ресторанного господарства (з урахуванням обороту фізичних осіб-підприємців) за 2010р. проти 2009р. збільшився на 3,5% і становив 17,6 млрд. грн.	Впливає на попит на працю – кількісні характеристики.	Може викликати збільшення кількості робочих місць, збільшення зайнятості.	+2
2.3. Сальдо зовнішньої торгівлі	У 2010 р. експорт товарів становив 46129,6 млн. дол. США, імпорт – 54087,6 млн. дол. Порівняно з 2009 р. експорт збільшився на 29,8%, імпорт – на 33,9%. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 7958 млн. дол. (за 2009 р. також від'ємне – 4843,1 млн. дол.). Зовнішньоторговельні операції товарами Україна здійснювала з партнерами із 216 країн світу.	Впливає на попит на працю – кількісні характеристики.	Може викликати зменшення зайнятості на вітчизняних підприємствах.	-1
2.4. Обсяг інвестицій в основний капітал	Інвестиції в основний капітал у 2010 р. без ПДВ склали 150667 млн. грн. (99,4% від обсягу 2009 р. – 151777 млн. грн.). У торгівлі інвестиції в основний капітал у 2010 р. склали 11829,6 млн. грн. (6,9 % від загального обсягу інвестицій), що на 25,2 % менше обсягу 2009 р.	Впливає на попит на працю – кількісні характеристики.	Не стимулює створення нових робочих місць.	-2
2.5. Заробітна плата (номінальна та реальна)	У 2010 р. розмір середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників підприємств, установ, організацій (з кількістю працюючих 10 осіб і більше) становив 2239 грн. і порівняно з 2009 р. збільшився на 20%. До видів економічної діяльності з найвищим рівнем оплати праці належали авіаційний транспорт, фінансова діяльність, добування паливно-енергетичних корисних копалин та виробництво коксу, продуктів нафтопереробки, де заробітна плата працівників перевищила середній показник по економіці в 1,5-3,0 рази. Найнижчий рівень заробітної плати спостерігався у рибальстві та рибництві, на підприємствах із виробництва текстилю, одягу, хутра та виробів із хутра, шкіри та виробів зі шкіри, у сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних з ними послугах і не перевищував 65% від середнього по економіці. Середній розмір оплати праці в усіх регіонах був вищим за прожитковий мінімум для працездатної особи. Індекс реальної заробітної плати у 2010 р. порівняно з 2009 р. становив 110,2%.	Впливає на механізм функціонування ринку праці: попит і пропозицію.	Може сприяти врівноваженню попиту та пропозиції на ринку праці, але залежність більш складна.	+3

1	2	3	4	5
2.6. Заборгованість з виплати заробітної плати	Упродовж січня-листопада 2010 р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати зменшилася на 9,0%, або на 132,5 млн. грн., і на 1 грудня становила 1340,9 млн. грн., що дорівнює 5,2% фонду оплати праці, нарахованого за листопад 2010 р. Зменшення загальної суми заборгованості відбулося головним чином завдяки погашенню боргів працівникам економічно активних підприємств. Упродовж січня-листопада 2010 р. заборгованість перед працівниками цієї категорії підприємств скоротилася на 20,5% (на 196,2 млн. грн.) і на 1 грудня становила 759,8 млн. грн.	Впливає на реалізований попит / пропозицію праці – якісні характеристики.	Сприяє підвищенню привабливості робочого місяця.	5
2.7. Можливість отримання інших доходів	Можливість працювати на засадах самозайнятості та отримувати доходи з інших джерел: у 2010 р. у загальній структурі доходів населення України заробітна плата складала 41,7%. Прибуток та змішаний доход складав 14,6% (161214 млн. грн.), що більше показника 2009 р. на 24,2%, одержані доходи від власності склали 5,2% (56958 млн. грн.), що більше відповідного показника 2009 р. на 64,4%.	Впливає на пропозицію праці – кількісні характеристики.	Зменшує потенційну пропозицію праці, якщо населення бажає працювати на засадах самозайнятості або отримувати доходи з інших джерел.	+2
2.8. Соціальні виплати (в т.ч. із безробіття)	У структурі доходів населення України у 2010р. соціальні допомоги та інші одержані трансферти склали 38,5 % (423690 млн. грн.), що більше показника 2009 р. на 16,2%. Зокрема, із Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття видатки на виплату допомоги у зв'язку з безробіттям у 2010 р. становили 3,0 млрд. грн. Середній розмір допомоги у грудні 2010 р. становив 780 грн., що дорівнює 84,6% законодавчо визначеного розміру мінімальної заробітної плати у цьому періоді (922 грн.). При цьому майже у кожного третього зареєстрованого безробітного, який отримував вищезазначену допомогу, вона була в межах 500 грн., у кожного другого – від 500 до 922 грн., у кожного п'ятого – понад 922 грн.	Впливає на пропозицію праці – кількісні характеристики.	На відміну від розвинених країн (ті, що отримують соціальні допомоги, можуть не пропонувати свою роботу на ринку праці) майже не впливає на пропозицію праці через низький рівень.	-1
Разом				+6
3. Демографічний клімат				
3.1. Чисельність населення (зокрема, у працездатному віці)	У 2010р. в Україні проживало 45782,6 тис. осіб. (постійне населення), чисельність населення протягом року зменшилася на 180,8 тис. осіб або на 4,0 особи у розрахунку на 1000 жителів виключно за рахунок природного скорочення (181,5 тис. осіб), водночас зафіксовано міграційний приріст населення (14,5 тис. осіб). Зокрема, чисельність населення у віці 15-65 років у 2010 р. складала 32130,1 тис. осіб (70,2% від загальної чисельності населення), що на 39,7 тис. осіб менше чисельності 2009 р. (32169,8 тис. осіб).	Впливає на пропозицію праці – кількісні характеристики.	Сприяє зменшенню сукупної пропозиції праці.	-2
3.2. Статеві-вікова структура населення	У 2010 р. у структурі населення частка чоловіків складала 46%, жінок – 54%. За віком розподіл виявився таким: п'ятою частка населення у віці 0-14 років склали 14%, 15-24 роки – 14%, 25-44 роки – 29%, 45-64 роки – 27%, 65 і більше років – 16%.	Впливає на пропозицію праці – якісні характеристики.	Сприяє зміні статеві-вікової структури сукупної пропозиції праці.	-1
3.3. Природний приріст населення	Порівняно з січнем-листопадом 2009р. обсяг природного скорочення збільшився на 8,9 тис. осіб, або з 4,1 до 4,3 особи в розрахунку на 1000 жителів. Народжуваність у січні-листопаді 2010р. зменшилася порівняно з відповідним періодом 2009 р. з 11,2 до 10,9 новонароджених у розрахунку на 1000 жителів, а смертність зменшилася з 15,3 до 15,2 особи.	Впливає на перспективну пропозицію праці – кількісні характеристики.	Сприяє зменшенню майбутньої пропозиції праці.	-1

1	2	3	4	5
3.4. Міграційний приріст населення	У січні-листопаді 2010р. міграційний приріст населення збільшився порівняно з відповідним періодом 2009р. на 2,7 тис. осіб. Серед прибулих в Україну впродовж січня-листопада 2010р. імігранти з країн СНД становили 77,4%, з інших країн – 22,6%. Серед вибулих з України 50,8% виїхали до країн СНД і 49,2% – до інших країн.	Впливає на сукупну пропозицію праці – кількісні характеристики.	Сприяє збільшенню сукупної пропозиції праці.	5
3.5. Тривалість життя	Середня очікувана тривалість життя на сьогодні складає 69,29 років, зокрема, для чоловіків – 63,79 років, для жінок – 74,86 років.	Впливає на ресурс пропозиції праці.	-	0
Разом				-2
4. Освітньо-культурний клімат				
4.1. Рівень освіти громадян	Структура населення України за рівнем освіти.	Впливає на пропозицію праці – якісні характеристики.	Сприяє збільшенню сукупної пропозиції праці.	+2
4.2. Випуск фахівців вищими навчальними закладами	У 2010/11 р. вищими навчальними закладами I-II рівнів акредитації випущено 111,0 тис. осіб (на 3,8 тис. осіб або 3,3 % менше, ніж у попередньому році), ВНЗ III-IV рівнів акредитації випущено 543,7 тис. осіб (на 16,4 тис. осіб або 3,1 % більше, ніж у попередньому році).	Впливає на пропозицію праці (чисту) – кількісні і якісні характеристики.	Сприяє збільшенню чистої пропозиції праці та її якісного рівня.	+2
4.3. Вартість освіти, підвищення кваліфікації	У 2010 р. порівняно з 2009 р. послуги освіти подорожчали на 10,3%, у тому числі дошкільна освіта – на 19,3%, середня – на 9,4%, вища – на 8,8%.	Впливає на пропозицію праці – якісні характеристики.	Сприяє зменшенню бажаних підвищувати кваліфікацію.	-2
4.4. Культурні цінності	За методикою Хофстеде, українці більшим чином орієнтовані на групу, намагаючись уникнути невизначеності, вони надають перевагу ситуаціям з ясними та чіткими правилами стосовно того, як слід себе поводити. Показник мужності знаходиться на середньому рівні (відображає те, як люди ставляться до цінностей типу „цілеспрямованість”, „самовпевненість”, „високий рівень роботи”, „успіх і конкуренція”, що асоціюються здебільшого із роллю чоловіків. Достатньо високий показник дистанції влади.	Впливає на попит і пропозицію праці – якісні характеристики.	Визначає особливості національного менталітету.	0
4.5. Сімейний стан	У звітному періоді було укладено 318,2 тис. шлюбів, що на 1,2% менше, ніж у попередньому році (322,0 тис. шлюбів), та зареєстровано 145,4 тис. розлучень, що на 12,8% менше, ніж у попередньому році (166,8 тис. розлучень).	Впливає на пропозицію праці – якісні характеристики.	Сприяє формуванню певного морально-психологічного клімату.	+1
4.6. Криміногенна ситуація	За повідомленням органів внутрішніх справ, прокуратури та податкової міліції, протягом 2010р. зареєстровано 505,4 тис. злочинів, що на 15% більше, ніж у 2009р., з числа яких 4,5 тис. виявлено податковою міліцією. У загальній кількості злочинів 63,5% становили злочини проти власності, 3,8% – злочини проти життя та здоров'я особи, 3,6% – злочини у сфері службової діяльності, 1,7% – злочини у сфері господарської діяльності. Питома вага працездатних осіб, підозрованих у скоєнні злочинів, які на момент учинення злочину не працювали і не навчалися, становила 62,8%.	Впливає на пропозицію праці – якісні характеристики.	Сприяє формуванню певного соціально-психологічного клімату.	-1
Разом				+2
Підсумок				-2

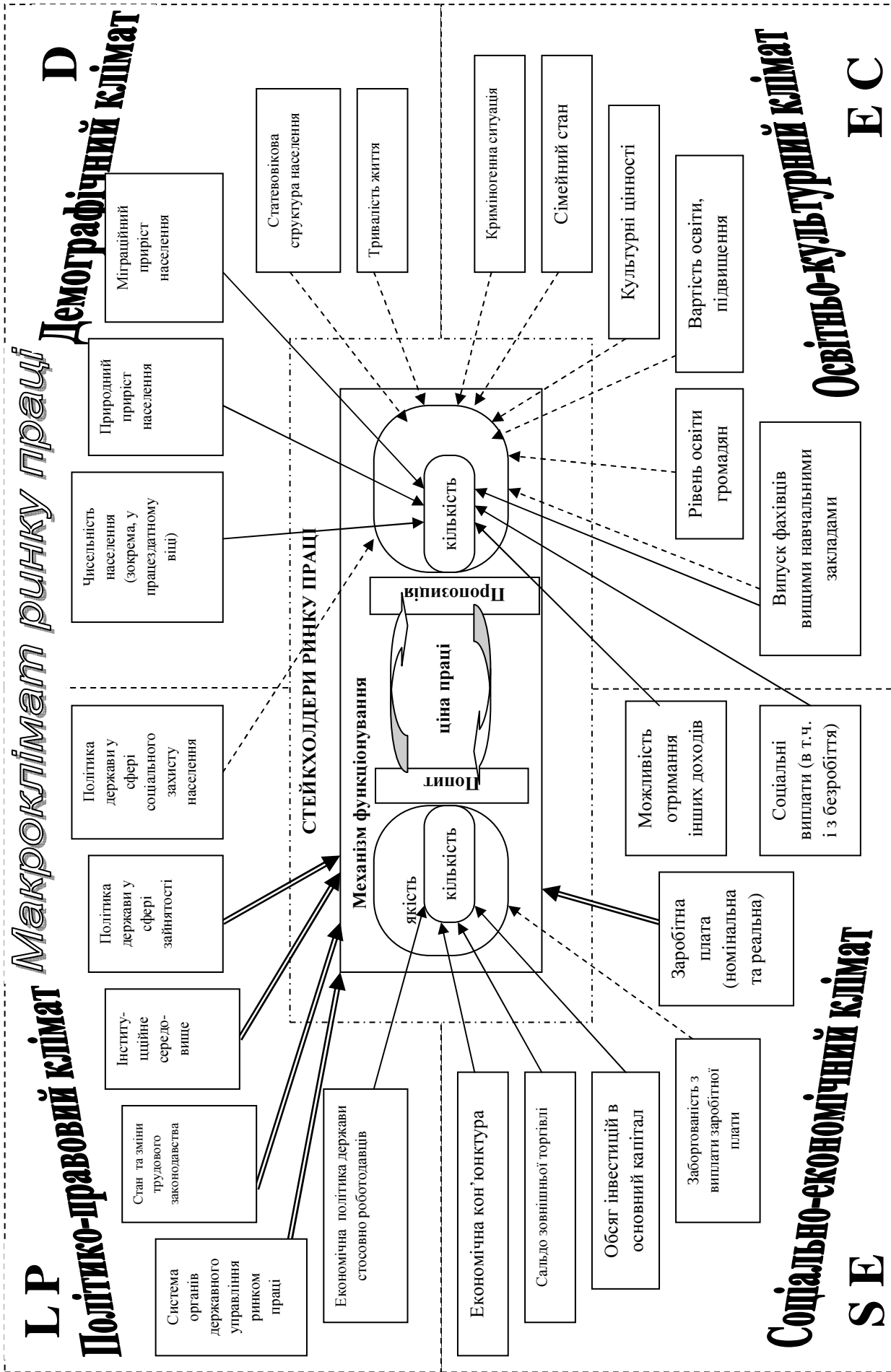


Рис. 1. Основні фактори макроклімату, що впливають на механізм ринку праці

достатньо значну складність ринку праці як об'єкту дослідження. Це пов'язано із впливом ряду неконтрольованих факторів: нестабільність інституційного середовища, недосконалість законодавчої бази, особливо у визначенні статусу безробітного. Значною проблемою залишається зниження чисельності населення України (трудова міграція в ближнє і далеке зарубіжжя, зниження тривалості життя, домінування смертності над народжуваністю), що впливає на формування трудових ресурсів. Також аналіз ускладнює наявність тіньової зайнятості (працюючі громадяни, офіційно не оформлені за місцем роботи) та прихованого безробіття (небажання громадян реєструватися у Державній службі зайнятості).

Таким чином:

- макроклімат ринку праці складається з: політико-правового клімату; соціально-економічного клімату; демографічного клімату; освітньо-культурного клімату;
- у сучасних умовах на попит на ринку праці у найвагоміше впливають наступні чинники: економічна кон'юнктура ринку, сальдо зовнішньої торгівлі, обсяг інвестицій в основний капітал, економічна політика держави стосовно роботодавців;
- пропозиція праці найбільше залежить від таких чинників, як: демографічні (чисельність населення, статеві-вікова структура, природний і міграційний приріст та ін.), освітньо-культурні (рівень освіти, культурні цінності і т. д.); можливість отримання інших доходів та соціальні виплати (з економічних факторів), політика держави у сфері соціального захисту населення (з політико-правових факторів).
- макроклімат формує середовище, у якому відбуваються всі процеси на ринку праці, тому стан та тенденції зміни його елементів слід враховувати всім суб'єктам ринку праці.

У перспективі дослідження має проводитися у напрямку аналізу стейкхолдерів сучасного ринку праці.

Список літератури

1. Васильченко В. С. Ринок праці: теоретичні основи і державна практика: у 2-х частинах / В. С. Васильченко, П. М. Василенко. – К.: Мінпраці, 2000. – 550 с.
2. Егоршин А. П. Управление персоналом: учебник для вузов / А. П. Егоршин. – 6-е изд., перераб. и доп. – Н.Новгород: НИМБ, 2007. – 1100 с.
3. Остапенко Ю. М. Экономика труда: учеб. пособие / Ю. М. Остапенко. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – (Высшее образование). – 272 с.
4. Экономика труда (социально-трудовые отношения): учебник / под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2004. – 736 с.
5. Волкова О. В. Ринок праці / О. В. Волкова. – К.: ЦУЛ, 2007. – 624 с.
6. Калина А. В. Экономика праці : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 354 с.
7. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия : учеб. пособие / Е. В. Маслов; под ред. П. В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2000. – 312 с.
8. Цыткин Ю. А. Управление персоналом : учеб. пособие для вузов / Ю. А. Цыткин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 446 с.
9. Мордовин С. К. Управление персоналом : современная российская практика / С. К. Мордовин. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с.
10. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.

РЕЗЮМЕ

Сардак Елена

Особенности макроклимата рынка труда Украины

В статье уточнена структура макроклимата рынка труда. Уточнена система факторов макроклимата, которые влияют на рынок труда Украины; представлен их анализ. Выделены факторы, которые влияют на: спрос на рынке труда, предложение на рынке труда, рыночный механизм.

RESUME

Sardak Olena

The features of a labour-market macroclimate of Ukraine

In the article the structure of a labour-market macroclimate is specified. The system of the factors of macroclimate, which influences on the labour-market of Ukraine, is specified; their analysis is presented. Factors which influence on demand at the labour-market, suggestion at the labour-market market, market mechanism are selected.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2011 р.

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ У БАНКУ ПРИ ОФОРМЛЕННІ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ

Розроблено універсальну методику оцінки якості обслуговування клієнтів банку при оформленні споживчих кредитів у точках продажу. Апробація методики визначила недоліки цього виду діяльності, що надало можливість запропонувати шляхи їх подолання.

Ключові слова: банківська установа, клієнт, якість обслуговування, універсальна методика, аналіз, споживчий кредит.

Обслуговування клієнтів при оформленні споживчого кредиту у торговельних точках міста – банківська послуга, яка задовольняє особисті потреби людини. Якість та швидкість такого обслуговування має неабияке значення, оскільки у подальшому відбивається на репутації та структурі клієнтської бази банку.

Банки в сучасних конкурентних умовах намагаються зробити так, щоб обслуговування клієнтів було максимально швидким, зручним та вигідним. Обслуговування може стати засобом створення конкурентних переваг перед іншими банками.

Споживчий кредит є разовим кредитом і надається клієнту для оплати товарів у точках продажу. А це означає, що обслуговування клієнта при наданні цього виду кредиту повинно бути на найвищому рівні, щоб максимально задовольнити його потреби та зробити його залученим та мотивованим на подальшу співпрацю з банком.

Таким чином, завдяки конкуренції вдосконалюється якість обслуговування. Банківський менеджмент починає враховувати більше факторів, які впливають на стан співпраці з клієнтами. Говорячи про обслуговування клієнтів при оформленні споживчого кредиту у точках продажу, банки намагаються враховувати все: від вигляду робочого місця та співробітника банку до завершення операції.

Проведений аналіз існуючого досвіду використання методик оцінки обслуговування клієнтів [1–3] показав, що методики не є досконалими та мають низку вад: системи оцінки спрямовані для користування тільки однією із сторін, є придатними для експертів з якості обслуговування або спеціально проінструктованих осіб, є громіздкими для використання, не відображають цілісної картини всього процесу.

Метою статті стала розробка та апробація універсальної методики оцінки сучасного стану якості обслуговування клієнтів банку на основі проведення діагностики з'ясування недоліків у діяльності операторів при роботі з клієнтами та розробка можливих шляхів подолання цих недоліків. Для аналізу взято процес оформлення споживчого кредиту у точках продажів як одного із масових, а, отже, показових при оцінці якості діяльності банку.

Для побудови методики були використані аналітичні методи, при визначенні вагових коефіцієнтів груп факторів та окремих факторів – метод експертних

оцінок, статистичні методи обробки інформації для узагальнення результатів апробації методики.

Отже, конкретний стан якості обслуговування в системі «співробітник банку – клієнт» треба розглядати як складову загального середовища оцінювання якості обслуговування клієнтів банку. На наше переконання, треба мати універсальний інструмент, де кожна із сторін могла би виступати у якості експерта та отримувати наявну картину сучасного стану процесу обслуговування.

Як відомо, будь-яка діяльність розкладається на певні елементи, які характеризують її, конкретизуючи та одночасно узагальнюючи результати. Так було проаналізовано структуру діяльності кредитних консультантів банків при оформленні споживчих кредитів у точках продажу. Результати спостережень систематизовано та представлено у вигляді процесу (рис. 1).

Для проведення аналізу було розроблено Бланк оцінки якості обслуговування клієнтів при оформленні споживчого кредиту обсягом 2 сторінки формату А4. Як з'ясувалося, сам процес оформлення кредиту передбачає сім кроків, що і було закладено в методику у вигляді груп факторів (таблиця 1).

Як видно з табл. 1, ваговий коефіцієнт для кожного кроку при оформленні споживчих кредитів у загальному результаті різний. Це зумовлене насамперед тим, що кожна дія співробітника має свою кількість операцій (див. рис. 1). Крім того, також було враховано значимість кожного кроку з позицій залучення фізичної особи та її утримання у якості клієнта в умовах щільності конкурентних пропозицій у місцях продажу споживчих товарів (3–6 пропозицій у великих торговельних мережах у середньому).

Методика була побудована таким чином, щоб обов'язково виконувались основні принципи загального оцінювання якості обслуговування клієнтів у банку:

- індивідуальність застосування;
- комплексність оцінки;
- універсальність використання;
- порівнюваність результатів;
- простота виміру;
- швидкість оцінки та обробки даних.

Таким чином, у результаті розробки визначили:

Мета оцінки – встановити рівень якості обслуговування клієнтів при наданні споживчого



Рис. 1. Процес оформлення споживчого кредиту у точках продажу

Таблиця 1. Структура розробленої методики оцінки якості обслуговування клієнтів при оформленні споживчих кредитів

Групи факторів	Максимальна кількість балів
Група факторів 1. Зовнішній вигляд робочого місця та співробітника	20
Група факторів 2. Встановлення контакту, привітання	16
Група чинників 3. Робота з ідентифікації документів	12
Група факторів 4. Визначення потреб і пріоритетів клієнта	11
Група факторів 5. Дії з обслуговування клієнта	15
Група факторів 6. Завершення діалогу з клієнтом	18
Група чинників 7. Робота із запереченнями	9

кредиту.

Форма оцінки – анкета.

Об'єкт оцінки – обслуговування банком в особі кредитного консультанта.

Предмет оцінки – процес оформлення споживчого кредиту.

Особа-користувач – клієнт (група клієнтів) банку, співробітник банку, менеджер (група менеджерів) банку.

Результат оцінки – рівень якості оформлення споживчого кредиту у вигляді відсотка.

Запропонована шкала в методиці відображає, з одного боку, загальні підходи щодо рівнів оцінювання, а, з іншого боку, відповідає специфіці діяльності у сфері послуг, адже надана послуга на 50–75% навряд чи вдовольнить клієнта і буде оцінена як низький рівень обслуговування.

З огляду на ці міркування і були запропоновані такі норми оцінювання якості обслуговування клієнтів:

0–25% (0–25 балів) – відсутнє кваліфіковане обслуговування в банку;

26–50% (26–50 балів) – дуже низький рівень якості обслуговування;

51–75% (51–76 балів) – низький рівень якості обслуговування;

76–90% (76–90 балів) – нормальний рівень якості обслуговування клієнтів у банку;

91–100% (91–100 балів) – високий рівень якості обслуговування в банку.

Зрозуміло, що рівень 0–25% є неприпустимим у роботі банківських установ. На цьому рівні якість обслуговування клієнтів взагалі не відповідає очікуванням та призводитиме до дискредитації банківської установи та, як наслідок, до різкого підвищення ризиків втрати репутації.

Рівень 26–50% також є незадовільним та характеризується низькою якістю обслуговування.

Рівень 50–75% показує слабку підготовку персоналу

банку по роботі з клієнтами. При такому рівні обслуговування не можна досягти ефективної роботи щодо формування клієнтської бази.

4-й та 5-й рівень є найбільш прийнятними в якості обслуговування клієнтів банку при оформленні споживчого кредиту. 4-й рівень характеризується певними недоліками в роботі кредитних консультантів, але загалом робота достатньо компетентна. Але ж, звісно, для тих банківських установ, які хочуть досягти конкурентних переваг перед іншими учасниками ринку, організувати ефективну роботу та отримати лояльність клієнтів, повинні якість обслуговування клієнтів тримати на найвищому рівні, а тому за нашою розробленою універсальною методикою повинні набрати 91–100 балів і тим самим продемонструвати високий рівень якості обслуговування клієнтів при оформленні споживчих кредитів.

Розроблена методика була випробувана на прикладі діяльності таких банків: ПАТ «УкрСиббанк», ПАТ КБ «ПриватБанк», АТ «Дельтабанк» та ПАТ «Русский стандарт».

Після проведення аналізу отримали таку загальну оцінку (рис. 2).

Після проведення методики по чотирьох різних банках за допомогою Бланків оцінки роботи з клієнтами при оформленні споживчого кредиту, можна зробити висновки, що загалом банки працюють в діапазоні від низького рівня обслуговування (АТ «Дельта банк») до високого (ПАТ «УкрСиббанк»).

Розглянемо детальніше, які характерні риси формують певний рівень якості при обслуговуванні клієнтів у процесі оформлення споживчого кредиту.

Щодо групи факторів «Зовнішній вигляд робочого місця та співробітника» найбільшу кількість балів з максимально можливих набрав ПАТ «УкрСиббанк», тільки за одним фактором не був набраний максимальний бал. Інформаційні матеріали та буклети знаходяться в доступному для клієнта місці, але не

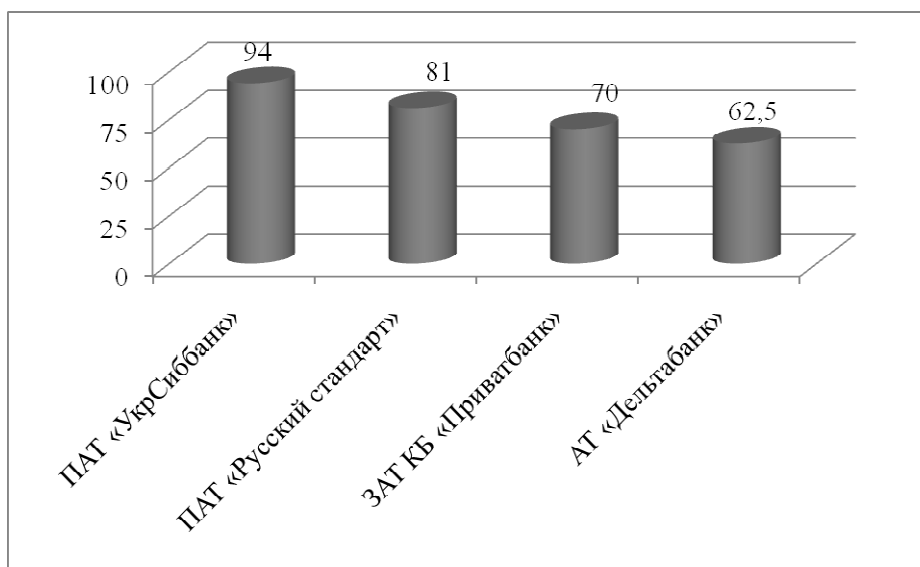


Рис. 2. Загальна оцінка якості обслуговування клієнтів банку при оформленні споживчих кредитів у точках продажу за результатами апробації методики

вручаються особисто. Інші банки набрали менше балів за такою низкою факторів: відсутній помірний макіяж (для жінок), безлад на робочому місці, інформаційні матеріали та буклети знаходяться в доступному для клієнта місці, але не вручаються особисто, не дотримано дрес-код.

У групі факторів «Встановлення контакту, привітання» визначили, що не всі співробітники банків реагують на клієнта, встановлюють зоровий контакт, активно залучають, вітають клієнта, немає привітної усмішки, не всі звертаються на ім'я. З максимально можливих 16 балів: у ПАТ «УкрСиббанк» – 16 балів, у ПАТ «Банк Русский Стандарт» – 13 балів, у АТ «Дельта банк» та ПАТ КБ «Приватбанк» – по 9 балів.

За групою факторів «Робота з ідентифікації документів» максимальну кількість балів набрали ПАТ «УкрСиббанк» і ПАТ «Банк Русский Стандарт». Оператори АТ «Дельта банк» і ПАТ КБ «ПриватБанк» перед заповненням заявки не перевіряють документи клієнта на достовірність, не задають уточнюючих питань, не звіряють і не перевіряють вклеєні фото клієнтів у 25 і 45 років.

За групою факторів «Визначення потреб і пріоритетів клієнта» жоден банк не набрав максимальну кількість балів, але загалом в усіх банках кредитні консультанти ведуть активний діалог з клієнтом: ставлять різні типи питань, намагаються використовувати прийом активного слухання та уникати негативних форм у висловлюваннях під час спілкування з клієнтом.

Особливе значення має група факторів «Дії з обслуговування клієнта». Мається на увазі донесення кредитним консультантом якомога більшої інформації з приводу кредитного продукту, його властивостей і вигод для позичальника, і розуміння того, чи всі побажання та очікування клієнта задоволені. Банки з максимально можливих 15 балів набрали: ПАТ «УкрСиббанк» – 13 балів, ПАТ КБ «ПриватБанк» – 11 балів, АТ «Дельта Банк» – 8 балів, ПАТ «Банк Русский Стандарт» – 11 балів.

До групи факторів «Завершення діалогу з клієнтом» були включені такі важливі фактори як поведінка кредитного консультанта при негативній і позитивній відповіді клієнта, інформування клієнта за кредитним

договором (тобто вся важлива основна інформація, яка потрібна клієнтові) і стадія прощання співробітника банку з клієнтом. З 18 можливих балів банки набрали 18, 15, 13 і 10 балів відповідно.

Досить важлива, на наш погляд, група факторів «Робота з запереченнями», так як при оформленні споживчих кредитів клієнти приходять досить різні, а співробітникам банків потрібно під кожного з них підлаштуватися, знайти індивідуальний підхід. Оцінка показала, що при роботі із запереченнями всі кредитні консультанти вислуховують заперечення до кінця, наводять грамотні аргументи. Всі співробітники банків набрали по 6 балів у цій групі факторів.

Отже, стосовно якості обслуговування клієнтів загальні висновки можна зробити такі:

- ПАТ «УкрСиббанк» працює на досить високому рівні з клієнтами, є невеликі недопрацювання, але над ними кредитні консультанти працюють.
- ПАТ «Банк Русский Стандарт» – достатній рівень обслуговування клієнтів.
- ПАТ КБ «Приватбанк» і АТ «Дельта Банк» – низький рівень обслуговування.

Таким чином, за методикою при порівнянні роботи з клієнтами при оформленні споживчого кредиту ПАТ «УкрСиббанк» набрав найбільшу кількість балів, але за статистикою оформлюваних кредитів він, на жаль, поки що перше місце не займає, тому що у кожного конкурента є свої конкурентні переваги: ПАТ КБ «ПриватБанк» (у Дніпровському регіоні) – має найбільшу частку присутності на ринку, акумулює більшість зарплатних та пенсійних проектів, кредитних ліній, АТ «Дельта банк» у Дніпровському регіоні вже багато років на ринку один з лідерів споживчого кредитування, ПАТ «Банк Русский Стандарт» нещодавно вийшов на ринок споживчих кредитів, тому очолює рейтинги тільки через малу частку відмов, що може погано в майбутньому відобразитися на якості виданих кредитів та кредитного портфеля взагалі.

Таким чином, спираючись на існуючі розробки та власні спостереження, розроблено універсальну методику у вигляді анкети та проведена апробація дієвості цієї методики. Напрямами подальших дій вважаємо впровадження та розповсюдження цієї методики в діяльність комерційних банків, а також при

оцінці клієнтами якості обслуговування та обранні у особі банку висококваліфікованого партнера.

Впевнені, що той банк, який робить процеси обслуговування клієнтів найбільш ефективними, отримує суттєві переваги перед конкурентами та лояльність споживачів.

Список літератури

1. Пономарева, Т. А. *Качество услуг: качественные параметры оценки [Текст] / Т. А. Пономарева, М. С. Супрягина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1(45). – С. 47–49.*
2. Яремчук, А. *Методика оценки качества банковского обслуживания в г. Киеве [Электронный ресурс] / А. Яремчук, О. Перминова. – Режим доступа до статті : <http://b2blogger.com/articles/marketingresearch/111.html>.*
3. Потоцкая А. А. *Качество услуг и особенности обеспечения методов оценки [Электронный ресурс] / А. А. Потоцкая. – Режим доступа до статті : http://pda.coolreferat.com/Качество_услуг_показатели_качества_методы_оценки_особенности_обеспечения.*

РЕЗЮМЕ

Семенча Илона

Разработка методики оценки состояния качества обслуживания клиентов банка при оформлении потребительских кредитов

В статье представлена разработанная методика оценки состояния качества обслуживания клиентов банка при оформлении потребительских кредитов в точках продаж. Апробация методики определила слабые места в этом виде деятельности банков, что дало возможность предложить направления по устранению установленных недостатков.

RESUME

Semencha Ilona

Development of a technique of an estimation of a condition of quality of servicing of bank at registration of consumer credits

In article the developed technique of an estimation of a condition of quality of servicing of bank at registration of consumer credits in points of sales is presented. Technique approbation has defined weak places in this kind of activity of banks that has given the chance to offer directions on elimination of the established lacks.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2011 р.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗЕРВІВ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Розглянуто сутність фінансових резервів державного соціального страхування, здійснена їхня класифікація та проаналізована практика формування в Україні.

Ключові слова: фінансові резерви, державне соціальне страхування, аналіз.

Одним із елементів фінансових ресурсів державного соціального страхування є фінансові резерви, якими є грошові кошти, що свідомо вилучаються із обороту в державних цільових фондах і призначені для використання у непередбачуваних процесах суспільного відтворення [8, с. 9]. О. Д. Василик вважає, що «... це способи й форми створення та використання фондів фінансових ресурсів для фінансування заходів із локалізації впливу непередбачуваних обставин і підтримки... суспільного добробуту громадян» [2, с. 43]. Тому функціональним призначенням резервів соціального страхування, на нашу думку, є забезпечення стабільності надання суспільних послуг для тих осіб, які беруть безпосередню участь у цій сфері. Фінансові резерви соціального страхування визначаються нами як частина загальнодержавних фінансових резервів, які

основним своїм призначенням повинні забезпечити стійкість системи державного соціального страхування. Пошук відповіді на запитання, чи виконують ці резерви своє призначення в Україні, визначає актуальність теми дослідження.

Метою статті є вивчення практики формування фінансових резервів державного соціального страхування в Україні, визначення їхніх оптимальних розмірів.

Практика функціонування державних цільових фондів свідчить про утворення фінансових резервів у двох формах: оборотної касової готівки та залишку коштів на початок бюджетного періоду. З огляду на це фінансові резерви соціального страхування розглядаються нами як поточні та перспективні (рис. 1).



Рис. 1. Склад фінансових резервів державного соціального страхування

Складено автором на основі джерел [3, с. 17; 53]

Зокрема до поточних фінансових резервів відносимо оборотну касову готівку. Спираючись на ст. 14-1 Бюджетного кодексу України, вважаємо, що це та частина бюджету відповідного державного цільового фонду, яка формується на початок періоду на покриття тимчасових касових розривів для фінансування страхових виплат, соціальних послуг поточного місяця.

До перспективних фінансових резервів соціального страхування належить резерв коштів на забезпечення виконання завдань окремого виду страхування на довготривалий період. До них зараховуємо різницю між залишком коштів бюджету окремого державного цільового фонду та оборотною касовою готівкою на

кінець періоду. Іншими словами – це вільний залишок коштів, який не підлягає вилученню й використовується на проведення видатків згідно із рішеннями відповідного правління державного цільового фонду. На відміну від інших видів соціального страхування, утворення резерву Фонду державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та витратами, зумовленими похованням, та Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття в 2002–2007 рр. передбачалось законодавчо. Так у 2002–2005 рр. передбачалось створення резервів, необхідних для фінансування матеріального забезпечення

застрахованих осіб у розрахунку 15 календарних днів (у 2005 р. по страхуванню у разі безробіття 7 днів), а період 2006–2007 рр. – відповідно 5 днів [1;3-7;9-11]. Проте у 2007 р. Конституційний Суд України визнав норму про утворення резервів як неконституційну, і в

подальшому вона перестала застосовувалась [12].

У табл. 1 наведено динаміку показників фінансових резервів соціального страхування у разі безробіття упродовж 2002–2010 рр.

Таблиця 1. Обсяги фінансових резервів соціального страхування у разі безробіття впродовж 2002–2010 рр., млн. грн.¹

Показник	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Залишок коштів на початок бюджетного періоду	361	476	282	106	248	235	304	304	267
Оборотна касова готівка	61	40	103	47	30	24	37	40	64
Всього резервів	422	516	385	153	278	259	341	344	331
Видатки ДССБ ²	1 477	1 920	2 432	2 525	2 928	3 584	4 753	5 947	6 857
Питома вага залишку коштів на початок бюджетного періоду у видатках ДССБ, %	24	24	11	4	8	6	6	5	4
Питома вага оборотної касової готівки у видатках ДССБ, %	4	2	4	1	1	0,7	0,8	0,7	0,9
Питома вага загальних резервів у видатках ДССБ, %	29	26	15	6	9	7	7	5	5
Залишок коштів на початок бюджетного періоду, днів	89	90	42	15	31	24	23	19	14
Оборотна касова готівка, днів	15	8	16	7	4	3	3	2	3

¹ Складено на основі джерел [1;3-7;9-11]

² ДССБ – державне соціальне страхування на випадок безробіття

Подані у табл. 1 дані свідчать про постійне скорочення обсягів фінансових резервів державного соціального страхування у разі безробіття по Україні впродовж 2002–2010 рр. та до втрати їх питомої ваги у загальній структурі видатків відповідного Фонду соціального страхування. Якщо у 2002 р. такі резерви були сформовані у обсязі 422 млн. грн., що складало 29% у видатках Фонду соціального страхування у разі безробіття, то у 2010 р. цей показник скоротився до 331 млн. грн. та 5% відповідно. Зауважмо зменшення обсягів фінансових резервів усього складу – питома вага як залишків коштів на початок бюджетного періоду, так і величина оборотної касової готівки скоротилася у 2010 р. порівняно із 2002 р. у п'ять разів. Такий стан зумовлений нерівномірною зміною таких факторів, як розмір допомоги по безробіттю та кількість зареєстрованих безробітних. Якщо кількість безробітних на кінець 2010 р. зменшилась порівняно із 2002 р. лише наполовину, то за цей період спостерігалось зростання середнього розміру допомоги у зв'язку з безробіттям у 7 разів. Це зумовило потребу у все більшому фінансуванні матеріального забезпечення безробітних, і, як наслідок, формування резервів таких ресурсів у все менших масштабах.

Виражений у днях показник поточних фінансових резервів соціального страхування на випадок безробіття (оборотної касової готівки) засвідчив про відхилення його значення від нормативу. Особливо відчутно це спостерігається упродовж 2006–2010 рр., коли він забезпечував фінансування видатків вказаного виду соціального страхування на 3–4 дні, замість

передбачених 7 днів. Тим самим він досягнув свого критично мінімального рівня.

Аналіз складу та динаміку фінансових резервів державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та витратами, зумовленими похованням, упродовж 2002–2010 рр. відображено у табл. 2. Як бачимо, за досліджуваний період не передбачалась оборотна касова готівка Фонду, хоча у 2005–2009 рр. це було визначено відповідними нормативними актами.

Розмір залишків коштів на початок бюджетного періоду характеризується різними тенденціями – скороченням обсягів до 2007 р. та збільшенням у 2008–2009 рр. Суттєве, на 200 млн. грн., зменшення резервів Фонду відбулось у 2007 р. – коли вони були використані на фінансування допомоги при народженні дитини. До цього призвело те, що повною мірою не була проведена компенсація із Державного бюджету України на фінансування цього виду допомоги. В умовах відсутності належної компенсації бюджетних коштів та суттєвого зменшення фінансових резервів Фонду державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та витратами, зумовленими похованням, виплати допомоги при народженні дитини та допомоги для догляду за дитиною до досягнення нею 3-річного віку з 2007 р. були повністю переведені на бюджетне фінансування через установи праці і соціального захисту населення місцевих органів влади. Такий крок дозволив у 2009 році сформувати Фонду залишок коштів у розмірі 223 млн. грн., що дорівнює 10-денній потребі у фінансуванні видатків даному за

Таблиця 2. Обсяги фінансових резервів соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та витратами, зумовленими похованням, упродовж 2002–2010 рр., млн. грн.¹

Показник	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Залишок коштів на початок бюджетного періоду	276	308	178	256	77	-47	212	223	-495
Оборотна касова готівка, факт	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Оборотна касова готівка, план	X	X	X	80	82	51	68	59	X
Видатки ДССТВП	2051	2626	3356	5075	7382	5255	7243	7837	7475
Питома вага залишку коштів на початок бюджетного періоду у видатках ДССТВП, %	13	11	5	5	1	-1	3	2,8	-6
Питома вага планових показників оборотної касової готівки у видатках ДССТВП, %	X	X	X	X	1,12	0,97	0,95	0,75	X
Залишок коштів на початок бюджетного періоду, днів	49	43	19	18	4	-3	11	10	-24
Оборотна касова готівка, днів	X	X	X	X	X	X	X	X	X

¹ Складено на основі джерел [1;3-7;9-11]

² ДССТВП – державне соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності

вказаним видом соціального страхування. Проте у 2010 р. окреслена тенденція не знайшла свого подальшого продовження – фінансовий результат діяльності Фонду, який управляє коштами цього виду соціального страхування, виявився від’ємним і продублювалося становище 2007 р.

Склад і динаміку фінансових резервів державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань впродовж 2002–2010 рр. відображено у табл. 3.

Таблиця 3. Обсяги фінансових резервів соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань впродовж 2002–2010 рр., млн. грн.¹

Показник	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Залишок коштів на початок бюджетного періоду	137	105	38	27	56	93	135	112	36
Оборотна касова готівка	X	18	18	13	X	X	X	X	X
Всього резервів	137	123	56	40	56	93	135	112	36
Видатки ДССНВ	1050	1273	1590	2021	2346	2977	3926	3533	4384
Питома вага залишку коштів на початок бюджетного періоду у видатках ДССНВ, %	13	9	3	2	2	3	3	3	1
Питома вага оборотної касової готівки у видатках ДССНВ, %	X	1	1	0,6	X	X	X	X	X
Залишок коштів на початок бюджетного періоду, днів	48	30	9	5	9	11	13	12	3
Оборотна касова готівка, днів	X	5	4	2	X	X	X	X	X

¹ Складено на основі джерел [1;3-7;9-11]

² ДССНВ – державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві

Розмір фінансових резервів державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань набув стійкої тенденції до щорічного скорочення. Водночас, оборотна касова готівка створювалася лише у 2003–2005 рр. в обсягах,

що не перевищували 1% видатків досліджуваного Фонду. Стосовно залишку коштів на початок бюджетного періоду, то його розмір зменшувався у період 2002–2005 рр. та поступово зростав. починаючи із 2006 р. Суттєве – на 70 млн. грн. – скорочення у

2004 р. пов'язане із тим, що за його рахунок відбулось погашення заборгованості шахтарям з регресних позовів та одноразової допомоги при втраті професійної працездатності, відповідно до частини другої статті 28 Закону України «Про Державний бюджет України на

2004 рік». Загальна сума погашеної заборгованості складала понад 200 млн. грн. У подальшому, поточний резерв у 2010 р. забезпечував 3-денну потребу у коштах соціального страхування від нещасних випадків на виробництві.

Таблиця 4. Обсяги фінансових резервів державного пенсійного страхування за 2002–2010 рр., млн. грн. ¹

Показник	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Залишок коштів на початок бюджетного періоду	532	1622	1828	623	2280	479	4334	3506	2228
Оборотна касова готівка	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Видатки Пенсійного фонду України	21118	25273	36182	65553	67054	95592	145537	165693	192282
Питома вага перспективних резервів, %	2	6	5	1	3	0,5	3	2	1
Залишок коштів на початок бюджетного періоду, днів	9	23	18	3	12	2	11	8	4
Оборотна касова готівка, днів	X	X	X	X	X	X	X	X	X

¹ Складено автором на основі джерел [1;3-7;9-11]

Як бачимо, обсяги фінансових резервів пенсійного страхування, на відміну від інших видів соціального страхування, характеризуються неоднозначними тенденціями (табл. 4). Так їх величина впродовж 2002–2010 рр. або стрімко скорочувалася – у 2005 р., 2007 р. та 2009–2010 рр., або збільшувалася – 2006 р. та 2008 р. Це є свідченням незбалансованості фінансових ресурсів пенсійного страхування та відсутності стратегії у їх використанні. Розглянуті нами фактори впливу на обсяги використання фінансових ресурсів пенсійного страхування, дозволяють зробити наступні припущення. Фінансування збільшених у кінці 2004 р. розмірів пенсій призвело до необхідності використання наявних резервів – майже 2 млрд. грн., та залучення коштів Державного бюджету України. Тому у 2005 р. поточний резерв Пенсійного фонду скоротився на 1,5 млрд. грн., або на 15 денну потребу у видатках Фонду і в

подальших роках уже суттєво не зростав. Проте наявність такого джерела покриття видатків Пенсійного фонду України у 2005–2010 рр. як кошти державного бюджету, дає змогу припустити, що внутрішні кошти для формування поточних резервів Пенсійний фонд не має, а самі вони є залишками невикористаних бюджетних коштів на початок року. Особливо яскраво це спостерігалось у 2009 р., коли за умови задекларованих 13 млрд. грн. коштів Державного бюджету України на покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду України його поточний резерв склав 3,5 млрд. грн. Цього було достатньо для забезпечення 8-денної потреби у видатках досліджуваного фонду.

На рис. 2 наведено динаміку денних залишків коштів на початок бюджетного періоду в розрізі окремих видів соціального страхування впродовж 2002–2010 рр.

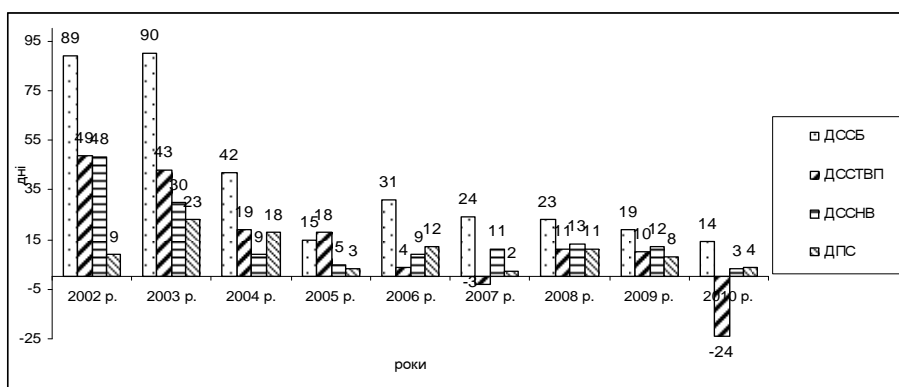


Рис. 2. Динаміка залишків коштів на початок бюджетного періоду в розрізі окремих видів соціального страхування впродовж 2002–2010 рр., дні ¹

¹ Складено автором на основі джерел [1;3-7;9-11]

² ДССБ – державне соціальне страхування на випадок безробіття

ДССТВП – державне соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності

ДССНВ – державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві

ДПС – державне пенсійне страхування

За даними рис. 2 бачимо, що найбільші залишки коштів на початок бюджетного періоду акумулювались по соціальному страхуванню на випадок безробіття, найменші – соціальному страхуванню з тимчасової втрати працездатності. Загалом упродовж 2002–2010 рр. спостерігається їхнє чотириразове скорочення практично по всіх видах державного соціального страхування. Як це демонструє рис. 3, зміна обсягів

оборотної касової готівки характеризується тенденціями. аналогічними зміні залишків коштів на початок бюджетного року – скорочення у 4 рази. Крім того, як форма резервування, оборотна готівка утворювалася не за усіма видами соціального страхування і не в усі роки упродовж аналізованого періоду.

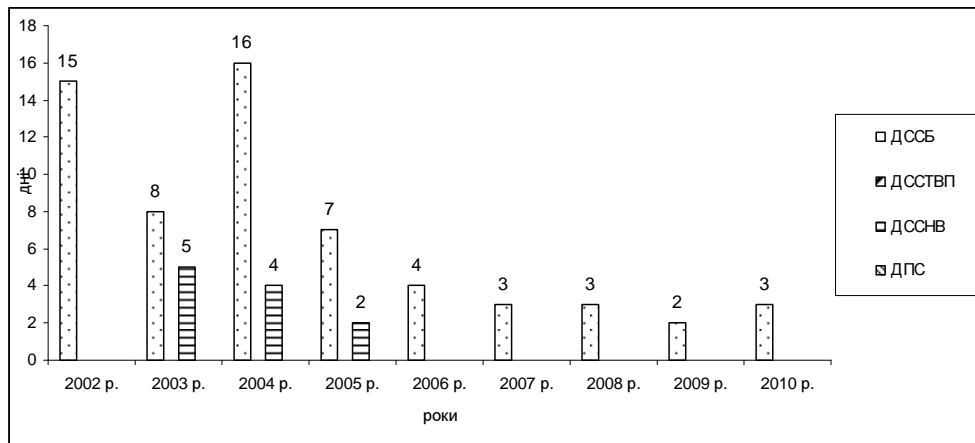


Рис. 3. Динаміка величини оборотної касової готівки в розрізі окремих видів соціального страхування впродовж 2002–2010 рр., дні ¹

¹ Складено автором на основі джерел [1;3-7;9-11]

² ДССБ – державне соціальне страхування на випадок безробіття

ДССТВП – державне соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності

ДССНВ – державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві

ДПС – державне пенсійне страхування

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що кроком, який дозволить збалансувати фінансові ресурси державного соціального страхування, є необхідність запровадження єдиних вимог до формування фінансових резервів державних цільових фондів. Рис. 2 та рис. 3 свідчать про відсутність єдиних методологічних засад до формування фінансових резервів державного соціального страхування, що підтверджується різними їхніми обсягами, відсутності обов'язковості їх створення. Екстраполювавши положення статті 14-3 Бюджетного кодексу України, пропонуємо наступне: розмір оборотної касової готівки не повинен перевищувати 2% видатків бюджету цільових фондів, тобто забезпечувати семиденну потребу на фінансування страхових виплат. При цьому, збереження розміру оборотної касової готівки на кінець періоду (року) має стати обов'язковим. Запропоновані заходи нададуть можливість системі фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування в державі набуті більш керованої і чіткої побудови, дослідження яких бачиться нам як перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

Список літератури

1. Бюджет Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності на 2002–2009 роки [Електронний ресурс] / Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. – Режим доступу : <http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/>
2. Василик О. Д. Теорія фінансів : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
3. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах [Електронний ресурс] / Міністерство праці та соціальної політики України, Пенсійний фонд України. – К., 2006. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. ; 12 см. – Системні вимоги:

Pentium ; 32 Mb RAM; Windows 95, 98, 2000, XP. – Назва з титул. екрану.

4. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2002–2009 роки [Електронний ресурс] / Пенсійний фонд України. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/>
5. Звіт про діяльність виконавчої дирекції Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття за 2010 рік http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=211426&cat_id=8974125&etime=1306767638678
6. Звіт про діяльність та виконання бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття у 2002–2009 роках [Електронний ресурс] / Виконавча дирекція Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/>
7. Звіт про страхову діяльність Фонду, використання страхових коштів у 2002–2009 роках [Електронний ресурс] / Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. – Режим доступу : <http://www.social.org.ua/view>
8. Зленко Н. П. Фінанси : курс лекцій / Н. П. Зленко, С. П. Крамарчук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2007. – 114 с.
9. Інформація про виконання бюджету Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності за 2010 рік http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?jsessionId=1744C7D40CB3242534029587B1BF40E8?art_id=421960&cat_id=421951
10. Інформація про виконання показників бюджету Пенсійного фонду України за 2010 рік http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=172721&cat_id=94750
11. Постанова Правління Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України «Про бюджет Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України на 2010 рік» № 9 від

13.04.2010 [Електронний ресурс] / Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. – Режим доступу: <http://www.social.org.ua/laws/resolutions-of-fond?rstart=5>

12. Рішення Конституційного Суду України № 10-рп /2008 від 22 трав. 2008 р. [Електронний ресурс] / Конституційний Суд України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v010p710-08>.

РЕЗЮМЕ

Сидорчук Анатолій

Анализ финансовых резервов государственного социального страхования

На основе исследования утверждений о сущности финансовых резервов в составе финансовых ресурсов государственного социального страхования проанализированы объемы их формирования на протяжении 2002–2010 гг. в Украине. Определенно отсутствие единственных методологических принципов их образования в разрезе отдельных видов государственного социального страхования. Приведен состав финансовых резервов государственного социального страхования в Украине.

RESUME

Sydorchuk Anatoliy

Analysis of financial reserves of state social insurance

On the basis of research of assertions about essence of financial backlogs in composition the financial resources of state social security the volumes of their forming are analysed during 2002–2010 in Ukraine. The absence of the unique methodological principles of their education in the cut of separate types of state social security is defined. Composition of financial backlogs of state social security in Ukraine is resulted.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2011 р.

КОНЦЕПЦІЯ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто сутність, функції фінансового моніторингу, визначено структурно-логічну послідовність та зміст основних етапів побудови системи фінансового моніторингу на підприємстві.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, підконтрольні показники, фінансове планування.

В умовах нестабільної економіки, динамічної зміни зовнішнього середовища вдосконалення управління фінансами є одним з найважливіших напрямків підвищення ефективності функціонування підприємства, економічних систем різного призначення і рівня ієрархії.

Необхідно зазначити, що традиційні методи і моделі управління фінансовими ресурсами (класичні прийоми фінансового аналізу, контролю, методи директивного планування) не здатні оперативної та адекватно реагувати на коливання зовнішнього і внутрішнього середовища. Це пояснюється відсутністю відповідних систем збору, систематизації й обробки великих обсягів фінансової інформації.

Сучасний стан економіки вимагає нових підходів до управління: підвищуються вимоги до гнучкості управління, так як сучасні підприємства перетворюються на все більш складні адаптивні системи. Одним з дієвих інструментів управління фінансами підприємства, який дозволяє швидко реагувати на динамічні зміни зовнішнього середовища, вдосконалювати процес цілевизначення та фінансового планування є фінансовий моніторинг.

Методологічні засади побудови системи фінансового моніторингу широко висвітлюються в наукових працях В. Г. Артеменка, М. В. Белендира, І. О. Бланка, В. К. Галіцина, Ю. Калюха, В. В. Ковальова, М. Н. Крейніної, Л. А. Лахтіонової, О. В. Мозенкова, Г. В. Савицької, В. Т. Савчука, О. С. Стоянової, Д. Хана, А. Д. Шеремета та інших. Але підходи щодо обґрунтування механізму його впровадження, визначення структурно-логічної схеми побудови, переліку фінансових показників, що потребують спостереження, інколи суттєво відрізняються і потребують подальшого вдосконалення.

Метою дослідження є вдосконалення методологічних засад побудови системи фінансового моніторингу та визначення механізму його впровадження на підприємствах. Для досягнення поставленої мети в статті вирішуються завдання щодо уточнення поняття «фінансовий моніторинг», окреслення основних етапів побудови системи фінансового моніторингу на підприємстві, обґрунтування переліку підконтрольних показників у межах різних підсистем фінансового моніторингу.

Останніми роками у теорії і практиці управління фінансово-господарською діяльністю підприємств дедалі більшого вжитку набуває поняття "моніторинг". Необхідність появи на сучасних підприємствах такого

феномена можна пояснити наступними причинами:

- підвищення нестабільності зовнішнього середовища, яке вимагає швидкого реагування системи управління, підвищення рівня її адаптивності та гнучкості;
- необхідність зміщення акцентів з контролю минулих подій на передбачення і розробку сценаріїв реагування підприємства на майбутні зміни;
- необхідність відстеження релевантної інформації про фінансовий стан підприємства в режимі реального часу в умовах інформаційної перенасиченості.

Моніторинг як система підтримки управлінських рішень був уперше запроваджений на підприємствах США наприкінці XIX — на початку XX століття. Спершу він був сконцентрований переважно на фінансових питаннях (фінансовий моніторинг) і розглядався тільки як функціональний блок фінансового менеджменту. З часом сфера компетенції цієї системи поширилася на маркетинг, постачання, виробництво. В Європі активно почав запроваджуватися в 70-ті роки минулого століття. Сьогодні служби моніторингу функціонують практично на всіх великих і на більшості середніх підприємств.

У фінансовому словнику-довіднику, за загальною редакцією М. Я. Дем'яненка, моніторинг у рамках окремої фірми визначається як чітко організована система спостереження за виконанням усіх завдань і доручень, передбачених бізнес-планом, що охоплює усі рівні — від робочих місць, дільниць, бригад до управління виробництвами і фірмою загалом. Він охоплює систему безперервного інформування керівництва про стан усіх сторін її діяльності відповідно до затвердженого переліку окремих і загальних показників: стану портфеля замовлень і його відповідності завданням та вимогам фірми, ходу підготовки виробництва і запровадження технологічних й інших новинок, виконання виробничої програми, дотримання кошторисів затрат на виробництво, виконання інвестиційної програми, фінансового стану фірми, дебіторської і кредиторської заборгованості тощо [4, с. 273].

У Великому економічному словнику [2, с. 330], визначається, що моніторинг — це система постійної оцінки усіх сторін діяльності підприємства, його підрозділів, керівників, співробітників з точки зору своєчасного й якісного виконання завдань

стратегічного плану та своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів від передбачуваних.

Професор І. О. Бланк вважає, що система моніторингу є розробленим на підприємстві механізмом постійного спостереження за підконтрольними показниками фінансової діяльності, визначення розмірів відхилення фактичних результатів від передбачених та виявлення причин цих відхилень [1, с. 141].

Вищезазначені підходи до окреслення системи моніторингу і його фінансової компоненти, як і більшість підходів інших авторів [3, с. 71; 5, с. 249; 9, с. 44; 10, с. 134], зосереджують увагу переважно на інформаційній та контрольній функціях моніторингу і майже не розглядають його в якості проактивного інструменту управління. На наш погляд, у сучасних умовах функціонування фінансовий моніторинг доцільно розглядати як інструмент проактивного управління, який дозволяє забезпечувати більш високий рівень гнучкості і адаптивності фінансового планування, утворює механізм швидкого реагування на зовнішні зміни.

Відаючи належне наявним концепціям побудови системи фінансового моніторингу, узагальнюючи набуток дослідників з цієї проблематики, сформулюємо власне бачення поняття «фінансовий моніторинг» та підхід до його побудови на підприємстві. Фінансовий моніторинг — механізм постійного спостереження за визначальними показниками формування, розподілу і використання фінансових ресурсів та методами управління ними, яке здійснюється на підприємстві в режимі реального часу і спрямоване на досягнення

стратегічних фінансових цілей розвитку підприємства.

На наш погляд, доцільно виокремити наступні основні функції фінансового моніторингу на підприємстві:

- нагляд за ходом реалізації фінансових завдань, встановлених системою планових фінансових показників і нормативів;
- вимірювання ступеня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених;
- ідентифікація дотримання «стратегічного вектору» фінансового розвитку;
- діагностика за розмірами відхилень серйозних погіршень у фінансовому стані підприємства і суттєвого зниження темпів його фінансового розвитку;
- виявлення причин та центрів виникнення відхилень у фінансовому розвитку підприємства;
- перевірка відповідності методів управління фінансами сучасному стану фінансового середовища та ініціація за необхідності зміни методів управління;
- коригування, якщо потрібно, окремих цілей і показників фінансового розвитку у зв'язку із зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності підприємства.

Побудова системи фінансового моніторингу на підприємстві передбачає реалізацію наступних етапів (рисунок 1).



Рис. 1. Структурно-логічна послідовність побудови системи фінансового моніторингу на підприємстві

Перший етап передбачає формування системи інформаційного забезпечення, яке має містити інформаційні показники, що характеризують як внутрішнє, так і зовнішнє фінансове середовище функціонування підприємства. На першому етапі формується «інформаційне поле», яке дозволяє виокремлювати і розраховувати необхідні підконтрольні показники, створює базу для оцінки відхилень на подальших етапах моніторингу.

Другий етап - це вибір і формування системи підконтрольних показників та їх диференціація за періодами. Зважаючи на те, що ми розглядаємо фінансовий моніторинг як систему підтримки фінансового планування, що спрямована на реалізацію розроблених фінансових планів і досягнення стратегічних цілей фінансового розвитку підприємства, диференціація періодів моніторингу повинна відповідати трирівневій системі планування, яка містить стратегічний, поточний та оперативний фінансові плани. Тому в межах цього етапу доцільно виділити три рівні моніторингу: стратегічний, поточний та оперативний, що відповідає сучасному підходу до фінансового планування та концепції стратегічного управління підприємством. У зв'язку з цим, важливою частиною роботи в межах цього етапу є обґрунтування підконтрольних показників для кожної з підсистем моніторингу. Слід зазначити, що такий вибір індивідуальний для кожного підприємства і визначається особливостями діяльності та управління

на підприємстві, стратегічними цілями його розвитку. Зважаючи на сучасні підходи до управління підприємством [6, с. 75, с. 101], процес формування переліку підконтрольних показників зорієнтований на стратегічні цілі фінансового розвитку. Система показників, що підлягає стратегічному фінансовому моніторингу, узгоджується зі стратегічною картою розвитку підприємства та індикаторами, які входять у збалансовану систему показників за фінансовою складовою. Обґрунтування показників поточного та оперативного фінансового моніторингу здійснюється в процесі каскадування стратегічних цілей фінансового розвитку: обираються фінансові показники, які є підтримуючими відносно стратегічних фінансових індикаторів.

На наш погляд, доцільно визначити найбільш придатні фінансові показники, які можуть належати до складу підконтрольних на різних рівнях системи фінансового моніторингу. Такий перелік наведено в таблиці 1 у контексті загальної характеристики трирівневої системи фінансового моніторингу.

Стратегічний фінансовий моніторинг дозволяє керівництву визначити відхилення в розвитку підприємства в стратегічному масштабі, їх вплив на можливість досягнення цілей діяльності підприємства, тобто осягнути та усвідомити життєздатність гіпотез, що становлять основу стратегічного фінансового плану підприємства.

Таблиця 1. Характеристика трирівневої системи фінансового моніторингу на підприємстві

Підсистема фінансового моніторингу підприємства	Стратегічний моніторинг	Поточний моніторинг	Оперативний моніторинг
<i>Характеристика підсистем</i>	Відстеження „стратегічних” показників фінансового стану підприємства, ідентифікація дотримання стратегічного вектора розвитку та актуалізація цілей фінансового розвитку та методів управління	Відстеження „поточних” показників фінансового стану підприємства, оцінка можливостей досягнення стратегічних цілей	Відстеження „оперативних” показників фінансового стану підприємства, оцінка стандартів платоспроможності і фінансової стійкості
<i>Контрольний період</i>	Рік	Квартал	Місяць
<i>Система підконтрольних показників</i>	<ul style="list-style-type: none"> – EVA; – коефіцієнт фінансової рентабельності; – коефіцієнт економічної рентабельності; – WACC; – ринкова ціна акції (для АТ); – темп зростання ЕВІТДА; – темп зростання чистого грошового потоку. 	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт поточної ліквідності; – коефіцієнт фінансової автономії; – коефіцієнт оборотності активів; – довжина операційного циклу; – коефіцієнт якості чистого грошового потоку; – рівень маржинального доходу; – рентабельність обороту. 	<ul style="list-style-type: none"> – виручка від реалізації продукції; – темп росту виручки від реалізації продукції; – постійні витрати; – рівень змінних витрат; – ЕВІТ; – чистий прибуток; – обсяг позитивного грошового потоку; – обсяг від’ємного грошового потоку; – період інкасації дебіторської заборгованості; – період погашення кредиторської заборгованості.

Стратегічний моніторинг зорієнтований на довгостроковий часовий горизонт (більше 1 року), а в контексті управління фінансовою діяльністю здійснюється за підсумками року.

Систему інформаційного забезпечення стратегічного фінансового моніторингу на підприємстві становлять: стратегічний план розвитку підприємства, стратегічна карта розвитку підприємства, збалансована система показників за фінансовою складовою. У якості інструмента контролю в межах вказаної підсистеми моніторингу пропонуємо застосовувати таблицю стратегічних індикаторів – сукупність незначної кількості показників, яка дозволяє ознайомитись зі станом та тенденціями розвитку системи, ідентифікувати їх спрямованість. У межах цієї підсистеми моніторингу верифікуються методи та бізнес-процеси управління фінансами, що створює базис для запровадження необхідних стратегічних змін на підприємстві.

Поточний (тактичний) фінансовий моніторинг підприємства проводиться поквартально і дозволяє керівництву впевнитись, що квартальний прогноз фінансових показників забезпечує виконання планів діяльності підприємства на певний період і узгоджується зі стратегічними цілями підприємства. Тобто, метою поточного фінансового моніторингу є відстеження взаємозв'язку та взаємоузгодженості між квартальними планами діяльності підприємства (планом продажу, планом витрат, планом фінансової діяльності тощо) та стратегічними цілями управління фінансовою діяльністю підприємства. Цей рівень моніторингу дозволяє виявляти та фіксувати визначальні фактори успіху реалізації стратегії фінансового розвитку підприємства, ідентифікуючи причини ускладнень та відхилень.

Інформаційним забезпеченням поточного фінансового моніторингу на підприємстві є поточний фінансовий план підприємства, фінансовий звіт (складений у межах управлінського обліку).

Оперативний фінансовий моніторинг передбачає щоденне контролювання видатків, надходження та запасів фінансових ресурсів у процесі здійснення конкретних форм фінансової діяльності, що дозволяє керівництву впевнитись у виконанні поточних завдань управління, їх просуванні згідно з встановленими нормами та правилами, підтримуючи при цьому необхідний рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Ідея оперативного фінансового моніторингу на підприємстві впливає з мети щоденного управління фінансовим станом, яке, на думку Ж. П. Маркілі, полягає в “прискоренні або відстроченні надходження та видатків таким чином, щоб, не порушуючи взятих на себе зобов'язань, надлишки грошових коштів приносили б фінансові доходи, а дефіцит був профінансований з найменшими витратами. Сукупність таких операцій повинна супроводжуватися самими незначними, наскільки це можливо, адміністративними витратами” [8, с. 286].

Мета оперативного моніторингу — створити систему керування досягненням поточних цілей підприємства, а також ухвалити своєчасні рішення з оптимізації співвідношення витрати — прибуток. Інформаційним забезпеченням оперативного моніторингу є бюджет грошових коштів, який використовується одночасно і в якості інструмента контролю.

На наступних трьох етапах побудови системи фінансового моніторингу (етапи 3-5) здійснюється

формування внутрішньої документації (звітності), яка висвітлює масштаби та причини відхилень, місця їх виникнення та відповідальних за їх появу, що фіксується у відповідних протоколах.

Шостий етап побудови фінансового моніторингу на підприємстві полягає в прийнятті управлінських рішень за результатами фінансового моніторингу. Ці рішення диференціюються залежно від масштабів та причин відхилень і можуть полягати як в оперативному регулюванні грошового обороту (при несуттєвих відхиленнях, які виявлені в межах оперативного моніторингу), так і в коригуванні фінансових цілей, методів та окремих бізнес-процесів управління фінансами (при стратегічних відхиленнях, що генеруються ззовні).

Запропонований підхід до побудови системи фінансового моніторингу дозволяє переорієнтувати його в бік сучасних концепцій управління підприємством, перенести акцент з «обліково-інформаційної і контрольної» функції моніторингу на «координаційну та регуляторну», перетворити його в активний інструмент управління підприємством. У подальших дослідженнях з цього приводу, на наш погляд, доцільно звернути увагу на адаптацію системи фінансового моніторингу до системи процесно-орієнтованого фінансового планування.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмент [Текст] Т.1./ И. А. Бланк; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ОМЕГА-Л, 2011. – 656 с.
2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь [Текст]/ А. Б. Борисов. — М.: Книжный мир, 2001. – 635 с.
3. Галицин, В. К. Системы мониторинга [Текст]/ В. К. Галицин. - К.: КНЭУ, 2000.-231 с.
4. Дем'яненко, М. Я. Фінансовий словник-довідник [Текст] / М. Я. Дем'яненко. – К.: ІАЕУ ААН, 2003. – 613с.
5. Калюх, Ю. Удосконалення управління підприємствами на основі нової системи моніторингу фінансово-економічної інформації та глибокого аналізу господарської діяльності [Текст] / Ю. Калюх, С. Астистов, Л. Новикова // Вісник Української Академії державного управління. – 2001. - №15.- с.249-257.
6. Каплан, Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. О. Л. Пелявского. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. - 384 с.
7. Колиснык, М. Финансы. Стратегии, с которыми побеждают [Текст] / М. Колиснык. – К.: Издательский дом «Максимум», 2006. -332 с.
8. Лігоненко, Л. О. Управління грошовими потоками [Текст] / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. –К.: КНТЕУ, 2005. – 289 с.
9. Мозенков, О. В. Системи фінансового моніторингу. Методологія проектування [Текст]: монографія / О. В. Мозенков -Х.: ІНЖЕК, 2005.-152 с.
10. Савчук, В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент [Текст] / В. П.Савчук. – К.: Издательский дом «Максимум», 2006. – 884 с.
11. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. Пер.с нем. / Под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича / Д.Хан – М.: «Финансы и статистика», 1997. - 800 с.

РЕЗЮМЕ

Сытник Анна

Концепция построения системы финансового мониторинга на предприятии

Рассмотрено сущность, функции финансового мониторинга на предприятии, определены структурно-логическая последовательность и содержание основных

этапов построения системы финансового мониторинга на предприятии, обоснован возможный перечень подконтрольных финансовых показателей в рамках стратегического, текущего и оперативного финансового мониторинга предприятия, сформулирована необходимость формирования трехуровневой системы финансового мониторинга, соответствующей современной концепции финансового планирования.

RESUME

Sytnyk Ganna

Conception of construction of the system of the financial monitoring on an enterprise

Essence, functions of the financial monitoring on an enterprise are considered. A structural and logical sequence and maintenance of the basic stages of construction of the system of the financial monitoring on an enterprise are shown. The possible list of control of financial indexes is grounded within the framework of the strategic, current and operative financial monitoring of enterprise. The necessity of forming of the three-level system of the financial monitoring is formulated.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2011 р.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ

Стаття присвячена питанням розвитку світового інвестиційного ринку. Особлива увага звертається на глобалізаційні тенденції розвитку ринку інвестицій. Проведено детальне дослідження країн-імпортерів та країн-експортерів.

Ключові слова: глобалізація, інвестиція, інвестиційний ринок, світовий інвестиційний ринок.

Величезне значення державного стимулювання іноземних інвестицій у забезпеченні сучасного економічного зростання визначається об'єктивними властивостями інвестиційних процесів: залученням коштів у слабо розвинені регіони, занепадом економік багатьох країн, необхідністю в додаткових коштах для підвищення рівня життя населення та інші. В умовах сучасної економічної кризи країни світу потребують додаткових засобів у вигляді іноземних інвестицій для підвищення економічних показників. Саме тому питання тенденцій розвитку світового інвестиційного ринку є актуальними та потребують детального дослідження.

З-поміж наукових робіт, які містять аналіз вищевказаних питань, а також присвячені проблемам створення сприятливого інвестиційного клімату, визначення світових країн-експортерів та країн-імпортерів іноземних інвестицій, слід назвати наукові праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В. І. Аркін, Е. Бахмурова, В. П. Божко, А. Р. Горбунов, В. Б. Захожай, І. В. Караваєва, А. В. Кірін, І. В. Ландарь, А. Н. Матанцев, І. Ю. Матюшенко, М. Мобіус, В. Г. Пансков, Н. В. Попонова, А. Д. Сластников, А. Фоломьев, Д. Г. Черник та багатьох інших. Разом з тим варто зазначити, що недостатньо розробленими залишаються питання нерівномірності розподілення міжнародних інвестицій між країнами світу та глобалізаційні тенденції його розвитку..

Метою нашої статті є аналіз розвитку світового інвестиційного ринку. Акцентовано особливу увагу на глобалізаційних тенденціях розвитку ринку інвестицій. Детальне дослідження країн-імпортерів та країн-експортерів є основним завданням статті.

Об'єктивно національні інтереси кожної держави диктують відповідні пріоритети міжнародної співпраці. У країнах, що претендують на самостійний розвиток, процеси відкриття національних ринків, залучення іноземного капіталу, міжнародної кооперації стримуються під національним контролем і поєднуються із захистом внутрішнього ринку, обмеженням іноземних інвестицій у життєво важливі для реалізації національних інтересів сфери, підтримкою вітчизняних товаровиробників і стимулюванням підвищення їх конкурентоспроможності, вирощуванням власних підприємств-лідерів, здатних успішно конкурувати і виконувати роль "локомотивів" національної економіки в умовах світового ринку. При цьому, чим більше національна еліта тієї або іншої країни усвідомлює конкурентні переваги своєї економіки і свої національні

інтереси, тим більше можливостей для ефективного використання міжнародної кооперації виробництва на користь власного соціально-економічного розвитку.

Ігнорування суверенітету в торгівельній і фінансовій політиці позбавляє країну можливостей використання інструментів стимулювання економічного зростання і державного регулювання економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності, інвестиційної і інноваційної активності. Вона опиняється в повній залежності від іноземного капіталу, що визначає можливості і напрями розвитку її економіки. Подолання величезного технологічного розриву, що постійно відтворюється, між ядром і периферією світової економічної системи вимагає від країн зусиль по підвищенню конкурентоспроможності галузей з високою доданою вартістю, що неможливе без відповідних заходів державного стимулювання. Позбуваючись інструментів самостійної торгівельної і фінансової політики, вони виявляються без необхідних засобів підвищення конкурентоспроможності національної економіки і вимушені змиритися із закріпленням свого залежного становища. Саме тому залучення іноземних інвестицій є одним з найефективніших рішень щодо забезпечення економічного зростання[1, с. 448.]

Одним з яскравих виявів економічної глобалізації є лібералізація інвестиційного режиму та нарощування інвестиційних обсягів, які залучаються в країни та регіони. Обов'язковою умовою зростання інвестицій в економіку країни є створення сприятливого інвестиційного клімату та його постійне вдосконалення. Рациональне використання іноземного капіталу у свою чергу призведе до зростання та стабілізації економічних показників. Державна інвестиційна політика повинна стати одним з найголовніших напрямків виходу з кризи.

На початку XXI століття процес інвестування став однією з найактуальніших проблем, яка турбує економістів усього світу. В інвестиціях мають потребу як країни з високим рівнем економіки, так і країни, що розвиваються. Без них неможливо подолати занепад виробництва, досягти фінансової стабільності, втримати фінансові показники та покращити рівень життя населення. Поступовий вихід економіки країн з кризи буде сприяти зростанню накопичень у всіх сферах народного господарства. Головна мета політики стимулювання інвестицій – впливати на обсяг та характер інвестиційних потоків, для цього уряди країн світу намагаються збільшити обсяги імпорту інвестиційних ресурсів, або навпаки впроваджувати політику експорту інвестицій.

Світові обсяги інвестицій характеризуються нерівномірним розподілом між суб'єктами світової економічної спільноти, причина дисбалансу розподілу загалом полягає у ступені економічної розвиненості

країн. На рис. 1 продемонстровано обсяги інвестицій 1980-2009 років відповідно до ступеня економічної розвиненості країн: розвинені країни, країни що розвиваються, країни з перехідною економікою.

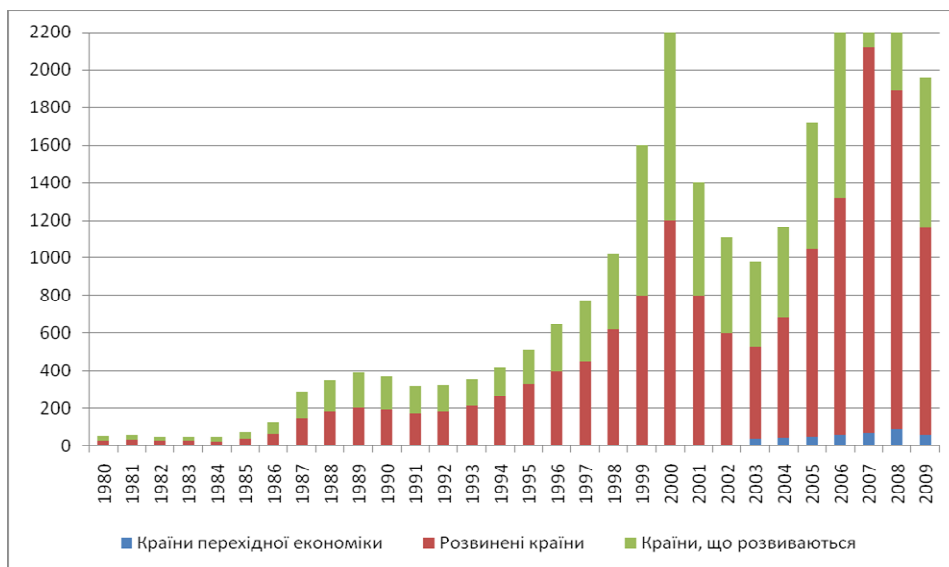


Рис. 1. Світові об'єми інвестицій за ступенем економічної розвиненості країн*

*За даними: www.unctad.org/fdistatistics [2].

З огляду на вказані дані можна зробити висновок, що загальносвітова тенденція обсягів інвестицій тягнє до збільшення, так, наприклад, середній відсоток приросту з 1980 по 2000 рік склав 20,36%. Після чого, з 2000 по 2003 рік спостерігався спад інвестиційних потоків на 58,57%, а середній відсоток приросту 1980-2009 років склав 27,3%. Розвинені країни залучають найбільшу кількість інвестицій порівняно з тими, що розвиваються та з перехідною економікою. І це не дивно, бо саме перші можуть надати інвесторам найпривабливіші умови для інвестування та гарантувати стабільності економічного розвитку. Загальне надходження інвестицій як у розвинені країни, так і у країни, що розвиваються, значно збільшилося, починаючи з 2004 року.

На початку XXI століття жодна держава в світі не може успішно розвиватися без інтеграції у світову економіку. При цьому існує пряма пропорційна залежність між ступенем інтеграції в світове господарство та рівнем розвитку внутрішньої

економіки. Як правило, чим більше інтегрована країна у світовий економічний простір, тим вище рівень розвитку її внутрішньої економіки і навпаки [3, с.184].

Обсяг імпорту інвестицій є одним з показників, які характеризують ступінь інтеграції країни в світове співтовариство та залежать від привабливості об'єкта інвестування. Отримані інвестиції є поштовхом для економічного розвитку країни-імпортера, що сприяє росту виробничих потужностей країни та покращує її демографічну ситуацію. Кожна економічно розвинена країна намагається імпортувати в іншу країну інвестиції, маючи на меті збільшити експорт товарів, устаткування, технологій, що повинно стимулювати виробничий процес, сприяти зростанню прибутку інвестицій за рахунок перерозподілу капіталу всередині країни в більш прибутковий за кордоном та стимулювати інноваційний процес. На рис. 2 наведено світовий імпорт інвестицій по 20 країнах-лідерах за 2009-2010 роки.

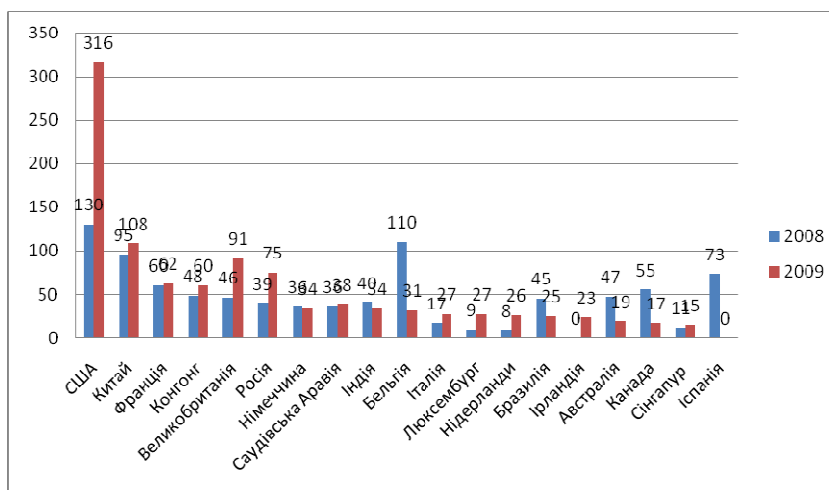


Рис. 2. Світовий імпорт інвестицій по 20 країнах-лідерах за 2009-2010 роки*

*За даними: <http://ru.wikipedia.org/wiki/investment> [4]

Країни із розвинутою економікою залучають найбільшу кількість інвестицій, але обсяги інвестицій відрізняються. Їх також не варто вимірювати лише у вигляді кількісно-грошового виразу, так, наприклад, лідером залучених інвестицій у 2008-2009 роках стали США, а аутсайдером стали Нідерланди. Але, якщо порівняти показник залучених інвестицій не лише у вигляді кількісно-грошового виразу, а зіставити із обсягами залучених інвестицій на одну особу, що проживає у країні, то для США цей показник становить 1008 дол. США, у той час як Люксембург залучає 53433 дол. США на особу, що більш ніж в 53 рази перевищує показники США. Тому орієнтація на якість залучення інвестицій лише шляхом порівняння кількісно-грошового виразу валових залучених інвестицій є

неправильним. Окрім того, важливо зазначити, що кількість залучених інвестицій у 2009 році скоротилася у середньому на 30% порівняно із 2008 роком. Як свідчать дані рис. 2, лідером серед країн імпортерів іноземних інвестицій є у 2008 та 2009 роках США. Отримання іноземних інвестицій, умови їх залучення - це фактор, який характеризує інвестиційну діяльність та сприяє подальшому розвитку зовнішньоекономічних зв'язків [5, с. 464; 14, с. 528]

Країна-експортер капіталу сприяє міграції робочої сили зі своєї країни та створює додаткові робочі місця в країні-імпортері, використовує її дешевий кваліфікаційний трудовий потенціал. Світовий експорт інвестицій по 20 країнах-лідерах за 2009-2010 роки демонструє рис. 3.

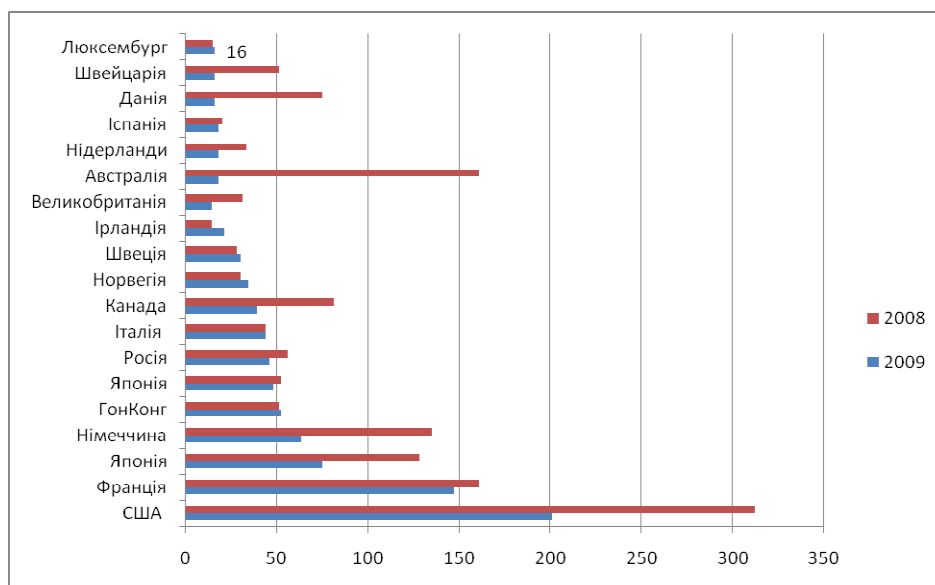


Рис. 3. Світовий експорт інвестицій за 20 країнами-лідерами за 2009-2010 роки*

*За даними: <http://ru.wikipedia.org/wiki/export> [6]

Проаналізувавши рис. 1 і 2, можна зробити висновки, що США є лідером за імпортом і експортом валових інвестицій, але, як попередньо було зауважено, показник грошово-кількісних валових інвестицій неправильно відбиває якість застосування такого фінансового інструменту, як інвестиції.

Показник експорту інвестицій на особу для США складає 642 дол. США, а для Люксембургу 31664 дол. США на особу. Щодо загальної тенденції експорту інвестицій, то у 2009 році відбулось 30% скорочення обсягів експорту інвестицій. Підсумовуючи результати аналізу рисунків 1 і 2 можна зробити висновок що за період з 2008-2009 роки обсяги експорту і імпорту скоротилися приблизно пропорційно на 30%. Як свідчать дані, з поміж причин нерівномірності розподілу ресурсів є інвестиційний клімат в цих країнах. Під національним інвестиційним кліматом ми розуміємо інвестиційне середовище, яке або сприяє в повному обсязі здійсненню інвестиційного процесу, або навпаки, має на нього негативний вплив. В якості інвестицій можливе залучення в реальний сектор економіки заощаджень населення у розмірі 20-30 млрд. дол., що складає за оцінками 30-40% загального обсягу заощаджень [7, с. 664; 15, с. 190-193].

Важливо зазначити і те, що уряди країн зацікавлені в різних галузях вкладання інвестицій, підтвердженням чого є дані, наведені у таблиці 1.

Згідно з даними, наведеними у таблиці 1, доцільно

зазначити, що найперспективнішими галузями для інвестування є машинобудування, металургія, зовнішня і внутрішня торгівля.

З упевненістю можна сказати, що інвестиції відіграють ключову роль в економічному благополуччі та промислового розвитку нації. Щодо іноземних інвестицій, то в більшості розвинутих країн сьогодні іноземні інвестори стали внутрішніми операторами та користуються тими ж правами, що і місцеві компанії. США, Великобританія та Німеччина були першими, хто відкрив свої ринки для іноземних ТНК. Обсяг іноземних інвестицій у країні, що розвиваються (2,3 трлн дол.), становить 1/3 їх валового внутрішнього продукту, а це майже в два рази перевищує ці показники для промислово-розвинутих країн, які складають 19%. Економічний розвиток цих країн та успіх у проведенні вільної торгівлі підштовхнув інші країни до залучення іноземних інвестицій. Удосконалення управління інвестиційними процесами потребує рішучих дій держави на макро- та мікрорівнях. Іноземні інвестиції відіграють важливу роль у розвитку економіки будь-якої країни. Залучення міжнародних інвестицій є необхідним та обумовлено причинами такими чинниками, як міжнародний розподіл праці, розвиток міжнародних відносин, інтегрування національної економіки в світове господарство, залучення іноземних інвестицій. Цей процес сприяє прискоренню економічного та технічного прогресу, впровадженню

Таблиця 1. Пріоритетні галузі залучення іноземних інвестицій по країнах світу*

Країна	Галузь за порядком важливості для інвесторів
США	1. Інноваційна діяльність 2. Транспорт, телекомунікації, будівельна промисловість 3. Зовнішня торгівля
Німеччина	1. Машинобудування і металургія 2. Харчова промисловість 3. Легка промисловість
Великобританія	1. Машинобудування і металургія 2. Харчова промисловість 3. Внутрішня і зовнішня торгівля
Франція	1. Медична техніка і фармацевтика 2. Внутрішня торгівля 3. Інноваційна діяльність
Китай	1. Машинобудування і металургія 2. Харчова промисловість 3. Внутрішня і зовнішня торгівля
Індія	1. Транспорт, телекомунікації, будівельна промисловість 2. Інноваційна діяльність
Італія	1. Машинобудування і металургія 2. Медична техніка і фармацевтика 3. Сільське господарство
Іспанія	1. Сільське господарство 2. Легка промисловість
Угорщина	1. Транспорт, телекомунікації, будівельна промисловість 2. Зовнішня торгівля

*За даними Економічні науки. – №125. – 12.10.2010 р. [9]

нових форм управління, модернізації виробничого апарату, активізації конкуренції та розвитку малого та середнього бізнесу.

Список літератури

1. Бланк, И. А. *Инвестиционный менеджмент* [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Итем ЛТД; Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 2009. – 448 с.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unctad.org/fdistatistics
3. Гриньова, В. М. *Тлумачний словник економічних термінів* [Текст] : навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – Х.: Гриф, 2010. – 184 с.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/investment>
5. Гриньова, В. М. *Проблеми розвитку інвестиційної діяльності* [Текст] : монографія / За заг. ред. В.М. Гриньової. – Х.: ХДЕУ, 2008. – 464 с.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/export>
7. *Інвестиційний менеджмент* [Текст] : навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда, Ю. М. Великий. – 2-ге вид., доопр. і доп. – Х.: Інжек, 2005. – 664 с.
8. Кінах, А. *Інвестиційний клімат України* [Текст] / А. Кінах // *Урядовий кур'єр*. – 2010. – № 125. – 12 грудня.
9. Коюда, О. Л. *Визначення інвестиційної привабливості підприємств* [Текст] / О. Л. Коюда // *Економіка: проблеми теорії та практики*: 36. наук. пр. – Д.: ДНУ, 2006. – Вил. 175. – С. 154–162.
10. Коюда, О. П. *Інвестиційна привабливість і життєвий цикл підприємства* [Текст] / О. П. Коюда // *Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб.* – К.: Техніка, 2008. – № 46. – С. 49–57. – Сер. "Экономические науки".
11. Коюда, П. М. *Оцінка інвестиційної привабливості* [Текст] / П. М. Коюда, О. Л. Коюда // *Актуальні проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України*: 36. наук. ст. – Х.: Фінарт, 2002. – С. 349–351.
12. Попков В. Л. *Организация и финансирование инвестиций* [Текст] / В. Л. Попков, В. П. Семенов. – СПб.: Питер, 2008. – 224 с.
13. *Фінансовий менеджмент* [Текст] : навч. посіб. / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
14. *Финансы предприятий* [Текст] : учебник / Под ред. М. В. Романовского. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000. – 528 с.
15. *The World Bank "World Development Indicators"*. – 2002. – С. 212–215; 2004. – С. 190–193.

РЕЗЮМЕ

Ситнер Татьяна

Глобальные тенденции развития мирового инвестиционного рынка

В статье раскрываются глобальные тенденции

развития мирового инвестиционного рынка и определяются наиболее перспективные отрасли привлечения инвестиций. Акцентировано особое внимание на странах - импортерах и странах - экспортерах мировых инвестиций.

RESUME

Sitner Tetiana

Global tendencies of development of world investment market trend

In the article global development of world investment market trends are considered and the best industries for bringing the investments are determined. The special attention is paid to the countries - importers and countries - exporters of world investments.

Стаття надійшла до редакції 04.08.2011 р.

МЕТОД ОЦІНКИ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ МІЖ ДОМАШНІМИ ГОСПОДАРСТВАМИ УКРАЇНИ

Проаналізовано тенденції у розподілі доходів і витрат між різними категоріями домашніх господарств за основним джерелом їх доходу; розроблено методичні підходи до оцінки схильності домашніх господарств до споживання і заощадження; обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення розподільчих відносин в Україні.

Ключові слова: метод оцінки, домашнє господарство, основне джерело доходу, витрати, схильність до споживання і заощадження, розподільчі відносини.

Споживання залишається єдиним мотивом для розвитку виробництва товарів і послуг, оскільки кінцеві споживчі витрати домашніх господарств забезпечували найбільший внесок у приріст ВВП в Україні. Без задоволення зростаючих потреб і створеного працею багатства розвиток людини стає неможливим, а це, як наслідок, вимагає удосконалення виробництва споживчих товарів і нагромадження людського потенціалу. З цієї точки зору проблема розподільчих відносин, визначення тенденцій у розподілі доходів і витрат між різними категоріями домогосподарств є актуальною у коротко- і довгостроковому періодах [1-3].

Формування доходів і витрат домашніх господарств належить до сфери розподільчих відносин, удосконалення яких спрямовано на досягнення стабільного розвитку споживчого ринку. Однак суспільні відносини повинні базуватися не тільки на соціальній справедливості у розподілі та використанні доходів, але й сприяти зміцненню злагодності, довіри і згуртованості у громадянському суспільстві для реалізації цілей по збереженню, нарощуванню людського потенціалу як основи подальшого економічного зростання [4-5].

Мета дослідження – проаналізувати тенденції у структурі доходів і витрат домашніх господарств за основним джерелом їх доходу. Визначити їх розподіл між різними категоріями домогосподарств, розробити методичні підходи до оцінки схильності домашніх господарств до споживання і заощадження, обґрунтувати пропозиції щодо удосконалення розподільчих відносин і забезпечення стабільності.

Об'єктом дослідження є доходи і витрати домашніх господарств України, розподіл яких залежить від основного джерела доходу. У системі національних рахунків (СНР) для домашніх господарств (ДГ) за цим фактором виділено підсектори: 1) домогосподарства, основним доходом яких є прибуток і змішаний дохід від підприємницької діяльності (ДГ роботодавців), і 2) як дохід від самостійної трудової діяльності (ДГ самостійно зайнятих працівників), 3) оплата праці (ДГ найманих працівників), 4) соціальні трансферти, доходи від власності та інші доходи (ДГ одержувачів соціальних трансфертів та інших доходів). Існування основного джерела доходу з вищою його часткою у всіх доходах ДГ за визначеними підсекторами формування їх доходів не виключає надходжень із решти зазначених джерел, але зі значно нижчою їх часткою. У 2010 р. із 17,05 млн. ДГ

0,7%, із них належали до ДГ роботодавців, 9,5 – до ДГ самостійно зайнятих працівників, 47,3 – ДГ найманих працівників і 42,5% належали до ДГ одержувачів соціальних трансфертів та інших доходів, причому такий розподіл ДГ за основним джерелом доходу мало що змінювався впродовж 2006-2010 рр. [6, с. 141-148; 7, с. 40].

Метод оцінки розподілу доходів і витрат. На основі формування структури доходів і витрат для домогосподарств роботодавців, самостійно зайнятих працівників, найманих працівників, одержувачів соціальних трансфертів, доходів від власності та інших доходів визначено показник наявного доходу (CIN). Наявний дохід обчислено у двох варіантах. Наявний дохід (CIN1), що розраховано за доходами ДГ, дорівнює доходам із всіх джерел їх надходження (IN) за вирахуванням соціальних трансфертів в натуральному вигляді (STN), податків на доходи і майно фізичних осіб та інших соціальних внесків (TAX) і витрат на збереження власності (EPO):

$$CIN1 = IN - STN - TAX - EPO.$$

Наявний дохід (CIN2), що розраховано за витратами ДГ, дорівнює сумі витрат ДГ на придбання товарів і послуг для приватного споживання (CPRDH), на нагромадження нефінансових активів (ANFA) і приріст фінансових активів (GFA) за вирахуванням доходів у формі соціальних трансфертів у натурі (STN):

$$CIN2 = CPRDH + ANFA + GFA - STN.$$

Витрати на придбання товарів і послуг є фактичним кінцевим споживанням домашніх господарств, що крім індивідуальних кінцевих споживчих витрат ДГ (CPR1) включають кінцеві споживчі витрати сектору державного управління для приватного споживання (CPRIZDY) і некомерційних організацій, що обслуговують ДГ (CPRNKO). Наявний дохід ДГ при такому визначенні, з одного боку, є доходом, з яким населення виходить на споживчий ринок; з другого, - на основі якого формується поточний приріст чистих заощаджень (CZ) у формі нефінансових активів (для нагромадження багатства) і фінансових активів. Останні через банківську систему і фінансові організації у формі заощаджень, кредитів та інвестицій використовуються для інновацій і розвитку. У загальному випадку

CIN1=CIN2.

У зростанні економіки важливу роль відіграють два показники: середня і гранична схильність ДГ до споживання і заощадження. Середня схильність домашніх господарств до споживання SH(CPRI) і заощадження SH(CZ) визначається як частка індивідуальних кінцевих споживчих витрат і, відповідно, поточного приросту заощаджень у всіх його формах у наявному доході ДГ:

$$\begin{aligned} SH(CPRI) &= CPRI/CIN, \\ SH(CZ) &= (ANFA+GFA)/CIN. \end{aligned}$$

Гранична схильність до споживання GSH(CPRI)_t і заощадження GSH(CZ)_t визначається як частка поточного (t) приросту індивідуальних кінцевих споживчих витрат і, відповідно, поточного приросту

заощаджень ДГ у всіх його формах порівняно з їх приростом за попередній період (t-1) у прирості наявного доходу. Тобто показник граничної схильності ДГ до споживання і заощадження показує, як розподіляється одиниця приросту наявного доходу на індивідуальне споживання і заощадження [8, с. 454-480]:

$$\begin{aligned} GSH(CPRI)_t &= (CPRI_t - CPRI_{(t-1)}) / (CIN_t - CIN_{(t-1)}), \\ GSH(CZ) &= ((ANFA_t + GFA_t) - (ANFA_{(t-1)} + GFA_{(t-1)})) / (CIN_t - CIN_{(t-1)}). \end{aligned}$$

Розподіл доходів і витрат. У табл.1 наведено структуру основних доходів домашніх господарств у формі заробітної плати, прибутку, змішаного доходу, трансфертів та інших доходів і частку наявного доходу у всіх доходах ДГ.

Розподіл доходів, їх складових для всіх домогосподарств між домогосподарствами за основним

Таблиця 1. Структура доходів домашніх господарств у 2005-2010 р*.

Доходи всього = 100%; %

Складові доходів	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Заробітна плата	42,1	43,5	44,8	43,3	40,8	41,7
Прибуток, змішаний дохід	15,3	14,7	15,3	15,5	14,5	14,6
Доходи від власності	2,9	2,9	3,2	3,4	3,9	5,2
Соціальні допомоги та інші поточні трансферти	39,7	39,0	36,7	37,8	40,8	38,5
у тому числі:						
соціальні допомоги крім допомоги в натурі	22,2	21,8	20,0	21,3	22,8	21,6
інші поточні трансферти	3,3	3,1	2,9	3,1	3,7	3,0
соціальні трансферти в натурі (STN)	14,2	14,0	13,9	13,4	14,3	13,9
Наявний дохід(CIN)	78,2	77,0	75,6	75,0	74,0	76,4

* Дані табл. 1 і надалі табл. 2-6 розраховано за даними СНР України за 2005-2009 рр. і попередніх даних Держслужби статистики України за 2010 р. [6, с. 141-148].

джерелом доходу наведено у табл. 2-3.

За розподілом доходів частка заробітної плати у ДГ найманих працівників становила 88-86,5%; частка

Таблиця 2. Розподіл доходів між домогосподарствами роботодавців і самостійно зайнятих працівників у 2005-2009 рр.

Доходи, їх складові всіх ДГ = 100%; %

Підсектор ДГ	ДГ роботодавців					ДГ самостійно зайнятих				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Доходи всього(IN)	3,3	2,9	2,3	2,9	2,3	6,1	10,9	12,3	10,0	10,7
Заробітна плати	1,0	0,6	0,5	0,5	0,5	1,1	3,5	3,3	2,9	3,3
Прибуток, змішаний дохід	16,5	14,2	10,7	14,1	11,7	31,2	42,9	49,2	46,2	47,7
Доходи від власності	0,8	0,7	0,6	0,7	1,5	1,3	11,4	10,7	9,8	10,3
Соціальні допомоги та інші поточні трансферти	0,7	1,3	1,1	1,2	0,7	2,2	7,2	8,0	3,4	4,9
у тому числі:										
соціальні допомоги крім допомоги в натуральному вигляді	0,3	0,4	0,3	0,4	0,7	0,9	4,5	4,8	3,9	4,3
інші поточні трансферти	1,3	0,8	0,8	0,9	0,9	3,1	6,9	6,7	7,0	6,8
соціальні трансферти в натуральному вигляді (STN)	1,2	2,9	2,3	2,6	0,7	4,0	11,4	12,8	1,7	5,5
Наявний дохід(CIN)	3,8	3,0	2,4	3,2	2,7	6,8	11,5	13,1	12,3	12,8

Таблиця 3. Розподіл доходів між домогосподарствами найманих працівників, одержувачів трансфертів та інших доходів у 2005-2009 рр.

Доходи, їх складові всіх ДГ = 100%; %

Підсектор ДГ	ДГ найманих працівників					ДГ одержувачів трансфертів та інших доходів				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Складові доходів										
Доходи всього (IN)	56,2	56,6	58,6	58,9	53,7	34,4	29,6	26,8	28,2	33,3
Заробітна плата	87,9	87,0	88,4	88,3	86,5	10,0	8,9	7,8	8,2	9,7
Прибуток, змішаний дохід	29,1	23,6	23,4	23,7	22,7	23,1	19,3	16,8	16,0	17,9
Доходи від власності	40,1	40,2	41,3	42,9	40,7	57,8	47,7	47,4	46,5	47,6
Соціальні допомоги та інші поточні трансферти	34,3	36,3	38,5	41,0	33,1	62,8	55,2	52,4	54,4	61,2
у тому числі:										
соціальні допомоги крім допомоги в натуральному вигляді	18,6	23,6	25,1	26,4	21,5	80,2	71,5	69,8	69,3	73,5
інші поточні трансферти	18,4	42,4	43,3	43,5	44,7	77,2	49,9	49,3	48,7	47,5
соціальні трансферти в натуральному вигляді (STN)	62,5	54,8	56,9	63,6	48,7	32,4	30,9	27,9	32,1	44,9
Наявний дохід(CIN)	52,9	54,7	56,8	55,9	52,0	36,6	30,8	27,7	28,6	32,5

прибутку, змішаного доходу для домогосподарств ДГ роботодавців - 16,5-11,7%, а для ДГ самостійно зайнятих працівників - 31-47,7% цього прибутку всіх ДГ. У доходах одержувачів соціальної допомоги та інших поточних трансфертів частка останніх становила 62,8-61,2% таких доходів всіх ДГ. Оскільки для категорії ДГ, основним доходом яких є низькі пенсії та інші соціальні трансферти, а частка надходжень доходів у формі заробітної плати, прибутку і змішаного доходу внаслідок нижчої економічної активності осіб у цій категорії також є нижчою порівняно з іншими домогосподарствами, то частка доходів від власності для одержувачів трансфертів у розподілі цього джерела доходів між ДГ залишалася найвищою (57,8-47,6%).

До трансфертів у натуральній формі (STN) зараховано безоплатні, пільгові послуги (товари), що надаються населенню державними установами і некомерційними організаціями (громадськими об'єднаннями, профспілками та ін.). Основними із таких є послуги освіти, охорони здоров'я, ЖКГ, культури і мистецтва, відпочинку і проведення дозвілля, спорту та соціального забезпечення. Частка трансфертів в натуральному вигляді (у поточних цінах) у структурі доходів всіх ДГ у 2005-2010 рр. суттєво не знизилася і становила близько 14%. Однак при їх розподілі частка трансфертів в натуральному вигляді для ДГ одержувачів трансфертів зросла у кризовий період від 32,4 у 2005 р. до 45% всіх таких трансфертів у 2009 р., що збільшувало витрати із держбюджету на соціальні цілі.

Структуру витрат всіх домашніх господарств та їх розподіл між категоріями ДГ за основним джерелом доходу наведено у табл. 4-6.

Найвищу частку у структурі витрат ДГ займали витрати на придбання товарів і послуг, що є фактичним кінцевим споживанням ДГ. Ця частка знижувалася у витратах ДГ з 80,4% у 2005 р. до 76,1% у 2010 р., причому у посткризовий період його частка стала найнижчою. Частка податків на доходи і майно та інших сплачених поточних трансфертів становила 6,7-6,9%, частка чистого заощадження - 12-14,2%, причому вона

була вищою для поточного приросту фінансових активів (10,8-12%) порівняно з нагромадженням нефінансових активів (1,2-2,1%). У передкризовий період внаслідок активізації кредитування серед населення частки заощаджень були значно нижчими (табл. 4).

Із розподілу всіх витрат між ДГ за основним джерелом доходів виходить, що у 2005-2009 рр. частка витрат ДГ роботодавців знижувалася з 3,35 до 2,3%, самостійно зайнятих зростала з 6,1 до 10,7%. Частка витрат ДГ найманих працівників знижувалася з 56 у 2005 р. до 54% у 2009 р., а ДГ одержувачів трансфертів хоч у 2009 р. знизилася порівняно з 2005 р. з 34 до 33%, але на фоні зростання частки витрат для ДГ самостійно зайнятих і найманих працівників у 2006-2008 рр. частка витрат ДГ одержувачів трансфертів у передкризовий період не мала стійкої тенденції до спаду чи зростання. У 2007-2008 рр. вона становила 26-28%, тобто при розподілі витрат між ДГ частка витрат для ДГ одержувачів трансфертів була значно нижчою, ніж у 2009 р. (табл. 5-6).

Якщо брати до уваги розподіл ДГ за їх кількістю, що для ДГ роботодавців, самостійно зайнятих, найманих працівників і одержувачів трансфертів, відповідно, становила 0,7; 9,5; 47,3 і 42,5% від кількості всіх ДГ, то розподіл витрат залишався нерівномірним: частка витрат ДГ роботодавців у 3-4 рази перевищувала їх кількість; частка витрат як ДГ самостійно зайнятих, так й ДГ найманих працівників тільки трохи перевищувала їх кількість (у 2009 р. частка витрат становила 10,7 проти 9,5% кількості ДГ самостійно зайнятих; аналогічно, 53,7% витрат проти 47,3% кількості ДГ найманих працівників). Найнижчою залишалася частка витрат для ДГ одержувачів трансфертів та інших доходів: 33 проти 42,5% кількості таких ДГ. Із порівняння виходить, що при розподілі витрат між домогосподарствами порівняно з їх кількістю найбільша частка витрат припадала на ДГ роботодавців, найменша - на ДГ одержувачів трансфертів.

Нерівність між ДГ спостерігалася й при розподілі витрат на споживання. Частка витрат на придбання

Таблиця 4. Структура витрат і заощаджень домогосподарств у 2005-2010 рр.

Витрати всього = 100%; %

Складові витрат	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Придбання товарів та послуг (фактичне індивідуальне кінцеве споживання) (CPRDH)	80,4	81,7	81,7	82,3	79,3	76,1
у тому числі:						
індивідуальні кінцеві споживчі витрати ДГ (CPR1)	66,2	67,7	67,9	68,9	65,0	62,2
Витрати на збереження власності	0,9	1,8	2,7	3,6	4,2	2,7
Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти (TAX)	6,7	7,2	7,9	8,0	7,5	6,9
у тому числі:						
поточні податки на доходи, майно тощо	4,7	5,0	5,7	5,5	5,1	4,8
внески наймачів на соціальне страхування	1,3	1,5	1,3	1,4	1,3	1,3
інші сплачені поточні трансферти	0,7	0,7	0,8	1,0	1,1	0,9
Чисте заощадження (CS)	12,0	9,4	7,7	6,2	9,0	14,2
у тому числі на:						
нагромадження нефінансових активів (ANFA)	1,2	1,5	1,6	3,5	1,2	2,1
приріст фінансових активів (GFA)	10,8	7,8	6,1	2,7	7,8	12,1
Наявний дохід (CIN)	78,2	77,0	75,6	75,0	74,0	76,4

Таблиця 5. Розподіл витрат і заощаджень між домогосподарствами роботодавців і самостійно зайнятих працівників у 2005-2009 рр.

Витрати, їх складові всіх ДГ = 100%; %

Підсектор ДГ Складові витрат	ДГ роботодавців					ДГ самостійно зайнятих				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Витрати всього</i>	3,3	2,9	2,3	2,9	2,3	6,1	10,9	12,3	10,0	10,7
Придбання товарів та послуг (CPRDH)	3,3	2,0	1,7	2,0	1,5	6,3	10,0	9,8	8,0	8,6
у тому числі:										
CPR1	3,8	1,8	1,5	1,9	1,6	6,8	9,7	9,2	9,2	9,2
Витрати на збереження власності	3,0	2,1	1,5	1,2	1,1	3,0	2,1	1,6	1,2	1,1
TAX	2,0	1,7	1,5	1,7	1,3	3,3	6,4	7,5	6,6	5,0
у тому числі:										
поточні податки на доходи, майно тощо	1,4	1,5	1,3	1,5	1,1	1,8	6,0	7,1	5,9	3,5
внески наймачів на соціальне страхування	2,3	1,9	1,5	1,7	1,0	3,3	6,1	6,7	6,1	5,0
інші сплачені поточні трансферти	5,9	2,7	2,2	3,0	2,6	13,3	9,7	11,2	11,2	12,0
CS	3,8	11,9	10,0	17,2	10,6	6,8	24,5	47,5	47,2	38,9
у тому числі:										
ANFA	1,4	24,3	15,4	14,9	16,1	43,8	61,7	61,1	48,7	57,1
GFA	4,0	9,5	8,6	20,3	9,8	2,8	17,3	43,9	45,3	36,1

товарів та послуг у ДГ найманих працівників та одержувачів трансфертів перевищувала їх частку наявного доходу, тобто різниця між споживанням і наявним доходом цих ДГ компенсувалася соціальними трансфертами. Частка споживчих витрат на придбання товарів і послуг ДГ роботодавців і самостійно зайнятих мала тенденцію до зниження, причому різниця між частками наявного доходу і споживчими витратами для таких ДГ у 2005-2009 рр. завжди залишалася додатною. У розподілі між категоріями ДГ витрати на споживання у ДГ роботодавців знизилися з 3,3 до 1,5% у 2009 р., у ДГ самостійно зайнятих - до 8-8,6% у 2008-2009 рр., тобто стали нижчими, ніж за попередні роки.

Із розподілу між ДГ частки поточних податків на

доходи і майно, сплачених соціальних внесків виходить, що у ДГ роботодавців і самостійно зайнятих вона була найнижчою за таку частку у ДГ найманих працівників і, відповідно, становила: 1,4-1,1%; 1,8-3,5% проти 86,5-84,7 для ДГ найманих працівників. Нижчою для перших двох категорій ДГ роботодавців і самостійно зайнятих працівників залишалася частка податків разом із внесками на соціальне страхування порівняно з такими частками для ДГ найманих працівників. Вища частка витрат на сплату податків, на соціальне страхування при розподілі витрат у ДГ найманих працівників обумовлена вищими процентними ставками оподаткування і страхових внесків на фонд заробітної плати порівняно із оподаткуванням прибутку і

Таблиця 6. Розподіл витрат і заощаджень між домогосподарствами найманих працівників, одержувачів трансфертів та інших доходів у 2005-2009 рр.

Витрати, їх складові всіх ДГ =100%; %

Під сектор ДГ	ДГ найманих працівників					ДГ одержувачів трансфертів та інших доходів				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Складові витрат										
<i>Витрати всього</i>	56,2	56,6	58,6	58,9	53,7	34,4	29,6	26,8	28,2	33,3
Придбання товарів та послуг (CPRDH)	54,6	56,1	60,1	61,0	55,7	35,8	31,9	28,4	29,0	34,3
у тому числі:										
CPRI	52,9	56,4	60,8	60,4	57,2	36,6	32,1	28,5	28,4	31,9
Витрати на збереження власності	47,0	47,9	48,5	48,8	48,9	47,0	47,8	48,4	48,8	48,9
TAX	83,6	82,4	82,6	82,9	83,1	11,1	9,5	8,5	8,7	10,5
у тому числі:										
поточні податки на доходи, майно тощо	86,5	82,9	83,0	83,8	84,7	10,3	9,6	8,6	8,8	10,7
внески наймачів на соціальне страхування	84,7	83,3	84,2	84,1	84,3	9,7	8,8	7,7	8,0	9,6
інші сплачені поточні трансферти	61,9	76,8	77,2	76,5	74,5	18,9	10,8	9,4	9,3	11,0
CS	52,8	42,5	21,4	5,6	13,8	36,6	21,2	21,0	30,0	36,7
у тому числі:										
ANFA	26,1	8,9	16,1	21,8	16,5	28,6	5,1	7,5	14,6	10,3
GFA	55,7	48,9	22,8	-15,8	13,4	37,4	24,3	24,6	50,1	40,7

змішаного доходу та інших доходів роботодавців і самостійно зайнятих (табл. 5-6).

Суттєва нерівність відслідковується і поширена у розподілі приросту заощаджень між ДГ. Їх частка у ДГ роботодавців і самостійно зайнятих при розподілі їх між ДГ зросла у 2005-2008 р., відповідно, з 3,8 до 10,6% і з 6,8 до 38,9%. Такі домогосподарства нагромаджували багатство у формі нефінансових активів: частка ДГ роботодавців при їх розподілі зросла з 1,4 у 2005 р. до 16,1% у 2009 р., ДГ самостійно зайнятих – з 44 до 57%. Навпаки, частка чистих заощаджень ДГ найманих працівників знизилася з 53 до 14% у 2009 р., а нефінансових активів – з 26 до 16,5%. Частка заощаджень одержувачів соціальних трансфертів майже не змінилася (становила 36%) при значному зниженні їх частки у нагромадженні нефінансових активів: 28 проти 10% у 2009 р.

Частка приросту фінансових активів при їх розподілі між ДГ для ДГ роботодавців зросла у 2005-2009 рр. майже у 2 рази, у ДГ самостійно зайнятих – у 12 разів, у ДГ найманих працівників, навпаки, зменшилася у 4 рази, у ДГ одержувачів соціальних трансфертів та інших доходів їх частка майже не змінилася. Отже нерівність за економічними статками між домогосподарствами загострилася, а на приріст заощаджень значною мірою впливали й зміни у курсовій політиці.

Для характеристики динаміки споживання та заощадження ДГ використано середню і граничну схильність, що розраховано у табл. 7-9 для всіх домашніх господарств і для категорій ДГ за основним джерелом доходів згідно із запропонованим методичним підходом [8, с. 454-480]. Середня схильність ДГ до споживання у 2010 р. знизилася, до заощадження – зросла, зокрема у формі нагромадження нефінансових активів і приросту фінансових активів у 2008-2010 рр. вона становила, відповідно, 4,7 ;1,6; 2,7% у формі приросту фінансових активів – 3,5; 10,6 і 15,8%. Тобто приріст заощаджень здебільшого забезпечувався приростом фінансових активів (табл. 7).

Схильність до споживання ДГ роботодавців зменшилася з 85 у 2005 р. до 53% наявного доходу у

2009 р. і утримувалася впродовж 2006-2009 рр. без зміни, тобто витрати роботодавців не сприяли розширенню внутрішнього споживчого ринку. Аналогічна ситуація з витратами у ДГ з самостійно зайнятими працівниками. Їх схильність до споживання також зменшилася з 85 до 63% наявного доходу. У ДГ одержувачів соціальних трансфертів, доходу від власності та інших доходів вона залишилася стабільною (85-86%), але при зростанні цієї частки у передкризовий період до 91-92% наявного доходу. У ДГ найманих працівників у 2007, 2008 і 2009 рр. схильність до споживання становила, відповідно, 96, 99 і 97% наявного доходу, тобто такі ДГ в основному майже весь наявний дохід витрачали на споживання і підтримували розвиток внутрішнього споживчого ринку (табл. 8-9).

Основний приріст заощаджень у формі приросту фінансових активів у 2008-2009 рр. отримали роботодавці, їх середня схильність до заощаджень зросла у 2008-2009 рр. з 22,8 до 37,8% наявного доходу. У самостійно зайнятих працівників вона становила 13 і 29,7% наявного доходу. ДГ одержувачів соціальних трансфертів, доходу від власності та інших доходів також підвищили свою середню схильність до заощадження у формі фінансових активів з 6,2 до 13,2% у 2008-2009 рр., тобто вона перевищувала середню, що становила, відповідно, 3,5 і 10,6% наявного доходу загалом для ДГ за ці роки. ДГ найманих працівників демонстрували найнижчу схильність до заощаджень у формі фінансових активів. Їх середня схильність до заощадження у формі фінансових активів у 2008 р. порівняно з минулим роком зменшилася до -1% порівняно із 3,2% у 2007 р., у 2009 р. становила тільки 2,7 % наявного доходу, що є набагато нижчою схильністю до заощадження у формі фінансових активів за середню - 10,6% у 2009 р. При зростанні середньої схильності домашніх господарств до заощаджень у формі фінансових активів до 15,8% у 2010 р. порівняно з 2009 р. можна вважати, що основний приріст фінансових активів отримано за рахунок ДГ роботодавців і самостійно зайнятих працівників, що характеризує їх схильність до нагромадження.

Таблиця 7. Середня і гранична схильність до споживання і заощадження домашніх господарств у 2005-2010 рр.*

%

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Середня схильність до споживання і заощадження, % до наявного доходу</i>						
Схильність до споживання	84,7	87,8	89,9	91,8	87,9	81,4
Схильність до заощадження	15,3	12,2	10,1	8,2	12,1	18,6
<i>у тому числі у формі:</i>						
нефінансових активів	1,5	2,0	2,1	4,7	1,6	2,7
фінансових активів	13,8	10,2	8,0	3,5	10,6	15,8
<i>Гранична схильність до споживання і заощадження, % до приросту наявного доходу</i>						
Гранична схильність до споживання		1,02	0,97	0,97	-0,03	0,58
Гранична схильність до заощадження		-0,02	0,03	0,03	1,03	0,42
<i>у тому числі у формі:</i>						
нефінансових активів		0,04	0,03	0,12	-0,69	0,07
фінансових активів		-0,06	0,01	-0,09	1,73	0,35

*За даними табл. 1, 3.

Гранична схильність домашніх господарств до споживання і заощадження у передкризовий період не мала стійкої тенденції до зростання. Гранична схильність домашніх господарств до споживання значно зросла для всіх категорій ДГ у 2006-2007 рр. за рахунок кредитів і, навпаки, у цей же час зменшувалася гранична схильність до заощадження у його основних формах. У 2009 р. ДГ роботодавців порівняно з іншими категоріями ДГ витрачали приріст заощаджень більшою мірою на придбання нефінансових активів (переважно

на придбання нерухомості при спаді цін на неї, на придбання активів інших компаній або на збільшення їх впливу через частку в активах у компаніях, що менше зазнали збитків у кризовий період). Домогосподарства самостійно зайнятих працівників економили на споживчих витратах і заощаджували у формі фінансових активів. Гранична схильність ДГ найманих працівників до споживання демонструвала при прирості наявного доходу стійку тенденцію до зростання (табл. 8-9).

Таблиця 8. Середня і гранична схильність до споживання і заощадження домогосподарств роботодавців і самостійно зайнятих у 2005-2009 рр.

%

Підсектор ДГ Роки	ДГ роботодавців					ДГ самостійно зайнятих				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Схильність до споживання і заощадження, % до наявного доходу</i>										
Схильність до споживання	84,6	52,2	57,3	55,3	52,9	84,6	74,1	63,1	68,6	63,2
Схильність до заощадження	15,4	47,8	42,7	44,7	47,1	15,4	25,9	36,9	31,4	36,8
<i>у тому числі у формі:</i>										
нефінансових активів	0,6	15,8	13,6	21,9	9,3	9,6	10,6	9,9	18,4	7,1
фінансових активів	14,9	31,9	29,1	22,8	37,8	5,8	15,3	27,0	13,0	29,7
<i>Гранична схильність до споживання і заощадження, % до приросту наявного доходу</i>										
Гранична схильність до споживання		17,25	2,91	0,53	0,77		0,64	0,40	0,89	-
Гранична схильність до заощадження		-16,3	-1,9	0,47	0,23		0,36	0,60	0,11	1,01
<i>у тому числі у формі:</i>										
нефінансових активів		-7,75	-0,9	0,32	1,34		0,11	0,08	0,50	-1,26
фінансових активів		-8,50	-1,0	0,15	-1,1		0,24	0,52	-0,4	2,27

Аналіз середньої і граничної схильності ДГ до споживання і заощадження показує, що всі домашні господарства економили на витратах для створення певного резерву коштів на випадок очікування погіршення ситуації на споживчому та інвестиційному ринках в Україні. Однак матеріальне становище домашніх господарств як у кризовий, так і посткризовий періоди не стало настільки гострим, при якому подальший розвиток споживчого ринку при існуючих умовах ставав би неможливим.

На основі залучення нової інформаційної бази про структуру доходів і витрат домашніх господарств, їх розподілу серед домогосподарств за основним джерелом доходу виявлено суперечності у формуванні доходів і витрат різних категорій домогосподарств. Зосереджено увагу на розподілі доходів і витрат у

взаємозв'язку «доходи-податки та інші сплачені поточні трансферти», «доходи-одержані соціальні трансферти (у формі грошової допомоги, пільг і субсидій тощо)» і обґрунтовано необхідність їх коригування для різних категорій домашніх господарств.

Доведено, що наявні розподільчі відносини у формуванні доходів домашніх господарств роботодавців, самостійно зайнятих працівників, найманих працівників і домашніх господарств одержувачів соціальних трансфертів, доходів від власності та інших доходів не згуртовують різні прошарки населення, а навпаки - ведуть до поглиблення нерівності і загострення конфлікту у соціально-економічних відносинах.

Перехід до моделі субсидіарної держави означає, що вона забезпечуватиме перерозподіл соціальних витрат

Таблиця 9. Середня і гранична схильність до споживання і заощадження домогосподарств найманих працівників, одержувачів трансфертів та інших доходів у 2005-2009 рр.%

Підсектор ДГ	ДГ найманих працівників					ДГ одержувачів трансфертів та інших доходів				
	Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008
<i>Схильність до споживання і заощадження, % до наявного доходу</i>										
Схильність до споживання	84,7	90,6	96,2	99,2	96,8	84,7	91,6	92,3	91,4	86,3
Схильність до заощадження	15,3	9,4	3,8	0,8	3,2	15,3	8,4	7,7	8,6	13,7
<i>у тому числі у формі:</i>										
нефінансових активів	0,7	0,3	0,6	1,8	0,5	1,2	0,3	0,6	2,4	0,5
фінансових активів	14,5	9,1	3,2	-1,0	2,7	14,1	8,0	7,1	6,2	13,2
<i>Гранична схильність до споживання і заощадження, % до приросту наявного доходу</i>										
Гранична схильність до споживання		1,13	1,12	1,08	1,72		3,57	0,96	0,89	0,59
Гранична схильність до заощадження		-0,13	-0,12	-0,08	-0,74		-2,57	0,04	0,11	0,41
<i>у тому числі у формі:</i>										
нефінансових активів		-0,01	0,01	0,06	0,42		-0,32	0,02	0,07	-0,10
фінансових активів		-0,12	-0,14	-0,14	-1,16		-2,25	0,02	0,04	0,51

на користь найбільш ризикових груп населення при одночасному скороченні соціальних трансфертів забезпеченим сім'ям, тобто скорочення державних соціальних трансфертів повинно привести до перерозподілу цього джерела доходів домашніх господарств між роботодавцями, найманими працівниками, державою і громадськими організаціями. Держава повинна частково зняти з себе зобов'язання по соціальному забезпеченню і соціальній підтримці громадян і перекласти їх на них самих через високу заробітну плату. Сучасна пенсійна реформа, реформи у житлово-комунальному господарстві, у системі охорони здоров'я та освіти спрямовані на реалізацію таких цілей. Здійснювана під час кризи система соціальної допомоги частково пом'якшувала соціальну напруженість, але наступні реформи спрямовані на перехід до субсидіарної держави, що можливо тільки при значному зростанні основних джерел доходів всіх категорій домашніх господарств.

Список літератури

1. Айзинова, И.М. Экономика недопотребления [Текст] / И. М. Айзинова // Проблемы прогнозирования. - 2011. - № 3. - С.71-92.
2. Бобков, В. Влияние кризиса на уровень и качество жизни [Текст] / В. Бобков // Экономист. - 2011. - № 4. - С. 66-78.
3. Половинкина, Н. Неравномерность распределения и экономическое развитие [Текст] / Н. Половинкина // Экономист. - 2010. - № 5. - С. 47-63.
4. Чистякова, В. Социальные ресурсы модернизации [Текст] / В. Чистякова // Экономист. - 2010. - № 5. - С. 65-72.
5. Любимцев, Ю. Социальная реформа «субсидиарного государства» [Текст] / Ю. Любимцев, Е. Быкова // Экономист. - 2010. - № 12. - С. 44-50.
6. Національні рахунки України за 2009 рік [Текст] : Держкомстат України. - К.: Держкомстат України, 2011. - 171 с.
7. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2010 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України [Текст] : Державна служба статистики України. - К.: Державна служба статистики України, 2011. - 432 с.
8. Манків Григорі Н. Макроекономіка [Текст] / Григорі Н. Манків ; Пер. з англ.; Наук. ред. пер. С. Панчишина. - К.: Основи. 2000. - 588 с.

РЕЗЮМЕ

Соколик Мария

Метод оценки распределения доходов и расходов между домашними хозяйствами Украины

Проанализированы тенденции в распределении доходов и расходов между разными категориями домашних хозяйств по основному источнику их дохода; разработаны методические подходы к оценке склонности домашних хозяйств к потреблению и сбережениям, обосновано предложения по усовершенствованию распределительных отношений в Украине.

RESUME

Sokołyk Maria

A method of estimation of the distribution of households' incomes and expenditures in Ukraine

The author analyses the tendencies of the distribution of incomes and expenditures of different categories of households' depending on their basic source of income. She has developed the methodical approaches to estimation of the households' consumption and saving propensity. The offers for improvement of the distributive relations in Ukraine are justified.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2011 р.

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ СТРАХОВИКА

Розкрито особливості формування інвестиційної політики страховика та проаналізовано її результативність. Виявлено причини недостатньої ролі страхових компаній як постачальників інвестиційних ресурсів для національної економіки.

Ключові слова: інвестиційна політика, страхові інвестиції, фінансова стійкість страхової компанії, страховий портфель, рівень страхових виплат.

Страхові інвестиції є рушієм економічного зростання, джерелом фінансування економіки країни та отримання прибутку страховими компаніями. Кожна страхова компанія обирає свою інвестиційну політику, зумовлену насамперед характером здійснюваних страхових операцій, термінами й обсягом акумульованих коштів. Так вкладення у нерухомість та іпотечний кредит, а також у державні цінні папери та інші довгострокові активи зазвичай здійснюють компанії зі страхування життя, тоді як у структурі інвестицій компаній майнового страхування переважають цінні папери з фіксованим доходом, що забезпечують їм стійкий фінансовий стан і своєчасну виплату страхового відшкодування за значними збитками.

Правильно обрана інвестиційна політика є основою фінансової стійкості страхової компанії. Це робить операції з інвестування тимчасово та відносно вільних від зобов'язань грошових коштів необхідною умовою функціонування останньої. Взагалі, прибуток від інвестицій у зарубіжних страхових компаніях становить у середньому 20 - 30% від сукупного доходу, в країнах СНД - 3-10%, а в Україні 2-3% [1].

У економічній літературі теоретичні засади розвитку страхового ринку, його роль та місце у формуванні інвестиційних ресурсів країни знайшли відображення у науковому доробку як закордонних, так і вітчизняних вчених-економістів. Серед відомих українських досліджень з цього питання заслуговують на увагу праці Александрової М. М. [2], Базилевича В. Д. [3], Василенка О. Д. [1], Махортова Ю. О. [4], Осадця С. С. [5], Поворозника В. О. [6], Ткаченка Н. В. [7], Яворської Т. В. [8] та інших. Втім питання щодо можливостей інвестиційної політики страхових компаній потребують подальшого розвитку та узагальнення, оскільки саме її активізація робить сферу страхування важливим фактором, який впливає на розвиток економіки країни.

Метою статті є дослідження особливостей формування інвестиційної політики вітчизняними страховиками, аналіз її результативності, виявлення недоліків та причин неефективного використання інвестиційних можливостей страхових компаній, розроблення рекомендацій щодо формування ними збалансованого інвестиційного портфеля.

Як відомо, фінансова стійкість страхової компанії забезпечується обсягом власного капіталу, а її фінансові можливості визначаються обсягом надходжень страхових внесків, який залежить від кількості

договорів і величини страхових тарифів на кожний вид страхування. Фінансова стійкість компанії досягається дотриманням нормативу співвідношення власних активів компанії і прийнятих страхових зобов'язань (резерв платоспроможності страхової компанії) й визначається обсягом чистих активів та забезпечується перевищенням активів над річними зобов'язаннями обсягом до 20% річної суми внесків, що надійшли [9].

До загальних критеріїв оцінки діяльності страхових компаній належать репутація страховика, досвід роботи, прибутковість його діяльності й виконання зобов'язань перед клієнтами. Досвід роботи страхової компанії має особливо важливе значення. Якщо компанія тривалий час функціонує на ринку, то це означає, що вона успішно розв'язує свої проблеми і пристосувалася до загальної економічної ситуації, а її діяльність, безумовно, повинна бути прибутковою. Репутація страховика формується серед його партнерів по бізнесу і клієнтів як інтегральний показник його роботи і характеризується інформацією про сумлінність дій або обмеження інтересів страхувальників.

Так, наприклад, НАСК «Оранта» уже третій рік поспіль очолює (Pі)-рейтинг стабільності страховиків за загальними видами страхування від РА «Експерт-Рейтинг». Вона є найбільшою страховою компанією класичного страхового ринку України, а її ринкова частка у загальному обсязі страхових послуг становить близько 12%. Саме ринкова частка є одним із визначальних параметрів при аналізі успішності бізнесу у будь-якому із секторів фінансового ринку. На сьогодні НАСК «Оранта» має найбільші в країні агентську та представницьку мережу. Вона налічує 676 структурних підрозділів в Україні, разом із 28 дирекціями, 503 балансовими відділеннями і 4 агенціями. Штат Компанії складає близько 10 тисяч працівників. Це забезпечує виняткову доступність страхових послуг найширшим верствам населення. НАСК «Оранта» пропонує ринку понад 50 видів страхування, які задовольняють потреби практично усіх категорій клієнтів. У компанії застраховано понад 7 мільйонів юридичних і фізичних осіб, що є найвищим показником серед страхових компаній України. За 10 останніх років НАСК «Оранта» виплатила своїм клієнтам більше 2 мільярдів гривень [10].

НАСК «Оранта» здійснює як обов'язкові, так і добровільні види страхувань. У структурі портфеля компанії добровільне займає 60,2%, а обов'язкове - 39,8% (рис. 1).



Рис. 1. Частки обов'язкового і добровільного страхування у портфелі НАСК «Оранта»[11]

Як показують дослідження, у структурі страхового портфеля НАСК «Оранта» найбільшу частину займає страхування КАСКО автотранспортних засобів, яке становить 37,1%, друге місце посідає обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів на території України – 33,6%, далі майнове – 17,9%, обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на території країн членів міжнародної системи автомобільного страхування "Зелена картка" – 3,2%, від нещасних

випадків – 2,9%, відповідальності – 2,7%, медичне – 1,1% та інші види страхування – 0,5% [11].

Що стосується фінансової діяльності, то у 2010 році НАСК «Оранта» вдалося відновити свою прибутковість. У 2011 рік компанія увійшла з обсягом ліквідних активів, які РА «Експерт-Рейтинг» оцінило у 228,2 млн. грн. Чистий капітал НАСК «Оранта» у 2,25 рази покривав її зобов'язання. За обсягами валових премій лідером рейтингу так само залишається НАСК «Оранта» [12].

Динаміка результатів діяльності НАСК «Оранта» наведена у табл. 1.

Таблиця 1. Основні фінансові показники діяльності НАСК «Оранта» [12]

№ п/п	Показник, тис. грн.	Станом на:				
		31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
1.	Статутний капітал	44647,2	44647,2	175 032,0	775125,0	775125,0
2.	Власний капітал	167368,8	277807,1	411139,0	775308,0	801922,6
3.	Страхові резерви	142759,3	273775,9	405946,0	335050,0	261568,8
4.	Частка перестраховиків у страхових резервах	(10811,3)	(24244,1)	(103728)	(39755)	(17982,4)
5.	Страхові премії	386366,6	664370,6	999286,8	715485,2	643888,3
6.	Премії, передані у перестраховання, в т.ч.:	31669,6	56494,0	236823,9	198420,6	63936,0
	резидентам	15092,4	35933,4	182292,9	158858,1	42106,1
	нерезидентам	16577,2	20560,6	54531,0	39562,5	21829,9
7.	Страхові виплати	111784,2	206213,3	389183,5	343042,8	290509,3
8.	Виплати, отримані від перестраховиків	6072,6	14486,0	105432,5	11913,0	26657,6
9.	Чистий прибуток	7402,1	3140,1	7466,0	(236972)	8570,4

Дані табл. 1 свідчать, що впродовж чотирьох років НАСК «Оранта» працювала прибутково. Винятком є кризовий 2009 рік, за результатами діяльності якого компанія отримала збиток обсягом 236 млн. 972 тис. грн. Рішенням акціонерів цей збиток був покритий за рахунок прибутку майбутніх періодів. Варто зазначити, що вже у 2010 р. НАСК "Оранта" отримала прибуток обсягом 8,57 млн. грн. Статутний капітал НАСК «Оранта» впродовж 2006-2007 рр. залишався сталим і становив 44,6 млн. грн. У 2008 р. відбулось його збільшення до 175,0 млн. грн. Основною подією у розвитку було збільшення статутного капіталу компанії у 2009 р. на суму 600 млн. грн., що дозволило спрямувати суттєві кошти на розвиток бізнесу. У результаті статутний капітал компанії впродовж 2009-2010 рр. становить 775,1 млн. грн. Варто зауважити, що за останні п'ять років статутний капітал НАСК «Оранта» зріс більш ніж у 17 разів. Він розділений на 132 500 000 простих іменних акцій номінальною вартістю 5,85 гривень кожна. У 2010 р. НАСК "Оранта" сформувала страхових резервів обсягом 261,6 млн. грн. Впродовж цього року компанія збрала 643,9 млн. грн. страхових премій, виплативши своїм клієнтам 290,5 млн. грн. страхових відшкодувань.

Рівень страхових виплат НАСК "Оранта" впродовж п'яти років зображений на рис. 2, з якого видно, що впродовж 2006-2009 рр. спостерігається позитивна динаміка рівня страхових виплат НАСК «Оранта». Однак зниження ділової активності у період економічної кризи зумовило у 2010 р. зменшення рівня страхових виплат на 2,8(47,9-45,1)%. Втім за обсягами бізнесу компанія залишається найбільшою в Україні. Вона утримує найбільшу частку ринку класичного страхування і має й у подальшому на меті здійснювати активний успішний розвиток шляхом збільшення у 2011 р. обсягу прибутку до 11,5 млн. грн. Компанія продемонструвала стійке зростання у докризовий період і зберегла позицію лідера у період кризи. Тому можна сказати, що НАСК «Оранта» є фінансово надійною та платоспроможною компанією, що підтверджують і її фінансові показники: поступове зростання статутного й власного капіталу та чистого прибутку.

У інвестиційній діяльності 2010 р. НАСК «Оранта» традиційно дотримувалась консервативної політики розміщення власних коштів і коштів страхових резервів, спрямованої на мінімізацію ризиків, забезпечення надійності та можливості повернення інвестицій при

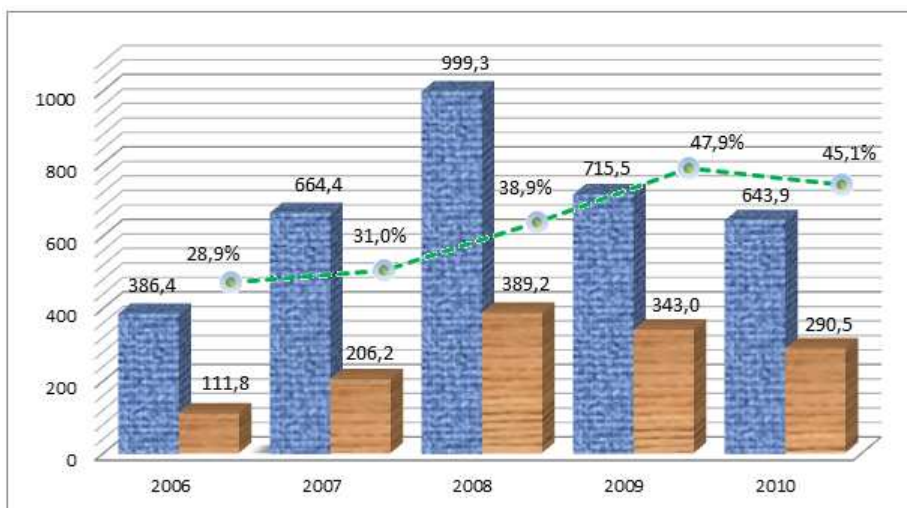


Рис. 2. Рівень страхових виплат НАСК «Оранта»*

* Розроблено автором за [12]

плановій нормі доходності. Одним із основних завдань, реалізованих у 2010 р. в частині короткострокових інвестицій, було формування портфеля високоліквідних активів, достатнього для покриття взятих Компанією зобов'язань, а також страхових резервів згідно з чинним законодавством, і водночас досягнення планового показника доходності на рівні, не нижчому за середньоринковий.

При вкладеннях у банківські інструменти НАСК «Оранта» використовує комплексну систему розрахунку та встановлення лімітів, спрямовану на збільшення ступеня надійності вкладень і мінімізацію кредитних ризиків. При розрахунку та встановленні лімітів на кожний конкретний банк Компанія керується рівнем фінансової надійності та репутацією банку-контрагенту. Відтак нині НАСК «Оранта» має вклади винятково у кредитно-фінансових установах - лідерах України, фінансова надійність яких підтверджена провідними міжнародними та українськими рейтинговими агентствами.

Що стосується інвестицій у небанківські фінансові інструменти (облігації, акції та інше), то НАСК «Оранта» застосовує аналогічну систему розрахунку та встановлення лімітів як на групу інструментів, так і на кожного конкретного емітента. При формуванні портфеля цінних паперів важливим є як якість інвестицій, так і дотримання планового рівня доходності портфеля.

В умовах світової фінансової кризи та погіршення кон'юнктури внутрішніх і зовнішніх ринків основними напрямками інвестиційної політики НАСК «Оранта» у 2010 р. були:

- управління кредитними ризиками;
- формування ліквідного короткострокового портфеля як депозитних вкладів у високонадійних фінансових установах, так і портфеля цінних паперів;
- управління поточною ліквідністю НАСК «Оранта» в умовах кризи ліквідності у банківському секторі України;
- управління валютними ризиками в умовах високої волатильності валютних курсів.

У 2010 р. в ході виконання поставлених завдань було реалізовано комплекс заходів, а саме:

- суттєво скорочено обсяг розміщень у банках, які не відповідають вимогам законодавства щодо рейтингу фінансової установи, в якій можуть бути розміщені

страхові резерви, та збільшення частки коштів, розміщених у банках з високим рівнем міжнародного кредитного рейтингу та участю держави у статутному капіталі (ВАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Укресімбанк»);

- різко скорочено строки розміщення депозитних вкладів з метою формування ліквідного депозитного портфеля, а також зменшено частку ризикової експозиції за портфелем короткострокових фінансових інвестицій;
- проведено коригування портфеля цінних паперів шляхом здійснення операцій купівлі-продажу та збільшення частки інструментів з фіксованою доходністю та високою кредитною якістю;
- постійний оперативний моніторинг лімітів на депозитні вклади у банках та інших видів інвестиційних інструментів.

За підсумками 2010 р. інвестиційний портфель НАСК «Оранта» становив 605,8 млн. грн. При цьому за період з січня по грудень 2010 р. портфель короткострокових фінансових інвестицій збільшився на 204,7 млн. грн., або на 246,6 % [10].

Переважно портфель короткострокових фінансових інвестицій НАСК «Оранта» складається з коштів, розміщених на депозитних рахунках у банках України. За підсумками 2010 р. доходність за депозитними вкладеннями становила 12,6 % річних, або 21,3 млн. грн. в абсолютному вимірі. В інструменти фондового ринку вкладено 228,2 млн. грн., із них в акції - 200,1 млн. грн., в облігації - 28,1 млн. грн. [10].

На жаль, сьогодні інвестиційна політика вітчизняних страховиків формується під впливом достатньо жорсткого державного регулювання, а стан розвитку українського фондового ринку далекий від досконалості, тому НАСК «Оранта» обмежена в інструментах, які дозволяли б їй ефективно розміщувати акумульовані кошти і формувати збалансований портфель цінних паперів для отримання прибутку й ефективного функціонування на ринку страхових послуг. Відтак, з метою забезпечення прибутковості інвестицій НАСК «Оранта» доцільно вкладати кошти страхових резервів у активи, що є важливими для розвитку економіки України загалом.

Список літератури

1. Василенко А.В. Інвестиційна стратегія страхових компаній: навч. посіб. [Текст] / А. В. Василенко. – К.: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 168 с.
2. Александрова М. М. Страхування: навч.-метод. посіб. [Текст] / М. М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208с.
3. Базилевич В. Д. Страхування: підручник [Текст] / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
4. Махортов Ю. О. Стан та тенденції розвитку страхового ринку України в умовах фінансово-економічної кризи [Електронний ресурс] / Ю. О. Махортов, В. М. Зюбін. - Режим доступу: <http://jfea.crimea.ua>
5. Страхування: підруч. [Текст] / Кер. авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – КНЕУ, 2002. – С. 508
6. Поровозник В. О. Активізація інвестиційної діяльності страхових компаній в умовах економічної кризи / В. О. Поровозник // Стратегічні пріоритети. - 2009. - № 3. - С. 165-171.
7. Ткаченко Н. В. Місце інвестиційної діяльності в страховому бізнесі / Н. В. Ткаченко // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – №4. – С. 24-28.
8. Яворська Т. В. Сутність, види та функції страхових інвестицій / Т. В. Яворська // Економіка і регіон. - 2009. - № 1. - С. 192-195.
9. Фінансові потоки страхового ринку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://fingal.com.ua>
10. НАСК "ОРАНТА" - Прес-релізи [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://oranta.ua/ukr/pressroom_record.
11. Річний звіт НАСК «Оранта» за 2009-2010 роки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.google.com.ua>.
12. НАСК "ОРАНТА" - Фінансові показники [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.oranta.ua/ukr/financial_parameters.

РЕЗЮМЕ

Стельмах Мирослава

Анализ результативности инвестиционной политики страховщика

Раскрыты особенности формирования инвестиционной политики страховка и проанализирована ее результативность. Выявлены причины недостаточной роли страховых компаний как поставщиков инвестиционных ресурсов для национальной экономики.

RESUME

Stelmakh Myroslava

Analysis of effectiveness of investment policy of insurer

The peculiarities of insurance investment policy and analysis of results are revealed. The reasons for lack of the role of insurance companies as providers of investment resources for the national economy are shown.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

Розглянуто основні теоретико-методичні підходи до аналізу інфраструктури агропродовольчої сфери. Встановлено особливості дослідження інфраструктурних галузей. Обґрунтовано загальні підходи до визначення ефективності роботи об'єктів інфраструктури.

Ключові слова: інфраструктура, агропродовольча сфера, аналіз, класифікація.

Досвід виробництва розвинених країн доводить, що ефективна агропродовольча сфера повинна спиратись на міцний фундамент інфраструктури. Будь-яка економічна система інфраструктура потребує ґрунтового економічного аналізу для пізнання самої сутності явища та дослідження його у всій сукупності взаємозв'язків та залежностей.

Важливий внесок у визначення проблем становлення та розвитку інфраструктури в теоретичному аспекті внесли українські та зарубіжні вчені: П. Беленький [1], Н. Журавлева [2], А. Кочетов [3], А. Кузнецова [4], І. Могилевкін [5], М. Хорунжий [6], Л. Чернюк [7] та інші.

У науковій літературі теоретичні підходи до аналізу складових агропродовольчої сфери висвітлено достатньо повно, зокрема це стосується і сільського господарства, і харчової промисловості, і суб'єктів аграрного ринку. Значні труднощі виникають при обґрунтуванні базових підходів до аналізу безпосередньо інфраструктури агропродовольчої сфери.

Об'єктом нашого дослідження є інфраструктура галузевого спрямування – агропродовольчої сфери, яка має свої специфічні особливості. Метою нашої статті стало обґрунтування основних теоретико-методичних підходів до її аналізу

За основним змістом та завданнями теоретичні підходи до аналізу економічних об'єктів в агропродовольчій сфері не відрізняються від інших сфер економіки, але мають деякі відмінності в методиці його проведення. Зокрема, враховуючи думку Савицької Г. В. [8, с. 6], нами виділено наступні особливості:

- результати діяльності підприємств агропродовольчої сфери безпосередньо залежать від природно-кліматичних умов, особливо це стосується базисної галузі – сільського господарства. Тому для одержання більш обґрунтованих результатів та висновків фактичні дані доцільно порівнювати не з попереднім роком, а з усередненими даними за 3-5 років;
- для сільського господарства характерна сезонність виробництва, тому підприємства харчової промисловості нерівномірно забезпечують сировиною, а об'єкти інфраструктури ринку – продукцією для реалізації. Цю особливість необхідно враховувати при дослідженні таких показників, як забезпеченість та використання основних засобів виробництва, земельних, трудових та фінансових

ресурсів;

- в агропродовольчій сфері задіяні у виробничому процесі землі та живі організми, тому на рівень розвитку основного виробництва та інфраструктурних галузей мають вплив не лише економічні, а й біологічні, хімічні та фізичні закони, що ускладнює дослідження впливу факторів на кінцеві результати;
- основним засобом виробництва та предметом праці в сільському господарстві є земля. Саме тому цю базову галузь агропродовольчої сфери можна охарактеризувати такими особливостями як універсальність виробництва, низький рівень концентрації, багатогалузевий характер, більш низька продуктивність праці. Крім того використовується велика кількість специфічних показників;
- в агропродовольчій сфері функціонує значна кількість однотипних підприємств, що дає змогу здійснювати між ними порівняльний аналіз. Наявність широкої бази для порівняння як в рамках окремого підприємства, так і в масштабах району, області, галузі дає можливість більш часто використовувати наступні прийоми: зіставлення паралельних та динамічних рядів, аналітичні групування, кореляційний аналіз, багатомірний порівняльний аналіз та інше.

Загальновідомо, що в інфраструктурному комплексі, як правило, не створюється продукт як такий, його основний продукт – послуги (виробничого характеру, транспортні, інформаційні, послуги зв'язку, комунікації, обміну, соціальні послуги і так далі). У зв'язку з цим виникають труднощі при визначенні (тим більше при кількісному вираженні ефекту) результату, що створюється у сфері інфраструктурного обслуговування.

З одного боку. існує поняття «інфраструктурні галузі», такі як: транспорту, зв'язку, електроенергетики, ринку, науки, освіти, спорту, культури (соціальна інфраструктура). З іншого боку, враховуючи різний рівень економічного аналізу, доцільним буде поняття інфраструктури в інших аспектах: інфраструктура регіону, комплексу, міста, села, галузі. У цьому випадку під інфраструктурою слід розуміти сукупність інженерно-технічних споруд, що забезпечують матеріально-речові умови для нормального функціонування певного об'єкта. Цей тип

інфраструктури доцільно називати залежно від об'єкта дії та масштабу системи виробничого обслуговування: міжнародна, національна, регіональна, локальна, галузева інфраструктура [4, с. 55].

Розробляючи методику оцінки результату інфраструктурних послуг, важливо враховувати не лише їх прямий, але і непрямий ефект, які разом складають сукупний результат інфраструктурного обслуговування в тій або іншій ланці національного господарства.

Якщо підрахувати сукупний результат функціонування інфраструктурного обслуговування відтворення в цілому, то виходить значний синергетичний ефект, скорочення сукупних витрат відтворення. А це означає, що інфраструктура виконує одну з найважливіших функцій – створює загальні умови для підвищення ефективності відтворення.

В сучасних умовах розвитку економічних систем інфраструктура стає домінантою, яка визначає рівень розвитку продуктивних сил та світової агропродовольчої системи загалом. Оскільки тривалість функціонування інфраструктури, як правило, досить значна, то саме вона переважно визначає відповідний вектор соціально-економічного розвитку країни, регіону, галузі на перспективу. Інфраструктурні об'єкти економіки вирізняються високою капіталоемністю, тоді як окупність капіталовкладень в інфраструктуру зазвичай невисока. Це є однією з причин їх довготривалого використання. Адже труднощі при мобілізації значних фінансових ресурсів на будівництво нових об'єктів спонукають до подовження терміну використання вже існуючих з їх відповідною модернізацією. Ця обставина дає можливість на основі ретельного аналізу динаміки та трансформацій основних інфраструктур робити висновки про ті майбутні умови та орієнтири, які сьогодні лише знаходяться в стадії формування [5, с.11].

Стосовно теоретичного осмислення процесів розвитку інфраструктури та її зв'язку з структурними перетвореннями слід зазначити, що в загальному вигляді інфраструктура як об'єкт дослідження – це конструкція, що постійно трансформується

Методологічною та теоретичною основою аналізу інфраструктури є принцип об'єктивності. Інфраструктура в процесі пізнання виступає як суспільне явище, та проблема її формування та модернізації виникає вже незалежно від бажань та волі окремих людей, саме життя висуває її на провідні позиції, і з цим не можна не рахуватися [4, с. 56].

Практична реалізація наукових ідей відбувається через створення новітніх інфраструктурних об'єктів різного напрямку, розширюючи тим самим кількість підприємств інфраструктури та підвищуючи якість послуг.

Але, порівняно з іншими проектами в різних сферах економіки об'єкти інфраструктури загалом та агропродовольчої сфери зокрема характеризуються тривалим строком окупності, високою капіталоемністю, значними технічними, економічними та політичними ризиками, тривалим періодом амортизації основних фондів, значним впливом на довкілля, економічний та соціальний розвиток суспільства. Тому надзвичайно важко визначити рівень економічної ефективності та прибутковості інфраструктурних об'єктів.

Ефективність функціонування інфраструктури агропродовольчої сфери повинна забезпечувати вирішення двох основних проблем:

– відповідати рівню розвитку (а краще випереджати його) основних елементів системи – сільського

господарства, харчової промисловості, аграрного ринку;

– вектор розвитку всіх складових інфраструктури повинен спрямовуватись на досягнення високих кінцевих результатів.

А. Кузнецова стверджує, що основним підходом до аналізу інфраструктури повинно стати її дослідження на макро- та мікрорівні. В макроекономічному аспекті інфраструктура становить сукупність економічних та соціальних умов, які забезпечують розвиток матеріального виробництва, задоволення потреб населення загалом, та викликана необхідністю комплексного розвитку комунікацій транспорту, зв'язку, електроенергетики, матеріально-технічного постачання, а також науки, освіти, охорони здоров'я.

В мікроекономічному аспекті проблема інфраструктури досліджується у внутрішньофункціональному значенні: розкриваються залежності між окремим об'єктом (галузь, місто, район, територіальне утворення) та комплексом елементів, необхідних для створення та подальшого розвитку [4, с. 54].

Ми вважаємо, що на сучасному етапі розвитку економічних систем ієрархія інфраструктури повинна бути більш повною – не замикаючись лише на макро- та мікрорівні. Ми пропонуємо 4-рівневу ієрархічну систему інфраструктури агропродовольчої сфери (рис. 1), що включатиме мега-, макро-, мезо- та мікрорівні розвитку інфраструктури. Загалом вона повинна забезпечувати життєдіяльність світової агропродовольчої системи за рахунок повної адекватної взаємодії всіх елементів та рівнів інфраструктури.

Світова агропродовольча система сформувалась у результаті розвитку міжнародної кооперації у сфері виробництва та продажу продовольства, її матеріальну основу складають агропромислові комплекси, до яких належать виробництво засобів виробництва, сільське господарство, яке надає продовольчу сировину і продукти харчування та переробку і збут сільськогосподарської сировини та продовольства.

Формування САПС не тільки не усуває, але й сприяє посиленню нерівномірності розвитку національних продовольчих систем, оскільки конкуренція та поділ праці виходять на глобальний рівень. Провідною ланкою САПС є розвинені країни через те, що для агропродовольчої сфери цих країн зовнішньоекономічні ринки стають основним чинником економічного зростання. Це знаходить своє втілення у поглибленні спеціалізації та ко-оперування у виробництві продовольства, ресурсів для його виробництва, взаємному посиленні руху капіталів і технологій. Відповідно, рівень розвитку світової агропродовольчої системи та їх інфраструктури має прямий вплив на рівень та інтенсивність розвитку національної (у нашому випадку – української) агропродовольчої сфери.

Особливостями інфраструктури регіональної агропродовольчої системи є нерівномірна щільність розміщення об'єктів. Тобто інфраструктура регіонального рівня не може рівномірно розташовуватись по усій території. У той же час відмінності між більше і менш розвиненими регіонами за рівнем оснащення елементами інфраструктури не такі різкі, як за рівнем загального економічного розвитку. В загальному контексті регіональна інфраструктура значною мірою визначає економічний потенціал регіону та його господарську місткість, тобто здатність прийняти нові підприємства і галузі без

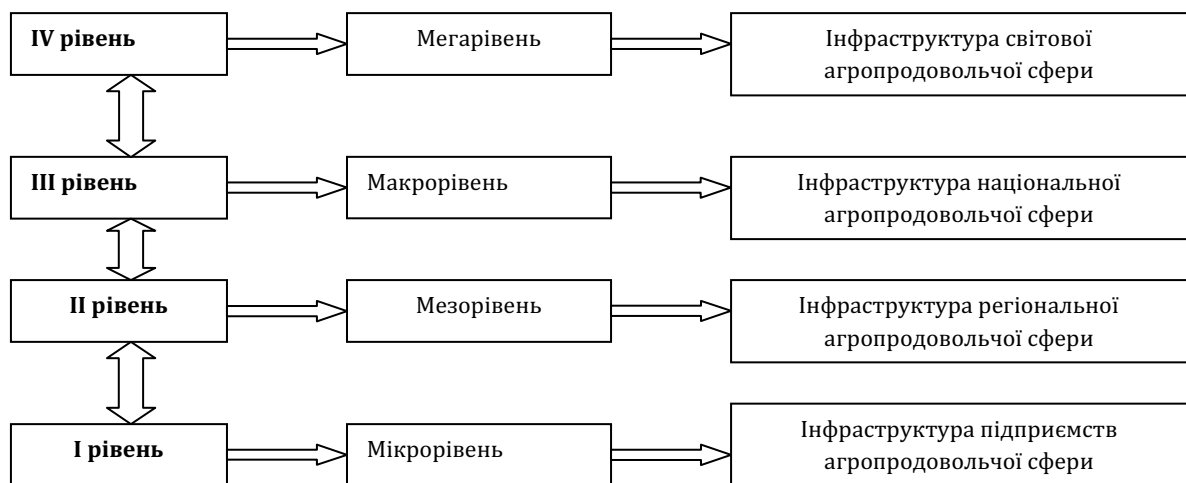


Рис. 1. Ієрархічна система інфраструктури агропродовольчої сфери

істотних витрат.

Особливістю економічних досліджень є те, що, аналізуючи виробництво матеріальних благ, вони вивчають і соціально-економічні відносини. Інша суттєва їх особливість полягає в можливості використання абстракцій.

На основі узагальнення здобутків відомих вчених-економістів [12,13,14] наведемо склад та коротку характеристику основних методів економічних досліджень, а також деякі рекомендації щодо їх застосування при аналізі інфраструктури агропродовольчої сфери:

- системний аналіз – це сукупність методів, які застосовуються при дослідженні та проектуванні складних соціально-економічних систем. Він передбачає дослідження явищ та процесів їх розвитку, руху та змін, протиріч, взаємозв'язків та взаємообумовленостей. Враховуючи значення системних досліджень у рішенні соціальних, організаційних та економічних проблем, яке полягає в комплексному дослідженні умов функціонування системи, доцільно широко застосовувати цей метод при дослідженні інфраструктурних галузей та рішенні ними соціально-економічних проблем;
- метод економічного порівняння – найбільш розповсюджений метод, застосовується для аналізу зіставних показників;
- метод середніх величин використовується при проведенні узагальнення масиву однорідних явищ та виявлення закономірностей;
- ряди динаміки – характеризують зміни показників соціально-економічних явищ та процесів в часі. Необхідно використовувати при дослідженні зміни показників розвитку та ефективності інфраструктурних галузей;
- балансовий метод, дозволяє пов'язати матеріальні, трудові, фінансові ресурси та їх використання, виявити пропорції та взаємозв'язки між ними в процесі відтворення. Можливе його широке використання при введенні в експлуатацію інфраструктурних об'єктів, а також при дослідженні їх фінансового стану;
- індексний метод – це спосіб дослідження на основі застосування різноманітних індексів, що показують зміни в соціально-економічних явищах у часі, просторі та відносно плану. На основі цього методу можна проводити кількісну оцінку впливу окремих

факторів у динаміці на зміну результативних показників;

- метод групування – розподіл загальної сукупності одиниць (факторів, явищ) на однорідні в будь-якому відношенні частини групи. Цей метод можна використовувати при дослідженні об'єктів окремих інфраструктурних галузей (соціальної, виробничої, ринкової інфраструктури);
- кореляційний аналіз – метод дослідження зв'язку та взаємозв'язку факторів, має на меті виявити залежність однієї ознаки від іншої, встановити форми та напрямки, а також ступінь і щільність зв'язку між ними (наприклад, між обсягами валової продукції та ступенем технічної оснащеності; між обсягами прибутку та рівнем розвитку соціальної інфраструктури);
- регресійний аналіз – досліджує залежності випадкової величини (функції) від декількох інших незалежних змінних. При дослідженні економічних явищ в агропродовольчій сфері доцільно використовувати методи множинної регресії;
- метод розробки цільових програм дозволяє створювати нові та модернізувати наявні об'єкти інфраструктури в агропродовольчій сфері. При розробці програм часто використовують «дерево цілей» розвитку об'єкта чи регіону, кожна гілка якого закінчується кінцевими цілями-завданнями;
- економіко-математичне моделювання – сутність методу полягає в створенні такого аналога досліджуваних явищ, процесів чи предметів, у яких були б відображені найважливіші їх особливості, внутрішні, структурні та причинно-наслідкові взаємозв'язки, закономірності та умови розвитку, а також виключені несуттєві фактори. Особливого значення при плануванні розвитку інфраструктури набувають оптимізаційні моделі, що представляють собою складні системи рівнянь та нерівностей;
- економічне прогнозування – базується на сукупності методів, що доповнюють та уточнюють одне одного, взаємопов'язана система показників розкриває багатогранну господарську діяльність організацій, підприємств, регіонів та галузей;
- метод «дельфі» – це метод прискореного вирішення будь-якої проблеми на основі мозкового штурму, проводиться групою кваліфікованих спеціалістів та керівників для вибору найкращого виробничого рішення, спираючись на експертні оцінки,

використовується для експертного прогнозування. Особливо актуальний при дослідженні інфраструктури як специфічної сфери, в якій складно визначити кількісний ефект.

Крім того для цілеспрямованого дослідження і управління інфраструктурним комплексом організації необхідно ідентифікувати його компоненти. З цією метою пропонуються численні класифікації його структурних елементів. Кожна класифікація розробляється з певною метою, у зв'язку з чим її частини ідентифікуються на основі істотних класифікаційних ознак. Головне – у кожній класифікації витримати ідентифікацію інфраструктурних елементів на основі єдиної класифікаційної ознаки. Відповідно, і більш глибокий аналіз можливо проводити, враховуючи специфічні особливості кожного виду інфраструктури агропродовольчої сфери: виробничої, ринкової, соціальної, інституціональної.

В загальному контексті нами визначено основні підходи до визначення ефективності роботи об'єктів інфраструктури агропродовольчої сфери:

- оцінка внутрішнього інфраструктурного ефекту за рахунок економії капітальних вкладень та експлуатаційних витрат, відновлення чи підвищення родючості ґрунтів;
- оцінка ефекту та приросту економічного ефекту в виробничих галузях за рахунок удосконалення взаємозв'язків між основним виробництвом та інфраструктурними галузями;
- підвищення ефекту в соціальній та інституціональній сферах за рахунок підвищення якості життя сільського населення;
- підвищення рівня ефективності аграрного виробництва та харчової промисловості за рахунок удосконалення інфраструктури товарообігу.

Соціально-економічний розвиток інфраструктури агропродовольчої сфери можливий лише на основі взаємопов'язаних фундаментальних та прикладних досліджень, проектних розробок новітньої техніки та технологій, що мають міжгалузевий характер. Для розвитку інфраструктурних галузей особливе значення має їх динаміка в умовах інтенсивних змін інституціональної структури агропродовольчої сфери та системи економічних відносин між галузями народного господарства.

Список літератури

1. Беленький, П. Механізми розвитку ринкової інфраструктури в Україні [Електронний ресурс] / П. Беленький // Вісник національної академії наук України. – 2002. – №4. – Режим доступу до журн.: <http://www.nbu.gov.ua/portal/all/herald/2002-04/index.htm>.
2. Журавлева Н. А. Развитие концепции инфраструктуры в экономической науке [Текст] / Н. А. Журавлева // Проблемы современной экономики. – № 4(32). – Режим доступу до журн: <http://www.nbu.gov.ua/Portal/all/herald/2001-10/3.htm>.
3. Кочетов, А. Н. Современный взгляд на роль инфраструктуры в социальном развитии общества [Електронний ресурс] / А. Н. Кочетов, Д. А. Харитонов. – Режим доступу: http://www.seun.ru/oldsse/Win/Journal/j2000_2r/Socio/kochet.htm.
4. Кузнецова, А. И. Инфраструктура: вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход [Текст] / А. Кузнецова // Изд.2-е. – М.: КомКнига, 2010. – 456с.,
5. Могилевкин, И. М. Глобальная инфраструктура: механизм движения в будущее [Текст] / И. М. Могилевкин; ИМЭМО

РАН. – М.: Магистр, 2010. – 317 с.

6. Хорунжий М. Й. Організація агропромислового комплексу [Текст] : підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 382с.
7. Виробнича інфраструктура АПК України: стан та перспективи розвитку (Л. Г. Чернюк, Л. С. Антоньєва, І. М. Щедрова, М. П. Нікітюк, Н. Ю. Майстренко, О. М. Ярош). – Київ, 2000. – 85 с.
8. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] : учебное пособие / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., стер. – Мн.: Новое знание, 2006. – 652 с.
9. Экономика организаций (предприятий) [Текст] : учебник для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 608 с.
10. Долгошей, Г. А. Экономика сельского хозяйства. Словарь-справочник [Текст] / Г. А. Долгошей, М. М. Макеенко. – М.: Колос, 1981. – 396 с.
11. Аграрна економіка / [Д. К. Семенда та інші]; за заг ред. Д. К. Семенди. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=2055>
12. Методы экономических исследований в агропромышленном производстве [Текст] / Под ред. В. Р. Боева. – М.: ВНИИЭСХ, 2002-218 с.
13. Статистические методы в управлении сельскохозяйственным производством [Зинченко А. П. и др.] – М.: Колос, 1991.- 260 с.
14. Прокопьев, Г. С. Методы экономических исследований в агропромышленном производстве [Текст] / Г. С. Прокопьев // АПК: экономика, управление. – 2009. – №7. – С. 22-30.

РЕЗЮМЕ

Стройко Татьяна

Теоретико-методические подходы к анализу инфраструктуры агропродовольственной сферы

Рассмотрены основные теоретико-методические подходы к анализу инфраструктуры агропродовольственной сферы. Обоснованы особенности присущие анализу в агропродовольственной сфере. Определены особенности исследования и анализа инфраструктурных отраслей. Обоснованы общие подходы к определению эффективности работы объектов инфраструктуры.

RESUME

Stroyko Tetiana

Theoretical and methodical analysis of infrastructure of of the agrofood sphere

Basic theoretical-methodical approaches to the analysis of infrastructure of the agrofood sphere are defined. The features of research of infrastructural industries are considered. The general approaches for the determination of efficiency robots of objects of infrastructure are grounded.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2011 р.

АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ І ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

У статті подаються результати проведеного автором дослідження щодо впливу останньої фінансово-економічної кризи на український страховий сектор. Увага акцентується на проблемах слабкості інституційного середовища, в якому функціонували страхові компанії в докризовому періоді і під час неї, та недосконалості фінансових механізмів діяльності страховиків. Пропонуються шляхи удосконалення інституційного середовища та рекомендації щодо змін у підходах до фінансового управління страховими компаніями, мета яких полягає в зменшенні негативних впливів фінансово-економічних криз на страховий сектор у майбутніх періодах.

Ключові слова: криза, антикризове управління, фінанси страхових компаній, інституційне середовище, платоспроможність, фінансова надійність, стрес-тестування.

Страховий ринок України пережив масштабну фінансово-економічну кризу, наслідки якої будуть ще тривалий час досліджуватися вченими і практиками страхової справи. Кризові явища в страховому секторі були частково пов'язані з ситуацією на інших ринках, а частково - з невідповідністю фінансового управління у страхових компаніях.

Зменшення обсягів промислового виробництва, будівництва призвело до скорочення попиту на сировинні товари і енергоносії. Усі ці процеси негативно позначилися на страховій галузі, а саме: зменшилися надходження страхових премій у страхуванні промислових ризиків, у тому числі - ризиків відповідальності та ризиків катастроф; зменшилися надходження страхових премій у сфері страхування будівельно-монтажних ризиків та автострахуванні.

Водночас склалася ситуація, за якої вкладення багатьох компаній у фінансові активи знецінилися. Під впливом цих двох головних факторів компанії отримали найбільшу кризу неплатежів з часу становлення українського страхового ринку. Отже, одночасна дія незалежного фактору (зовнішнього середовища) та внутрішнього (відсутність основ антикризового фінансового управління) викликали руйнівну дію і призвели до безпрецедентного падіння страхового ринку. Важливість та актуальність теми дослідження полягає в тому, що вивчення наслідків протікання фінансово-економічної кризи дозволить сформулювати систему антикризового фінансового управління, метою якої є запобігання повторення таких руйнівних наслідків у наступних періодах. При цьому, зважаючи на специфіку фінансового механізму діяльності страхових компаній, проблема антикризового фінансового управління у них має розглядатися відокремлено від антикризового фінансового управління підприємств та установ інших галузей та видів економічної діяльності.

Проблема антикризового фінансового управління досліджувалася в працях багатьох вчених (В. А. Барінов, Л. С. Бляхман, А. Г. Грязнова, В. П. Кукоба, О. М. Скібіцький, О. О. Терещенко,). На низку аспектів виникнення і перебігу кризи в страховому секторі звертали увагу у своїх працях В. Д. Базилевич, О. І. Барановський, О. О. Гаманкова, О. Ф. Філонюк, В. М. Фурман. Власні дослідження причин виникнення

кризових явищ у страхових компаніях, наслідків їх реалізації, проводилися українськими і закордонними державними органами нагляду за страховою діяльністю. Вивчення поглядів вказаних вчених і практиків дозволяє формувати концепцію антикризового фінансового управління в страхових компаніях як на макрорівні (інституційний аспект), так і безпосередньо на рівні страхових компаній (фінансовий аспект).

Метою дослідження статті є визначення факторів, які сформували слабкість страхової галузі, її вразливість до зовнішніх негативних впливів у докризовому періоді та формування концепції антикризового фінансового управління, яка б поєднувала в собі заходи на макро- та мікрорівні.

Теоретичною і методологічною основою досліджень є діалектичний метод пізнання сутності кризових явищ, причин їх виникнення і особливостей проходження в страховій галузі. Застосовані спеціальні методи статистичного, фінансового і економічного аналізу для визначення спільних для українських страховиків фінансових проблем, що виникли під час кризи.

Інформаційним забезпеченням процесу дослідження виступала фінансова звітність провідних українських страхових компаній, рейтинги страховиків, а також матеріали періодичних видань зі страхової та фінансової тематики.

Практика господарювання впродовж останніх сторіч показує, що з проблемами або критичними періодами у своїй діяльності постійно стикається кожна фірма, а кризи - неминучий компонент у життєвому циклі будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності. При цьому кризи можуть виникати як унаслідок негативних змін в макроекономічних процесах, так і як результат помилок при прийнятті рішень у системі управління господарюючим суб'єктом.

Так Кукоба В. П. визначає кризу підприємства як "незапланований і небажаний, обмежений у часі процес, який істотно перешкоджає або навіть робить неможливим функціонування підприємства" [1, с. 6].

Барінов В. А. - як небезпечний стан, перелом в діяльності підприємства [2, с. 26].

Скібіцький О. М. окреслює кризу підприємства як переломний момент в послідовності процесів, подій і дій [3, с. 8].

Загородній А. Г. - як розлад фінансової системи [4, с. 246].

Подальший аналіз теоретичних джерел дозволяє визначити, що автори розглядали кризу як на макрорівні, так і на мікрорівні. При цьому часто у визначеннях наводяться фактори, які кризу викликали. На думку Дж. М. Кейнса, криза - це катастрофічне падіння інвестицій, скорочення господарської активності і масові звільнення [3, с. 7]. А вчені сучасної західної неокласичної школи (Дж. Хікс та Дж. Дьюзенбері) вважають, що вона є "наслідком випадкових дій, імпульсів або шоків на економічну систему, що викликає дисбаланси у фінансових і економічних відносинах учасників господарських процесів". Ці ж вчені наголошують на тому, що характерною особливістю є періодичність її появи [3, с. 8].

Терещенко О. О. визначає поняття фінансової кризи "як фази розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві" [5, с. 13].

На наш погляд, при окресленні цього поняття слід враховувати:

- тимчасовість явища - фінансова криза не може тривати довго і закінчується або фазою фінансового оздоровлення організації або фазою банкрутства;
- неспроможність розраховуватися - у стані кризи компанія не може вчасно і в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання. Саме невиконання останніх є однією з перших ознак настання кризи (коли це стає очевидним не тільки для менеджменту компанії або її власників, а і для користувачів її послуг, кредиторів, державних органів нагляду).

Кризові явища мають різний вияв і залежать від того, який вид економічної діяльності здійснюється суб'єктом підприємництва. Так Кукоба В. П. визначає ряд локальних криз на підприємствах, серед яких, наприклад, є виробничо-технологічна криза, виникнення якої зумовлене як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами, що ведуть до зниження рівня використання потужностей, невиконання зобов'язань перед клієнтами, нездатності випускати конкурентоспроможну продукцію, що супроводжується зупинками виробництва [1, с. 14]. Звісно такого характеру криза не може мати в фінансових установах, де головним об'єктом управління виступають фінансові активи. Відповідно до законодавства [6] до фінансових активів належать кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів. З огляду на це визначення переважна більшість операцій страхових компаній - це такі, які пов'язані з фінансовими активами. Отже, криза в страховій компанії буде визначена як фінансова. Власне, визначення фінансової кризи в страховій компанії, на наш погляд, може виглядати так: це раптова, тимчасова ситуація, коли менеджмент компанії має обмежений вплив на формування і розподіл фінансових ресурсів страховика, що викликає розбалансованість грошових потоків і нездатність вчасно і в повному обсязі виконувати страхові і нестрахові зобов'язання.

Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи. Існують три її фази:

а) фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню страхової компанії (за умови переведення її на режим антикризового управління);

б) фаза, яка загрожує подальшому існуванню страховика і потребує негайного проведення фінансової санації;

в) кризовий стан, який не сумісний з подальшим існуванням страховика і призводить до його ліквідації [7, с. 31].

Ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильною та своєчасною реакцією на неї. Дані статистики вказують на те, що банкрутств серед страхових компаній у докризовому періоді було значно менше, ніж серед підприємств інших галузей економіки. Цьому сприяла наявність державного нагляду за страховою діяльністю в Україні. Але після 2008 року, коли велика кількість страховиків опинилася в скрутному фінансовому становищі (а у окремих випадках наблизилася до банкрутства), стало зрозумілим, що державний нагляд за страховою діяльністю в Україні в особі Держфінпослуг не має достатньо важелів для запобігання появі кризових явищ.

Достатньо часто трапляються ситуації, коли страхова компанія не може вчасно провести страхові виплати, незважаючи на те, що вартість її активів набагато вища за кредиторську заборгованість за страховими і нестраховими операціями. За умови проведення санації (оздоровлення) чи реструктуризації така компанія може розрахуватися з боргами і продовжити діяльність. Саме в цьому напрямку виявилася слабкість інституційного аспекту діяльності страхової галузі в кризовому періоді.

За загальнонауковим підходом, під інституцією розуміють формальну кодифікацію форм суспільної взаємодії з метою забезпечення їх оптимальної взаємодії. Інституціалізація - це перетворення будь-якого явища або руху в організований процес із встановленою структурою відносин, ієрархією, дисципліною, правилами поведінки [8, с. 103].

Інституційний аспект антикризового фінансового управління в страхових компаніях можна визначити як організацію взаємодії усіх суб'єктів управління щодо формування і впровадження заходів впливу на об'єкт управління з метою запобігання та нейтралізації кризових явищ.

Сутність антикризового фінансового менеджменту можна розглядати з функціонального та інституційного погляду. Головне завдання антикризового фінансового менеджменту у функціональному його розумінні полягає в ефективному використанні фінансового механізму, спеціальних функцій та інструментів для запобігання банкрутству та забезпечення фінансового оздоровлення підприємства.

З інституційного погляду, до антикризового менеджменту можна віднести суб'єктів антикризового управління: фізичних (чи юридичних) осіб, які уповноважені власниками суб'єкта господарювання чи силою закону виконувати діяльність, спрямовану на об'єкт управління, тобто здійснювати фактичне управління фінансами підприємства на період його оздоровлення. Ця діяльність містить планування, реалізацію і контроль фінансових цілей, стратегії та заходів, спрямованих на виведення підприємства з кризи. Зрозуміло, що суб'єкти, відповідальні за виконання функцій та завдань антикризового управління фінансами підприємства, відіграють основну роль у загальному антикризовому менеджменті [9, с. 16].

На нашу думку, до інституційного середовища варто зарахувати і чинну нормативно-правову базу, яка

регулює різного роду антикризові заходи. Так страховим законодавством і законодавством про банкрутство визначаються питання проведення реорганізації, санації і ліквідації страхових компаній.

У докризовому періоді перелік прав, що надавалися Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні, здавався вичерпним. Але ще в 2007 році контроль за страховою діяльністю з боку Держфінпослуг був суттєво ослаблений. Так у судовому порядку було прийняте рішення про можливе невиконання страховими компаніями нормативів формування і розміщення страхових резервів. Прийняття такого рішення сприяло суттєвому зростанню фінансових зловживань на страховому ринку України, а саме значно зросла сума грошових коштів, інвестованих в акції та облігації вітчизняних емітентів, які значно втратили свою вартість під час фінансово-економічної кризи. Ситуація, яка склалася в 2007-2008 роках на фінансовому ринку і в його страховому сегменті, була якісно новою, такою, що не мала аналогів у сучасній економічній історії. У Держфінпослуг не вистачало важелів для реагування на виклики, спричинені кризою. Основною проблемою було те, що керівництво Держфінпослуг не змогло домовитися з керівництвом Національного банку України і українським урядом щодо виділення фінансової допомоги страховим компаніям, які перебували в кризовому стані або в стані, наближеному до банкрутства. Не було навіть задоволене прохання про надання страховикам доступу до своїх депозитів або виділення фінансової допомоги в сумах, законтракованих в депозитах. Досвід роботи страхового ринку в 2008-2009 роках показав, що державний регулятор, який не має можливості надавати короткострокову фінансову допомогу, не може ефективно діяти в умовах фінансово-економічної кризи. Невідповідність страхового законодавства законодавству про ринки фінансових послуг в Україні, застарілість низки економічних нормативів, невисокі штрафи та інші фінансові санкції за їх порушення – усі ці чинники вказують на те, що державний нагляд за страховою діяльністю потребує суттєвого удосконалення. Головною метою державного нагляду в наступних періодах має бути визначено захист інтересів страхувальників і запобігання виникненню системних криз у страховому сегменті фінансового ринку [10, с. 266].

Таким чином, можна визначити, що інституційна складова антикризового фінансового управління в страхових компаніях на сьогодні остаточно не сформована, оскільки:

- остання фінансово-економічна криза показала, що державний регулятор не має належних фінансових інструментів, важелів впливу в ситуації, коли страховий ринок працює в режимі фінансово-економічної кризи;
- відсутня координованість дій між різними державними регуляторами щодо забезпечення функціонування фінансового ринку загалом та його страхової складової зокрема;
- законодавство щодо оцінки платоспроможності страхових компаній на сьогодні не відповідає світовим стандартам, як не відповідають і підзаконні нормативні акти;
- робота між регулятором і учасниками ринку щодо запобігання виникненню кризових явищ і ліквідації їх наслідків не має системного характеру.

Фінансовий аспект управління страховими компаніями під час останньої кризи також показав ряд системних проблем.

Переважає більшість вітчизняних страховиків у докризовому періоді мали підвищений рівень платоспроможності і фінансової стійкості, але більшість компаній втратили фінансову спроможність вже у перші місяці кризи. Головною причиною, що спровокувала фінансові проблеми, було застосування застарілих методів оцінки платоспроможності страхових компаній, побудованих на застосуванні скороченого варіанту європейської системи оцінки платоспроможності Solvency 1, що представляє собою перелік формул і нормативів. Основним показником, який слугує для оцінки, виступає показник фактичного запасу платоспроможності страхової компанії (ФЗП), який розраховується за формулою:

$$\text{ФЗП} = \text{Активи} - \text{Нематеріальні активи} - \text{Загальні зобов'язання} \quad (1)$$

Цей показник є достатньо умовним, оскільки не враховує багатьох факторів діяльності страховика, зокрема таких, як якість активів, відповідність структури активів структурі страхового портфелю компанії тощо. До того ж за рахунок штучної дооцінки капіталу страхової компанії (що часто здійснювалося українськими страховиками на практиці) можна досягти суттєвого збільшення показника. Чинна методика оцінки платоспроможності саме і викликала неготовність багатьох страховиків до стабільної роботи в умовах фінансово-економічної кризи.

Для удосконалення фінансового управління страховими компаніями в наступних періодах і запобігання виникненню в їх діяльності кризових явищ страховикам, органам державного нагляду, професійним організаціям необхідно створити дієву систему оцінки платоспроможності страхових компаній, що має будуватися на сучасному підході управління ризиками діяльності, а саме:

- розробити методи оцінки платоспроможності страховиків за фінансовими факторами, що враховуватимуть такі складові, як достатність капіталу, страхових резервів, грошових коштів та їх взаємозв'язок зі страховим портфелем;
- дослідити можливість і розробити методики формування страхових резервів під негативну дію нефінансових чинників, таких, як "чорний" піар, різного роду інформаційні атаки, неправильні управлінські рішення або недосконалі стратегії розвитку;
- впровадити застосування стрес-тестування страховиків як основного методу прогнозування дії зовнішніх факторів на фінансову стійкість.

Остання фінансово-економічна криза довела слабкість страхової галузі і в інституційній, і в фінансовій складових. Спостерігалися серйозні проблеми в державному управлінні галуззю, відсутність координації дій урядових установ, що здійснюють регулювання фінансового ринку, а також виявило свій негативний вплив недосконале законодавство. Цей аспект потребує додаткового дослідження, зважаючи на важливу роль, що відіграють державні регулятори під час кризи (необхідно детально вивчати досвід розвинених країн з цього питання).

Фінансовий аспект управління страховими компаніями також потребує суттєвих удосконалень. Українським страховикам, органам нагляду за

страховою діяльністю, професійним організаціям необхідно вивчати і враховувати при розробці зовнішніх і внутрішніх нормативів закордонний досвід, зокрема оцінку платоспроможності на основі ризиків діяльності, що передбачено європейською системою оцінки платоспроможності Solvency II.

Робота має проводитися системно і достатньо швидко, враховуючи нестабільне зовнішнє економічне середовище і можливість виникнення нових кризових явищ.

Список літератури

1. Кукоба В. П. *Управління антикризовою діяльністю підприємства: навч. посіб. / В. П. Кукоба.* – К.: КНЕУ, 2008. – 400 с.
2. *Баринов В. А. Антикризисное управление: учебное пособие / В. А. Баринов.* – М.: ИД ФКБ-ПРЕСС, 2002 – 520 с.
3. *Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент: навч. посібник / О. М. Скібіцький.* – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
4. *Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко.* – 4-те вид., випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.
5. *Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник / О. О. Терещенко.* – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
6. *Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III*
7. *Антикризисное управление. Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономики и управления (060000) / В. Я. Захаров, А. О. Блинов, Д. В. Хавин.* – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с.
8. *Азарян А. А. Основы научных исследований: учебное пособие / А. А. Азарян, Р. С. Азарян, - Кривой Рог: Издательский центр КТУ, 2010.* – 271 с.
9. *Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О. О. Терещенко.* – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
10. *Супрун А. А. Страховий менеджмент: навч. посібник / А. А. Супрун, Н. В. Супрун.* – Львів: Магнолія 2006, 2011. – 301 с.

РЕЗЮМЕ

Супрун Анатолій

Антикризисное финансовое управление в страховых компаниях: институциональный и финансовый аспект

В статье акцентируется внимание на проблемах слабости институциональной среды, в которой функционировали страховые компании в докризисном периоде и во время кризиса, и несовершенстве финансовых механизмов деятельности самих страховщиков. Предлагаются пути усовершенствования институциональной среды и рекомендации относительно изменений в подходах к финансовому управлению страховыми компаниями.

RESUME

Suprun Anatoliy

Financial crisis-management of insurance companies: institutional and financial aspects

The article focuses on the problems of weak institutional environment in which insurance companies operated in the pre-crisis period and during the crisis, and the imperfection of the financial arrangements themselves insurers. The ways of improvement of the institutional environment and recommendations for changes in the approach to financial management of insurance companies are defined.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2011 р.

ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ САМООЦІНКИ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті обґрунтовано самооцінку як ефективний інструмент управління інноваційним розвитком підприємств харчової промисловості. У процесі самооцінки здійснено аналіз ділової активності підприємств Тернопільської області. Розраховано трендові зміни чистого доходу від реалізації собівартості реалізованої продукції, валового прибутку та рентабельності виробництва, що дало змогу спрогнозувати показники на 2011-2012 рр.

Ключові слова: досконалість, інноваційний розвиток, самооцінка, управління, харчова промисловість.

Послідовна реалізація проголошеного курсу на вступ до СОТ та європейську інтеграцію України вимагає прискорення підготовки вітчизняних підприємств до жорстких умов міжнародних ринків, що може бути досягнуто тільки через впровадження ефективних систем менеджменту, застосування сучасних інструментів управління. Для підтримки цього руху надзвичайно важливо гармонізувати вітчизняні підходи у галузях стандартизації, акредитації, підтвердження відповідності до європейської практики. На внутрішньому ринку реалізується курс на створення умов для вільної, рівноправної конкуренції усіх суб'єктів господарювання, коли запорукою успіху буде спроможність стабільно випускати високоякісну продукцію за конкурентоздатною ціною. Важливим інструментом для досягнення поставлених цілей є використання самооцінки, що дозволить підприємствам харчової промисловості визначити рівень свого розвитку, виявляти переваги та недоліки систем управління, а також шляхи інноваційного розвитку.

Дослідження потенціалу підприємств та удосконалення їх діяльності у плані інновацій не випадково привертала і повертає пильну увагу вітчизняних дослідників. Ґрунтовне дослідження різних аспектів інноваційної діяльності та ефективних шляхів інноваційного розвитку підприємств здійснили у своїх працях Алексеев В. [1], Дандон Э. [2], Мазаракі А. [4], Пичугина Т. [6], Сіренко Н. [7] та інші. Однак попри важливість проведених досліджень, темою наукових дискусій залишається визначення ефективних інструментів управління інноваційним розвитком підприємств харчової промисловості.

Метою нашої статті є обґрунтування процесу здійснення самооцінки як ефективного інструменту управління інноваційним розвитком підприємств харчової промисловості. Для досягнення поставленої мети виконувалися завдання, які пов'язані з аналізом ділової активності підприємств Тернопільської області та визначенням динаміки цього показника на 2011-2012 роки.

В умовах сьогодення діяльність підприємств харчової промисловості потребує нових ефективних інструментів управління. Застосування моделі

досконалість дозволяє провести дослідження і вимір потужності управлінського потенціалу підприємства, оцінити ефективність системи управління підприємства. Крім того, модель допомагає у проведенні так званої самооцінки (самостійне дослідження менеджерами своєї системи управління). Коли модель вдосконалення була представлена в Європі в якості Європейської премії за якість, вона стала розглядатися як інструмент, що дозволяє підприємствам харчової промисловості оцінювати рівень свого розвитку відносно еталонного рівня, виявляти переваги своїх систем управління, а також визначати області, де доцільно проводити поліпшення.

Наукові дослідження показали, що немає сенсу починати застосовувати модель до тих пір, поки менеджери не адаптують фундаментальні концепції, які формують основу філософії моделі досконалість, у діяльність підприємства.

Основою удосконалення бізнесу підприємств харчової промисловості є матриця оцінки RADAR [1, с. 50]. RADAR – це оцінний механізм на базі моделі EFQM. Абревіатура RADAR означає цикл оцінки системи : результати – підхід – впровадження, розгортання підходу за рівнями підприємства – оцінка (чи самооцінка) і перегляд (аналіз для перегляду і спроб актуалізації). Результати відображають позитивні тенденції або стабільний добрий стан, відповідають встановленим цілям і є кращими відносно інших підприємств. Досягнення таких результатів обґрунтоване застосуванням грамотних підходів. Застосовані підходи є раціональними, продуманими, добре спланованими і регламентованими, чітко орієнтованими на задоволення потреб зацікавлених сторін. Вони інтегровані у корпоративну політику і стратегію та взаємопов'язані та існують для всіх напрямків діяльності і при впровадженні строго систематизуються.

Підхід і його реалізація є предметом постійної оцінки і аналізу, одержані результати використовуються для визначення і ранжування сильних та слабких сторін, планування і реалізації діяльності підприємств харчової промисловості.

Наукові дослідження показали, що модель припускає

оцінку «справа наліво». Ми вважаємо, що діагностика завжди йде від симптомів до причин, від результатів – до організаційних причин, що викликали їх. Самооцінка є «профілактичним дослідженням». Для дослідження системи якості або системи управління ми вважаємо за необхідне прямувати від результатів до підходів.

Сьогодні самооцінку слід сприймати як критичний самоаналіз, який разом з бенчмаркінгом повинен бути невід'ємною частиною управління діяльністю підприємств харчової промисловості.

У самооцінці на практиці реалізується методологія постійного вдосконалення Шухарта-Демінга: «Плануй –

Зроби – Перевір – Дій», хоча Е. Демінг віддавав перевагу варіанту: «Плануй – Зроби – Вивчи – Дій». Цикл Шухарта-Демінга символізує принцип повторення у вирішенні проблеми – досягнення поліпшення крок за кроком і повторення циклу вдосконалення багато разів, використовуючи знання, накопичені на попередній стадії [6, с. 56-57].

Взаємозв'язок самооцінки діяльності підприємств харчової промисловості і інноваційного циклу доцільно представити як взаємозв'язок послідовних дій: «Плануй – Вироби – Проаналізуй – Дій» (рис. 1).

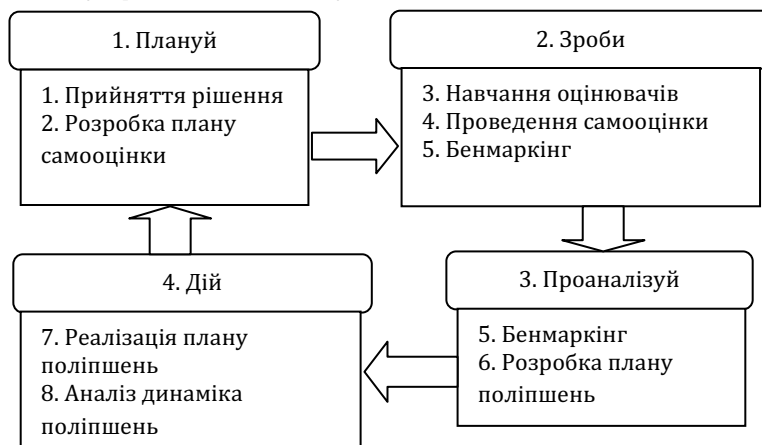


Рис. 1. Взаємозв'язок самооцінки діяльності підприємств харчової промисловості та інноваційного циклу

Ми вважаємо, що модель може і повинна змінюватися для конкретного підприємства харчової промисловості з огляду на специфіку його діяльності. З іншого боку, модель універсальна і не вимагає ніяких змін. На нашу думку, на початковій стадії використання самооцінки найпростіше застосовувати стандартну модель і порівнювати свої результати з результатами інших підприємств, що проводять аналогічну самооцінку.

У процесі самооцінки підприємств харчової промисловості доцільно здійснити аналіз ділової активності, який характеризується показниками рентабельності, фондівіддачі, фондомісткості, витрат на 1 грн. реалізованої продукції. На підприємствах харчової промисловості Тернопільської області спостерігається тенденція до зростання рентабельності виробництва (табл. 1).

Таблиця 1. Аналіз рентабельності виробництва підприємств харчової промисловості Тернопільської області за 2006-2010 рр.

Підприємства	Рентабельність, %					абсолютні відхилення, %				відносні відхилення			
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010/2006 рр.	2010/2007 рр.	2010/2008 рр.	2010/2009 рр.	2010/2006 рр.	2010/2007 рр.	2010/2008 рр.	2010/2009 рр.
ЗАТ «Тернопільський молокозавод»	19,3	16,0	18,5	23,0	20,0	0,7	4,0	1,5	-3,0	1,04	1,25	1,08	0,87
ТОВ «Сім-Сім»	10,2	8,6	23,0	5,0	9,6	-0,6	1,0	-13,4	4,6	0,94	1,12	0,42	1,92
ДП «Марилівський спиртовий завод»	31,0	19,4	41,0	28,0	33,0	2,0	13,6	-8,0	5,0	1,06	1,7	0,8	1,18
ВАТ «Борщівський сирзавод»	37,0	20,0	5,3	5,4	13,7	-23,3	-6,3	8,4	8,3	0,37	0,69	2,58	2,54
ДП «Залізецький спиртовий завод»	30,0	31,0	33,0	27,0	33,0	3,0	2,0	0	6,0	1,1	1,06	1,0	1,22
ПП «Альма-Віта»	7,4	12	1,6	8,5	13,7	6,3	1,7	12,1	5,2	1,85	1,14	8,56	1,61

Здійснивши аналіз даних табл. 1, можна констатувати, що ВАТ «Тернопільський молокозавод» у 2010 р. збільшив рентабельність виробництва порівняно з 2008 р. на 1,5%, з 2007 р. – на 4%, з 2006 р. – на 0,7%, що є позитивною тенденцією і свідченням того, що підприємство впроваджувало інноваційне обладнання.

На підприємстві ТОВ «Сім-Сім» спостерігалось зростання рентабельності виробництва у 2010 р. порівняно з 2009 р. на 4,6%, але порівняно з 2008 р. відбулося зниження рентабельності виробництва на 13,4%.

Підприємство ДП «Марилівський спиртовий завод» у 2010 р. підвищило рентабельність виробництва

порівняно з 2009 р. на 5%, але знизило рентабельність порівняно з 2008 р. на 8%; збільшило рентабельність порівняно з 2007 р. на 13,6% і порівняно з 2006 р. на 2%.

По підприємству ВАТ «Борщівський сирзавод» спостерігалася тенденція щодо зростання рентабельності продукції у 2010 р. порівняно з 2009 р. на 8,3%, з 2008 р. – на 8,4%, але очевидна тенденція до її зниження порівняно з 2007 р. на 6,3% і з 2006 р. – на 23,3%.

Підприємство ДП «Залізецький спиртовий завод» у 2010 р. мало зростання рентабельності виробництва: порівняно з 2009 р. – на 6%, з 2007 р. – на 2%, з 2006 р. – на 3%, але досягла рівня 2008 р.

Підприємство ПП «Альма-Віта» демонструвало зростання рентабельності у 2010 р. порівняно з попередніми роками: на 5,2% порівняно з 2009 р., на 12,1% – з 2008 р., на 1,7% – з 2007 р. та на 6,3% – з 2006 р.

Управляючи інноваційним розвитком підприємства, необхідно не лише концентруватися на можливості отримання прибутку в кожний момент часу, але і

враховувати перспективи його збереження і збільшення в майбутньому. Для цього необхідно здійснювати відповідний аналіз і прогнозування найбільш доцільних траєкторій розвитку підприємства, що визначають можливі сценарії його розвитку і виявляють найбільш важливі, переломні моменти, коли потрібне ухвалення принципових рішень, що дозволяють уникати кризових ситуацій і забезпечувати стійкий розвиток підприємства.

З метою впровадження на підприємствах харчової промисловості моделі досконалості, яка базується на концепції безперервного навчання і інноваційного поліпшення, доцільно використовувати ефективні інструменти досягнення успіху і на їх результатах спрогнозувати показники ділової активності на 2011-2012 рр. Використовуючи методи статистичного аналізу, розрахуємо трендові зміни чистого доходу від реалізації собівартості реалізованої продукції, валового прибутку та рентабельності виробництва ЗАТ «Тернопільський молокозавод» за 2006-2010 рр. (табл. 2).

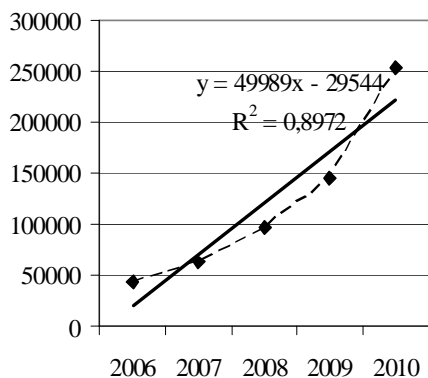
Таблиця 2. Аналіз ефективності діяльності ЗАТ «Тернопільський молокозавод» за 2006-2010 рр.

Показник	Чистий дохід від реалізації	Собівартість	Валовий прибуток
2006 р.	43641,5	36559,5	7082
2007 р.	63607,2	54851,2	8756
2008 р.	97207	82043	15164
2009 р.	144541	117583	26958
2010 р.	253119	211275	41844
абсолютне відхилення			
2010/2006 рр.	209477,5	174715,5	34762
2010/2007 рр.	189511,8	156423,8	33088
2010/2008 рр.	155912	129232	26680
2010/2009 рр.	108578	93692	14886
відносне відхилення			
2010/2006 рр.	5,8	5,78	5,91
2010/2007 рр.	3,98	3,85	4,78
2010/2008 рр.	2,6	2,58	2,76
2010/2009 рр.	1,75	1,8	1,55

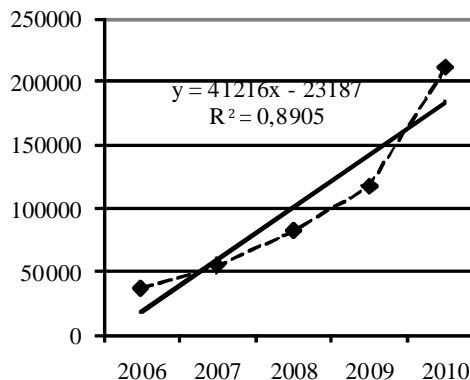
На рис. 2 унаочнено тренди по ЗАТ «Тернопільський молокозавод», які показують, що чистий дохід від реалізації зростає протягом 2006-2010 рр., найбільш динамічне було зростання у 2009-2010 рр., що дозволило побудувати лінію тренду, яка демонструє темпи зростання чистого доходу від реалізації і можливість подальшого прогнозування цього показника з достовірністю 0,8972. Щодо собівартості продукції можливість прогнозування на майбутні періоди складає 0,8905, тобто достовірність

прогнозування є досить високою. За показником валового прибутку остання є ще більш значною – 0,9137.

Так удосконалена модель діяльності підприємств харчової промисловості дозволяє виявити резерви підвищення ефективності діяльності і здійснювати стратегічне планування і прогнозування показників діяльності підприємств. На основі трендів складемо прогноз діяльності ЗАТ «Тернопільський молокозавод» на 2011-2012 рр. (табл. 3).

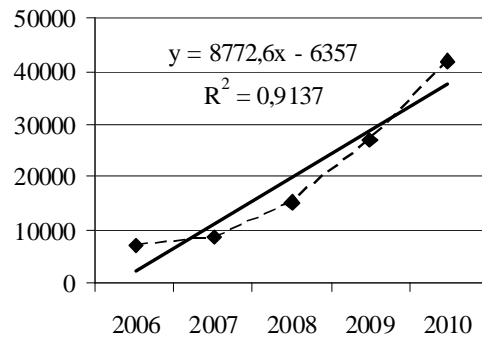


а) Чистий дохід від реалізації



б) Собівартість

Рис. 2. Побудовані тренди за показниками діяльності підприємства ЗАТ «Тернопільський молокозавод»



в) Валовий прибуток

Продовження рис. 2

Таблиця 3. Прогнозування показників діяльності ЗАТ «Тернопільський молокозавод» на 2011-2012 рр.

Показники	Чистий дохід від реалізації	Собівартість	Валовий прибуток	Рентабельність виробництва
2010 р.	253119	211275	41844	20,00%
2011 р.	270389,8	224111	46279	20,65%
2012 р.	320378,7	265328	55051	20,75%
абсолютні відхилення				
2011/2010 рр.	17270,8	12836	4434,6	0,65%
2012/2011 рр.	49988,9	41216	8772,6	0,10%
відносні відхилення				
2011/2010 рр.	6,82	6,08	10,60	3,25
2012/2011 рр.	18,49	18,39	18,96	0,48

Використання моделі досконалості діяльності підприємств, що дозволила спрогнозувати майбутній чистий дохід, собівартість, валовий прибуток і рентабельність дозволяє зробити висновки щодо необхідності впровадження нового обладнання та дотримання відповідних параметрів, рівнів собівартості продукції підприємств харчової промисловості Тернопільської області. Як видно з табл. 3, підприємство ЗАТ «Тернопільський молокозавод» буде працювати у 2011-2012 рр. ефективно в тому випадку, якщо темпи зростання чистого доходу від реалізації і валового прибутку будуть випереджати темпи зростання собівартості відповідно на 6,74% і 4,52% у 2011 р. та на 0,1% і 0,57% у 2012 р.

Здійснивши дослідження поставленої проблематики, можна констатувати, що для моделювання інноваційного розвитку підприємства харчової промисловості необхідно вибрати систему показників, яка не лише характеризує різні варіанти інноваційного розвитку підприємства, але і містить можливість свого розширення, тобто його показники повинні розраховуватися в динаміці. Тому при моделюванні цього розвитку необхідно включати лише ті показники, які є вимірними і розглядаються як основні. Це дозволяє забезпечити допустиму розмірність моделі. Інакше робота з нею буде пов'язана з великими обчислювальними труднощами, що негативно позначиться на точності результатів моделювання.

Сьогодні самооцінку слід сприймати як критичний самоаналіз, який разом з бенчмаркінгом повинен бути невід'ємною частиною управління діяльністю та інноваційними процесами підприємств харчової промисловості зокрема. Саме самооцінка дасть змогу здійснювати відповідний аналіз і прогнозування найбільш доцільні траєкторії розвитку підприємства, що визначають можливі сценарії його розвитку і виявляти найбільш важливі, переломні моменти, коли

потрібне ухвалення принципових рішень, які дозволяють уникати кризових ситуацій і забезпечувати стійкий інноваційний розвиток підприємства.

Використання самооцінки у процесі аналізу поточної діяльності і окреслення подальших перспектив розвитку підприємств визначає її важливість. Однак необхідне подальше її удосконалення в практичній діяльності, що потребує нових досліджень.

Список літератури

1. Алексеев В. Круговой график-радар / В. Алексеев // ММК. – 2004. – №9. – С. 50-51.
2. Дандон Э. Инновации: как определяют тенденции и извлекают выгоду / Э. Дандон ; Пер. с англ. – М. : Варшина, 2006. – 304 с.
3. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [Саблук П. Т., Шпикуляк О. Г., Курило Л. І. та ін.] – К.: ННЦІАЕ, 2010. – 706 с.
4. Мазаракі А. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №2. – С. 5-17.
5. Нагорний Є. В. Інноваційні напрями розвитку підприємств цукрової та спиртової галузей харчової промисловості / Є. В. Нагорний // Проліми науки. – 2009. – № 1. – С. 37-40.
6. Пичугина Т. С. Інноваційні рішення рекреаційного менеджмента / Т. С. Пичугина. – Харків, 2008. – 95 с.
7. Сіренко Н. М. Управління інноваційною системою аграрного підприємства / Н. М. Сіренко // Економіка АПК. – 2009. – №9. – С. 43-46.
8. Чабан Г. В. Сутність і зміст інноваційної політики на сучасному етапі // Економічний вісник університету : зб. наук. пр. / Г. В. Чабан. – Переяслав-Хмельницький, 2010. – Вип. 15/1. – С. 131-143.

РЕЗЮМЕ

Тыбинь Анатолий, Дерманска Людмила

Использование результатов самооценки в процессе управления инновационным развитием предприятий пищевой промышленности

В статье обоснована самооценка, как эффективный инструмент управления инновационным развитием предприятий пищевой промышленности. В процессе самооценки осуществлен анализ деловой активности предприятий Тернопольской области. Рассчитаны изменения трендов чистого дохода от реализации себестоимости реализованной продукции, валовой прибыли и рентабельности производства предприятия, которое дало возможность спрогнозировать показатели на 2011-2012 гг.

RESUME

Tybin' Anatolij, Dermans'ka Lyudmyla

Usage of the results of self-rating in the process of management of innovative development of enterprises of food industry

In the article self-rating, as an effective instrument of management of innovative development of enterprises of food industry is grounded. In the process of self-rating of the analysis of business activity of enterprises of the Ternopil region is carried out. Calculation of the trend changes of net profit from realization of cost of the realized units, gross receipt and profitability of production of enterprise enabled to forecast indexes on 2011-2012 is done.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2011 р.

КОНЦЕПЦІЯ ЦИКЛІЧНОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається структурно-логічний зв'язок основних етапів та складових елементів процесу формування конкурентоспроможності підприємства. Встановлено наявність циклічності процесу досягнення підприємствами високого конкурентного статусу.

Ключові слова: *циклічність, конкурентоспроможність підприємства, конкурентний статус, конкурентна стратегія, конкурентні переваги, конкурентний потенціал.*

Системні перетворення економіки України в умовах мінливого ринкового середовища зумовлюють необхідність трансформації українських підприємств для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності як на національному, так і на міжнародному рівнях. Досвід останніх років свідчить, що, попри значні здобутки, нашій країні не вистачає практики адаптивного розвитку підприємств в умовах глобалізації та європейської інтеграції. Відтак нагальною є потреба кардинальних змін у процесі формування, підтримки та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств й термінового впровадження заходів щодо поліпшення їх конкурентного статусу.

Теоретико-методологічні засади формування конкурентоспроможності підприємств є предметом дослідження зарубіжних науковців, зокрема: І. Ансоффа, Б. Карлофа, Ж.-Ж. Ламбена, М. Портера, Д. Рікардо, А. Сміта, Й. Шумпетера та ін. Вітчизняна наукова парадигма функціонування підприємницьких структур отримала розвиток під впливом фундаментальних і прикладних досліджень А. Андрійчука, Ю. Губені, В. Зіновчука, В. Іванюти, П. Канінського, М. Маліка, В. Мессель-Веселяка, О. Могильного, О. Онищенко, Г. Підлесецького, П. Саблука, О. Школьного, О. Шпикуляка та ін. Відзначаючи цінність результатів названих авторів і сучасних наукових розробок, слід зауважити, що окремі аспекти зазначеної проблеми залишаються недостатньо вивченими. Це, насамперед, стосується дослідження та висвітлення питання циклічності процесу формування конкурентоспроможності та забезпечення стійкого конкурентного статусу підприємств на ринку.

Відповідно метою нашої статті є виявлення логічної послідовності процесу формування конкурентоспроможності підприємства із дослідженням основних його складових та обґрунтуванням циклічності процесу встановлення високого конкурентного статусу підприємства на ринку.

Циклічність розвитку будь-якої економічної системи доведена численними дослідженнями як на мікро-, так і на макрорівнях А. Волковим, К. Джагером, Дж. Кітчином, М. Кондратьєвим, С. Кузнецом, М. Туган-Барановським, Й. Шумпетером та ін. У будь-якому випадку циклічність – це регулярні коливання рівнів ділової активності, при яких зростання активності (виробництва) замінюється спадом, який, у свою чергу, потім замінюється зростанням [3, с. 143].

Такий підхід та дослідження у площині формування конкурентоспроможності зумовили погляд на процес формування високого рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку з точки зору його циклічності. Циклічність полягає у тому, що досягнувши певного рівня конкурентоспроможності кожне підприємство прагне не тільки його закріпити, а й розвинути далі, завойовуючи нових споживачів і формуючи новий рівень конкурентоспроможності.

Основними складовими елементами процесу формування конкурентоспроможності є: конкурентний статус, конкурентний потенціал, конкурентна стратегія, конкурентні переваги та конкурентоспроможність підприємства. Отже, для визначення авторської концепції циклічності формування конкурентоспроможності підприємства доцільно було б розглянути кожен з перерахованих елементів досліджуваного процесу окремо.

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що існує багато поглядів на поняття “конкурентного статусу”. І. Ансофф розглядає його з точки зору конкурентної боротьби підприємства в межах цільового ринку. Водночас В. Шинкаренко та А. Градов доповнюють цю інтерпретацію і вважають, що конкурентний статус підприємства базується на можливостях володіння, утримання, набуття та розвитку конкурентних переваг. Системний підхід до розуміння конкурентного статусу має А. Тридід, який вивчає його через призму вдалого поєднання конкурентної стратегії, конкурентного потенціалу та конкурентних переваг, які дають можливість підприємству конкурувати на ринку, займаючи провідні позиції [1, с. 177].

Наявність ресурсів та можливостей для розробки і реалізації стратегії підприємства в майбутньому з урахуванням відповідних умов зовнішнього середовища, розглядається як конкурентний потенціал (В. Горбань) [1, с. 175];

Як вважає М. Г. Саєнко, конкурентна стратегія – це спосіб отримання стійких конкурентних переваг у кожній стратегічній одиниці бізнесу підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти. Вона конкретизує і визначає шляхи реалізації корпоративної стратегії [5, с. 13].

Можливість господарюючого суб'єкта випередити конкурентів за рахунок наявності власної компетенції, яка полягає у виготовленні високоякісної продукції з

мінімальними витратами, доступі до сировинних джерел, інформаційних ресурсів або до новацій у сфері господарювання, вважається конкурентною перевагою підприємства (М. Портер, Н. Куденко, В. Петруня, Т. Малихіна, Р. Фатхутдинов) [1, с. 176; 3, с. 45; 5, с. 173; 4, с. 139, 250, 266; 7, с. 147];

О. Зозульов вважає, що конкурентоспроможність підприємства передбачає можливість його пристосування до умов мінливого зовнішнього середовища та забезпечення стабільності господарювання протягом довготривалої перспективи за рахунок утримання конкурентних переваг [2, с. 34].

Систематизувавши вищенаведені визначення, можемо побачити, що усі складові елементи процесу формування конкурентоспроможності знаходяться у щільній взаємозалежності між собою, а деякі з них є взаємообумовленими. Розглянемо детальніше основні етапи, складові та структурно-логічний зв'язок процесу

формування конкурентоспроможності підприємства (рис. 1).

На першому етапі проводиться аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства. Оцінюється кожна складова внутрішнього потенціалу на відповідність її меті конкурентного розвитку із визначенням переваг та недоліків з метою подальшого її корегування. Внутрішні потенційні можливості розглядаються в контексті дієвості та сучасності системи планування та контролю на підприємстві; мотиваційного механізму управління персоналом; якості та забезпечення конкурентоспроможності продукції власного виробництва; забезпечення збалансованості розвитку виробничого потенціалу; управління фінансовим та інформаційним забезпеченням. Аналіз зовнішнього середовища дає можливість оцінити власну позицію на ринку та визначити чинний конкурентний статус підприємства з

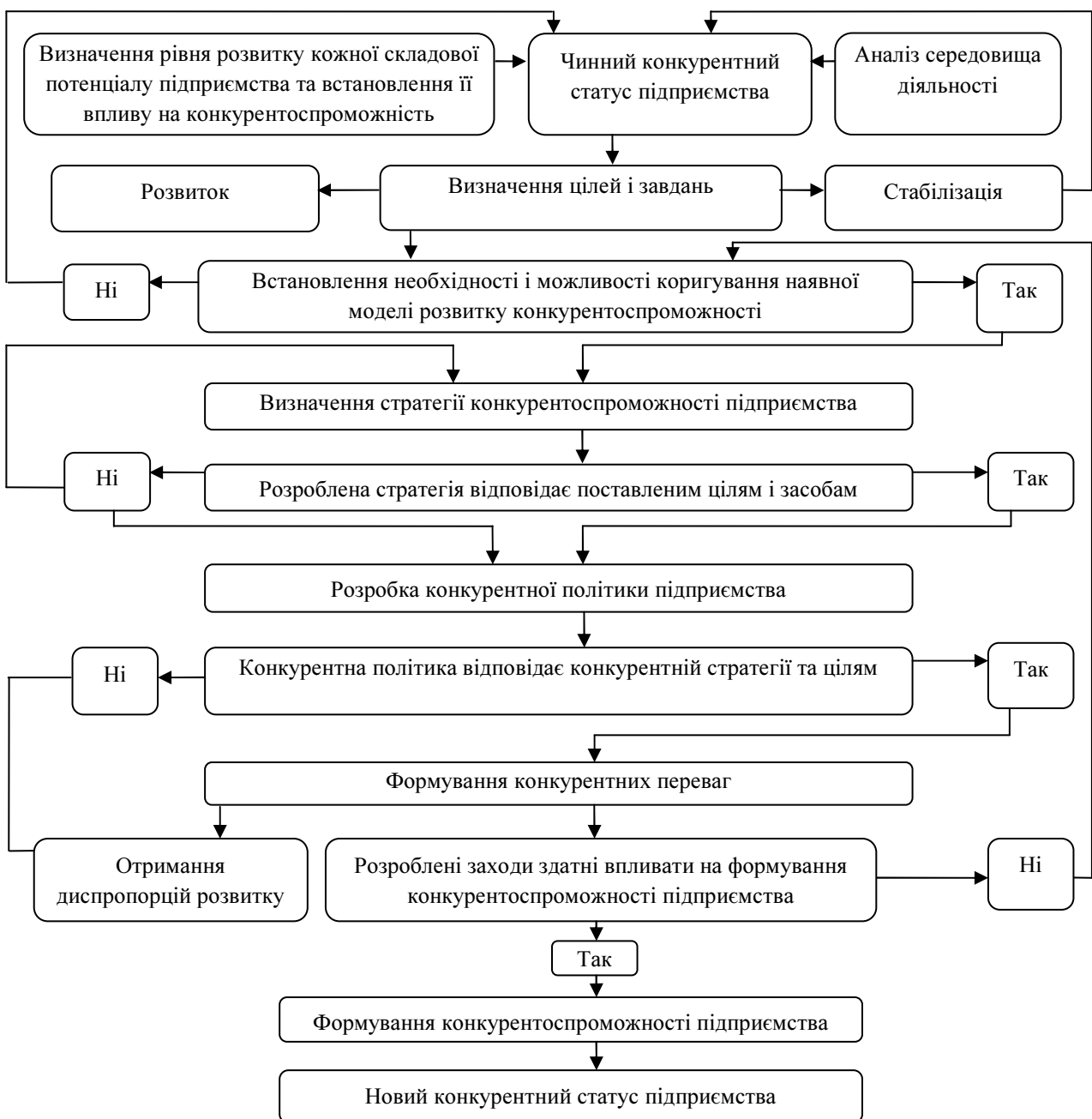


Рис. 1. Алгоритм формування конкурентоспроможності підприємства*

*Розробка автора

метою встановлення перспектив подальшого конкурентного розвитку. Крім того, дослідження зовнішніх умов відбувається за напрямками наявних та потенційних конкурентів; споживачів і їх уподобань з метою покращення параметрів власної продукції та виявлення нових сегментів, а також вільних ринкових «ніш»; конкурентних переваг та прорахунків конкурентів; контрагентів та контактних аудиторій тощо.

Наступним кроком є визначення цілей і завдань конкурентного розвитку на основі встановленого конкурентного статусу, дослідження внутрішнього потенціалу та зовнішнього середовища. Тут для підприємства є головним визначитися, що є прерогативою його діяльності – розвиток або стабілізація досягнутого становища.

Якщо підприємство обирає розвиток, то на основі проведеного аналізу відбувається коригування існуючої моделі досягнення конкурентоспроможності з подальшою розробкою стратегії формування конкурентоспроможності підприємства. Сутність стратегії полягає у формуванні конкурентних переваг та визначенні конкурентної поведінки, яка забезпечить конкурентоспроможність підприємства на ринку. Якщо ж підприємство обирає стабілізацію, то доцільним є ще раз звернутися до визначення власної позиції, щоб не втратити вже завойоване.

Розробка конкурентної стратегії на сьогодні є вкрай актуальною та обумовлена необхідністю оперативної й кваліфіковано усувати негативні явища у діяльності кожного підприємства й за допомогою економічних важелів домагатися збільшення рівня виробництва продукції та конкурентоспроможності підприємства на ринку. Однак, низький рівень капіталізації виробничої системи підприємств багатьох видів діяльності, наявність значної кількості збиткових підприємств свідчать про необхідність удосконалення виробництва та підвищення його ефективності.

На наступному етапі відбувається коригування обраної стратегії конкурентного розвитку у напрямку відповідності цілям діяльності підприємства та внутрішніх можливостей. У випадку, якщо стратегія відповідає цілям та наявним засобам їх досягнення, визначаються головні напрямки конкурентної політики підприємства, метою якої є виявлення, встановлення та реалізація конкурентних переваг підприємства.

Особливістю конкурентної політики є те, що вона повинна, відповідно до визначених стратегічних напрямків формування конкурентоспроможності підприємства, охопити такі найважливіші сфери господарювання кожного підприємства, як: організаційно-управлінська, техніко-технологічна, фінансова та кадрова. Крім того, політика розробляється узгоджено із рівнями ухвалення та реалізації корпоративних рішень та умов її деталізації. Корпоративна – є загальною політикою підприємства, що визначає сегменти, на яких функціонує підприємство, напрямки його діяльності та сферу споживачів, на яких воно зорієнтоване. До різновидів корпоративних стратегій зараховують: стратегії формування конкурентних переваг (контролю над витратами; диверсифікації, фокусування); стратегії конкурентної поведінки (наступальні; оборонні; коопераційні); стратегію забезпечення конкурентоспроможності підприємства (товарно-ринкову; ресурсно-ринкову; технологічну; соціальну; фінансово-інвестиційну; інтеграційну; управлінську). Ділова політика розробляється для кожної сфери

діяльності окремо. Чим більше видів продукції (послуг) виготовляє підприємство та ринків охоплює – тим більша кількість його ділових політик. Функціональна політика визначається окремо для кожного напрямку діяльності підприємства, тобто вона ще більше деталізована. Оперативна – для кожного з функціональних підрозділів, філіалів, представництв, відділень окремо.

Якщо конкурентна політика не відповідає конкурентній стратегії та цілям розвитку, то стаються диспропорції у розвитку підприємства. У випадку, коли ж конкурентна політика задовольняє обрані конкурентні стратегічні напрямки, відбувається формування конкурентних переваг. За джерелами виникнення конкурентної переваги можна виділити фактори їх досягнення та утримання. За допомогою факторів досягнення підприємства мають початкову можливість отримати конкурентоспроможність (стратегія підприємства, рівень організації виробництва, система прийомів та інструментів управлінської діяльності, система планування тощо). Фактори утримання (розробка нового продукту, методи виробництва, ринок товарів, реорганізація структури управління, інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства тощо) дають можливість зафіксувати вже завойовані позиції на ринку серед конкурентів [6, с. 177].

Якщо система розроблених заходів здатна впливати на формування конкурентоспроможності підприємства, то останнє отримує новий її рівень та новий конкурентний статус, якщо ж ні – то підприємство повинно повернутися до коригування моделі досягнення конкурентоспроможності, конкурентної стратегії та конкурентної політики.

Форми прояву конкурентоспроможності на рівні підприємства доцільно розглядати у розрізі конкурентоспроможності системи управління підприємством (менеджменту); конкурентоспроможності інновацій; конкурентоспроможності ресурсів (потенціалу підприємства за кожною його складовою) та конкурентоспроможності пропозиції (продукції, товарів та послуг) підприємства.

Таким чином, з переходом до ринкової економіки разом із трансформацією усієї системи господарювання відбулися зміни у розумінні необхідності та важливості активізації процесу формування конкурентоспроможності підприємства. Зміна структури, форм і методів роботи вітчизняних підприємств, а з ними і економічних відносин мають сприяти: збільшенню накопичень і зростанню рентабельності, впровадженню жорсткого режиму економії і ефективного використання матеріальних та фінансових ресурсів, збереженню державної та інших форм власності, раціональному використанню коштів. Але ці впровадження неможливі без чітко визначеної стратегії, яка б передбачала і дієву систему контролю, яка є діяльністю, спрямованою на попередження, фіксацію й усунення недоліків функціонування підприємства.

Процес формування конкурентоспроможності є досить складним та довготривалим. Він покликаний забезпечити формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та високий рівень конкурентоспроможності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції на зовнішньому та внутрішньому ринках.

У ході проведеного нами дослідження розроблено

концептуальну модель формування конкурентоспроможності підприємств, яка ґрунтується на послідовності алгоритмічних дій для підвищення конкурентоспроможності підприємства та передбачає перехід від існуючого до нового, покращеного конкурентного статусу на ринку. Ця концепція дозволяє пов'язати в єдиному господарському механізмі розвиток та взаємодію таких базових елементів, як конкурентна стратегія, конкурентна політика, конкурентні переваги з метою формування високого рівня конкурентоспроможності та забезпечення стійкої конкурентної позиції.

У перспективі ми продовжимо розгляд можливостей формування високого рівня конкурентоспроможності підприємства з точки зору її циклічності. При чому важливим має стати узгодження питань життєвого циклу підприємства з життєвим циклом конкурентоспроможності на кожному етапі.

Список літератури

1. Галелюк М. М. Система понять, які характеризують конкурентний стан підприємства / М. М. Галелюк, С. Б. Романишин, У. І. Козут // *Наук. вісн. НЛТУ Укр.* – 2009. – № 19.1 – С. 174–181.
2. Кириленко В. В. Економіка: навч. пос. / В. В. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка. – 2002. – 193 с.
3. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: навч. посіб. / Н. В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
5. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка. – 2006. – 390 с.
6. Ткачук Г. Ю. Дослідження ознак та систематизація факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства / кол. монограф. "Забезпечення соціально-економічного розвитку господарюючих систем в умовах транзитивної економіки". – Житомир: ЖДТУ. – 2010. – С. 169–182.
7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 312 с.

РЕЗЮМЕ

Ткачук Анна

Концепція циклічності формування конкурентоспроможності підприємства

Рассмотрена структурно-логическая связь основных этапов и составляющих элементов процесса формирования конкурентоспособности предприятия. Установлено наличие цикличности процесса достижения высокого конкурентного статуса предприятия.

RESUME

Tkachuk Ganna

Concept of cycling of formation of competitiveness of enterprises

We consider structural and logical basic steps and components of the forming process of the competitiveness of enterprises. The availability of cyclic process of achieving high competitive status of enterprises is set.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2011 р.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ І ОЦІНКА МЕТОДИК ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто практичні аспекти застосування найбільш відомих і поширених методик прогнозування та визначення ймовірності банкрутства на прикладі машинобудівельних підприємств Хмельницького регіону.

Ключові слова: банкрутство, дискримінантний аналіз, моделі прогнозування ймовірності банкрутства, коефіцієнт Бівера.

Сучасні умови господарювання характеризуються нестабільністю бізнес-середовища, постійною зміною великої кількості факторів (чинників), що впливають на діяльність підприємств, дестабілізують її та, як наслідок, у кінцевому результаті призводять до банкрутства. Його рівень, який постійно зростає, закликає науковців до пошуку шляхів вирішення цієї проблеми як на рівні держава, так і конкретного підприємства, адже прогнозування та визначення ймовірності банкрутства стає вкрай необхідним для завчасного попередження та подолання кризових явищ на підприємстві. Окрім того, як зазначає А. В. Череп, у передбаченні можливого банкрутства, крім підприємства, зацікавлені численні партнери: інвестори, позичальники, страхові агенції тощо [11, с. 127]. Тому ця проблема є вкрай важливою і залишається на сьогодні досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що навколо проблеми банкрутства підприємств зосереджена увага багатьох вчених і науковців, серед них: О. Я. Базилінська [1], Б. Є. Грабовецький [2], С. М. Іванюта [3], О. В. Подольська [7], Г. В. Савицька [9], Н. В. Тарасенко [10], А. В. Череп [11], Н. П. Шморгун [12] та ін. Більшість авторів [1-3; 6-12] наводять багато різних методик визначення ймовірності банкрутства підприємства, однак жодна з них не може претендувати на універсальність. Крім того, важливо зазначити, що у науковій літературі здебільшого наводиться перелік та характеристики наявних методик та моделей визначення ймовірності банкрутства, однак відсутня демонстрація їх практичного застосування, яке вимагає дослідження та оцінки на основі отриманих результатів.

Метою нашої роботи є здійснення порівняльного аналізу та оцінки методик прогнозування та визначення ймовірності банкрутства на прикладі машинобудівельних підприємств.

Поставлена мета досягається шляхом виконання наступних завдань: дослідити та запропонувати найбільш відомі та поширені методики визначення ймовірності банкрутства підприємств; здійснити порівняльний аналіз різних методик прогнозування та визначення ймовірності банкрутства у комплексі на прикладі машинобудівельних підприємств; оцінити надійність і точність методик на основі критичного аналізу отриманих результатів та можливість їх використання та адаптації до сучасної вітчизняної практики.

В умовах динамічних змін в економічному

середовищі посилюється роль експрес-діагностики ймовірності банкрутства як засобу попередження можливих підприємницьких ризиків [6, с. 574]. У зв'язку з цим, одним із головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі є виявлення загрози банкрутства і розробка контрзаходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій [2, с. 233].

Аналіз наукової літератури [1, с. 270-272; 2, с. 233-237; 3, с. 134-136; 6, с. 685-689; 7, с. 168-187; 8, с. 30-33; 9, с. 647-649; 10, с. 299-302; 12, с. 92-96] показав, що для прогнозування банкрутства у світовій практиці використовується система моделей, розроблена західними економістами. В основі використання цих моделей є дискримінантний аналіз (Multiple-discriminant analysis). Серед значної кількості дискримінантних моделей прогнозування ймовірності банкрутства для дослідження були обрані найбільш відомі та поширені з них, а саме: модель Е. Альтмана (1968 р.), модифікована модель Е. Альтмана (1983 р.), модель Р. Ліса (1972 р.), модель Р. Тафлера і Тішоу (1977 р.), модель Г. Спрінгейта (1978 р.) та Іркутська модель (R-модель), порядок розрахунку яких наведено в таблиці 1.

З метою визначення доцільності використання в умовах української економіки закордонних методик прогнозування банкрутства підприємств проведемо діагностику ймовірності банкрутства машинобудівельних підприємств.

Для перевірки наведених у таблиці 1 моделей на практиці, для дослідження, аналізу та оцінки були взяті аналітичні дані п'яти великих машинобудівельних підприємств Хмельницького регіону: ВАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес», ВАТ «Темп», ВАТ «Укрелектроапарат», ВАТ «Хмельницький механічний завод», ВАТ «Термопластавтомат» [4, 5]. Крім того, для підвищення якості порівняльного аналізу та з'ясування точності результатів і надійності моделей інформаційною базою для розрахунків була взята форми річної фінансової звітності підприємств (ф. № 1, ф. № 2) за період 2005-2010 роки, тому що в динаміці, як відомо, шляхом зіставлення і порівняння можна краще прослідкувати тенденції розвитку і діяльності підприємства.

Незважаючи на те, що моделі прогнозування ймовірності банкрутства були розроблені різними західними економістами та у різні роки, вважаємо доцільним проведення комплексного дослідження

Таблиця 1. Моделі прогнозування й визначення ймовірності банкрутства підприємства

№	Назва моделі	Модель та коефіцієнти	Ймовірність банкрутства, значення Z
1	Модель Е. Альтмана (1968 р.)	$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 0,999 \cdot X_5$ X_1 – власний оборотний капітал/ сукупні активи; X_2 – чистий прибуток/ сукупні активи; X_3 – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування/ сукупні активи; X_4 – власний капітал/ залучений капітал; X_5 – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції/ сукупні активи.	$Z < 1,8$ – дуже висока $1,9 < Z < 2,7$ – середня $2,8 < Z < 2,9$ – невелика $Z > 3$ – дуже низька
2	Модифікована модель Е. Альтмана (1983 р.)	$Z = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,42 \cdot X_4 + 0,995 \cdot X_5$ X_4 – балансова вартість акцій/ позичковий капітал.	Критичне значення – $Z \leq 1,23$
3	Модель Р. Ліса (1972 р.)	$Z = 0,063 \cdot X_1 + 0,092 \cdot X_2 + 0,057 \cdot X_3 + 0,001 \cdot X_4$ X_1 – оборотний капітал/ сукупні активи; X_2 – прибуток від реалізації/ сукупні активи; X_3 – нерозподілений прибуток/ сукупні активи; X_4 – власний капітал/ позичковий капітал.	Критичне значення – $Z \leq 0,037$
4	Модель Р.Таффлера і Г. Тішоу (1977 р.)	$Z = 0,53 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,16 \cdot X_4$ X_1 – прибуток від реалізації продукції/ короткострокові зобов'язання; X_2 – оборотні активи/ зобов'язання; X_3 – короткострокові зобов'язання / сукупні активи; X_4 – власний капітал/ позичковий капітал.	Критичне значення – $Z \leq 0,2$
5	Модель Г. Спрінгейта (1978 р.)	$Z = 1,03 \cdot X_1 + 3,07 \cdot X_2 + 0,66 \cdot X_3 + 0,4 \cdot X_4$ X_1 – оборотні активи/ сукупні активи; X_2 – прибуток до сплати податків/ сукупні активи; X_3 – прибуток до сплати податків/ короткострокові зобов'язання; X_4 – виручка від реалізації/ сукупні активи.	$Z < 0,862$ – висока $Z > 2,45$ – мінімальна
6	Іркутська модель (R-модель)	$R = 8,38 \cdot X_1 + X_2 + 0,054 \cdot X_3 + 0,63 \cdot X_4$ X_1 – оборотний капітал/ сукупні активи; X_2 – чистий прибуток/ власний капітал; X_3 – виручка від реалізації/ сукупні активи; X_4 – чистий прибуток/ сукупні активи.	$Z < 0$ – максимальна (90-100%) $0 < Z < 0,18$ – висока (60-80%) $0,18 < Z < 0,32$ – середня (35-20%) $0,32 < Z < 0,42$ – низька (15-20%) $Z > 0,42$ – мінімальна (до 10%)

моделей для кращої оцінки їх результативності.

Дослідивши аналітичні дані машинобудівельних підприємств та здійснивши відповідні розрахунки, отримані результати було згруповано в таблиці 2 для здійснення комплексної оцінки ймовірності банкрутства підприємств.

Як бачимо з таблиці 2, отримано досить суперечливі результати – одні моделі прогнозують дуже низьку ймовірність банкрутства підприємства і в той же час інші – дуже високу. Якщо до прикладу порівнювати між собою дві моделі Альтмана, то результати практично не відрізняються, однак модифікована модель Альтмана, на думку фахівців [7, с. 168; 8, с. 31, 11, с. 134], є більш прийнятною для українських підприємств, акції яких не котируються на біржі.

Варто відзначити, що досить неочікувані результати були отримані за моделлю Спрінгейта, де на всіх п'яти підприємствах прогнозується дуже висока ймовірність банкрутства за весь досліджуваний період – 2005-2010 роки. Звідси можемо дійти висновку: модель Спрінгейта не підходить для прогнозування ймовірності банкрутства як єдино можлива.

Подібні результати спостерігаємо також й за R-моделлю. Якщо звернути увагу на методику розрахунку (табл. 1) за цими двома моделями, то можна прослідкувати причину такої оцінки. У обох моделях для розрахунку коефіцієнтів використовуються виручка від

реалізації та прибуток до та після оподаткування, які на досліджуваних підприємствах дуже низькі (у більшості випадків збитки).

Загалом згідно з отриманими результатами можемо зробити наступні висновки:

- ВАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес» за період 2005-2010 роки відповідно до даних за обома моделями Альтмана, моделлю Таффлера і Тішоу має дуже низьку ймовірність банкрутства, однак за моделями Ліса, Спрінгейта та R-моделями – високу та дуже високу;
- ВАТ «Темп» дуже високу і високу ймовірність банкрутства має за моделями Спрінгейта та R-моделями. Низьку та дуже низьку ймовірність банкрутства за період 2005-2006 роки прогнозують підприємству моделі Альтмана, Ліса та Таффлера і Тішоу. Слід зазначити, що за період 2007-2009 роки високу ймовірність банкрутства прогнозують всі шість досліджуваних моделей. Однак у 2010 році за п'ятьма моделями передбачається низька ймовірність банкрутства.
- ВАТ «Укрелектроапарат» за період 2005-2010 роки низьку ймовірність банкрутства прогнозують моделі Альтмана, Ліса, Таффлера і Тішоу, високу – Спрінгейта та R-модель.
- ВАТ «Хмельницький механічний завод» відзначається найвищою ймовірністю банкрутства

Таблиця 2. Комплексна оцінка ймовірності банкрутства на прикладі машинобудівельних підприємств

Рік	Дискримінантні моделі											
	Модель Е.Альтмана (1968 р.)		Модифікована модель Е.Альтмана (1983 р.)		Модель Р.Ліса (1972 р.)		Модель Р.Таффлера і Г.Тішоу (1977 р.)		Модель Спрінгейта (1978 р.)		Іркутська модель (R-модель)	
	Z	Pb	Z	Pb	Z	Pb	Z	Pb	Z	Pb	R	Pb
ВАТ ХЗКІУ «Пригма-Прес»												
2005	9,68	↓↓ / -	6,79	↓↓ / -	0,008	↑ / +	0,728	↓↓ / -	0,642	↑ / +	0,705	↓↓ / -
2006	4,68	↓↓ / -	3,29	↓↓ / -	0,007	↑ / +	0,402	↓↓ / -	0,036	↑↑ / +	0,050	↑ / +
2007	3,66	↓↓ / -	2,66	↓↓ / -	-0,002	↑↑ / +	0,294	↓ / -	0,038	↑↑ / +	0,068	↑ / +
2008	4,76	↓↓ / -	3,45	↓↓ / -	0,001	↑ / +	0,394	↓↓ / -	0,039	↑↑ / +	0,073	↑ / +
2009	4,97	↓↓ / -	3,58	↓↓ / -	0,005	↑ / +	0,503	↓↓ / -	0,046	↑↑ / +	0,081	↑ / +
2010	4,86	↓↓ / -	3,47	↓↓ / -	-0,027	↑↑ / +	0,339	↓↓ / -	0,042	↑↑ / +	0,069	↑ / +
ВАТ «Темп»												
2005	12,88	↓↓ / -	9,10	↓↓ / -	0,039	↓ / -	0,837	↓↓ / -	0,044	↑↑ / +	0,056	↑ / +
2006	10,63	↓↓ / -	7,58	↓↓ / -	0,033	↔ / ±	0,627	↓↓ / -	0,062	↑↑ / +	0,065	↑ / +
2007	1,52	↑↑ / +	1,14	↑ / +	0,015	↑ / +	0,041	↑↑ / +	0,021	↑↑ / +	0,041	↑ / +
2008	1,60	↑↑ / +	1,27	↓ / -	0,025	↑ / +	0,090	↑↑ / +	0,034	↑↑ / +	0,066	↑ / +
2009	1,58	↑↑ / +	1,23	↔ / ±	0,031	↔ / ±	0,106	↑ / +	0,044	↑↑ / +	0,061	↑ / +
2010	3,18	↓↓ / -	2,56	↓↓ / -	0,057	↓ / -	0,293	↓ / -	0,174	↓ / -	0,111	↑ / +
ВАТ «Укрелектроапарат»												
2005	6,57	↓↓ / -	5,38	↓↓ / -	0,055	↓↓ / -	0,157	↔ / ±	0,052	↑↑ / +	0,206	↔ / ±
2006	4,23	↓↓ / -	3,97	↓↓ / -	0,057	↓↓ / -	0,148	↔ / ±	0,055	↑↑ / +	0,253	↔ / ±
2007	4,36	↓↓ / -	4,14	↓↓ / -	0,063	↓↓ / -	0,153	↔ / ±	0,060	↑↑ / +	0,267	↔ / ±
2008	3,40	↓↓ / -	3,29	↓↓ / -	0,052	↓↓ / -	0,121	↑ / +	0,043	↑↑ / +	0,229	↔ / ±
2009	1,39	↑↑ / +	1,37	↓ / -	0,020	↑ / +	0,081	↑↑ / +	0,034	↑↑ / +	0,113	↑ / +
2010	1,99	↔ / ±	1,95	↓↓ / -	0,043	↓ / -	0,109	↑ / +	0,042	↑↑ / +	0,170	↑ / +
ВАТ «Хмельницький механічний завод»												
2005	0,78	↑↑ / +	0,95	↑↑ / +	-0,058	↑↑ / +	0,043	↑↑ / +	0,011	↑↑ / +	0,087	↑ / +
2006	3,00	↓ / -	3,07	↓↓ / -	-0,046	↑↑ / +	0,051	↑↑ / +	0,018	↑↑ / +	0,215	↔ / ±
2007	0,70	↑↑ / +	0,95	↑↑ / +	-0,037	↑↑ / +	0,085	↑↑ / +	0,026	↑↑ / +	0,116	↑ / +
2008	1,15	↑↑ / +	1,43	↓ / -	-0,046	↑↑ / +	0,080	↑↑ / +	0,023	↑↑ / +	0,156	↑ / +
2009	1,15	↑↑ / +	1,43	↓ / -	-0,046	↑↑ / +	0,080	↑↑ / +	0,023	↑↑ / +	0,156	↑ / +
2010	1,15	↑↑ / +	1,43	↓ / -	-0,046	↑↑ / +	0,080	↑↑ / +	0,023	↑↑ / +	0,156	↑ / +
ВАТ «Термопластавтомат»												
2005	4,01	↓↓ / -	2,87	↓↓ / -	-0,018	↑↑ / +	0,135	↑ / +	0,017	↑↑ / +	0,036	↑ / +
2006	3,12	↓↓ / -	2,25	↓↓ / -	-0,018	↑↑ / +	0,130	↑ / +	0,022	↑↑ / +	0,044	↑ / +
2007	2,70	↔ / ±	1,97	↓ / -	-0,018	↑↑ / +	0,038	↑↑ / +	0,017	↑↑ / +	0,038	↑ / +
2008	1,59	↑↑ / +	1,17	↑↑ / +	-0,039	↑↑ / +	0,039	↑↑ / +	0,020	↑↑ / +	0,035	↑ / +
2009	1,02	↑↑ / +	0,77	↑↑ / +	-0,061	↑↑ / +	0,032	↑↑ / +	0,014	↑↑ / +	0,025	↑↑ / +
2010	0,16	↑↑ / +	0,24	↑↑ / +	-0,118	↑↑ / +	0,057	↑↑ / +	0,023	↑↑ / +	0,044	↑↑ / +

Умовні позначення до таблиці 2:

Z, R – значення функції моделі;

Pb (probability of bankruptcy) – ймовірність банкрутства підприємства;

«↑↑ / +» – дуже висока;

«↓↓ / -» – дуже низька ймовірність; «↔ / ±» – середня;

«↑ / +» – висока;

«↓ / -» – низька ймовірність.

серед п'яти досліджуваних підприємств.

- ВАТ «Термопластавтомат» також відзначається високою ймовірністю банкрутства.

Графічне втілення отриманих результатів за дискримінантними моделями наведено на рис. 1. На графіках чітко видно прогнози в динаміці 2005-2010 років, серед яких найнижчі прогнози має ВАТ «Хмельницький механічний завод». Крім того, в останні роки, а саме 2008-2010, різко зростає ймовірність банкрутства ВАТ «Термопластавтомат», Z-рахунок за

всіма моделями нижчий за критичне значення.

Отже, як бачимо з отриманих результатів, прогнози за досліджуваними моделями дуже різні і у деяких випадках суперечать одне одному. Тому можемо зробити висновок, що застосування зарубіжних моделей у вітчизняній практиці слід проводити дуже обережно, оскільки ефективність і надійність зазначених моделей, як показує практика, суттєво нижча на вітчизняних підприємствах на відміну від зарубіжних.

Для прогнозування й оцінки потенційного

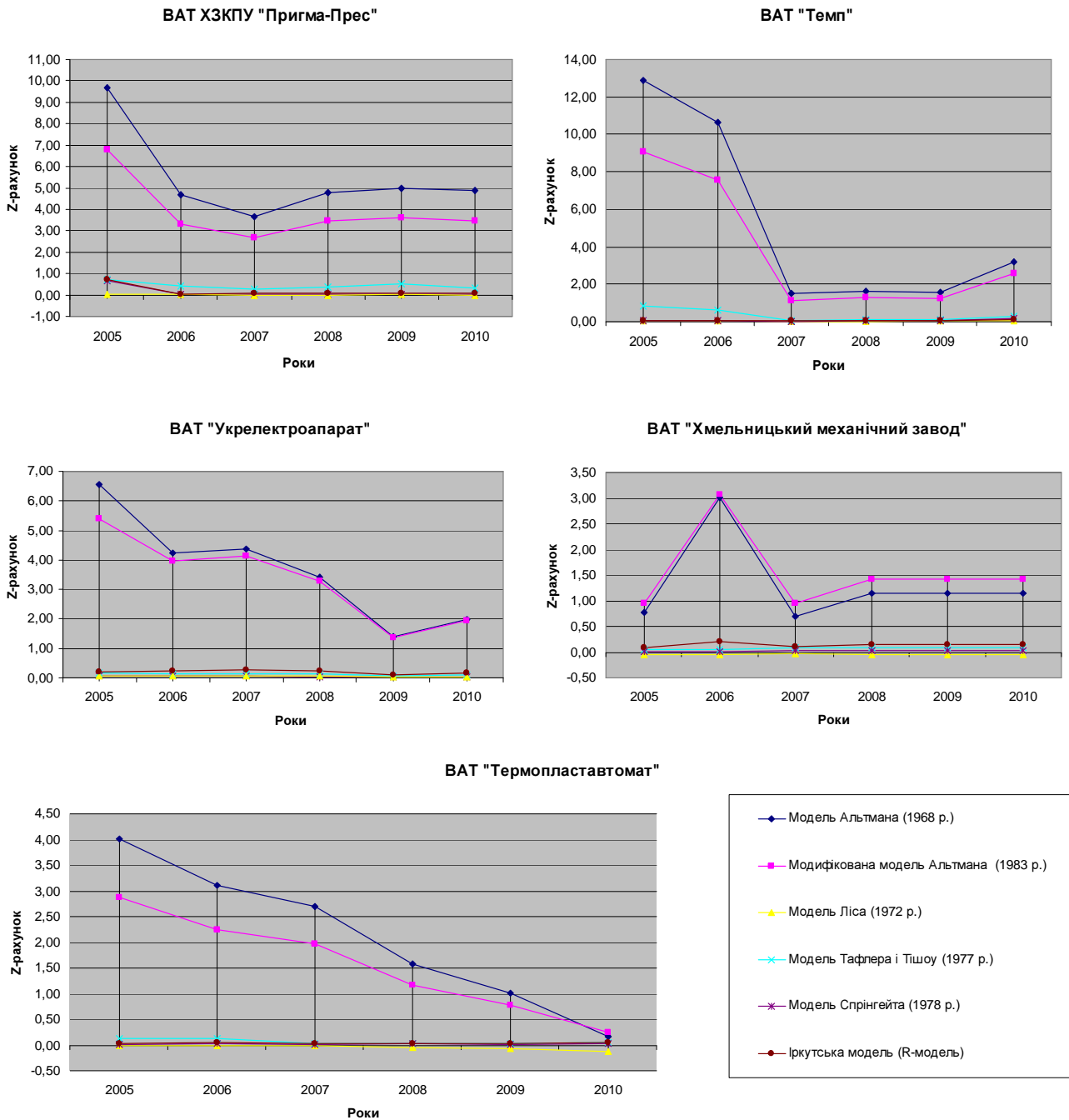


Рис. 1. Порівняльний аналіз методик визначення ймовірності банкрутства машинобудівельних підприємств за період 2005-2010 роки

банкрутства економічного суб'єкта, окрім наведених, необхідно використовувати й інші показники (оцінка ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності) [6, с. 583].

Фінансовим аналітиком Уільямом Бівером була запропонована інша система показників для оцінки фінансового стану з метою діагностики банкрутства, для чого він рекомендував дослідити тренди показників [7, с. 170].

Коефіцієнт Бівера розраховується за наступною формулою:

$$K_B = \frac{\text{Чистий прибуток (р.220 ф.2)} + \text{Амортизація (р.260 ф.2)}}{\text{Розділ III Пасиву (р.480 ф.1)} + \text{Розділ IV пасиву (р.620 ф.1)}} \quad (1)$$

де K_B – коефіцієнт Бівера [2, с. 236].

Перевагою використання даної методики, як

зазначає [6, с. 686], є те, що вона дозволяє визначити «рейтинг ризику банкрутства», а також дає прогноз банкрутства не тільки за кількістю, але і за тимчасовим характером.

Оцінка ймовірності банкрутства машинобудівельних підприємств за коефіцієнтом Бівера наведена в таблиці 3.

Отже, як бачимо з таблиці 3, коефіцієнт Бівера прогнозує ризик ймовірності банкрутства для машинобудівельних підприємств через 5 років. Таким чином, отримані результати за дискримінантними моделями підтвердились.

Проведений порівняльний аналіз практичного застосування дискримінантних моделей та коефіцієнта Бівера на прикладі машинобудівельних підприємств дав змогу зробити наступні висновки:

Таблиця 3. Рейтинг ризику банкрутства машинобудівельних підприємств за коефіцієнтом Бівера за період 2005-2010 рр.

Рік	Коефіцієнт Бівера									
	ВАТ ХЗКПУ "Пригма-Прес"		ВАТ "Темп"		ВАТ "Укрелектроапарат"		ВАТ "Хмельницький механічний завод"		ВАТ "Термопластавтомат"	
	K_b	Рейтинг	K_b	Рейтинг	K_b	Рейтинг	K_b	Рейтинг	K_b	Рейтинг
2005	0,39	I	0,77	II	0,07	II	0,07	II	0,34	II
2006	0,18	II	1,11	II	0,12	II	0,21	II	0,24	II
2007	0,14	II	0,05	II	0,13	II	0,05	II	0,26	II
2008	0,18	II	0,10	II	0,06	II	0,06	II	0,26	II
2009	0,23	II	0,14	II	0,05	II	0,06	II	0,20	II
2010	0,22	II	0,44	II	0,07	II	0,06	II	0,12	II

Умовні позначення до таблиці 3:

Рейтинг ризику банкрутства:

Група I – стійкий фінансовий стан (0,4 – 0,45); Група II – за 5 років до банкрутства (0,17); Група III – за 1 рік до банкрутства (-0,15).

- за результатами дослідження визначено обмеженість застосування дискримінантних моделей на вітчизняних підприємствах через їх невисоку надійність та точність прогнозу (суперечливість результатів);
- прогнозні оцінки за моделями та коефіцієнтом Бівера підтверджують необхідність проведення на підприємствах хоча б експрес-діагностики ймовірності банкрутства з метою його попередження та подолання зростаючих кризових явищ;
- для підвищення точності результату прогнозу рекомендується використовувати одночасно декілька різних методик у динаміці для кращого розуміння загальної ситуації на досліджуваному підприємстві.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у пошуку методик, що враховуватимуть галузеві особливості суб'єктів господарювання, а також вивченні та детальнішому дослідженні методів експертних оцінок ймовірності банкрутства підприємства.

Список літератури

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник. / О. Я. Базилінська. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
2. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навч. посібник / Б. Є. Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Іванюта С. М. Антикризове управління: навчальний посібник / С. М. Іванюта. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
4. Матеріали сайту Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent>.
5. Матеріали сайту аудиторської фірми "Alt" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://alt.com.ua/ukr/rating_by_firms.
6. Мошенський С. З. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / С. З. Мошенський, О. В. Олійник; За ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2007. – 704 с.
7. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
8. Рясних Є. Г. Моделі діагностики та прогнозування банкрутства / Є. Г. Рясних, Л. О. Шкілюк // Вісник Хмельницького національного університету – 2008. – №2, Т2. – С.30-33.
9. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства:

навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.

10. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз. навч. посібник / Н. В. Тарасенко. – 3-тє видання, перероблене. – Львів: "Новий Світ – 2000", 2004. – 344 с.
11. Череп А. В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: навч. посібник / А. В. Череп. – К.: Кондор, 2006. – 378 с.
12. Шморзун Н. П. Фінансовий аналіз. навч. посібник / Н. П. Шморзун, І. В. Головка. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.

РЕЗЮМЕ

Троц Ирина

Сравнительный анализ и оценка методик прогнозирования и определения вероятности банкрутства на примере машиностроительных предприятий

Рассмотрены практические аспекты применения наиболее известных и распространенных методик прогнозирования и определения вероятности банкрутства на примере машиностроительных предприятий Хмельницкого региона.

RESUME

Trots Iryna

Comparative analysis and evaluation of the methods of predicting and determining of the probability of bankruptcy on the example of engineering enterprises

The article considers the aspects of the practical application of the most famous and popular methods of predicting and determining of the probability of bankruptcy on the example of engineering enterprises of the Khmelnytskyi region.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2011 р.

МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

У статті розглядається методика та організація внутрішньогосподарського контролю фінансових результатів. У процесі дослідження сформовано пропозиції та висновки, спрямовані на розробку методики організації внутрішнього контролю.

Ключові слова: контроль, внутрішньогосподарський контроль, витрати, фінансові результати.

Будь-яке підприємство не обходиться без системи контролю, який є однією із найважливіших функцій управління та виступає засобом зворотного зв'язку між об'єктом і суб'єктом управління.

Відсутність чітко налагодженої системи контролю є причиною виникнення невиправданих втрат, знижує загальну ефективність роботи підприємства, призводить до відсутності належного підґрунтя для реалізації функції мотивування [7, с. 18].

Ефективність контролю визначається як рівнем його організації, так і досконалістю методологічного забезпечення окремих процедур та всієї системи контролю загалом. Практика реформування економіки різних галузей, докорінні зміни, що відбулися в останній час у теорії і практиці бухгалтерського обліку в Україні, наближення вітчизняних стандартів до міжнародних аналогів диктують необхідність упровадження нових форм організації контролю, що спрямовані на вдосконалення його превентивної, інформаційної та регульовальної функцій.

Вагомий внесок у теоретичні розробки проблем обліку та організації внутрішньогосподарського контролю зробили такі вчені, як П. Безруких, К. Друрі, С. Котляров, В. Максимова, В. Сопко, Б. Усач, М. Чумаченко та інші.

Метою нашої статті є дослідження методики та організації внутрішньогосподарського контролю.

Одним із пріоритетних питань організації контролю фінансово-господарської діяльності підприємства є питання організації та методики внутрішньогосподарського контролю фінансових результатів. Проф. Ю. С. Цал-Цалко наголошує на важливості оцінки ефективності господарювання саме на підставі даних про фінансові результати [9, с. 206].

Здійснюючи перевірку фінансових результатів діяльності підприємства, необхідно ознайомитись з його обліковою політикою в частині методик визначення доходів від операційної діяльності.

Метою контролю фінансових результатів є встановлення достовірних даних первинних документів щодо визначення витрат, доходів та формування фінансових результатів, повноти і своєчасності відображення первинних даних у зведених документах та облікових регістрах, правильності ведення обліку витрат, доходів і результатів діяльності та його відповідності прийнятій обліковій політиці, достовірності відображення витрат, доходів та визначення фінансових результатів у звітності

хлібопекарського підприємства, відповідності методики обліку та оподаткування операцій, пов'язаних з отриманням доходів від реалізації, інших операційних доходів, фінансових результатів тощо чинним нормативним документам України [4, с. 254].

Основним завданням контролю доходів і результатів є перевірка достовірності даних обліку і звітності про фінансові результати, виявлення факторів, які впливають на їх формування, що залежать або не залежать від організації роботи підприємства.

Предметом контролю операцій з формування та обліку фінансових результатів на виробничих підприємствах є господарські процеси та операції, пов'язані з визначенням витрат, доходів та фінансових результатів, а також відносини, що виникають при цьому всередині підприємства та за його межами.

Методичні прийоми фінансового контролю операцій, що формують фінансовий результат виробничих підприємств, виникають на основі застосування дедуктивних методів дослідження. Проаналізувавши дані фінансової звітності з використанням методики економічного аналізу, статистичних досліджень і економіко-математичних методів, контролер виявляє основні фактори, що впливають на фінансові результати діяльності підприємства.

Використовуючи документальні методичні прийоми, можна також виявити факти безгосподарності, що призводять до виробництва низькоякісної продукції, яка не користується попитом у споживачів і, як наслідок, зниження рентабельності.

Процедури перевірки показників доходу від реалізації готової продукції розглядають у зв'язку з її собівартістю. Зокрема, необхідно дослідити правильність розрахунку фактичної собівартості реалізованої продукції, а також перевірити правильність списання витрат (особливо непродуктивних) на дебет рахунка 901 "Собівартість реалізованої готової продукції". Виявлені незаконні списання на цей рахунок різних витрат, нестач, дебіторської заборгованості повинні під час здійснення контролю коригуватися з метою правильного відображення доходу від реалізації.

На фактичний розмір доходу від реалізації продукції значною мірою впливають її обсяг, собівартість, система ціноутворення, ставки податку на додану вартість, якість і структура реалізованої продукції. В зв'язку з цим, під час проведення контролю потрібно перевірити, як вплинув кожен фактор на розмір доходу від

реалізації, що потребує використання розрахунково-аналітичних методичних прийомів контролю.

Основними напрямками контролю операцій з визначення фінансових результатів є:

- перевірка правомірності отримання доходів від здійснення операцій з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та іншої операційної діяльності;
- контроль обсягів реалізації готової продукції, виконаних робіт (послуг) через оцінку виконання планів з обсягу реалізованої продукції;
- оцінювання та визнання доходів і фінансових результатів від операційної діяльності на основі використання методів арифметичного контролю та порівняння сум первинних документів і облікових реєстрів;
- перевірка правильності відображення доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) через зіставлення даних Звіту про фінансові результати та інформації з Головної книги;
- контроль інших операційних доходів та операційних витрат через використання методів арифметичної і нормативної візуальної перевірки;
- контроль правильності визначення фінансових результатів від операційної діяльності через застосування арифметичного контролю: валовий прибуток (збиток), збільшений на суму інших операційних доходів і зменшений на суму адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат [3, с. 105].

Контроль операцій з обліку витрат розпочинається з інвентаризації об'єктів обліку. Це дає можливість виявити нестачі або залишки та правопорушення, якщо такі були.

Для забезпечення первинного обліку витрат використовуються уніфіковані форми первинних документів та чинні спеціалізовані форми документів для відповідної галузі. Застосування бланків застарілих та довільних форм не допускається. При цьому обов'язково повинні бути дотримані вимоги положення про документи та документообіг в бухгалтерському обліку, загальногалузевих керівних вказівок по наданню юридичної сили документам на магнітних, паперових носіях, що створюються засобами обчислювальної техніки, загальногалузевих керівних методичних матеріалів зі створення автоматизованого бухгалтерського обліку та інших нормативних документів. Суб'єкт контролю перевіряє первинні документи, на підставі яких здійснюються записи на відповідних рахунках (витрати - 23, 80-85, 90, 91, 92, 93, 95, 97, 98) [5, с. 587].

Враховуючи те, що контроль за операціями, які формують фінансовий результат, у першу чергу має здійснюватися посадовими особами підприємств, тому вважаємо за необхідне розглянути як один із різновидів контролю внутрішньогосподарський контроль.

Будь-який економічний суб'єкт має свою цільову функцію, яка реалізується та досягається за допомогою ефективно діючого управління. Однією з функцій управління окремим підприємством є внутрішній контроль, працівники якого здійснюють порівняння планових і фактичних значень параметрів, проводять аналогію з зовнішнім економіко-правовим середовищем, виявляють відхилення в параметрах, визначають оцінку небезпечності розміру відхилень для суб'єкта господарювання, виявляють фактори, що викликали відхилення, а також визначають ступінь їх впливу, проводять підготовку інформаційної бази для прийняття

управлінських рішень. Практика підтверджує, що найкращим на сьогодні інструментом ринкових перебудов діяльності комерційної організації є впровадження системи внутрішнього контролю. З огляду на те, що за відповідність структури внутрішнього контролю та її впровадження відповідає керівництво, керівники всіх організаційних підрозділів повинні розуміти природу системи внутрішнього контролю і цілі, досягнення яких покликані забезпечити його заходи.

Результати досліджень провідних науковців свідчать про необхідність удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю на підприємствах. Досліджуючи поняття "внутрішньогосподарський контроль", справедливо підкреслити, що у фахівців за останні роки не виникло однастайності у його визначеннях. Так Білуха М. Т. визначає його як такий, що включає контрольні функції, здійснювані власниками підприємства [5, с. 25]. Ф. Ф. Бутинець окреслює як контроль, що здійснюється органами внутрішнього контролю (головним бухгалтером підприємства, ревізійною комісією тощо) [4, с. 11].

Л. В. Нападовська вказує на необхідність створення центрів відповідальності контролю, що забезпечить спрямованість його на результат [8, с. 144]. Є. В. Калюга пріоритетним аспектом вважає побудову ефективно діючої системи попереднього контролю [6, с. 154]. На посиленні ролі децентралізованого підходу щодо організації системи контролю на підприємстві наголошує В. Ф. Максимова [7, с. 84].

Відомо, що на тих підприємствах, де налагоджений поточний внутрішньогосподарський контроль, забезпечується ощадливість і збереження цінностей. З метою посилення боротьби з нестачами та розкраданням необхідно, щоб внутрішньогосподарський контроль здійснювався об'єднаними зусиллями всіх спеціалістів, керівників господарських підрозділів та бухгалтерських служб. При цьому особливе значення має щоденний контроль за рухом цінностей на окремих об'єктах підприємства.

Оскільки основним результатом діяльності підприємства є фінансовий результат, внутрішньогосподарський (управлінський) контроль повинен зосереджуватися на тих аспектах господарсько-фінансової діяльності, які стосуються досягнення максимального прибутку, тобто основними цільовими об'єктами контролю на підприємствах необхідно вважати доходи і витрати.

Основні стадії процесу внутрішньогосподарського контролю на виробничих підприємствах наведено на рис. 1.

Поряд із цим, багато недоліків в організації і здійсненні внутрішньогосподарського контролю на підприємствах можна було б уникнути за умови існування чітких розробок щодо конкретних явищ у наукових джерелах, але натомість багато дослідників або упускають питання внутрішньогосподарського контролю, або не розкривають його методики, а це негативно впливає на практику.

З точки зору організації бухгалтерського обліку, контролю та аналізу внутрішньогосподарський контроль в умовах функціонування автоматизованої системи обробки інформації організовується в інтересах підприємства та з метою допомогти йому ефективно виконувати свої функції. Внутрішній контроль передбачає перевірку додержання умов законодавчих і нормативних актів за здійсненими господарськими операціями та оцінку економічності й ефективності

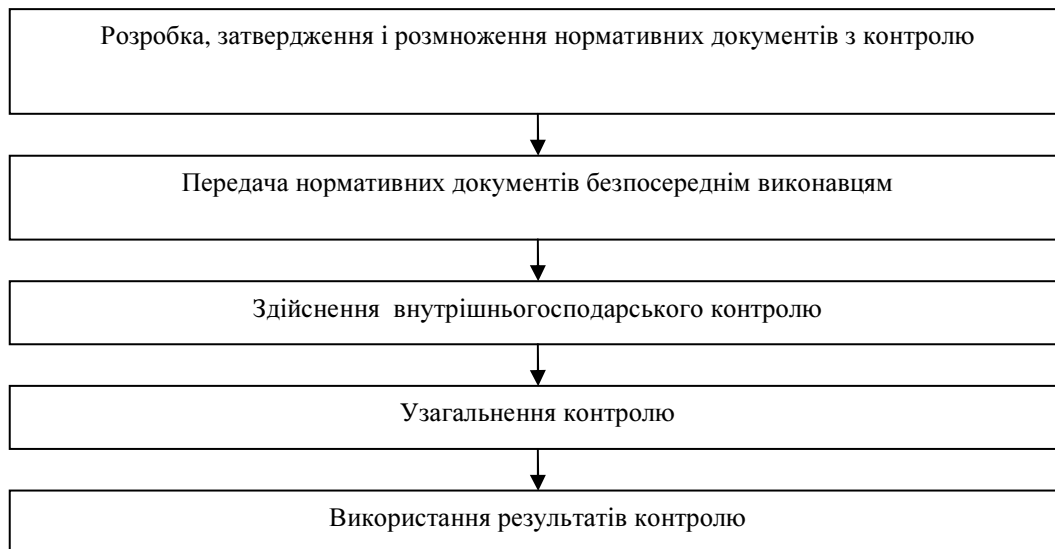


Рис. 1. Основні стадії процесу внутрішньогосподарського контролю

операцій, проведених на підприємстві. Він охоплює такі основні напрямки:

- контроль політики і методу управління підприємством, організаційної структури підприємства, реальності, повноти, розташування, точності, класифікації облікових даних;
- перевірку основної кореспонденції рахунків по господарських операціях;
- перевірку відповідності даних інвентаризації фактичним даним і перевірку її результатів з фактичними даними; перевірку підсумкових даних установленням взаємозв'язків між ними і здобуттям необхідної інформації про відхилення;
- виявлення відхилень від установлених нормативних даних звірянням фактичних витрат на виробництво з нормативно-довідковою інформацією; встановлення причин і винуватців відхилень;
- підтвердження вірогідності інформації, що міститься в бухгалтерській звітності;
- моделювання облікового процесу з метою одержання необхідної інформації для управління підприємством; імітацію облікових даних для планування і прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємства.

Результати проведеного дослідження свідчать, що можливості контролю як функції управління використовуються сьогодні недостатньо. В окремих випадках система внутрішнього контролю не відповідає вимогам наукового управління з причин методологічного, методичного і організаційного характеру. У зв'язку з цим виникає потреба розробити методи оптимізації контрольної системи підприємства. Серед методів підвищення ефективності функціонування системи внутрішнього контролю в сучасних підприємствах пропонуємо застосовувати наступні: метод розподілу повноважень і відповідальності між працівниками, ротація кадрів, здійснення контролю за окремими напрямками діяльності, удосконалення контролю при плануванні продажів, збиранні інформації та формуванні справи-досьє на покупців і замовників, діагностики та прогнозування проблем.

З огляду на конкретні економічні проблеми, які виникають на підприємствах, і започаткування реформ внутрішнього контролю в Україні особливе значення

має розробка методики організації внутрішнього контролю:

- для підвищення рівня ефективності системи управління, забезпечення її гнучкості;
- для розробки оптимальної моделі внутрішнього контрольно-аудиторського процесу;
- для розробки оптимальної управлінської моделі; адаптації;
- розподілу функцій посадових осіб.

З метою успішного функціонування підприємства, підвищення рівня рентабельності, збереження та збагачення його активів необхідний налагоджений механізм управління, найважливішим елементом якого є повсякденний внутрішній контроль.

Таким чином, ми прийшли до висновку, що аналіз діючої практики внутрішнього контролю на виробничих підприємствах за процесом формування доходів, витрат і фінансових результатів операційної діяльності засвідчує, що можливості контролю використовуються сьогодні ще недостатньо. Про це свідчить низький рівень планування внутрішнього контролю, недостатня його координація з іншими структурами управління, а також відсутність належного науково-методичного забезпечення.

Список літератури

1. *Витрати : положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16, затверджене наказом М-ва фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 // Все про бухгалтерський облік. – 2009. – № 10(1527). – С. 75-80.*
2. *Методичні рекомендації по формуванню собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості : Наказ Держ. комітету промислової політики від 02.02.2011р. №47.*
3. *Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на собівартість виробництва продукції (робіт, послуг) у промисловості та на ефективність роботи підприємств: розроблені Держ. ін-том комплексних техніко-ек. досліджень М-ва промислової політики України / [Григор Н. М., Крехівський О. В., Петрова Р. С. та ін.]. – К., 2007 – 139 с.*
4. *Аудит і ревізія підприємницької діяльності: [навч. посібн. для студ. вузів спец. 7.050106 "Облік і аудит"] / [Бутинець Ф. Ф., Усач Б. Ф., Виговська Н. Г., Петренко Н. І.]; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2001. – 416 с.*
5. *Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: [підручник для студ вищих навч. закладів] / М. Т. Білуха, Т. В. Микитенко. – К.: Українська академія оригінальних ідей, 2005. – 886 с.*

-
6. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: [монографія] / Калюга Є. В., 2002. – 360 с.
 7. Максимова В. Ф. Контроль в управлінні економічними процесами на підприємстві: [навч. посіб.] / Максимова В. Ф. – Суми: ВТД “Університетська освіта”, 2008. – 190 с.
 8. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: [монографія] / Нападовська Л. В. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
 9. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства: [навч. посіб.] / Цал-Цалко Ю. С. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.

РЕЗЮМЕ

Труфина Жанна

Методика и организация внутрихозяйственного контроля финансовых результатов

В статье рассматривается методика и организация внутрихозяйственного контроля финансовых результатов. В процессе исследования сформированы предложения и выводы, направленные на разработку методики организации внутреннего контроля.

RESUME

Trufina Zhanna

Methodology and organization of economic control of financial results

A methodology and organization of economic control of financial results is examined in the article. In the process of research the suggestions and conclusions, directed for development of method of organization of internal control are formed.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

Олена УГОДНІКОВА

здобувач кафедри обліку і аудиту,
Харківська національна академія міського господарства,

Тетяна ПАВЛЕНКО

здобувач кафедри обліку і аудиту,
Харківська національна академія міського господарства**ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ**

У дослідженні обґрунтовано поняття «економічний потенціал будівельних компаній», проаналізовано методи оцінки економічного потенціалу, визначено підходи, що формують теоретичний базис оцінки економічного потенціалу компаній, обґрунтовано необхідність використання комплексного підходу до оцінки економічного потенціалу будівельних компаній та запропоновано авторське бачення цієї проблеми, яке враховує індексний метод у розрізі складових елементів потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал, методи оцінки, комплексний підхід, будівельні підприємства.

На сучасному етапі економічних перетворень концептуальним питанням є забезпечення розвитку підприємств будівельної галузі як однієї з важливих сфер функціонування економіки України. Для вирішення цього складного питання необхідно створити умови для зростання економічного потенціалу будівельних компаній. Проте, як показує практика, будівельна галузь не пододала наслідки фінансової й економічної кризи 2008-2010 рр. Зокрема індекс обсягу виконаних будівельних робіт хоч і збільшився у 2010 р. у 1,8 разів, натомість його значення лише на 95% відповідає рівню кризового 2009 р. Знижується інвестиційна привабливість будівельних компаній: обсяги капітальних інвестицій в капітальне будівництво за останні чотири роки скоротились в 1,3 рази. Аналогічні тенденції спостерігаються із обсягами вкладень у основний капітал. Крім того, слід звернути увагу на зростання загальної площі житла, проте значення цього показника не досягло рівня 1990 р. Поглиблюють негативні процеси й явища внутрішньої диспропорції й дисбалансу суб'єктів господарювання, а також очікування другої хвилі фінансової та економічної кризи.

Проблеми визначення, формування економічного потенціалу, його оцінки досліджували: О. В. Арефєва [1], Б. Є. Бачевський [2], І. Р. Бузько [3], А. Є. Воронкова [4], О. К. Добикіна [5], Е. В. Лапін [6], В. В. Ковальов [7, 8], Л. М. Малярєць [9], Л. С. Сосненко [10], М. Г. Чумаченко [11], Т. М. Юсупова [12] та ін.

Проте залишаються невирішеними питання щодо реалізації економічного потенціалу, обґрунтування й впровадження методичних підходів до його оцінки на будівельних компаніях, що визначило мету нашої праці.

Для її досягнення вирішувались наступні завдання:

1. Охарактеризувати сутність економічного потенціалу будівельних компаній.
2. Провести аналіз підходів до оцінки економічного потенціалу підприємств будівельної галузі.
3. Запропонувати авторський підхід до оцінки економічного потенціалу на будівельних компаніях.

У результаті аналізу наявних наукових підходів до визначення економічного потенціалу запропоновано

авторський підхід до обґрунтування категоріального базису поняття «економічний потенціал будівельних компаній», який визначається як стратегічно-орієнтована перманентно-трансформуюча система виробничих, трудових, маркетингових, фінансових, стратегічних потенціалів та потенціалу капіталу бренду, яка обумовлена зовнішніми соціально-економічними факторами та внутрішньою управлінською структурою, що забезпечує розвиток будівельних підприємств.

Слід вказати, що в наукових дослідженнях і в практиці діяльності вітчизняних будівельних компаній відсутні єдині підходи до оцінки економічного потенціалу. Зокрема Т. М. Юсупова виділяє наступні методи оцінки економічного потенціалу [12]:

- ресурсно-регресійний метод оцінки потенціалу, який передбачає використання кореляційно-регресійних моделей, що дозволяють описати залежність кінцевих результатів виробничо-господарської діяльності від зміни окремих чинників і умов. Цей метод дозволяє оцінювати вплив структурних змін потенціалу, визначати нормативи віддачі ресурсів, виявляти внесок окремих ресурсів у формування потенціалу. Проте, його використання обмежене фінансово-економічними умовами, в яких функціонує конкретне підприємство, тобто наведений інструментарій і отримані результати не мають узагальненого характеру;
- метод побудови залежностей «витрати – ефективність» доцільно використовувати, коли потенціал втілений у вигляді декількох можливих проектів розвитку підприємства. На основі використання цього методу створюється можливість визначення потенційних можливостей підприємства при зміні рівня того чи іншого ресурсу. Натомість використання методу потребує розробки альтернативних проектів розвитку підприємства для проведення їх порівняння, що призводить до певних ускладнень, пов'язаних із зростанням як вартості досліджень, так і використання відповідних ресурсів;
- параметричний метод полягає у здійсненні оцінки

економічного потенціалу підприємства за обраним критерієм і побудові залежності «витрати – ефект» з наступним зіставленням її рівня з необхідним цільовим рівнем, який сприяє або збільшенню потенціалу, або веде до зниження цільової установки. Отже, використання цього методу дозволить визначити параметри економічного потенціалу і порівняти їх значення з відповідним рівнем. Проте, виникають проблемні питання, пов'язані із визначенням нормативного рівня, який, як правило, оцінюється з використанням думок експертів, що мають суб'єктивний характер;

- метод грошової оцінки елементів потенціалу стосується визначення ресурсів підприємства, що мають грошове втілення. Крім того, використання показників у межах методу дозволить прослідкувати в динаміці залежність ефективності використання потенціалу підприємства і рівень отриманого доходу, що дасть можливість охарактеризувати систему стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства. Недоліки методу грошової оцінки елементів потенціалу полягають у тому, що формальне визначення ресурсів у грошовому еквіваленті дозволяє охарактеризувати лише масу ресурсів і частково їх структуру, тоді як можливості підприємства залишаються поза цариною досліджень;
- індексний метод спрямований на доведення базової вартості ресурсів підприємства до сучасного рівня за допомогою індексу (низки індексів) зміни цін по відповідних ресурсах за відповідний період. Використання цього методу спирається на уявлення про комплексний характер явища, яке вивчається, що втілюється, зокрема, у взаємозв'язках і взаємообумовленості окремих ознак. Його перевагою є отримання можливої оцінки динаміки ринкової вартості підприємства і позиції відносно конкурентів. Крім того, наведений інструментарій передбачає облік наявних ресурсів, що використовуються у виробничо-господарській діяльності. Однак не завжди є можливість отримання достовірних результатів щодо визначення індексів «немайнових» ресурсів (інформації, трудового потенціалу, ідей і технології та ін.).

Деякі дослідники [6; 13-16], окрім перелічених, зосереджують увагу на: простому балансовому методі (передбачає порівняння вартості майна підприємства (активів) та суми його зобов'язань (пасивів); методі регулюванню балансу (визначається реальна вартість усіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням його боргів (сум його зобов'язань); методі ліквідаційної вартості (визначається сума коштів, які можуть бути отримані за умови ліквідації підприємства на конкретну дату); методі вартості заміщення (визначається розрахунком вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу у поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників, але сформований відповідно до сучасних стандартів); методі чистих активів (здійснюється вирахування зі скорегованої вартості активів підприємства скоригованої вартості його пасивів, коригування полягає у ціновому приведенні чи нормалізації бухгалтерської звітності); методі економічного прибутку (здійснюється множення суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності, яка дорівнює різниці між рентабельністю інвестованого капіталу і середньозваженими витратами на його залучення та

використання); методі мультиплікаторів (оцінюється на основі визначених коефіцієнтів, які відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку); методі галузевих співвідношень (визначається на основі цінових показників та інших якісних (чи фінансових) співвідношень, характерних для певної галузі) та ін.

У контексті оцінки економічного потенціалу А. Я. Степанов, Н. В. Іванова вказують на необхідність визначення потенціалу через систему показників, які враховують чисельність трудових ресурсів; основні виробничі і невиробничі фонди; доходи; об'єми наявних ресурсів; обсяги випуску продукції [15]. Подібну точку зору розділяє Є. В. Лапін, який при оцінці економічного потенціалу підприємства пропонує використовувати загальну величину економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство, та економічний результат від їх раціонального використання [6]. На важливість результатів діяльності при визначенні економічного потенціалу вказує Б. Є. Бачевський [2].

На противагу вищепереліченим науковцям, І. Р. Бузько, І. Є. Дмитренко, Е. А. Сущенко та ін. [3] запропонували комплексний підхід, який містить: аналіз використання виробничого потенціалу для висновку щодо максимально можливого випуску продукції; ринкового потенціалу для визначення максимально можливого обсягу реалізації продукції; прогноз майбутніх грошових потоків та їх дисконтування для визначення максимальних прибутків у майбутньому.

Розробка послідовних етапів і подальша реалізація процесу формування економічного потенціалу припускає проведення низки попередніх організаційних заходів:

- аналіз основних виробничо-господарських процесів, що відбуваються на підприємстві на цей момент на всіх функціональних напрямках;
- визначення стратегічних напрямків і подальша розробка стратегії розвитку підприємства відповідно до певної довгострокової мети його функціонування;
- збір, аналіз і обробка інформаційних потоків, що надходять зі всього периметру системи маркетингу з метою формування системи інформаційного супроводу процесу формування економічного потенціалу підприємства.

У контексті визначення економічного потенціалу як комплексної категорії, що складається із відповідних структурних елементів, пропонують здійснювати оцінку Д. В. Клиновий і Т. В. Пепа [17]. Вони визначають економічний потенціал як суму наступних складових: економічного потенціалу (сукупна продуктивність) використаних потужностей ресурсного комплексу; економічного потенціалу ресурсів, не використаних у конкретному році для потреб суспільного виробництва; додаткових нових потужностей, освоєних за рік і залучених у суспільне виробництво.

Заслугує на увагу точка зору О. М. Тищенко, який розробив методику інтегральної оцінки використання економічного потенціалу регіону [18], в основу якої покладено розрахунки впливу різних характеристик і ознак інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного та трудового потенціалів, що ґрунтується на використанні методів таксономічного аналізу та моделі еластичності.

Представниками комплексного підходу можна вважати: О. В. Арефєва, А. Е. Воронкова, Л. М. Малярець, В. В. Прохорова, Л. А. Сошнікова та ін. [1; 4; 9; 14; 19].

Висуваючи власне визначення економічного потенціалу та поділяючи підходи представників комплексного підходу, пропонуємо оцінювати поданий потенціал будівельних компаній на основі системи індексів, які враховують формування й використання виробничого, трудового, маркетингового, фінансового, стратегічного потенціалу й потенціалу капіталу бренду.

Отже, у процесі дослідження встановлено, що для оцінки економічного потенціалу будівельних компаній необхідно використовувати комплексний підхід, який дозволить системно визначити потенціал, враховуючи його складові елементи (виробничий, трудовий, маркетинговий, фінансовий, стратегічний потенціали й потенціал капіталу бренду). Крім того, при оцінці економічного потенціалу будівельних підприємств визначаються індекси, які характеризують зміни самого потенціалу і його складових, що забезпечить прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Список літератури

1. Арефєва, О. В. *Управління потенціалом розвитку промислових підприємства* [Текст] : монографія / О. В. Арефєва, О. В. Коренков. – К. ГРОТ, 2004. – 200 с.
2. Бачевський, Б. Є. *Визначення економічного потенціалу підприємства* [Текст] / Б. Є. Бачевський, І. А. Пастушкова, Є. А. Яцура // Збірник Східноукраїнського Національного Університету ім. В. Даля. – Луганськ: 2009. – 354 с.
3. *Стратегический потенциал: формирование приоритетов и развитие предприятия* [Текст] : монографія // И. Р. Бузько, И. С. Дмитренко, Е. А. Суценко и др. – Алчевск: Прима, 2002. – 216 с.
4. Воронкова, А. Е. *Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация* [Текст] : монографія / А. Е. Воронкова. – 2-е изд., стереотипное. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, 2004. – 320 с.
5. *Потенціал підприємства: формування та оцінка* [Текст] : навчальний посібник / О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк, М. Є. Кокотько, Т. Д. Костенко, А. А. Герасимов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
6. Лапин, Е. В. *Оценка экономического потенциала предприятия* [Текст] : монографія / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД "Университетская книга", 2004. – 360 с.
7. Ковалев, В. В. *Финансовый анализ: методы и процедуры* [Текст] // В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
8. Ковалев, В. В. *Анализ хозяйственной деятельности* [Текст] : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2010. – 424 с.
9. Малярец, Л. М. *Проблемы методологии анализа стратегических возможностей предприятия* [Текст] / Л. М. Малярец, И. П. Отенко // Матеріали Четвертої міжнародної конференції „Наука і освіта”. Том 4. Економічні науки. Дніпропетровськ – Дніпродзержинськ – Харків – Черкаси – Житомир, 2001. – С. 10-11.
10. Сосненко, Л. С. *Анализ экономического потенциала действующего предприятия* [Текст] / Л. С. Сосненко. – М.: Экономическая литература, 2003. – 208 с.
11. Чумаченко, М. Г. *Економічний аналіз* [Текст] : навч. посіб. / М. Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 204 с.
12. Юсупова, Т. М. *Оцінка економічного потенціалу при реалізації стратегічного управління витратами на підприємствах залізничного транспорту* [Текст] / Т. М. Юсупова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 34. – 2011 р. – С. 351-353.
13. Климахина О. М. *Використання потенціалу регіонів як чинник підвищення рівня їх пропорційного розвитку: дисертація канд. екон. наук.: 08.01.01* / Климахина О. М. ; Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана. – К., 2006. – 187 с.
14. Сошникова, Л. А. *Многомерный статистический анализ в экономике* [Текст] / Сошникова Л. А., Тамашевич В. Н., Уебе Г., Шефер М. / Под ред. проф. В. Н. Тамашевича. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
15. Степанов А. Я. *Категория "потенциал" в экономике [Электронный вариант]* / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова. – Режим доступа: www.marketing.spb.ru.
16. Федонін, О. С. *Потенціал підприємства: формування та оцінка* [Текст] : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
17. Клиновий, Д. В. *Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України* [Текст] : навч. посіб. / Д. В. Клиновий, Т. В. Пєпа. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 728 с.
18. Тищенко, О. М. *Оцінка ефективності використання економічного потенціалу* [Текст] / О. М. Тищенко. – К.: ВНТУ, 2004. – 350 с.
19. Прохорова, В. В. *Управління економічною безпекою підприємств* [Текст] : монографія / В. В. Прохорова, Ю. В. Прохорова, О. О. Кучеренко. – Харків: УкрДАТ, 2010. – 282 с.

РЕЗЮМЕ

Угодникова Елена, Павленко Татьяна

Оценка экономического потенциала строительных предприятий: теоретические подходы и практика внедрения

В исследовании обоснованы понятия «экономический потенциал строительных предприятий», проанализированы методы оценки экономического потенциала, определены подходы, которые формируют теоретический базис оценки экономического потенциала компаний, обоснована необходимость использования комплексного подхода к оценке экономического потенциала строительных компаний, предложено авторский подход к оценке экономического потенциала строительных компаний, который базируется на комплексном подходе, учитывает индексный метод в разрезе составляющих элементов потенциала.

RESUME

Ugodnikova Olena, Pavlenko Tetyana

Assessment of economic potential of construction enterprises: theoretical approaches and practice of introduction.

In research such concept as «economic potential of construction enterprises» is grounded. The analysis of the methods of economic potential's assessment is done. The approaches, which form theoretical basis of economic potential's assessment are proposed. The necessity of the use of complex approach of economic potential's assessment of the construction enterprises is grounded. The author's approach to the economic potential's assessment of the construction enterprises, which is based on complex approach, is offered.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2011 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто окремі мотиваційні аспекти оплати праці на вугледобувних підприємствах. Визначено переваги та недоліки сучасної системи оплати праці гірників. Запропоновано таку систему, яка враховує сучасні вимоги теорії та практики мотивації праці. Обґрунтовано основи її впровадження на вітчизняних вугледобувних підприємствах.

Ключові слова: мотивація праці, оплата праці, вугледобувні підприємства, ефективність, гнучкі тарифні ставки, результативність.

Багатьма науковими дослідженнями зарубіжних та вітчизняних вчених, багаторічною практикою використання найманої робочої сили доведено, що без дієвої системи мотивації діяльність підприємств не може бути успішною.

За останні роки ефективність шахтарської праці значно впала. Значні фізичні навантаження, складні умови роблять професію гірника непривабливою. Наслідком цього є й низькі техніко-економічні показники роботи шахт і галузі в цілому. Тому ефективне управління персоналом, наявність у нього мотиваційного підходу із прагненням до високої продуктивності та відповідальності стає одним з вирішальних чинників підвищення ефективності роботи шахт і вугільної промисловості в умовах ринкової економіки.

Не зменшуючи роль грошей у задоволенні потреб гірників, у підвищенні престижності та привабливості шахтарської праці, фахівці також зазначають, що гроші самі по собі ще не мотивують. Сьогодні заробітна плата швидше має не мотивуючу, а короткочасно стимулюючу дію [1].

Практика показує, що ефективне використання людських ресурсів – це один з реальних внутрішніх резервів підприємства з покращення техніко-економічних показників роботи й підвищення якості вугільної продукції. Одним з головних елементів роботи колективів шахт може та має стати трудова мотивація [2].

Дослідження питань мотивації та раціоналізації трудової діяльності, оплати праці робітників вугільних підприємств проводилися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, однак чинні системи оплати праці як основний вираз системи мотивації робітників негативно відбиваються на продуктивності праці та безпеці робіт. Тому метою статті є пошук напрямків удосконалення системи оплати праці гірників з метою забезпечення ефективності функціонування вугледобувних підприємств та підвищення безпеки праці.

Серед відомих теорій, на які частіше спираються науковці та практики, можна назвати теорію «ХУ» Д. Макгрегора, теорію «Z» В.Оучі, модель А. Маслоу, модель МакКеланда – Аткинсона, теорію Герцберга, модель Врума, теорію справедливості Адамса, модель Портера – Лоулера та інші. Кожна з них характеризує певну грань багатоаспектної проблеми мотивації.

На кожному підприємстві головною складовою

системи мотивації є система оплати праці. Саме вона, у першу чергу, має враховувати магістральні засади теорій мотивації.

На вугледобувних підприємствах України, на очисних та підготовчих роботах широко розповсюджена колективна відрядно-преміальна система оплати праці. З одного боку, її використання сприяє збільшенню обсягів виконання робіт, зростанню основних техніко-економічних показників. З іншого боку, колективний характер оплати праці не дозволяє урахувати індивідуальний внесок працівника у результати праці колективу. Згідно з моделлю Врума (теорія очікування), працівник очікує на винагороду відповідно до результатів його праці та здійснених ним зусиль. Як свідчить теорія справедливості Джона Адамса, доки працівники не вважатимуть свою винагороду справедливою, вони будуть знижувати результативність своєї праці. Як наслідок цих теорій, можна розглядати необхідність прагнення до індивідуалізації оплати праці відповідно до витрат та результатів праці, навіть у колективних системах оплати праці.

З урахуванням суб'єктивності оцінок справедливості оплати праці працівників можна стверджувати, що працівник «п» буде задоволений, якщо:

$$V_n + I_n \geq B_i + I_i$$

V_n, I_n – винагорода та індивідуальний трудовий внесок працівника «п»;

B_i, I_i – винагорода та індивідуальний трудовий внесок i -го працівника із багатьох працівників за інформацією, якою володіє працівник «п».

Дослідження сфери балансу інтересів та відповідальності персоналу вугільних компаній свідчать про те, що для забезпечення зацікавленої й ефективної діяльності різних учасників виробничих процесів, всіх категорій персоналу необхідна наявність зрозумілих вимог до результатів та якості праці, зрозумілої системи оплати праці й зв'язку результатів роботи з оплатою праці та її ресурсним забезпеченням, визначеної зони відповідальності.

При дотриманні балансу інтересів та відповідальності персоналу відносно різних характеристик виробничого процесу інтегральним результатом є ефективність, стабільність, стійкість й безпека виробництва, незважаючи на наявність суттєвих розходжень у позиціях різних рівнів

управління [3].

Шахта – це складний механізм, і гірники, працюючи в небезпечних умовах, дуже чутливі до несправедливості. На цій підставі, на думку фахівців, однією з найактуальніших потреб робочих-шахтарів є саме необхідність справедливості. У це поняття зазвичай вкладають однакову організацію і оплату праці, розподіл різних пільг, моральні заохочення. Причому з віком прагнення до адекватного морального заохочення зростає, витісняючи з перших місць в структурі потреб матеріальну забезпеченість і сімейне благополуччя [4, с. 2].

Одним із суттєвих елементів механізму мотивації трудової діяльності на підприємствах вугільної промисловості нині є застосування відрядної форми оплати праці за кінцевим результатом. При цьому дієвим психологічним стимулом спонукання є оплата праці, побудована на істотному її зростанні у разі перевиконання виробничих завдань і виплаті заробітної плати на мінімальному рівні у разі невиконання виробничого завдання з видобутку вугілля [5, с. 211 – 212]. Чинна система оплати праці, безпосередньо пов'язана з виробітком, провокує порушення правил безпечного ведення робіт, стимулюючи збільшення обсягів видобутку. У зв'язку з цим, створення ефективної системи винагороди входить до ряду найважливіших пріоритетів активізації трудової діяльності працівників вугільної галузі. Використання системи преміювання і матеріального стимулювання повинне розглядатися як підвищення ступеня цілеспрямованості працівників вугільної галузі на досягнення практичних результатів і на безпеку праці.

Останнім часом у вугільній промисловості фахівці широко обговорюють питання переходу з відрядно-преміальної оплати праці на погодинну з метою гарантування безпечного виконання гірничих робіт.

Аналіз форм та систем оплати праці, які застосовуються на шахтах, доводить, що вони вибираються без урахування вимог конкретних умов виробництва та праці, які обумовлюють їх раціональне використання.

Вчені зазначають, що відрядну форму оплати праці доцільно використовувати на робочих місцях, де першочерговим завданням є зростання обсягів виробництва при обов'язковому дотриманні, окрім інших, принципів відсутності залежності між інтенсивністю й небезпечкою, незначному впливі суміжних процесів, від яких залежить виробіток робочих даної професії та результати праці.

Погодинна форма оплати праці має використовуватися, у першу чергу, в тих випадках, коли збільшення інтенсивності праці значною мірою підвищує небезпеку виконання робіт, коли виконання роботи обумовлює підвищену відповідальність за безпеку великої кількості людей, які працюють поруч, коли суміжні процеси визначають виробіток і обсяги робіт працівників цієї професії, необхідне постійне велике напруження при спостереженні за роботою машин, процесом.

Для підвищення рівня безпеки й удосконалення охорони праці доцільно переглянути принципи й методичні підходи до вибору систем оплати праці в конкретних умовах виробництва з урахуванням вимог технічної експлуатації обладнання, безпеки й умов праці, техніки та технології, яка використовується, цілей й завдань, які стоять перед підрозділом, можливості, необхідності й доцільності інтенсифікації робіт за умовами виробництва та праці. На вугільних шахтах,

небезпечних через раптові викиди вугілля та газу, в забоях має використовуватися виключно погодинно-преміальна система оплати праці з нормованим завданням. У цих умовах та з урахуванням ринкової економіки пошук резервів підвищення продуктивності праці має здійснюватися не за рахунок зростання обсягів виробництва, а на основі покращення якісних показників – виконання норм виробітку, скорочення втрат робочого часу, виробничих витрат, покращення якості продукції та робіт, забезпечення ритмічності й безперебійної роботи техніки, підвищення безпеки й охорони праці, кваліфікації [6].

Дослідження оплати праці робітників вугледобувних підприємств показують, що частка тарифів у середньомісячній заробітній платі залишається вкрай низькою. Це говорить про недостатню роль тарифних ставок і посадових окладів, які мають бути основою організації заробітної плати в регулюванні й управлінні оплатою праці. На думку деяких вчених, частка тарифу має стати основним елементом в структурі заробітної плати й складати 60 – 70% [6].

Певні спроби реформування оплати праці шахтарів зараз проводяться російським урядом. Так рекомендується збільшити постійну частину заробітної плати як мінімум до 70%. Російський прем'єр-міністр зазначає [7], що загалом у вугільній галузі умовно-постійна частка заробітної плати складає 50 – 60 %, а інша частина прив'язана до обсягів виробництва на конкретному підприємстві, що вимагає нарощування обсягів видобутку, нехтує ризиками катастроф. Необхідно внести зміни до галузевої угоди із змінами тарифних ставок, що має забезпечити зростання умовно-постійної частини заробітної плати до 70%. Це підвищить захищеність шахтарів, які працюють на підземних роботах, мінімізує їх мотивацію збільшення видобутку будь-якою ціною, ігноруючи безпеку ведення робіт та ризикуючи життям.

Голова профспілок України М. Волинець вважає, що для впровадження на українських шахтах погодинної оплати праці шахтарів або будь-якого іншого збільшення постійної частки заробітної плати Уряду необхідно спільно з Міністерством енергетики та вугільної промисловості та профспілками розробити нові принципи оплати праці, ввести відповідні коефіцієнти до тарифних ставок, щоб у шахтарів не відбулося зменшення заробітної плати, та внести зміни до Галузевої угоди [8].

Незалежні експерти [7] зауважують, що підвищення постійної частки заробітної плати шахтарів не вигідно вугільним компаніям, оскільки це може призвести до додаткового зростання виробничих витрат. Робітники в цьому випадку отримуватимуть гроші не тільки за обсяги виконаних робіт, але й за простої внаслідок проведення планових та незапланованих ремонтних та профілактичних робіт, які теж потребують додаткових витрат. Експерти пояснюють, що підвищення безпеки праці за рахунок посилення заходів контролю можливе, однак це призведе до додаткових витрат грошей та часу. Сьогодні заходи контролю фактично знижують рентабельність шахт, і, як наслідок, у власників з'являється спокуса ще більше скорочувати постійну частку заробітної плати шахтарів.

З метою підвищення безпеки ведення гірничих робіт у 2008 році уряд України намагався запровадити погодинну систему оплати праці шахтарів. Але дослідження, які проведено, показують, що традиційній системі погодинної оплати праці, яка використовується у вугільній промисловості, властиво багато недоліків,

тому виникає необхідність використання спеціальної системи оплати праці, наприклад погодинної оплати праці на основі диференційованих розрядних погодинних тарифних ставок, яка дозволить уникнути цих недоліків.

Досконалість систем оплати праці зазвичай оцінюється повнотою обліку принципів їх організації. Тому необхідно запроваджувати таку систему оплати праці, яка забезпечить дієвість її мотивації.

Головним напрямом удосконалення індивідуальної заробітної плати в економіці України на основі зарубіжного досвіду фахівці НДІ праці і зайнятості населення Міністерства праці та соціальної політики України і НАН України [10] вважають впровадження на підприємствах єдиної гнучкої тарифної системи, яка розроблятиметься шляхом колективних переговорів на основі загальнодержавних наукових рекомендацій і запроваджуватиметься як складова трудових угод.

Застосування гнучкого тарифу пов'язане з реальним посиленням стимулюючої ролі основної (тарифної частини) заробітної плати. Гнучкість тарифних ставок означає їхній динамізм, тобто як підвищення, так і зниження залежить від кінцевих результатів праці. Через гнучкість тарифних ставок забезпечуються реальні механізми врахування в тарифі різного ступеню ефективності праці конкретних працівників. Гнучкий тариф дає змогу поряд зі стимулюванням підвищення кваліфікації працівників визначати їхні індивідуальні результати праці. Тому дуже важливо узалежити тариф та результати праці на вітчизняних підприємствах

Інші вчені також зазначають, що основними напрямками вдосконалення стимулювання високопродуктивної праці та посилення мотивації до неї мають бути основні складові структури заробітної плати, запровадження гнучких систем оплати праці, доопрацювання тарифної сітки. Вдосконалення системи стимулювання праці та створення цілісної моделі мотивації трудової діяльності працівників має здійснюватися і на загальнодержавному, і на регіональному, і на локальному рівнях [11].

Проведені дослідження показують, що використання спеціальної системи оплати праці на основі диференційованих розрядних погодинних тарифних ставок [9] може забезпечити індивідуалізацію оплати праці відповідно до витрат та результатів праці, та може усунути багато недоліків, які властиві традиційній системі погодинної оплати праці та колективним відрядно-преміальним системам.

Диференційовані розрядні погодинні тарифні ставки пропонується встановлювати в інтервалі від однієї до двох діючих погодинних тарифних ставок. Це дозволяє врахувати фактично сформовану частку тарифної частини заробітку працівників у загальному заробітку. На ряді шахт Мінвуглепрому України тарифна частина заробітку становить 40%.

На думку низки фахівців, такий підхід з гнучкими тарифами сильніше мотивуватиме працівників та дозволить підвищити частку тарифної частини заробітної плати, регулярно переглядати тарифні ставки залежно від результатів роботи, індексувати індивідуальну заробітну плату [12].

Модель гнучкого (рухливого) тарифу (окладу) з перехресним наростанням широко використовується за кордоном. Перехресне наростання означає, що нижня межа «ножиць» кожного наступного розряду перебуває в діапазоні попереднього.

Перехресне наростання «ножиць» посадових окладів

керівників і фахівців використовується й у нашій країні. Воно визначене у Галузевій угоді між Міністерством палива і енергетики України і всеукраїнськими галузевими профспілками вугільної промисловості [13], однак питання оплати праці робітників на основі перехресного наростання «ножиць» оплати не розглядаються.

При використанні запропонованої системи тарифікації є можливість виконувати «Галузеву угоду», загалом підтримувати досягнутий рівень оплати праці робітників і зберегти матеріальну зацікавленість робітників у результатах.

Система на основі диференційованих розрядних погодинних тарифних ставок порівняно зі звичайною погодинною дає можливість повніше врахувати принципи оплати праці, які забезпечують дієвість системи та витікають з теорії та практики мотивації.

Система диференційованих розрядних погодинних тарифних ставок дозволяє формування багатьох різновидів систем оплати праці. У гнучких годинних тарифних ставках повною мірою можуть бути враховані результати праці, умови праці – важкі й особливо шкідливі, інтенсивність праці, непривабливість робіт та ін.

Широке розповсюдження системи оплати праці на основі диференційованих розрядних погодинних тарифних ставок вимагає внесення певних змін та доповнень до трудового законодавства – Закону «Про оплату праці», до галузевої угоди між Міністерством вугільної промисловості України і всеукраїнськими профспілками вугільної промисловості тощо. Це пов'язано з тим, що багато різних складових заробітної плати та соціальних виплат робітнику залежить від розміру тарифної ставки.

Зазвичай під тарифною ставкою розуміють фіксований розмір оплати праці за виконання норми праці (трудова обов'язків) певної складності (кваліфікації) за одиницю часу. Складність робіт (кваліфікації) керівників, фахівців та робітників у вугільній промисловості встановлюється відповідно до Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників.

Безумовно, кваліфікаційна характеристика робітника є однією з важливих складових результативності його праці. Однак такі науки, як психофізіологія праці, менеджмент виділяють інші не кваліфікаційні, але однак не менш важливі складові результативності праці робітника. Серед них: вік; стан здоров'я; фізична, психічна та інтелектуальна витривалість; соціальна зрілість; рівень вмотивованості; здатність до концентрації уваги та пам'яті; фізіологічні та емоційно-вольові резерви працездатності; особиста самоорганізація, відповідальність; сумлінність; орієнтація на команду тощо.

Очевидно, що результативність та ефективність праці конкретного робітника або бригади може суттєво залежати від вищезазначених некваліфікаційних складових характеристик робітників. Згідно із Законом України «Про оплату праці», а також виходячи з принципів організації оплати за витратами і результатами праці, матеріальної зацікавленості у підвищенні ефективності, стимулювання за якість й сумлінне ставлення до праці, за результативність за некваліфікаційними складовими характеристик робітників теж мають право на відповідні стимули. При відрядно-преміальній системі оплати праці ці стимули надаються за кінцевими виробничими результатами за

місяць у вигляді премій. При погодинній системі оплати праці на тих роботах, де зараз оплата здійснюється за відрядно-преміальною системою, можна використовувати підвищені диференційовані розрядні погодинні тарифні ставки.

Таким чином, диференційована розрядна погодинна тарифна ставка визначає фіксований розмір оплати праці за виконання нормованого завдання (трудових обов'язків) певної складності (кваліфікації) та певного обсягу за одиницю часу. На відміну від премії відрядно-преміальної системи оплати, конкретний підвищений розмір диференційованої розрядної тарифної ставки доцільно встановлювати під час видачі нормованого завдання і корегувати після оцінки рівня виконання нормованого завдання. З нашої точки зору використання змінних, добових або інших нормованих завдань є важливою та необхідною умовою забезпечення дієвості системи оплати праці на основі диференційованих розрядних погодинних тарифних ставок.

Зазвичай під нормованими завданнями розуміються встановлені методами нормування праці зміст й обсяги робіт, які повинні виконати працівники за певний період часу з дотриманням вимог до якості виконуваних робіт. З огляду на мету впровадження погодинної оплати на шахтах України, важливою складовою частиною нормованого завдання повинна стати вимога дотримання правил безпечного ведення робіт.

При застосуванні змінних (для змінних бригад) або добових (для добових бригад) нормованих завдань є можливість конкретизувати роботи, а також об'єктивно оцінити їх виконання, тим самим зміцнюючи мотивацію працівників.

Конкретний показник тарифної ставки «ножиць» пропонується встановлювати в перерахунку на зміну, виходячи із змінного, добового, тижневого або місячного обсягу робіт, залежно від напруженості завдання і його важливості для забезпечення високих кінцевих результатів роботи підприємства. Для цього на кожному підприємстві необхідно розробити положення з оплати праці на основі використання диференційованих розрядних тарифних ставок і нормованих завдань, які б урахували конкретні умови роботи персоналу.

Перехід до використання нормованих завдань, як і всі нововведення, на першому етапі потребує певної психологічної перебудови керівників. Організація роботи з використанням нормованих завдань потребує створення особливої системи з планування, контролю та обліку нормованих завдань, системи обліку простоїв у роботі з різних причин. Крім того, необхідно розробити реєстраційні журнали нормованих завдань, журнали обліку простоїв, спеціальні форми обліку та звітності, які були б пристосовані до чинної документації з нормування та планування.

Для впровадження системи гнучких тарифних ставок на основі використання нормованих завдань виникає потреба у розробці методики їх визначення. Одним із ускладнюючих факторів використання нормованих завдань для робітників підготовчих та очисних вибоїв є те, що на кожен чергову робочу зміну перелік робіт нормованого завдання не є однаковим. З цієї причини розрахунки нормованого завдання вимагають праці і потребують спеціальних знань і вмінь. Однак за умови використання спеціального програмного забезпечення та сучасних інформаційних технологій це не буде проблемою.

Поширення сфери використання почасової оплати

праці у міру зростання механізації та автоматизації виробництва є світовою закономірністю, яку не можна не враховувати в практиці хазяйнування в Україні. Незважаючи на те, що рівень механізації та автоматизації виробництва на українських вугледобувних підприємствах значно нижчий, ніж на шахтах у розвинених країнах світу, а зношення обладнання дуже високе, доцільність поступового впровадження погодинної оплати праці, з нашої точки зору, є виправданою.

Це лише частково може вирішити проблему удосконалення системи мотивації працівників вугільних шахт. Останнім часом дослідники порушують питання комплексного вирішення питання мотивації через покращення економічного стану працівників вугільної промисловості [14].

За результатами досліджень, проведеними російськими спеціалістами [15], більше половини респондентів у якості основного мотиву своєї діяльності, окрім високого заробітку та можливості чогось досягти, прагнули «бачити конкретні, відчутні результати своєї праці». Тому сучасні системи мотивації мають бути простими, зрозумілими, а інформація щодо порядку розрахунку винагороди має бути доступною та поширеною на підприємстві.

З огляду на вищеперелічене, враховуючи суб'єктивність оцінки справедливості винагороди за працю робітниками та важливість цієї оцінки для системи мотивації, пропонується ввести в економічну теорію та практику новий принцип – «інформаційне забезпечення системи оплати праці», що передбачає постійне ознайомлення працівників із необхідною інформацією, на основі якої можна було б робити обґрунтовані висновки щодо справедливості оплати праці.

На думку багатьох дослідників, в Україні, на відміну від західних країн, найменше працівники недостатньо поінформовані про розміри і структуру власних заробітків та відрахувань з них. Найменше працівники не лише не мають достатньої інформації про склад та структуру своїх заробітків, а й стимулу та належних можливостей для самореалізації, самовдосконалення та професійного розвитку. Цими ж дослідженнями також зазначено, що переважна більшість найманих працівників та чверть роботодавців визнали – ті форми оплати праці, які діють на підприємствах, не стимулюють працівників до поліпшення результатів їхньої діяльності. Також пропонується активніше застосовувати існуючі форми та методи стимулювання продуктивності праці. Таким чином поширені на сьогодні системи оплати праці не ґрунтуються на підтримці інтересів працівників, не забезпечують ефективного стимулюючого впливу на них. Це є основною причиною відсутності належної мотивації до продуктивної праці [16].

Таким чином, одним з напрямків підвищення ефективності функціонування вугледобувних підприємств та вугільної промисловості України загалом є впровадження сучасних систем мотивації праці, які засновані на індивідуалізації оплати відповідно до результатів. Запропонована система оплати праці з диференціацією розрядних погодинних тарифних ставок дозволить забезпечити її дієвість та врахувати основні аспекти теорії та практики мотивації.

Список літератури

1. Пономаренко, О. П. Роль нематеріальної мотивації у підвищенні престижності шахтарської праці / О. П. Пономаренко // Уголь України. – 2009. – № 3. – С. 9 – 12.
2. Пономаренко, А. П. Роль руководителя в создании трудовой мотивации на добычном участке / А. П. Пономаренко // Уголь Украины. – 2010. – № 4. – С. 15 – 18.
3. Баскаков, В. П. Стандартизация производственных процессов – путь к достижению баланса интересов и ответственности персонала угольной компании / В. П. Баскаков, А. М. Макаров // Уголь. – 2009. – № 10. – С. 44 – 47.
4. Мальцева Л. Л. Что привело к забастовке / Л. Л. Мальцева, О. Н. Пуляева // Социологические исследования. – 1990. – № 6. – С. 38 – 42.
5. Швеи, И. Б. Особенности мотивации трудовой деятельности на угледобывающих предприятиях / И. Б. Швеи, С. Р. Юхимец // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2008. – Вип. 35. – С. 210 – 215.
6. Грибин, Ю. Г. О необходимости усиления стимулирующей роли заработной платы в системе управления эффективностью и безопасностью угледобывающего производства / Ю. Г. Грибин, Г. А. Кузнецова, И. И. Мохначук, Г. А. Ефимова // Уголь. – 2010. – № 9. – С. 13 – 17.
7. Башкатова, А. Почему забыты поручения премьера. Шахтеры недовольны сохранением старой системы оплаты труда [Электронный ресурс] / А. Башкатова // Независимая газета. – 2010. – 16 груд. – Режим доступу: www.ng.ru/economics/2010-12-16/4_miners.html.
8. Почасовая оплата труда повысит уровень безопасности шахтеров [Электронный ресурс] // РБК-Украина. – 2008. – 12 черв. – Режим доступу: www.rbc.ua/rus/newsline/show/pochasovaya_oplata_truda_povysit_uroven_bezопасnosti_shahter_ov_profsoyuz_gornyakov_120620080.
9. Акмаев, А. І. Система оплати праці робітників вугільних шахт на основі диференційованих розрядних погодинних тарифних ставок / А. І. Акмаев, В. М. Белозерцев, І. А. Фесенко // Економіка та право. – 2008. – № 3 (22). – С. 89 – 93.
10. Савкова, С. Використання зарубіжного досвіду при розробці методологічних підходів щодо впровадження на підприємствах України гнучкої тарифної сітки / С. Савкова, Р. Коваль // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 8. – С. 27 – 30.
11. Гольда, А. В. Формування системи мотивації та стимулювання трудової діяльності з орієнтацією на кінцевий результат / А. В. Гольда // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К.: НДЕІ, 2006. – № 9. – С. 158 – 162.
12. Рыночные модели оплаты труда / С. И. Радомский, Е. В. Гончаров, А. И. Кирнос, И. А. Кирнос, В. П. Задорожний, Е. В. Долгалева; под общей редакцией Гончарова В. Н. – Харьков: Основа, 2000. – 247 с.
13. Галузева угода між Міністерством вугільної промисловості України, іншими державними органами, власниками (об'єднаннями власників), що діють у вугільній галузі, і всеукраїнськими профспілками вугільної промисловості з доповненнями та змінами. // Міністерство вугільної промисловості України, профспілка працівників вугільної промисловості України, незалежна профспілка гірників України. – Київ, 2008. – 400 с.
14. Левин, С. Н. Проблемы трудовой мотивации в условиях постсоветской трансформации [Электронный ресурс] / С. Н. Левин, Н. Ф. Апарина // Материалы Интернет – конференции «Поиск эффективных институтов для России XXI века» (27 нояб. – 27 дек. 2003 г.). – Режим доступу: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg>.
15. Кошарная, Г. Мотивационная структура российского предпринимателя / Г. Кошарная // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 4. – С. 110 – 116.
16. Безтелесна, Л. Удосконалення механізму мотивації продуктивності найманих працівників / Л. Безтелесна, Г. Міщук, С. Мартинюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 42 – 48.

РЕЗЮМЕ

Фесенко Інна

Усовершенствование системы мотивации труда на угольных предприятиях

Рассмотрены некоторые мотивационные аспекты оплаты труда на угледобывающих предприятиях. Определены преимущества и недостатки современной системы оплаты труда горняков. Предложена система оплаты труда, учитывающая современные требования теории и практики мотивации труда. Изложены основы ее внедрения на отечественных угледобывающих предприятиях.

RESUME

Fesenko Inna

Improvement of labour motivation system at coal mines

Some motivational aspects of remuneration at coal mines are considered. The advantages and disadvantages of the current remuneration system of miners are defined. The remuneration system that takes into account the requirements of modern theory and practice of labour motivation is proposed. The fundamentals of its implementation at local coal mines are presented.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2011 р.

Оксана ХАБЛЮКкандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,
Тернопільський національний економічний університет**Світлана ЯЦИШИН**кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у бюджетній та соціальній сфері,
Тернопільський національний економічний університет

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ: ФОРМИ ТА МЕТОДИ

Стаття присвячена визначенню суті державного фінансового контролю, розглянуто його форми та методи. Визначено місце і завдання фінансового контролю в організації виконання бюджетних програм. Досліджено напрямки здійснення державного фінансового контролю у світовій практиці. Також вказано проблеми та недоліки виконання бюджетних програм та розроблено шляхи їх вирішення в Україні.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, фінансовий аудит, бюджетна програма, бюджетний процес, використання бюджетних коштів, цільові програми.

Ефективне використання коштів – одна із важливих проблем виконання бюджету у більшості країн світу. Особливо актуальна ця проблема для України, яка здійснює бюджетну політику в умовах обмежених ресурсів. З огляду на це першочерговими завданнями для Міністерства фінансів України та органів, що здійснюють бюджетний контроль, є визначення пріоритетів при розподілі фінансових ресурсів, їх джерел та забезпечення контролю за цільовим, ефективним використанням бюджетних коштів. Для успішного виконання цих завдань переважна більшість економічно розвинених країн світу уже понад півстоліття застосовує програмно-цільовий метод формування бюджету.

Світова практика свідчить, що державний контроль за виконанням програм здійснюється у двох видах: фінансового аудиту та аудиту адміністративної діяльності.

При цьому останній (в Україні частіше його називають операційним аудитом) здійснюється переважно там, де є соціальна проблема і потрібно знайти її розв'язання. Фінансовий аудит відштовхується від потоків бюджетних коштів. При їх споживанні, незалежно від виконання чи невиконання результативних показників програми, виникає об'єктивна необхідність поточного чи подальшого фінансового контролю щодо достовірності фінансової звітності та законності використання бюджетних коштів).

Таким чином, використання бюджетних коштів обов'язково підлягає фінансовому аудиту, водночас операційний аудит щодо виконання програм не завжди є обов'язковим (зокрема, коли програма фінансується на 100 % з бюджету і не має свідчень про її невиконання). Також державні цільові програми можуть підлягати контролю як у вигляді операційного, так і фінансового аудиту. Підставою для застосування операційного аудиту в цьому випадку є наявність соціальної проблеми, яку потрібно розв'язати, а для фінансового аудиту – неперевіраних в межах програми

обсягів бюджетних видатків.

Так у Стандартах з аудиту підкреслено, що перевіряти стан дотримання законів і нормативних актів особливо важливо у випадках виконання державних програм, оскільки високі посадові особи мають знати, чи дотримуються закони та нормативні акти, чи результати таких програм відповідають їхнім цілям, а якщо ні, то які зміни необхідні.

Щоб визначити місце і завдання державного фінансового контролю в організації виконання бюджетних програм, слід врахувати те, що досягнення передбачених ними цілей суттєво залежить від якості роботи на наступних етапах: формування (розробка) та затвердження програми; виконання; звіт.

Необхідність здійснення державного фінансового контролю виконання бюджетних програм в Україні зумовлена наступними факторами:

слабкою фінансовою дисципліною, яка спричиняє не-цільове використання коштів, залучених на виконання бюджетних програм;

недоліками в організації виконання бюджетних програм, що не сприяє досягненню запланованих цілей.

Серед недоліків в організації виконання бюджетних програм передусім слід назвати:

- слабкість нормативно-правової бази їх виконання (нечіткість визначення цілей програм, джерел і термінів їх фінансування, відсутність механізмів координації виконання програм між їх учасниками та можливості здійснення зовнішнього контролю);
- недостатність бюджетного фінансування та розпорощення його між великою кількістю учасників виконання (об'єктами контролю);
- невиконання учасниками бюджетних програм зафіксованих законодавством функціональних обов'язків.

Здійснення державного фінансового контролю за виконанням бюджетних програм прямо передбачено нормативно-правовими актами держави. Передусім такі норми визначені у главі 17 Бюджетного кодексу України, де закріплені повноваження за Верховною

Радою, Рахунковою палатою, Міністерством фінансів, Державним казначейством, державною контрольно-ревізійною службою, Верховною Радою і Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими радами та державними адміністраціями.

Так статтею 113 Кодексу визначено, що органи Державної фінансової інспекції України здійснюють контроль за цільовим та ефективним використанням коштів державного та місцевих бюджетів. Цю норму уточнено наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2002 № 1098 "Про паспорти бюджетних програм"(п. 3), яким передбачено здійснення органами державної контрольно-ревізійної служби у ході проведення ревізій і перевірок контролю за цільовим та ефективним витрачанням коштів державного бюджету відповідно до паспортів бюджетних програм. Зазначено також, що за результатами здійснення такого контролю до 1 квітня року, наступного за звітним, слід подавати Міністерству фінансів відповідну інформацію для врахування при формуванні проекту державного бюджету на наступні бюджетні періоди.

Як відомо, засади функціонування бюджетної системи ґрунтуються на відносинах, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів та розгляду звітів про їх виконання. Тому, з огляду на стадії бюджетного процесу, державний фінансовий контроль доцільно розглядати, насамперед, залежно від часу його реалізації за такими видами:

- попередній (превентивний) контроль, спрямований на запобігання ухвалення необґрунтованого управлінського рішення та попередження незаконних та неефективних бюджетних витрат;
- поточний контроль, який здійснюється з метою своєчасного коригування можливих відхилень та виправлення недоліків на стадії виконання управлінського рішення;
- наступний (ретроспективний) контроль, що проводиться за звітними даними про результати виконання управлінського рішення і спрямований на виявлення недоліків, які призводять до незаконних або неефективних бюджетних витрат, та вжиття заходів для їх попередження в подальшому.

Слід зазначити, що в основі формування бюджетної програми закладено необхідність визначення систематизованого переліку заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети та завдань, виконання яких забезпечує розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій.

Здійснення видатків бюджету за програмами передбачає, що відповідальність за виконання цілей, завдань, а також показників результативності повинна покладатися лише на одного відповідального виконавця, щоб можна було проаналізувати кількісні та якісні фактори, які вплинули на відхилення від запланованих показників результативності, встановити причини та вказати шляхи виправлення виявлених недоліків.

Конкретні цілі, яких необхідно досягти внаслідок виконання бюджетної програми протягом бюджетного періоду, формують завдання бюджетної програми. При цьому визначають наступні характеристики якості формування завдання програми: орієнтованість на результат; вираження результатів у кількісних вимірах; визначення термінів виконання завдання; конкретність.

Очевидно, що чітке окреслення напрямків діяльності в рамках бюджетної програми дозволяє відстежити основні напрямки витрачання бюджетних коштів під час планування, провести аналіз виконання бюджетних

програм та здійснити оцінку показників звітності про їх виконання.

Таким чином, із впровадженням програмно-цільового методу формування бюджету основна увага зосереджена на результатах, яких необхідно досягти, а вже потім - на визначенні обсягів ресурсів, необхідних для досягнення цих результатів. Звідси випливають подальші аналітичні дії - аналіз витрат і досягнутих результатів, що є основою для застосування форм контролю формування, виконання і звітування про виконання бюджетних програм,

Завданням попереднього контролю, який здійснюється на етапі формування бюджетної програми, є: оцінка адекватності назви бюджетної програми; обґрунтованості мети програми; дотримання принципів формулювання завдань програми; повноти визначення напрямків діяльності в рамках бюджетної програми; визначення конкретних відповідальних виконавців програми; розробки відповідних показників результативності. Попередній контроль забезпечується Міністерством фінансів та головними розпорядниками коштів. Для відстеження виконання кожної запланованої програми та досягнення оперативних цілей встановлюється постійний моніторинг на регулярній (квартальній або піврічній) основі. За допомогою оперативних контрольних дій отримується інформація, необхідна для прийняття рішень щодо того, чи було досягнуто поставлених оперативних цілей. Такий поточний контроль мають здійснювати головні розпорядники бюджетних коштів.

Відповідно до Бюджетного кодексу України Міністерство фінансів здійснює контроль за дотриманням бюджетного законодавства на кожній стадії бюджетного процесу (стаття 111), а використання товарів, робіт та послуг на виконання бюджетних програм є однією із стадій виконання державного бюджету (стаття 51). З цього випливає необхідність забезпечення з боку Міністерства фінансів наступного (ретроспективного) контролю, що може бути реалізоване шляхом аналізу щорічних (піврічних) звітів (інформацій) головних розпорядників коштів про виконання паспорта бюджетної програми.

Наступний (ретроспективний) контроль за цільовим та ефективним витрачанням коштів державного бюджету відповідно до паспортів бюджетних програм є також функцією органів державного фінансового контролю спеціальної компетенції. За Бюджетним кодексом України цими повноваженнями наділені Рахункова палата (стаття 110) та державна контрольно-ревізійна служба (стаття 113). Крім того, його здійснюють служби внутрішнього контролю та аудиту головних розпорядників бюджетних коштів.

Виходячи із принципів формування, виконання та звітування про виконання бюджетних програм, наступний (ретроспективний) фінансовий контроль їх складових доцільно проводити у п'ятих основних формах:

- моніторинг звітної інформації про виконання бюджетних програм;
 - камеральна перевірка звітної інформації про виконання бюджетних програм;
 - виїзна перевірка законності використання бюджетних коштів;
 - аудит достовірності звітних показників учасників бюджетної програми;
 - аудит ефективності виконання бюджетних програм.
- Так моніторинг звітної інформації про виконання

бюджетних програм - це безперервне відстеження показників статистичної та фінансової звітності головних розпорядників бюджетних коштів та інших учасників бюджетного процесу, повідомлень засобів масової інформації та інших джерел стосовно виконання програми для виявлення ознак, які б свідчили про відхилення від принципів бюджетної системи, запланованих цілей та результатів.

Водночас щорічна звітна інформація головних розпорядників про виконання паспорта бюджетної програми потребує камеральної перевірки для зіставлення звітних показників із плановими, виявлення відхилень, їх попередній аналіз та узагальнення. Ця спрощена форма документального контролю дає можливість здійснити суцільну перевірку звітної інформації всіх головних розпорядників про виконання всіх бюджетних програм на регулярній щорічній основі та визначитись, при потребі, які програми підлягають контролю із застосуванням більш складних (і відповідно більш затратних) його форм – шляхом виїзної перевірки, фінансового чи операційного аудиту.

Виїзну перевірку законності використання бюджетних коштів слід застосовувати, передусім, стосовно тих програм, виконання результативних показників яких не викликає сумніву, водночас є інформація (ознаки) про нецільове використання бюджетних коштів. Крім того, виїзна перевірка є складовою фінансового аудиту, коли слід підтвердити чи спростувати законність використання і достовірність фінансової звітності в учасників виконання програми (крім відповідального виконавця).

Під час планових контрольних заходів у головних розпорядників бюджетних коштів (відповідальних виконавців) може виникнути потреба контролювати використання виділених на виконання бюджетних програм засобів однієї із форм фінансового чи операційного аудиту.

Аудит достовірності звітних показників учасників бюджетної програми – це форма фінансового аудиту, яка становить сукупність аналітичних і ревізійних дій, спрямованих на аналіз адміністративних рішень, прийнятих у ході виконання бюджетної програми, з приводу їх відповідності законодавчим актам, а також встановлення законності та економічності використання в ході реалізації програми бюджетних коштів і достовірності фінансової звітності щодо її виконання.

Отже, відмінність аудиту достовірності від перевірки по-лягає, насамперед, у можливості порівняти в ході останнього фактичні витрати з виконання бюджетної програми не тільки із нормативними, але й плановими витратами, а також у можливості зафіксувати результат від недотримання нормативно-правового акту.

Слід зауважити, що відмінність аудиту ефективності від аудиту достовірності полягає у наступному. По-перше, аудит ефективності спрямований на визначення слабких місць в організації виконання бюджетних програм, що є ширшим поняттям, ніж виявлення фактів фінансових порушень, розкрадань, безгосподарності і марнотратства. Визначення дотримання в ході виконання бюджетних програм норм законодавства, що регулюють обіг фінансових ресурсів, принципів бюджетної системи та достовірності звітності про виконання бюджетної програми, є метою аудиту достовірності. Отже, оцінювати доцільність застосування (планування) тих чи інших результативних показників бюджетної програми можна

лише в ході аудиту ефективності.

По-друге, визначити рівень досягнення цілей бюджетної програми можливо лише за результатами аудиту ефективності. По-третє, оцінка доцільності подальшої реалізації бюджетної програми також є прерогативою виключно аудиту ефективності.

Аудит достовірності та аудит ефективності відрізняються між собою також прийомом і процедурою контролю, способами документування їх результатів.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити наступні висновки: по-перше, в Україні існують об'єктивні фактори, які зумовлюють необхідність здійснення державного фінансового контролю виконання бюджетних програм; по-друге, такий контроль має бути систематичним і охоплювати всі види бюджетних програм; по-третє, для здійснення державного фінансового контролю виконання бюджетних програм в Україні створено мінімально необхідну правову базу.

Список літератури

1. Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні [Електронний ресурс] : закон України / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2939-12> – Назва з екрану
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] / Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17 – Назва з екрану
3. INTOSAI Working Group on Program Evaluation (1995) (Міжнародна організація вищих органів фінансового контролю).

РЕЗЮМЕ

Хаблюк Оксана, Яцишин Светлана

Государственный финансовый контроль выполнения бюджетных программ: формы и методы

Статья посвящена определению сути государственного финансового контроля, рассмотрены его формы и методы. Определено место и задание финансового контроля в организации выполнения бюджетных программ. Исследовано направления осуществления государственного финансового контроля в мировой практике. Также указаны проблемы и недостатки выполнения бюджетных программ и разработаны пути их решения в Украине.

RESUME

Khablyuk Oksana, Yatsyshyn Svitlana

State financial control of implementation of the budgetary programs: forms and methods

The article is devoted to the determination of essence of state financial control; its forms and methods are considered. The place and task of financial control in organization of implementation of the budgetary programs are defined. The directions of realization of state financial control in world practice are investigated. Problems and lacks of implementation of the budgetary programs are indicated.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2011 р.

ОЦІНКА ЯКОСТІ ПРИБУТКУ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

Розглянуто сутність та особливості аналізу категорії «якість прибутку». Проведено критичний аналіз існуючих методик її. Встановлено основні фактори впливу на досліджуваний показник. Запропоновано власний підхід до визначення якості прибутку.

Ключові слова: прибуток, якість, якість прибутку, аналіз, оцінка.

Прибуток підприємства є головним мотивом існування підприємницької діяльності. У фаховій літературі прибуток довгий час залишався головною метою фінансових стратегій, поряд з якою важливе місце відведено управлінню вартості підприємством. Слід зазначити, що деякі вчені розглядають управління вартістю підприємства у контексті управління прибутком. Забезпечення реалізації стратегій підприємства, вчасне та ефективне досягнення її цілей визначається його спроможністю здійснювати фінансування вказаних процесів на розширеній основі. А для цього необхідно, в першу чергу, отримувати прибуток певної величини і якості. Саме тому одним з найважливіших напрямків наукових досліджень в економічній сфері є аналіз прибутку. Кількісна та структурна складові аналізу прибутку віддавна стали предметом наукового зацікавлення вчених. Проте під впливом факторів глобалізації та економіки знань все більш актуальним стає проблема оцінки якості прибутку. Сучасна актуальність вказаної проблеми, а особливо - вимірювання якості прибутку, пов'язана перш за все із закінченням етапу безперервного та неконтрольованого накопичення капіталу та початку підвищення ефективності використання останнього.

Управління прибутком у загальному сенсі присвячено численні праці таких видатних вчених, як М. В. Афанасьєва, І. О. Бланка, А. Б. Гончарова, Є. Б. Іващенко, Й. М. Петровича, А. С. Філімоненкова та інших.

Управління якістю прибутку є відносно новою науковою проблемою, тому вченими досліджено переважно питання аналізу та оцінки останньої, що підтверджують здобутки вказаних науковців: І. О. Александрова, М. І. Баканова, С. В. Борола, О. А. Зінченко, О. І. Косьміної, Н. В. Лазаревої, В. В. Мелетьєвої, Н. О. Подлужної та інших.

Таким чином, метою статті є аналіз сучасних методик та підходів, що присвячені аналізу й оцінці якості прибутку та розробка на їх основі підходу до оцінки якісної його характеристики. Для досягнення мети дослідження виконано наступні завдання:

- досліджено сутність категорії «якість прибутку»;
- проаналізовано методики аналізу якості прибутку провідних вчених;
- апробовано методики на промислових підприємствах України;
- встановлено основні фактори впливу на якість прибутку;
- запропоновано підхід до оцінки якості прибутку.

– апробовано підхід на промислових підприємствах України.

У сучасній науковій літературі існує багато різних методик, присвячених аналізу та оцінці якості прибутку, що демонструє відсутність єдиних поглядів вчених щодо цього питання.

Так Косьміна О. І., Лазарева Н. В. зазначають, що сутність аналізу якості прибутку полягає в оцінці тенденцій формування прибутку як показника ефективності, джерела фінансування розширеного відтворення та виплати дивідендів [1, с. 23]. У роботі визначено фактори, що найбільш істотно впливають на формування якості прибутку: аналіз облікової політики; аналіз виробничих факторів формування прибутку від реалізації; аналіз складу та структури інших доходів; аналіз податкової політики. Таким чином вивчення якості прибутку зведено до визначення зміни прибутку у результаті зростання обсягів реалізації та у результаті зниження собівартості. Далі згідно із запропонованою методикою необхідно провести маржинальний аналіз прибутку. Незважаючи на те, що автор має рацію, проводячи аналогію між екстенсивним і інтенсивним розвитком та зростанням обсягів реалізації і зниженням собівартості, вважаємо, що вона є методом класичного фінансового аналізу та може розглядатись тільки як додаткова при визначенні якості прибутку.

Зінченко О. А. у своєму дослідженні [2, с. 150] зазначає, що забезпечення якості прибутку має рівневу структуру, перший рівень якої забезпечує зростання якості прибутку шляхом технічного рівня виробництва. Другий рівень має за мету підвищення організаційного і управлінського рівня виробництва. Третій рівень забезпечує зростання якості прибутку шляхом підвищення соціального рівня виробництва. Автором запропоновано метод обчислення якості прибутку як різниці між прибутком підприємства в поточному періоді та прибутком у попередньому періоді, помноженому на показник організаційно технічного рівня підприємства, коефіцієнт оборотності активів та на коефіцієнт ринкового сегменту підприємства [2, с. 152]. Слід зазначити, що автором запропоновано концептуальний підхід, однак не наведено конкретних формул розрахунку.

С. В. Борола вважає, що якість прибутку визначає, наскільки стабільним для організації є досягнутий рівень прибутку [3, с. 4]. Автором наведено методику визначення якості прибутку, сутність якої полягає у розрахунку наступних показників: середньоарифметичний прибуток; середньоквадратичне відхилення коефіцієнта варіації;

рентабельність продаж. Методику апробовано на промислових підприємствах України (рис. 1).

Інформаційною базою для розрахунків використана фінансова звітність промислових підприємств [4].

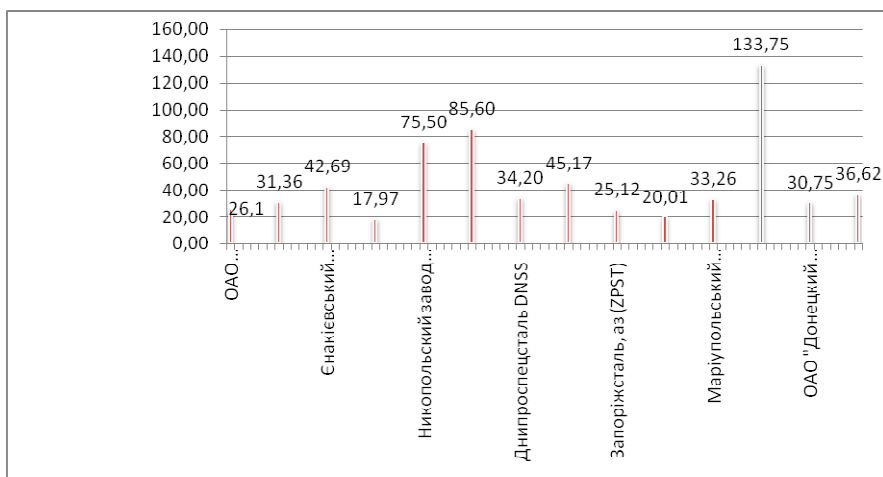


Рис. 1. Середньоквадратичне відхилення від середньої величини рентабельності продаж

Як видно з рис. 1, найбільше відхилення мають підприємства Нікопольський завод феросплавів – 75,5% від рентабельності 6,9%, Арселор- Міттал Стіл – 85,6% від 12,7% рентабельності продажів та ВАТ "Кременчуцький сталеливарний завод" – 133,75% відхилення від 4,8% рентабельності продажів. Слід зазначити, що автор методики ототожнює якість прибутку та стабільність його отримання. Тому коливання показника середньоквадратичних відхилень слід аналізувати більш детально. Так діяльність Нікопольського заводу феросплавів з 2008 по 2010 роки характеризується від'ємною рентабельністю продаж. Тобто відхилення показника отримано внаслідок збиткової діяльності підприємства протягом цього періоду. Кременчуцький сталеливарний завод мав високу рентабельність тільки у 2008 році, проте за рахунок цього встановлено нестабільність прибутку, і, як наслідок, невисоку якість останнього. Всі інші підприємства мають нормальну якість прибутку, адже їх середньоквадратичне відхилення від показника рентабельності продаж коливається від 17,97% до

45,17% відповідно.

Підтвердження точки зору С. В. Борило знаходимо в роботі М. І. Баканова та В. В. Мелетєвої [5, с. 1], де зазначено, що проблема оцінки якості прибутку зведена до проблем бухгалтерського обігу. Автори також визначають якість прибутку як стабільність останнього, пояснюючи це тим, що відсутність стабільності означає підвищену ризикованість бізнесу. При цьому доведено, що стабільність прибутку значним чином залежить від резервів підприємства та якості прибутку має нелімітоване зростання. Єдиною відмінністю методики Баканова від попередньої є визначення за основу показника прибутку підприємства, а не рентабельності продаж. Проте слід зазначити, що це не є слушне рішення, адже на прибуток впливають такі фактори, як інфляція, саме тому автори надають перевагу відносним показникам.

Одну з базових методик визначення якості прибутку запропоновано І. О. Александровим та Н. О. Подлужною [6, с. 123]. У таблиці 1 наведено розрахунки на прикладі одного з аналізованих підприємств.

Таблиця 1. Розрахунок показника якості прибутку за методикою І. О. Александрова

Підприємство	Період (рік)	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	Загальний фінансовий результат від звичайної діяльності	Якість прибутку
ВАТ "Металургійний комбінат "Азовсталь" (ПФТС: AZST)	2005	1747613	1155923	1,51
	2006	1714263	1103163	1,55
	2007	2715330	2122712	1,28
	2008	1290739	1959072	0,66
	2009	1203161	-211938	-5,68
	2010	1564109,3	-275519	-5,68

Згідно з таблицею 1, якість прибутку (К) визначається її реальною цінністю і кількісно вимірюється відношенням прибутку від операційної діяльності (П^о) до загального фінансового результату від звичайної діяльності підприємства (П).

На рис. 2 наведено динаміку показника якості прибутку підприємств усіх досліджуваних підприємств.

Тенденції змінювання якості прибутку формують основу для подальшого ретельного її аналізу. Для чого дослідники [6, с. 124] пропонують використовувати індексний метод, який дозволяє оперативним чином встановити причини коливання цього економічного параметру підприємства (табл. 2).

Згідно із реалізованою процедурою індексного аналізу для ВАТ «Азовсталь» окреслилися тенденції до зниження якості прибутку, починаючи з 2007 року. Це обумовлено насамперед збитковістю основного виробництва внаслідок впливу світової фінансової кризи.

Побудова тренду для графіку якості прибутку дозволило встановити його залежність від номеру часового лага: У при коефіцієнті детермінації $R^2 = 0,94$ і спрогнозувати темп зростання якості прибутку у майбутньому (рис. 3). Дані свідчать про збільшення цього показника за рахунок збільшення обсягу операційного прибутку в загальному фінансовому

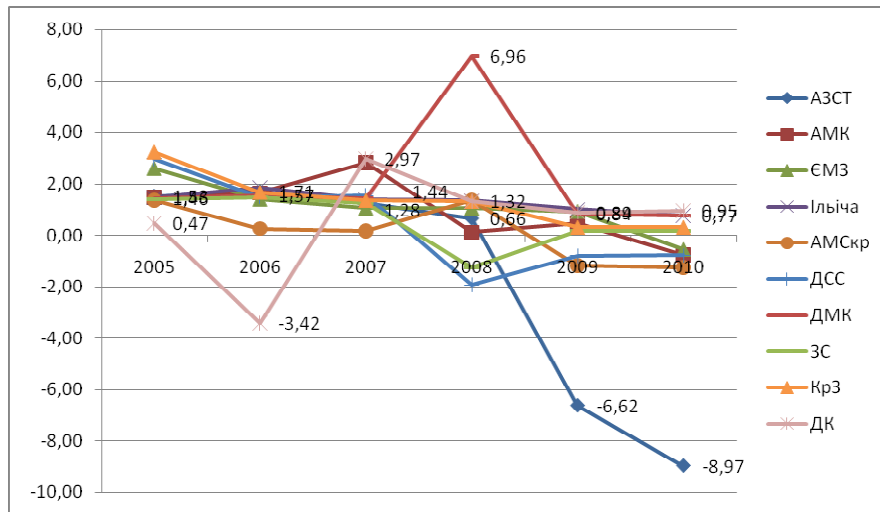


Рис. 2. Динаміка показника якості прибутку за методикою І. О. Александрова

Таблиця 2. Індексний аналіз якості прибутку за методикою І. О. Александрова

ВАТ "Металургійний комбінат "Азовсталь"						
Алгоритм обчислення показників		Кількісне значення індексів				
		2006 р. до 2005 р.	2007 р. до 2006 р.	2008 р. до 2007 р.	2009 р. до 2008 р.	2010 р. до 2009 р.
1		2	3	4	5	6
Індекс	$I_p = (K1Po1 : K0Po0)$	1,08377	1,18569	0,24483	-10,92395	1,51963
	$I_k = (K1Po1 : K0Po1)$	1,11750	0,74856	0,51506	-10,04872	1,35460
	$I_{po} = (K0Po1) : (K0Po0)$	0,96982	1,58396	0,47535	1,08710	1,12183
У грн.	$D_p = K1Po1 - K0Po0$	226435,3	543963,6	-2622988	-1191052,3	-4827276
	$D_k = K1Po1 - K0Po1$	308017,0	-1166717,	-800680,8	-10214271,8	-3695492
	$D_{ppo} = K0Po1 - K0Po0$	-81581,7	1710680	-1822307	74069,5	-1131783

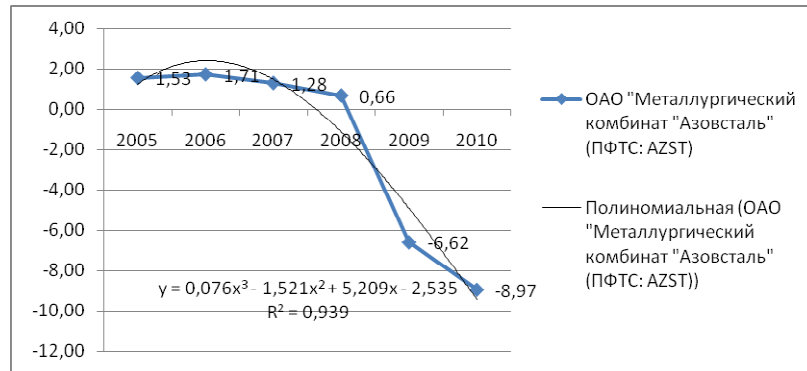


Рис. 3. Динаміка якості прибутку ВАТ «Азовсталь»

результаті.

Індексний аналіз показав, що найбільші збитки підприємству завдаються за рахунок операційної діяльності. Тенденція якості прибутку «Алчевського металургійного комбінату» не є однозначною, так у 2009 році якість прибутку досягла показника 0,47, що свідчить про успіхи в операційній діяльності підприємства. Проте у 2010 році, коли майже всі підприємства вийшли з кризового стану, якість прибутку погіршилася унаслідок отриманих підприємством збитків.

Динаміка якості прибутку «Єнакіївського металургійного заводу» наближена до динаміки ВАТ «Азовсталь». Протягом 2007-2009 років підприємство мало якість прибутку на рівні одиниці, але у 2010 році за рахунок збитків від операційної діяльності якість прибутку погіршилась.

На підприємстві "Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча" якість прибутку не досягла від'ємного значення (рис. 4). Проте індексний аналіз показав, що у 2009 році підприємство було збитковим.

Таким чином зроблено висновки, що, незважаючи на точку зору вчених, які є прихильниками міток, які базуються на системі показників прибутку для визначення якості останнього, методика не є досконалою через низку причин. Так, насамперед, підприємства, котрі мають операційні збитки та від'ємний загальний фінансовий результат. демонструють високий показник якості прибутку. Також, на думку автора, не можна дослідити такий складний показник, як якість прибутку за допомогою одного коефіцієнту, який не є інтегральним.

Найбільш детальну методику визначення якості прибутку наведено О.Хістеву у роботі [7, с. 12]. У її

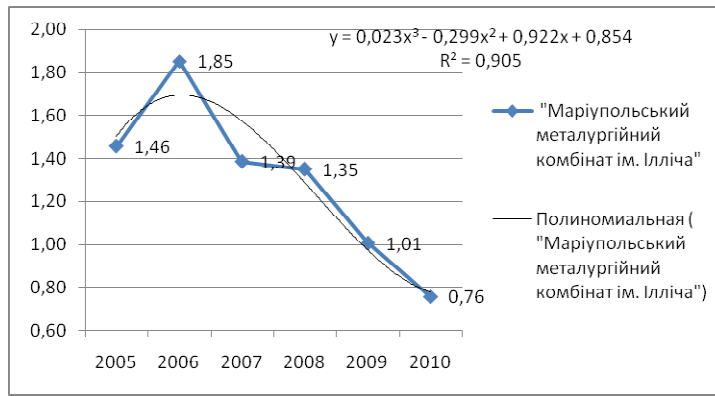


Рис. 4. Динаміка якості прибутку "ММК ім. Ілліча"

статті наведено тези про те, що для підприємства важливо мати чітку стратегію фінансового розвитку, дотримання фінансової дисципліни та стабільну прибутковість, а не випадкову. Автор надає перевагу відносним показникам для визначення складових якості прибутку. З метою узагальнення величини та значущості впливу окремих чинників на рівень якості прибутку запропоновано узагальнюючий показник якості прибутку (Q), що має вигляд [7, с. 14]:

$$Q = 0,173 \cdot a_1 + 0,105 \cdot a_2 + 0,104 \cdot a_3 + 0,164 \cdot a_4 + 0,102 \cdot a_5 + 0,155 \cdot a_6, \quad (1,0)$$

де a_1 – рентабельність операційної діяльності; a_2 – коефіцієнт загальної ліквідності; a_3 – коефіцієнт зміцнення платоспроможності; a_4 – фінансовий

леверидж; a_5 – коефіцієнт надійності капіталу; a_6 – рівень операційних витрат.

Методику апробовано на вищезазначених промислових підприємствах (табл. 3).

Результати апробації свідчать про те, що максимальне значення узагальнюючого показника якості прибутку спостерігається у підприємств першої групи і коливається від 2,04 до 2,12. Рівень якості прибутку цих підприємств можна охарактеризувати як добрий.

Друге місце посідають підприємства другої групи, значення узагальнюючого показника (0,56 та 1,44) відповідає задовільному рівню якості прибутку. Загалом по Україні в 2005-2010 рр. промислові підприємства мають задовільний рівень якості прибутку. Аналіз отриманих результатів дозволив зробити висновок про

Таблиця 3. Розрахунок якості прибутку за методикою О. Хістєвої

Підприємство	Період	Рентабельність операційної діяльності	Коефіцієнт загальної ліквідності	Коефіцієнт зміцнення платоспроможності	Фінансовий леверидж	Коефіцієнт надійності капіталу	Рівень операційних витрат	Якість прибутку	Якість прибутку (характеристика)
ВАТ "Металургійний комбінат "Азовсталь" (ПФТС: AZST)	2005	0,17	0,25	0,05	0,05	0,07	0,15	0,74	задовільний рівень якості;
	2006	0,17	0,40	0,05	0,05	0,07	0,15	0,89	
	2007	0,17	0,32	0,04	0,04	0,07	0,15	0,79	
	2008	0,15	0,19	0,10	0,08	0,05	0,13	0,70	
	2009	0,17	0,17	0,10	0,08	0,05	0,15	0,72	
	2010	0,17	0,17	0,10	0,08	0,05	0,15	0,72	

Таким чином, проаналізовано основні методики визначення якості прибутку та встановлено, що найбільш досконалою є методика О. В. Хістєвої. Проте ми вважаємо, що коефіцієнти, які входять до інтегрального показника якості прибутку є класичними показниками фінансового аналізу. Саме тому для подальшого розвитку досліджень у цьому науковому спрямуванні доцільно обрати коефіцієнти, які мають високу кореляцію з факторами якості прибутку.

Проаналізувавши точки зору провідних науковців та беручи до уваги, що під якістю у загальному сенсі розуміється сукупність властивостей, встановлено основні фактори впливу на якість прибутку. Таким чином основні фактори, які впливають на якість прибутку, наведено на рис. 5.

Встановлено, що використання фінансових інновацій є предметною галуззю фінансової інженерії, яка, у свою чергу, реалізована загалом у галузі фондового ринку. Саме тому наведений фактор має бути

базовим при визначенні якості прибутку. На нашу думку, індикатором першого фактора є такий показник фондового ринку, як *PE ratio* [8, с. 1]. Значення показника наведено у [9].

Як зазначено у дослідженні, низка провідних вчених визначає якість прибутку як стабільність останнього, що і обумовило вибір другого фактора. Надійність і рентабельність є класичними видами прибутку, тому ми не вводимо їх до предмета дослідження.

З метою узагальнення величини та значущості впливу окремих чинників на рівень якості прибутку в роботі було розроблено узагальнюючий показник якості прибутку на основі використання методу В. Р. Кемені [10, с. 65]. Узагальнюючий показник якості прибутку (Q) має вигляд:

$$Q = 0,86 \cdot \text{РФІ} + 0,73 \cdot \text{СП} + 0,24 \cdot \text{НП} + 0,16 \cdot \text{ОР}, \quad (1);$$

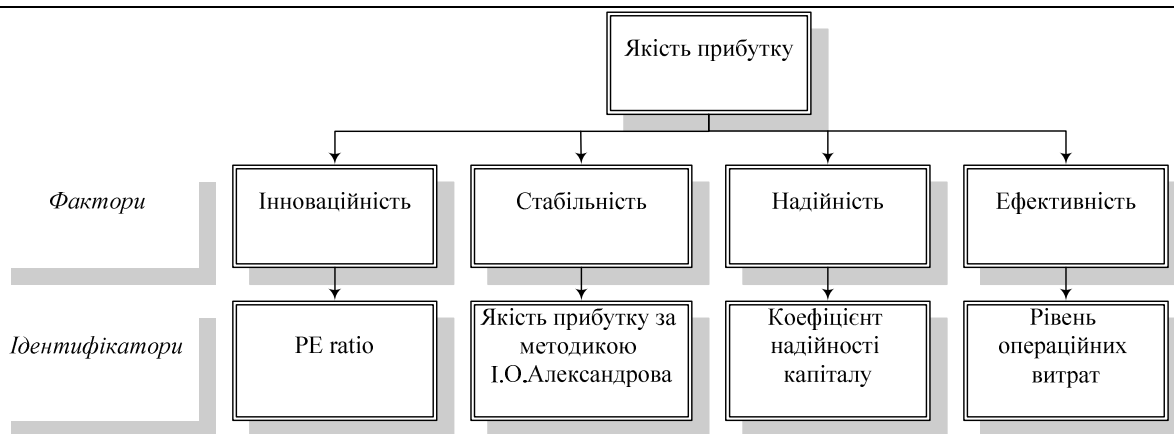


Рис. 5. Фактори та ідентифікатори показника якості прибутку

Для визначення лімітів рівнів якості прибутку було використано нормативні максимальні і мінімальні значення розрахункових фінансових коефіцієнтів. За результатами проведених розрахунків отримані такі

- [4,2; вище] - абсолютний рівень якості;
- [2,2; 4,1] - добрий рівень якості;
- [0,7; 2,1] - задовільний рівень якості;
- [∞; 0,6] - критичний рівень якості.

Результати розрахунків наведено у таблиці 4.

Таблиця 4. Коефіцієнт якості прибутку

Підприємство/показник	РФІ	СП	НП	ОР	Q
ВАТ "Металургійний комбінат "Азовсталь" (ПФТС: AZST)	1,64	-4,14	0,12	0,15	-2,23
Алчевський металургійний комбінат, аз (ALMK)	2,89	-0,57	0,05	0,16	2,54
Єнакієвський металургійний завод, аз (ENMZ)	2,30	-0,40	0,02	0,12	2,04
"Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча"	0,70	-0,55	0,21	0,09	0,45
Нікопольський завод ферросплавів NFER	0,00	0,68	0,01	0,13	0,82
АрселорМіттал Кривий Ріг KSTL	4,15	-0,91	0,19	0,09	3,52
Дніпроспецсталь DNSS	1,60	-0,57	0,02	0,12	1,17
Дніпровський металургійний комбінат ім.Ф.Е.Дзержинського, аз (DMKD)	1,85	0,56	0,10	0,14	2,65
Запоріжсталь, аз (ZPST)	0,00	0,12	0,15	0,10	0,37
Азовзагальмаш, аз (AZGM)	6,30	0,12	-0,03	0,09	6,48
Маріупольський завод важкого машинобудування, аз (MZVM)	0,18	0,18	0,01	0,10	0,48
ВАТ "Кременчуцький сталеливарний завод"KRST	0,00	0,22	0,08	0,11	0,41
ВАТ "Донецький металургійний завод" DOMZ	1,57	-0,05	0,18	0,13	1,83
ВАТ "Дніпропетровський металургійний комбінат імені Петровського"	1,88	0,69	0,09	0,10	2,77

Таким чином, тільки ВАТ «Азовзагальмаш» має абсолютний рівень якості прибутку. Високий рівень показника отримано завдяки високому показнику PE ratio. ВАТ "Дніпропетровський металургійний комбінат ім. Петровського", ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф. Е. Дзержинського», ВАТ «АрселорМіттал», ВАТ «Єнакієвський металургійний завод» та ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» мають добрий рівень якості завдяки використанню фінансових інновацій на фондовому ринку.

Отже, у результаті дослідження факторів, які впливають на якість прибутку, підприємству ВАТ «Азовзагальмаш» запропоновано здійснювати інвестиції у фінансовий інжиніринг, який передбачає запровадження використання на підприємстві сучасних фінансових продуктів.

Запропоновані рекомендації дозволять істотно впливати на покращення якості прибутку і таким чином ефективно сформувати та реалізувати стратегію

фінансового розвитку на підприємстві.

Запропонована модель може бути використана як на рівні формування стратегії при визначенні підпорядкованих цілей, так і на рівні її реалізації для адаптації цілей стратегії підприємства до змін у зовнішньому середовищі, що робить її невід'ємною складовою стратегічного аналізу підприємства.

Критичний аналіз теоретико-методичних підходів провідних науковців до визначення якості прибутку дозволив виявити основні фактори впливу на якість прибутку. До них належать: інвестиції в розробку та запровадження нових фінансових інструментів і продуктів; стабільність, надійність та рентабельність прибутку. Найбільш значущі фактори обрано на основі методу переважень, запропонованого видатним науковцем В.Р.Кемені. При цьому емпірично встановлено, що на сьогодні інвестиції в розробку та запровадження нових фінансових інструментів і

продуктів є визначальним фактором, який стимулює покращення якості прибутку. На основі вказаного аналізу запропоновано методичний підхід до визначення рівня якості прибутку. Методику апробовано на промислових підприємствах України.

Список літератури

1. Косьмина О. И., Лазарева Н.В. Прогнозирование финансовых результатов на основе анализа качества прибыли. Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2006. – №3. Режим доступа: www.ncstu.ru
2. Зінченко, О. А. Вимірювання якості прибутку підприємства з позиції його конкурентоспроможності [Текст] / О. А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29.
3. Броило, С. В. Оценка качества прибыли торгового предприятия [Электронный ресурс] / С. В. Броило. – Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2005/2005-4/8.htm>.
4. Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua/.
5. Баканов, М. И. Оценка качества прибыли торгового предприятия [Электронный ресурс] / М. И. Баканов, В. В. Мелетьева. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/afa/1999-4/02.shtml>.
6. Александров, І. О. Фінансова стратегія підприємства [Текст] / І. О. Александров, Н. О. Подлужна. – ДонНТУ, 2003.
7. Хістева, О. В. Фінансовий аспект сталого розвитку підприємства [Текст] / О. В. Хістева // Наука і освіта 2004: Матеріали VII Між нар. науково-практ. конф. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – С. 63-65.
8. Коефіцієнт «PE ratio» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/P/E_ratio.
9. FundMarket [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fundmarket.ua>.
10. Кігель, В. Р. Математичні методи ринкової економіки [Текст]: навчальний посібник / В. Р. Кігель. – К. : Кондор, 2003. – 158 с.

РЕЗЮМЕ

Хвостенко Владислав

Оценка качества прибыли как неотъемлемая составляющая стратегического анализа

В статье исследована сущность и особенности анализа категории качество прибыли. Проведен критический анализ существующих методик оценки качества прибыли. Установлены основные факторы влияния на исследуемый показатель. Предложен собственный подход к определению качества прибыли.

RESUME

Khvostenko Vladyslav

Estimation of profit quality as an inalienable constituent of strategic analysis

In the article the essence and features of analysis of category quality of income are considered. The analysis of existent methods of estimation of quality is done. The basic factors of influence on the probed index are set. The author's approach as for the determination of quality of income is offered.

Стаття надійшла до редакції 18.07.2011 р.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗГІДНО З ПОДАТКОВИМ КОДЕКСОМ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано зміст нововведень у Податковий кодекс України та розроблено рекомендації для удосконалення методики обліку в частині формування витрат на виробництво металургійної продукції та запропоновано підходи до визначення собівартості реалізованої металургійної продукції з урахуванням галузевих особливостей

Ключові слова: податковий облік, бухгалтерський облік, металургійна продукція, попередільний метод калькулювання виробничої собівартості, загальновиробничі витрати.

З 1 січня 2011 року набув чинності Податковий кодекс України, уведення якого стирає розмежування між податковим та бухгалтерським обліком, у першу чергу, в частині формування доходів і витрат. З 1.04.2011 р. вступив у дію III Розділ ПКУ «Податок на прибуток підприємств», основною думкою якого є те, що собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг складається з витрат, прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг (п.138.8), а загальновиробничі витрати мають обліковуватись у складі «інших витрат».

Такий підхід є недоречним для застосування на металургійних підприємствах, де собівартість продукції формується на кожному окремому переділі і готова продукція одного переділу є напівфабрикатом для іншого переділу.

Мета статті – проаналізувати зміст нововведень та розробити рекомендації для удосконалення методики обліку в частині формування витрат на виробництво металургійної продукції з урахуванням галузевих особливостей.

Проблеми формування собівартості реалізованої продукції в бухгалтерському та податковому обліку висвітлені в працях вітчизняних вчених, зокрема В. Бабіча, І. Білоусова, К. Безверхого, М. Бондара, Ф. Бутинця, С. Голова, Н. Довгопол, А. Поддєрьогіна, М. Чумаченка. Проте до дискусійних питань належать, у першу чергу, методи калькулювання собівартості продукції («директ-костинг», «стандарт костинг», нормативний метод, метод повного розподілу витрат), їх переваги та недоліки у зв'язку із введенням в дію III розділу Податкового кодексу. Полярність та неузгодженість міркувань науковців акцентовано лише на питаннях застосовувати чи не застосовувати метод повного розподілу витрат. Але, на жаль, із питань дискусії виключені особливості організації обліку витрат, що пов'язані з галузевими відмінностями, у першу чергу, у металургії, де в основу обліку витрат покладено попередільне їх формування.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № XI від 16.07.1999 р. встановлює правові основи регулювання, організації,

ведення бухгалтерського обліку й складання фінансової звітності та передбачає самостійний вибір елементів облікової політики відповідно до діючих П(С)БО. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства визначає П(С)БО 16 «Витрати». На підставі норм цього положення кожне підприємство будує систему обліку витрат. Отже, підприємствам надано право самостійно формувати облікову політику щодо обліку витрат на виробництво й формування собівартості продукції (табл. 1).

Різноманітність прийомів обліку і калькулювання собівартості продукції визначається галузевими особливостями та передбачає застосування різних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Особливості технологічних процесів металургійного виробництва передбачають застосування попередільного методу калькулювання собівартості продукції. Як правило, це багатопередільний метод. Він характеризується тим, що виготовлення кінцевого продукту поділено на підприємстві на ряд технологічних процесів, які представляють собою переділи. Перетворення сировини в готову продукцію відбувається в умовах безперервного ряду послідовних виробничих процесів, кожний з яких або група яких утворюють окремі самостійні переділи (фази, стадії) виробництва. Готовий виріб, який уміщує результати попередніх переділів (включаючи собівартість напівфабрикатів, виготовлених у попередньому цеху) отримують наприкінці останнього переділу. Тобто, собівартість продукції, що випущена кожним цехом, складається з понесених витрат і собівартості напівфабрикатів, виготовлених на попередньому етапі (переділі) виробництва (рис. 1).

Отже, основні та допоміжні цехи пов'язані між собою не тільки структурою управління, а і технологією виробництва. Так аглофабрика виготовляє напівфабрикат агломерат, який у доменному цеху використовують при виробництві чавуну. Конверторний цех використовує останній як напівфабрикат для виробництва сталі. А за допомогою машини безперервної розливки сталі виготовляють

Таблиця 1. Принципи оцінки та методи обліку витрат згідно з П(С)БО 16 «Витрати»

Елементи облікової політики	
Складові облікової політики	Можливі варіанти принципів чи методів обліку
Методи калькулювання виробничої собівартості продукції, робіт, послуг	Самостійно обираються підприємством
Перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)	Самостійно обираються підприємством
Перелік і склад змінних та постійних загальновиробничих витрат	Самостійно обираються підприємством
Бази розподілу загальновиробничих змінних і розподілених постійних загальновиробничих витрат	години роботи; заробітна плата; обсяг діяльності; прямі витрати тощо

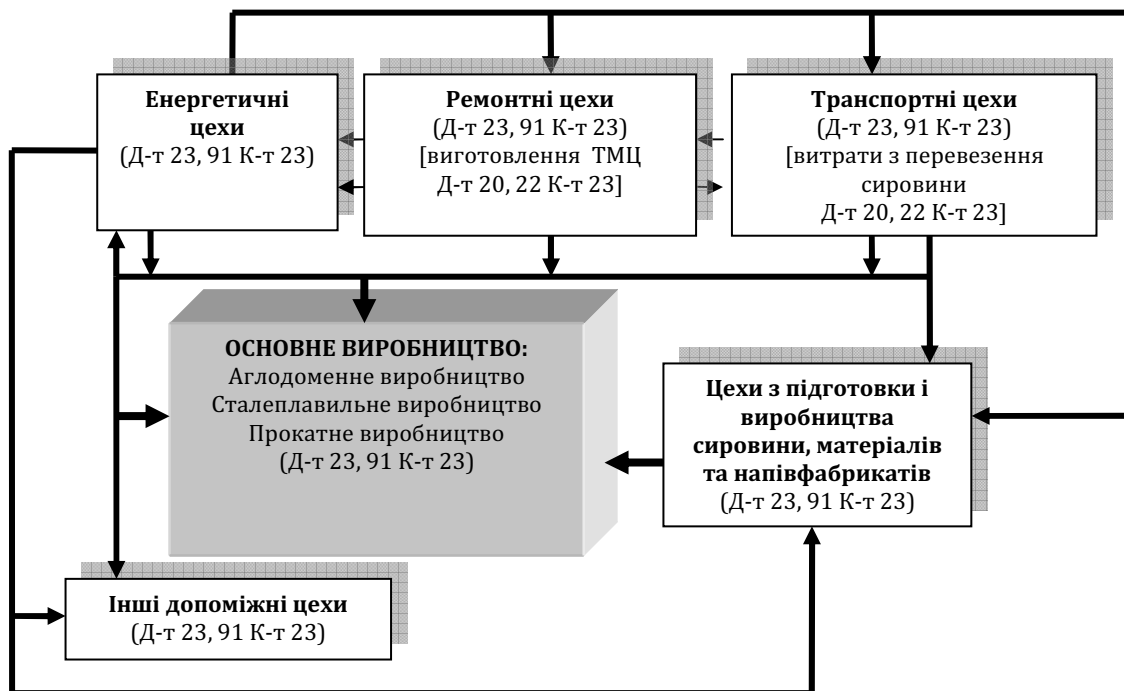


Рис. 1. Структура металургійного підприємства з попередільним методом виробництва

квадратні заготовки. Звичайно таке виробництво не може обійтися без ремонтних цехів (надання послуг основним цехам, допоміжним цехам, стороннім підрозділам та організаціям, виготовлення ТМЦ); енергетичних цехів (надання послуг з виробництва та транспортування енергії, газу і води основним та допоміжним цехам); інші цехи (виробництво та надання послуг з підготовки сировини, матеріалів та напівфабрикатів) (рис. 2).

Отже, собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат [3].

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) належать:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [3] (рис. 3).

Згідно з Податковим кодексом України [2], до складу собівартості заносять усі витрати, які прямо пов'язані із виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг. А всі загальновиробничі витрати

мають обліковуватись у складі інших витрат (рис. 4).

Отже, згідно з Податковим кодексом України всі витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються із витрат операційної діяльності та інших витрат. Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) – це витрати, що прямо пов'язані з виробництвом протягом звітного податкового періоду, які визначають відповідно до П(С) БО, що застосовується в частині, яка не суперечить положенням розділу III Податкового кодексу.

Собівартість, у свою чергу складається із:

- собівартості придбаних та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг (формується відповідно до ціни їх придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу);
- браку (втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробничих вузлів, напівфабрикатів) та витрат на виправлення такого браку технічно неминучого браку в разі реалізації такої продукції).

До інших витрат належать загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності, витрати минулих періодів, інші

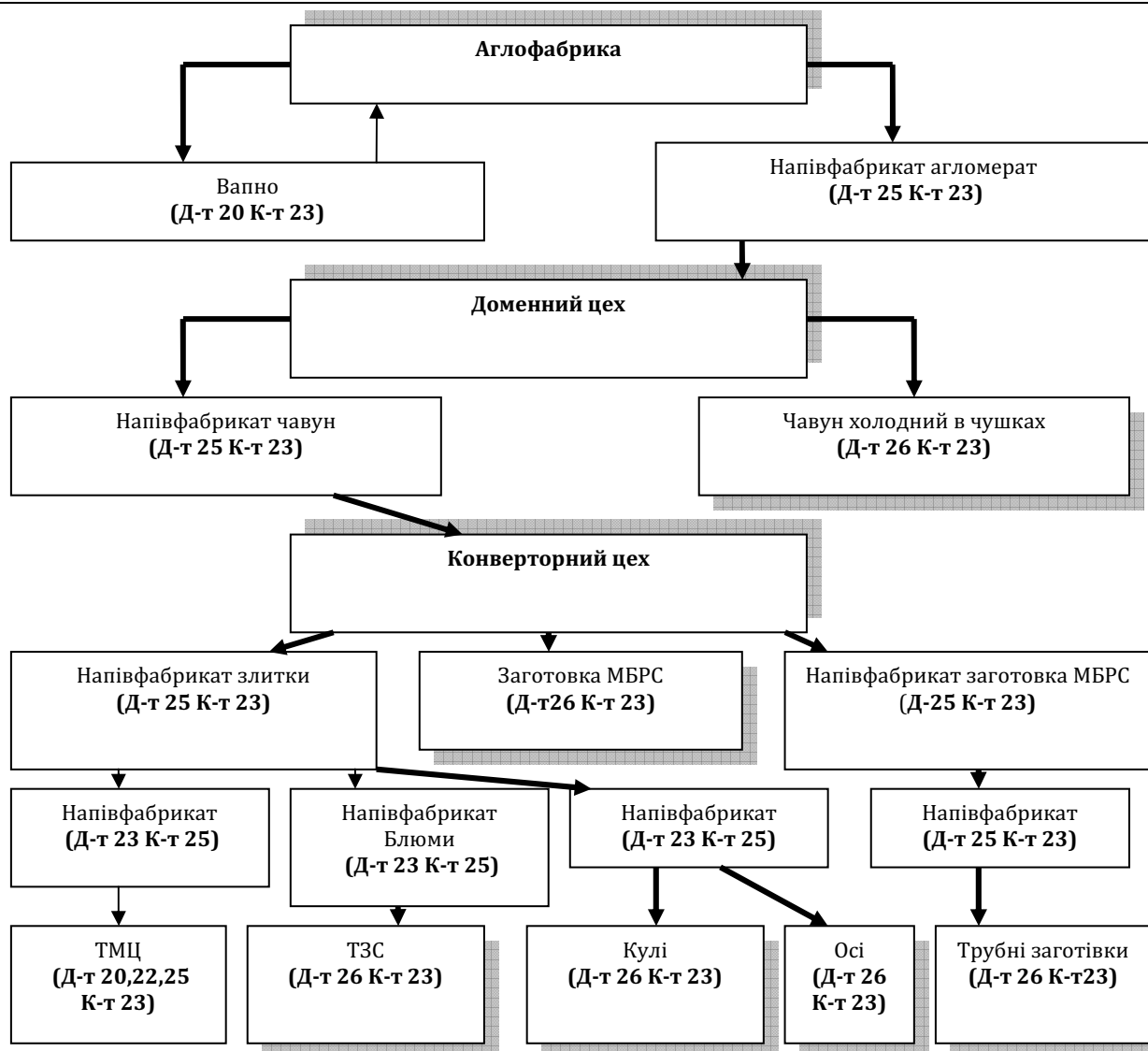


Рис. 2. Структура попереднього виробництва металургійної продукції

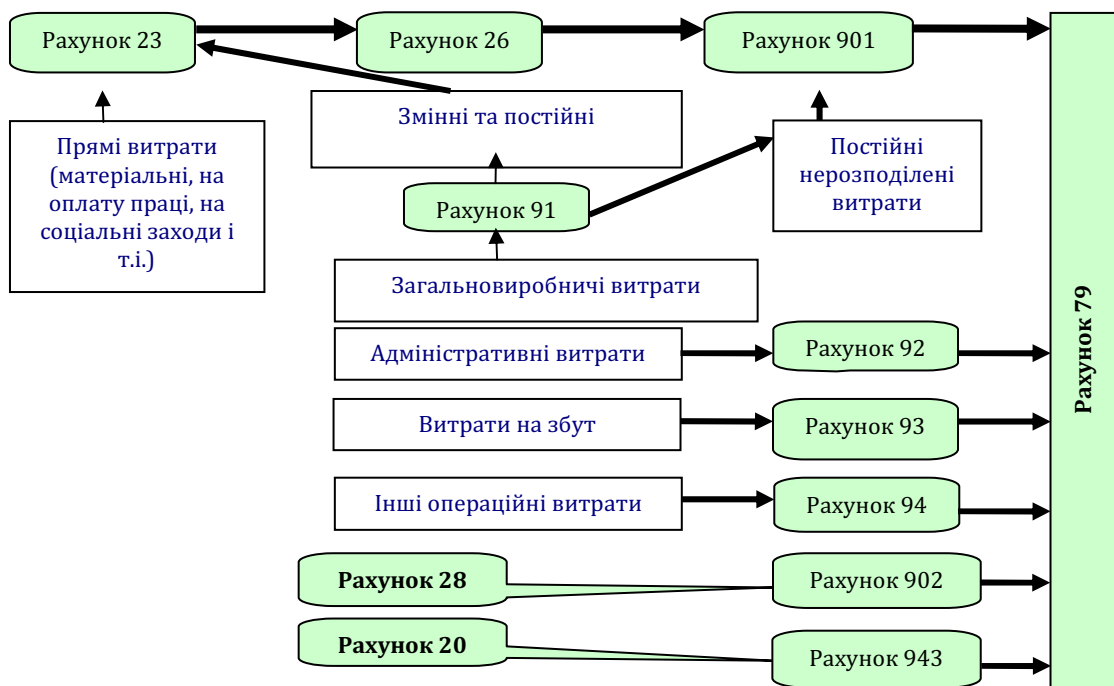


Рис. 3. Схема формування витрат операційної діяльності згідно з П(С)БО 16

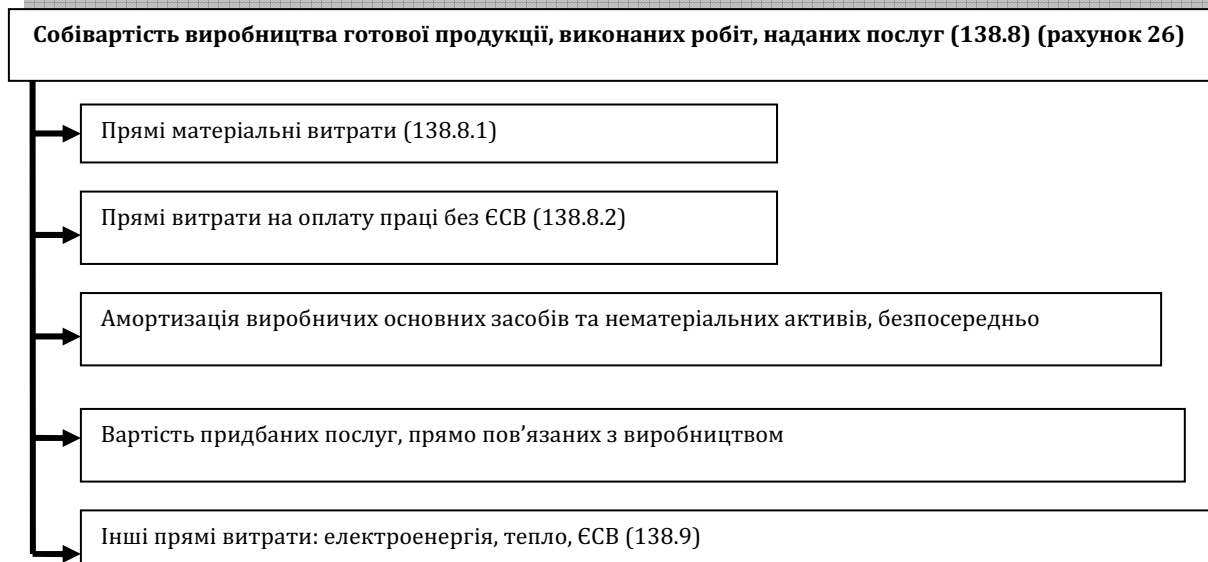


Рис. 4. Алгоритм формування собівартості готової продукції згідно з Податковим кодексом України

витрати.

Маємо констатувати, що, на відміну від бухгалтерського обліку, загальновиробничі витрати в податковому обліку визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони здійснюються. Адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності відображаються в податковому обліку так, як і в бухгалтерському, згідно з П(С)БО 16, але з урахуванням особливостей витрат подвійного призначення, витрат, пов'язаних з нерезидентами, офшорами та витратами, що не вносяться до складу витрат [2].

Такий порядок формування витрат у податковому обліку не враховує галузеві особливості попереднього формування собівартості металургійної продукції. Методика ж відокремлення загальновиробничих витрат із даних бухгалтерського обліку для цілей податкового обліку не регламентована жодним із діючих нормативних актів.

Висновки

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» регламентує самостійний вибір елементів облікової політики відповідно до діючих П(С)БО: підприємствам надано право самостійно формувати облікову політику щодо обліку витрат на виробництво й формування собівартості продукції.

Одним із елементів облікової політики є самостійний вибір методів калькулювання виробничої собівартості продукції, робіт, послуг.

2. Технологічні особливості виробництва металургійної продукції передбачають застосування попереднього методу калькулювання собівартості продукції, який формує останню на кожному її переділі та передбачає включення загальновиробничих витрат.

3. Діючі нормативно-правові акти щодо організації обліку загальновиробничих витрат не містять методики їх виокремлення з даних бухгалтерського обліку для цілей податкового, що потребує Розділ III ПКУ.

4. З метою удосконалення організації обліку витрат на виробництво металургійної продукції необхідно внести зміни у діючі нормативно-правові акти та розробити механізм формування собівартості металургійної продукції за попередільним методом.

Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 16.09.1999 р. №996-ХІV. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Податковий кодекс України [Текст] : кодекс станом на 10 грудня 2010 року: - К.: Алеута; Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
3. Витрати [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, Затв. наказом МФУ від 31.12.1999 р. за №27/4248. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
4. Організація бухгалтерського обліку [Текст] : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2002. – 592 с.
5. Голов, С. Ф. Управлінський облік [Текст] : підручник / С. Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
6. Лишиленко, О. В. Бухгалтерський управлінський облік [Текст] : навчальний посібник / О. В. Лишиленко. – Київ: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2004. – 254 с.
7. Бабіч, В. Оподаткування прибутку підприємств: фінансові і облікові аспекти [Текст] / В. Бабіч, А. Поддєрьогін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №2. – С.3-10.
8. Озеран, А. Проблема узгодження стандартів (правил) бухгалтерського обліку і норм податкового кодексу у частині загально виробничих витрат та їх відображення у фінансовій звітності [Текст] / А. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №3. – С.13-17.
9. Безверхий, К. Бюджетування як дієвий інструмент управління непрямими витратами промислових підприємств [Текст] / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №4. – С. 31-47.
10. Довгопол, Н. П(С)БО 16 «Витрати» між фінансовим і управлінським обліком [Текст] / Н. Довгопол, М. Нестеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №6. – С.3-15.

РЕЗЮМЕ

Хмельюк Алена, Шагієва Ольга

Особенности организации учета расходов на производство металлургической продукции согласно налоговому кодексу Украины

В статье проанализировано содержание нововведений в Налоговый кодекс Украины и разработаны рекомендации для усовершенствования методики учета в части формирования расходов на производство металлургической продукции и предложены подходы к определению себестоимости реализованной

металлургической продукции с учетом отраслевых особенностей.

RESUME

Khmelnyuk Alyona, Shagiyeva Olga

Features of organization of account of charges on the production of metallurgical goods in obedience to the internal revenue code of Ukraine

In the article maintenance of innovations in the Internal revenue code of Ukraine is analysed. The recommendations for the improvement of method of account in part of forming of charges on the production of metallurgical goods are developed. The approach to determination of cost of the realized metallurgical units taking into account of a particular branch features is proposed.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2011 р.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ У ЗАДАЧАХ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА*Досліджено різні підходи до моделювання процесів управління інтелектуальним капіталом підприємства.***Ключові слова:** інтелектуальний капітал, модель управління інтелектуальним капіталом, підхід до моделювання процесів управління інтелектуальним капіталом.

На сьогодні інтелектуальний капітал (ІК) та ефективне управління ним стають визначальним фактором конкурентоздатності підприємства. Саме тому моделювання процесів управління ІК є досить актуальним завданням, адже дає змогу управляти ним більш обґрунтовано. Немає єдиної універсальної методики оцінки ІК та встановлених показників, які визначають рівень його формування. Окремі науковці, серед яких Бауліна Т. В. [3], Воловник А. Д. [4], Дишкант М. В. [9], Журавльова І. В. [6, 7], наводять велику кількість підходів до моделювання окремих складових, оцінки ІК залежно від поставлених завдань та свого бачення проблеми. Проте у деяких авторів вирішення цього питання має лише теоретичний чи рекомендаційний характер без практичної реалізації. Саме практична реалізація є проблемним місцем у процесі управління ІК підприємства. Відсутність вирішення у фахових джерелах пояснюється тим, що концепція ІК є досить актуальною та джерелом досягнення економічних результатів підприємством, тому моделювання процесів управління ІК та практична реалізація управління ІК є надбанням та власністю окремих підприємств і ця інформація не розголошується. У статті розглядаються та охарактеризовуються підходи, які є у доступних джерелах.

Метою статті є спроба дослідити особливості різних підходів економіко-математичного моделювання процесів управління ІК та його формування на підприємстві.

Як зазначено у роботі [1], «математичне моделювання інтелектуального забезпечення управління підприємством – умовне відображення процесів, що відбуваються на підприємстві під час виробництва. При наявності кількох альтернативних рішень у кожній конкретній ситуації останнє допомагає без перебору всіх можливих варіантів знаходити оптимальні згідно із заданими умовами. Ступінь відповідності моделі реальній дійсності залежить від рівня спрощення реальної ситуації, правильності вибору основних впливових чинників і співвідношень між ними». А «математичне моделювання інтелектуального забезпечення конкурентоспроможності – це умовне відображення складу, рівня та співвідношення складових ІК підприємства» [2].

«Завданням моделювання ІК підприємства є визначення економіко-математичної залежності ІК від найбільш впливових факторів його формування та зростання» [2]. Розглянемо деякі моделі управління ІК.

Графоаналітична модель процесу управління ІК

Т. В. Бауліної

Бауліна Т. В. [3] пропонує графоаналітичну модель процесу управління ІК підприємства. Вона вважає, що загальну структуру можна подати як складну багатомірну систему. Процес управління ІК характеризується сукупністю внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства, а також на ІК підприємства.

Фактори поділяються на чотири підмножини: вхідні X та вихідні Y – характеристики ІК підприємства до і після управління, постійні (некеровані) W і змінні (керовані) U – характеристики впливу змін, які відбуваються в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, на ІК підприємства. До некерованих постійних факторів \bar{W} автор зараховує такі, які у процесі створення ІК підприємства не змінюються. До некерованих постійних факторів належать: споживачі, конкуренти, уряд, економіка, технології, незалежні ЗМІ.

Підмножина \bar{U} включає фактори, за допомогою яких можна управляти ІК або які змінюють складові ІК підприємства: галузь діяльності організації, загальні цілі, корпоративна культура, інтелектуальний потенціал персоналу.

На першому етапі управління ІК підприємство характеризується станом \bar{X}_1 . На ІК підприємства впливає система сукупності факторів \bar{W}_1 та \bar{U}_1 , унаслідок чого воно набуває нового стану, зумовленого вихідною характеристикою стану \bar{Y}_1 :

$$Y_i = f(\bar{X}_i, \bar{W}_i, \bar{U}_i), \quad (1)$$

При цьому відбувається зміна складових ІК, тобто змінюються фактори \bar{U}_1 . Вхідні характеристики \bar{X}_2 стану ІК підприємства для другого рівня є кінцевими характеристиками стану \bar{Y}_1 ІК після першої зміни його характеристик, тобто

$$\bar{X}_2 = \bar{Y}_1, \quad (2)$$

Процес управління ІК підприємства дослідниця подає у вигляді:

$$\bar{X}_n = \begin{cases} \bar{X}_1, n=1 \\ \bar{Y}_{n-1} = f(\bar{X}_{n-1}, \bar{W}_{n-1}, \bar{U}_{n-1}), n > 1 \end{cases}, \quad (3)$$

де n – змінна, яка відбувається у складових ІК підприємства.

Структурна схема управління ІК підприємства, на

думку Т. В. Бауліної, має наступний вигляд (рис. 1):

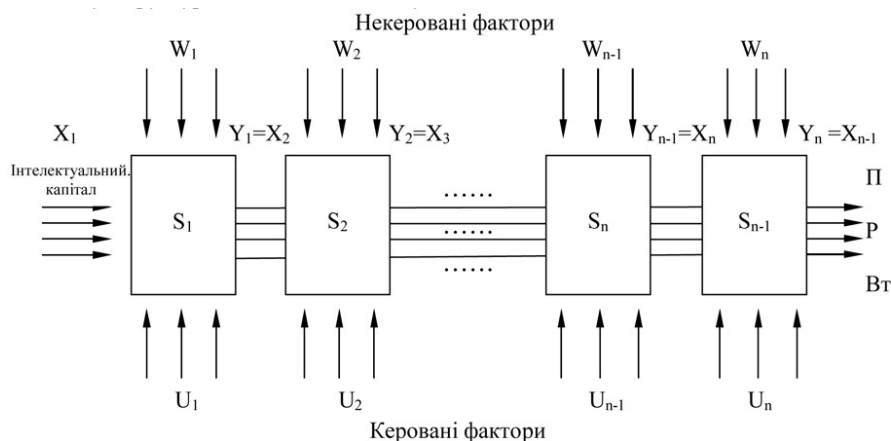


Рис. 1. Структурна схема управління інтелектуальним капіталом підприємства [3]

Авторка вважає, що одними з основних змінних параметра U , які визначають ІК підприємства, є прибуток, рентабельність і вартість акцій, а також розглядаємо підприємство з точки зору його структурних підрозділів і взаємозв'язку між ними у процесі управління ІК.

Позитивною стороною такого підходу є розгляд ІК як всього підприємства, так і його підрозділів. Проте введення змін у одному підрозділі та очікування результатів цих змін у інших є недоцільним з точки зору затрат часу.

Нечіткий та диференційний підхід до моделювання ІК В. Ляліна та А. Воловника.

Лялін В. та Воловник А. [4] розглядають ІК організації як деяку систему визначеної структури, яка містить кілька складових підсистем. Управління ІК вимагає створення деяких моделей. Автори пропонують два підходи до вирішення задачі. Перший базується на поданні банку (автори досліджують саме ІК банку) та його діяльності у вигляді причинно-наслідкової мережі або когнітивної карти. Другий в якості основи спирається на теорію виробничих функцій з використанням математичних моделей у вигляді деяких диференційних та алгебраїчних рівнянь. Ці два підходи повинні взаємно доповнювати один одного.

При описі складних систем, які характеризуються високим ступенем невизначеності, доцільно використовувати методи нечітких множин, на які спирається багато експертних систем. Автори наголошують, що для вирішення завдань управління складною недетермінованою системою цей процес подається у вигляді нечіткої мережі, а взаємодія між елементами системи – у вигляді нечітких правил. Побудована мережа може функціонувати у двох режимах:

Є достатня кількість даних, яка зв'яже вхідні і вихідні параметри системи. У цьому випадку кількісні параметри, які визначають функції приналежності, знаходяться в процесі навчання мережі.

Експертна система. При недостатній кількості даних експерти встановлюють міри умови та наслідку, а також формулюють правила у вигляді нечітких висловлювань.

Або на основі навчання, або на основі експертних оцінок формується набір правил, кожному з яких відповідають функції приналежності умови і наслідку.

Кількісний результат взаємодії між елементами визначається на основі нечіткого виведення за Мамдані. Якщо позначити $U=(u_k)$, $k=1, L$ вектор вхідних впливів, а $Y=(y_l)$, $l=1, L$ результуючий вектор, то функціонування

системи у напрямку від входу до виходу визначається залежністю $Y=F(U,W)$, де W – параметри системи, включно із зовнішніми факторами. При наявності зворотного зв'язку в системі функціональна залежність набуде рекурентного вигляду:

$$Y(t) = F(U(t-1), Y(t-1), W) \quad (4)$$

де t – рік розвитку системи.

Ця модель дозволяє імітувати поведінку системи при варіюванні величин компонент вектора U .

Автори зображають систему управління ІК у вигляді нечіткої причинно-наслідкової мережі. Кожна зі складових ІК визначається властивостями U . Вихідними Y є показники діяльності банку. Вхідні змінні визначаються за десятибальною шкалою. Значення змінної, яка відповідає елементу з вхідними зв'язками, знаходиться зваженим сумуванням за всіма вхідними зв'язками:

$$z_j = \sum_i w_{ij} v_{ij} \quad (5)$$

де w_{ij} – вагові коефіцієнти, які визначають вклад i -го зв'язку в стан j -го елементу.

Параметри нечітких правил та коефіцієнти зв'язків w_{ij} визначаються або в режимі навчання, або в режимі «експертної системи». Зворотні зв'язки у розглянутій системі означають виділення засобів з прибутку на посилення будь-якої вхідної властивості. Завдячуючи цим зворотнім зв'язкам, модель системи приводиться до вигляду (4) з динамічними властивостями. Посилення вхідних властивостей дає варіант зміни $Y_n(t)$.

Диференційна модель розвитку діяльності банку заснована на виробничій функції, в котру разом з основними засобами, чисельністю персоналу та іншими ресурсами враховується ІК.

Безперечною перевагою такої точки зору є використання нечіткого підходу з диференційним у одній системі, що доповнює недоліки кожного з них окремо взятих. Подана авторами сама ідея є досить хорошою, проте немає деталізації та структуризації.

Модель управління кругообігом ІК Є. Селезньова

Селезньов Є. Н. [5] вважає, що ІК знаходиться у постійному русі і проходить три стадії перетворень, такі ж, як і промисловий капітал, набуваючи при цьому відповідних форм: грошової, виробничої і товарної.

Головною метою управління ІК є забезпечення нерозривності кругообігу його перетворень. ІК як об'єкт управління повинен розглядатися у тісній функціональній взаємодії з промисловим капіталом, так як в процесі перетворень він уречевлюється в

матеріальній продукції, створюючи інтелектуальну складову її ринкової вартості, що визначає перехід ІК у грошову форму.

Для управління рухом ІК через три стадії його перетворень необхідно установити кількісні показники оцінки ефективності створення, уречевлення і реалізації у кожному циклі спільного кругообігу з промисловим капіталом організації. З цією метою автор розглядає ІК як об'єкт спільного з промисловим капіталом управління.

На вході об'єкта управління – вектор керуючих впливів X , на виході – вектор Y , який визначає його функціонування і зворотні зв'язки Y_1 та Y_2 . Внутрішніми елементами є ІК; виробничий капітал; матеріальна та інтелектуальна продукція; товар, реалізація котрого визначає результат функціонування об'єкта управління Y .

Внутрішні зв'язки показують послідовні перетворення елементів і формування результуючого вектора Y .

У якості вхідного керуючого впливу X у цій моделі розглядались інвестиції, а зворотній зв'язок – відрахування від виручки, яка отримується в результаті реалізації товару. Частина цих відрахувань у розмірі Y_1 використовується для підтримання виробничого процесу, погашення постійних та змінних витрат. Друга частина відрахувань Y_2 витрачається на створення інтелектуальної власності, підтримання та підвищення інтелектуального потенціалу організації, щоб забезпечити неперервність циклів перетворень ІК.

Частина виручки Y_3 , яка залишилась, повинна покривати повернення зроблених фінансових запозичень на інвестиції X , виплати за використання запозичень ІК, відрахування на податки, штрафи та інші стягнення фіскальних органів.

Проведена формалізація об'єкта управління враховує всі стадії перетворень ІК та промислового капіталу.

Задача управління кругообігом капіталу у цьому випадку формулюється наступним чином: необхідно забезпечити такі параметри $\{s_i\}$ процесу інтелектуально-інноваційної діяльності організації, щоб отримана виручка Y була б не менша суми витрат Y_1, Y_2, Y_3 на забезпечення неперервного кругообігу ІК та промислового капіталу організації.

Сформульоване автором правило управління запишеться у вигляді нерівності:

$$Y(s_1, s_2, \dots, s_r) > Y_1(s_1, s_2, \dots, s_r) + Y_2(s_1, s_2, \dots, s_r) + Y_3(s_1, s_2, \dots, s_r), \quad (6)$$

Це правило дозволяє вирішувати практичні задачі для забезпечення нерозривності кругообігу ІК організації, зростання її інтелектуального потенціалу та конкурентоздатності.

Такий підхід зосереджений на покритті витрат на ІК і не розглядає формування окремих складових та їх участь у досягненні економічних результатів підприємством, що не відображає повну картину управління ІК.

Журавльова І. В. [6] вважає, що стратегічне управління ІК варто здійснювати на підґрунті ресурсно-процесного підходу з використанням інформаційних технологій. Вирішувати таке завдання, на думку автора, найбільш доцільно на підґрунті використання системи бізнес-моделювання Business Studio 3. Для моделювання прийняття рішень щодо стратегічного управління ІК підприємства застосовувалась методологія (нотація) IDEF.

Без огляду на певні пропозиції автора у вирішенні питання моделювання процесів управління ІК, ця робота має лише теоретичний та ознайомчий характер.

У своїй іншій роботі дослідниця Журавльова І. В. [7] пропонує застосування теорії нечітких множин до задач управління інтелектуальним споживчим капіталом.

Вибір саме методу нечіткої логіки для оцінки споживчого капіталу автор пояснює наступним. Споживчий капітал має неординарну структуру та множину визначальних факторів, що утруднює його опис. Система часткових показників цього виду капіталу включає здебільшого якісні показники, які вкрай важко піддаються статистичній оцінці. Розроблена автором методика оцінки споживчого капіталу передбачає використання нечітких чисел до його часткових показників. Експерти формують не точкові імовірнісні оцінки, а задають розрахунковий коридор значень параметрів. Очікуваний результат оцінюється експертом також як нечітке число зі своїм розрахунковим розкидом (ступенем нечіткості).

Методику було застосовано на базі компонента Fuzzy Logic Toolbox програмного продукту Matlab 6.1.

Вищезазначену модель визначення рівня сформованості споживчого капіталу підприємства було побудовано від чотирьох вхідних груп показників: рівня розвитку зв'язків з клієнтами підприємства, рівня іміджу підприємства, оцінки бренду підприємства, рівня торгової марки та сформованості каналів просування на ринок, зв'язків з постачальниками, місцевим співтовариством.

Вихідним параметром моделі є лінгвістична змінна «споживчий капітал», яка набуває трьох значень: високого, середнього та низького рівня сформованості. Кожній з підмножин $E_1 \dots E_3$ відповідають функції належності $m_1(E) \dots m_3(E)$, де E – інтегральний показник рівня сформованості споживчого капіталу підприємства.

Групи вхідних параметрів складових споживчого капіталу можуть мати різні коефіцієнти вагомості. Сума коефіцієнтів вагомості коефіцієнтів кожної групи повинна дорівнювати одиниці. Вільне наповнення груп вхідних параметрів моделі визначення рівня сформованості споживчого капіталу додає їй універсальності.

Ця методика є досить узагальненою та визначає лише три рівні сформованості споживчого капіталу, до того ж немає чіткого обґрунтування, відносно чого кожен рівень визначається. Відсутня чіткість взаємозв'язку між обраними показниками та вихідним значенням. Для здійснення управління ІК підприємства та споживчого капіталу зокрема необхідна більша конкретизація та оцінка обраних показників.

Імітаційна модель управління нематеріальними ресурсами Радигіна Ю.

Радигін Ю. А. [8] у своїй роботі розглядає нематеріальні ресурси, у складі яких виділяє трудову, інформаційну та організаційну складові, котрі визначають стан людського, інформаційного та організаційного капіталу підприємства [8, с. 6].

На основі складових нематеріальних ресурсів у розумінні автора можна знайти схожість з поняттям ІК. Тому розглянемо підхід науковця до моделювання процесів управління нематеріальними ресурсами як прототипу ІК.

Радигін Ю. А. пропонує імітаційну модель управління нематеріальними ресурсами, засновану на економетричних моделях оцінки ступеня впливу нематеріальних ресурсів на економічні результати діяльності підприємства (обсяг випуску).

З метою характеристики якості праці автор використовує розроблені зарубіжними вченими п'ять рівнів NVQ національної професійної кваліфікації, що дозволяє ввести поняття компетентнісного рівня. Під останнім розуміється інтегральна оцінка, яка містить у собі професійне навчання працівника, наявність у нього знань, навиків, цінностей, норм та моделей поведінки, необхідних для досягнення визначених результатів у межах зайнятої ним посади відповідно до цілей і цінностей підприємства [8, с. 11]. Згідно з концепцією, реалізованою в рамках шкали NVQ, виділяється п'ять компетентнісних рівнів працівників як загально значимих оцінок якості праці.

Теоретичну основу методики кількісної оцінки ступеня впливу нематеріальних ресурсів на економічні результати складає неокласична виробнича функція:

$$Y = A \prod_{i=1}^n X_i^{\gamma_i} \quad (7)$$

де Y – обсяг випуску; A – інтенсивність факторів виробництва, яка характеризує технологічний, інформаційний та організаційний рівень виробництва; X_i – фактори виробництва, істотні для аналізу випуску продукції і значимі для управління, включно із «працею», «капіталом» та «проміжною продукцією»; γ_i – коефіцієнти, які характеризують еластичність обсягу випуску за факторами виробництва.

При побудові економетричної моделі оцінки ступеня впливу трудової складової нематеріальних ресурсів об'єму випуску вводиться диференційне представлення виробничого фактору «праця». Автором робиться припущення, що продуктивність праці працівника k -го компетентнісного рівня перевищує продуктивність праці працівника базового рівня в $(1+\varphi_k)$ раз. Тоді поданий як сума фактор «праця» забезпечує управління структурним складом персоналу і описується наступною формулою:

$$X_L = \sum_{k=0}^4 (1 + \varphi_k) L_k \quad (8)$$

де X_L – доведена до базового компетентнісного рівня чисельність працівників підприємства; L_k – чисельність працівників k -го компетентнісного рівня; φ_k – коефіцієнт, який характеризує приріст продуктивності праці працівника при підвищенні його компетентнісного рівня з базового до k -го рівня.

Далі відбуваються певні перетворення.

Оцінка ступеня впливу характеристик інформаційної складової нематеріальних ресурсів на економічні результати діяльності підприємства проводиться з використанням економетричної моделі, методичною основою котрої також є неокласична виробнича функція. У якості важливих характеристик, які відображають стан інформаційного середовища, виступають показники вартості програмного та апаратного забезпечення, які застосовуються на підприємстві. З урахуванням перетвореного представлення фактора «капітал» неокласична виробнича функція набуде наступного вигляду:

$$Y = A \cdot M^{\gamma_M} \cdot K_N^{\gamma_{KN}} \cdot HW^{\gamma_{HW}} \cdot SW^{\gamma_{SW}} \cdot L^{\gamma_L} \quad (9)$$

де K_N – вартість капіталу, не пов'язаного з інформаційними технологіями; HW – вартість апаратного забезпечення; SW – вартість програмного забезпечення; γ_{KN} , γ_{HW} , γ_{SW} – еластичність обсягу випуску за відповідними факторами виробництва.

Імітаційна модель управління нематеріальними ресурсами промислового підприємства узагальнює описані економетричними моделями закономірності перенесення вартості нематеріальними ресурсами на готовий продукт. В імітаційній моделі відображається взаємозв'язок між стратегією розвитку підприємства та структурою нематеріальних ресурсів. Моделювання відбувається за критерієм досягнення максимального прибутку в умовах обмеженості потоку замовлень та кількості ресурсів, що використовуються.

На рис. 2 зображено імітаційну модель управління нематеріальними ресурсами, побудовану Ю. А. Радигіним для досліджуваного підприємства:

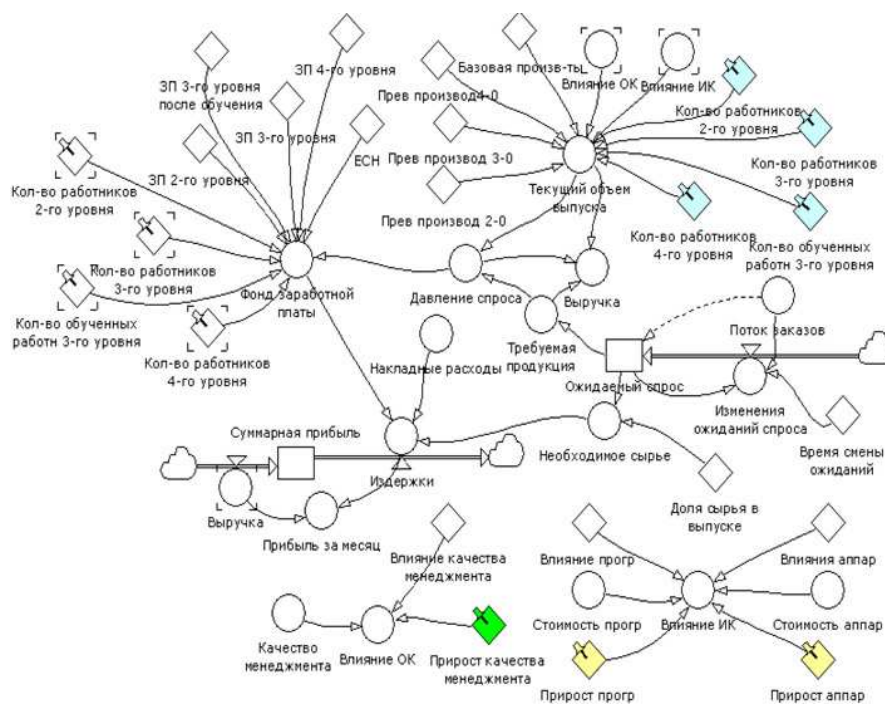


Рис. 2. Імітаційна модель управління нематеріальними ресурсами за Ю. А. Радигіним [8, с. 19]

Ступінь впливу змін трудової та інформаційної складової нематеріальних ресурсів на обсяг випуску в імітаційній моделі задається з використанням коефіцієнтів $\varphi_2, \varphi_3, \varphi_4, \gamma_{hw}, \gamma_{sw}$. Ступінь впливу організаційної складової на обсяг випуску оцінюється за результатами досліджень консалтингової компанії Мак-Кінсі.

Позитивною стороною цього підходу є побудова імітації на основі обґрунтованих економіко-математичних моделей. Проте характеристика трудової складової лише на відносних компетентнісних рівнях без урахування освіти, стажу, віку та інших основних показників, а також звужене розуміння організаційної складової наштовхує на думку про неповне врахування особливостей та складових нематеріальних ресурсів. До того ж з точки зору прикладної математики рис. 2 відображає не саму імітаційну модель, а її структурні елементи, адже на рисунку відсутній повний склад імітаційної моделі (початкові значення параметрів, закони розподілу випадкових факторів).

Моделі управління нематеріальними активами
Дишканта М. В.

Дишкант М. В. [9] для моделювання управління нематеріальними активами на підприємстві пропонує використовувати наступні моделі:

- для вибору комбінації альтернативних методів інвестицій у нематеріальні активи з метою максимізації додаткового продукту від впровадження інновацій;
- для визначення максимального доходу від використання об'єктів нематеріальних активів з урахуванням динаміки розвитку підприємства та впливу джерел фінансового забезпечення: засновницького капіталу, реінвестування і залучених коштів;
- для формування нової виробничої системи реалізації інноваційного проекту, за допомогою якої втілюється виробнича програма, визначаються необхідні ресурси: фінансові, трудові, матеріальні, обладнання, новітні технології;
- для визначення пайової участі суб'єктів фінансування інноваційних проектів соціально-економічного спрямування, що дає змогу враховувати затрати і вигоди від вкладання капіталу.

Автор демонструє широкий підхід до моделювання процесів управління ІК із врахуванням економічних результатів підприємства.

Кожен з розглянутих підходів має свої переваги та недоліки, проте досліджена модель управління ІК вимагає детальної характеристики його окремих складових для знаходження проблемних місць. Ось чому оцінка лише за фінансовими результатами діяльності підприємства та з використанням лише даних бухгалтерського обліку є незадовільною для вирішення цього питання. Саме тому процес управління ІК вимагає участі експертів для встановлення еталонних та задовільних значень окремих показників ІК підприємства, а також вагових коефіцієнтів кожного з них для окремих підприємств. Ці значення можуть відрізнятися на окремих підприємствах, залежно від сфери функціонування, стратегічних та тактичних цілей та певних особливостей діяльності.

Розглянувши підходи до моделювання процесів управління ІК та його формування на підприємстві, можемо дійти висновку, що для врахування особливостей ІК та його неоднорідної структури моделі

управління ІК повинні ґрунтуватися на елементах нечіткої логіки, диференційному підході, імітаційному моделюванні у системному поєднанні, а також необхідна детальна комплексна оцінка ІК підприємства, яка стане темою для наступного дослідження.

Також моделі управління повинні містити:

1. Ієрархічну структуру підприємства (рівень окремого працівника, підрозділу, підприємства) у вигляді графу.
2. Структурні елементи ІК (людський, організаційний, споживчий капітал) [10].

Взаємозв'язок структурних елементів під час створення інтелектуального продукту (мотиваційні чинники інтелектуальної активності, інтелектуальної праці та показники інформаційних потоків на підприємстві) [11, 12].

Поєднання цих рівнів у моделях управління ІК та знаходження оптимальної структури кожного з них для досягнення поставлених економічних цілей дасть максимальний ефективний результат для підприємства.

Проведені дослідження виявили, що науковці використовують різні підходи до моделювання процесу управління ІК. Це пояснюється складністю та багатогранністю цієї економічної категорії. Аналіз основних підходів дав змогу виявити, що нечітка логіка, диференційний підхід, імітаційне моделювання не суперечать один одному та можуть бути застосовані для статичного та динамічного моделювання процесів управління ІК.

На нашу думку, для врахування усіх особливостей ІК та його неоднорідної структури доцільним є створення комплексної моделі, яка б дозволила розглядати ІК як динамічну систему протягом усього періоду її розвитку. Подальші дослідження будуть присвячені комплексній оцінці ІК та побудові моделей управління ІК із урахуванням його особливостей та основних показників структурних елементів для досягнення підприємством визначених економічних результатів.

Список літератури

1. Бабій, С. Концепція інтелектуального забезпечення управління підприємством [Текст] / С. Бабій // Наукові записки. – 2005. – Вип. 14.
2. Льченко, С. В. Побудова та обґрунтування моделі інтелектуального капіталу як фактора конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / С. В. Льченко. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_4/files/EC409_19.pdf
3. Графоаналітична модель процесу управління інтелектуальним капіталом підприємства [Текст] / Т. В. Бауліна // Економіка промисловості. – 2008. – № 2. – С. 53-60.
4. Лялин, В. Е. Нечеткий и дифференциальный подходы к моделированию интеллектуального капитала организации [Текст] / В. Е. Лялин, А. Д. Воловник // Искусственный интеллект. – №3. – 2006. – С. 429-435.
5. Селезнев, Е. Н. Интеллектуальный капитал как объект управления [Эл. ресурс] / Е. Н. Селезнев. // Справочник экономиста. – 2007. – № 2. – Режим доступа: http://profiz.ru/se/2_2007/intelkapital/
6. Журавльова, І. В. Бізнес-моделювання стратегічного управління інтелектуальним капіталом підприємства [Текст] / І. В. Журавльова // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – 2009. – № 28. – С. 142-145.
7. Журавльова І. В. Застосування теорії нечітких множин до задач управління інтелектуальним споживчим капіталом // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: "Економічна", випуск 33-2. – Донецьк: ДонНТУ, 2008. – С. 126-131.
8. Радыгин, Ю. А. Управление нематериальными ресурсами промышленного предприятия [Текст] : автореферат

диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук : 08.00.05 / Ю. А. Радыгин. – Уфа, 2009. – 22 с.

9. Дишкант, М. В. Моделирование управления нематериальными активами на предприятии: Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.03.02 [Электронный ресурс] / М. В. Дишкант; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 20 с.
10. Ткач, І. І. Аналіз структури інтелектуального капіталу підприємства [Текст] / А. Ю. Мазарчук, І. І. Ткач // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2010.- № 6. – Т.4. – С. 336-339.
11. Ткач, І. І. Дослідження процесу формування інтелектуального капіталу підприємства [Текст] / А. Ю. Мазарчук, І. І. Ткач // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 2 (156). – Частина 1 – С. 312-317.
12. Ткач, І. І. Аналіз методів та механізмів управління інтелектуальним капіталом підприємства [Текст] / І. І. Ткач // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ "Економічна думка", 2011. – Вип. 8. – Частина 2. – С. 346-350.

РЕЗЮМЕ

Чайковская Инна

Экономико-математическое моделирование в задачах управления интеллектуальным капиталом предприятия

Исследовано разные подходы к моделированию процессов управления интеллектуальным капиталом предприятия.

RESUME

Chaikovs'ka Inna

Economical-mathematical modeling in the management tasks of the enterprise's intellectual capital

Different approach to modeling management processes of intellectual capital are investigated.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2011 р.

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТА ОЦІНКА МЕТОДІВ ПРЯМОГО ТА ОПОСЕРЕДКОВАНОГО ВПЛИВУ НА ГРОШОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ

Досліджено використання прямих адміністративних та опосередкованих економічних методів організації грошово-кредитного механізму в Україні. Для досягнення стабільності національній грошей та стійкого зростання економіки запропоновано застосування Національним банком України таргетування обмінного валютного курсу, грошової маси та інфляції. Зроблено висновки щодо підвищення ефективності механізму грошово-кредитного регулювання в Україні.

Ключові слова: грошово-кредитний механізм, грошово-кредитна політика, інструменти грошово-кредитного регулювання, процентна політика, таргетування грошової маси, таргетування обмінного валютного курсу, таргетування інфляції.

Головною метою кожної країни є забезпечення сталого економічного зростання. До основних важелів макроекономічного регулювання належать грошово-кредитна і фінансово-бюджетна політика. Для успішного подолання світової фінансової кризи необхідне застосування широкого кола дієвих інструментів грошово-кредитної політики. З метою підтримки стабільності в економіці можуть використовуватися різні інструменти грошово-кредитного регулювання, вибір яких є складним процесом. Тому грошово-кредитному механізму належить особлива роль у забезпеченні економічного зростання держави, що підкреслює актуальність обраної теми дослідження.

Питання, пов'язані з грошово-кредитним регулюванням економіки, висвітлено у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних економістів: Б. П. Адаміка [1], О. В. Дзюблюка [3], Фредеріка С. Мишкіна [4], А. М. Мороза [10], М. Ф. Пуховкіної [8; 10], М. І. Савлука [10]. Однак вони основну увагу звертають на традиційні інструменти монетарного регулювання з урахуванням зарубіжного досвіду. Зміни, що відбуваються в економіці, грошовій та банківській системах в умовах перехідної економіки України та світової фінансової кризи, обумовлюють пошук напрямів реалізації грошово-кредитного механізму через застосування різних інструментів регулювання.

Метою статті є визначення суті і структури грошово-кредитного механізму та аналіз особливостей і оцінка методів прямого та опосередкованого впливу грошово-кредитного регулювання на економічні процеси в Україні.

У науковій літературі грошово-кредитний механізм ототожнюється з грошово-кредитним регулюванням і грошово-кредитною політикою.

Під грошово-кредитним регулюванням та грошово-кредитною політикою низка науковців розуміють сукупність заходів у галузі грошового обігу та кредиту, що спрямовані на підтримку економічного зростання, забезпечення зайнятості, стримування негативних процесів в економіці та вирівнювання платіжного балансу. Автори підручника «Центральний банк та грошово-кредитна політика» за редакцією А. М. Мороза і М. Ф. Пуховкіної зазначають: «Грошово-кредитна політика – це комплекс взаємозв'язаних,

скоординованих на досягнення заздалегідь визначених соціально-економічних цілей, заходів щодо регулювання грошового ринку, які здійснює держава через центральний банк країни» [10, с. 382].

Грошово-кредитний механізм реалізується через грошово-кредитну політику та грошово-кредитне регулювання.

Основними складовими грошово-кредитного механізму є:

- формування відповідних цілей і завдань грошово-кредитної політики;
- розробка інструментів грошово-кредитного регулювання.

Цілі монетарної політики поділяються на три групи [10, с. 387]: стратегічні, проміжні й поточні (тактичні).

Ф. С. Мишкін називає шість основних цілей монетарної політики [4, с. 529]: 1) висока зайнятість; 2) економічне зростання; 3) стабільність цін; 4) стабільність процентних ставок; 5) стабільність на фінансових ринках; 6) стабільність на валютних ринках. До проміжних і поточних завдань Ф. С. Мишкін зараховує грошові агрегати (M1, M2 або M3) або процентні ставки (коротко- або довгострокові), які безпосередньо впливають на зайнятість та рівень цін [4, с. 533].

В умовах України до поточних цілей можна віднести зміну грошової бази, облікової ставки, проценту за кредитами рефінансування, проценту за міжбанківським кредитом, обсягів кредитів рефінансування, обсягів обов'язкових резервів, валютного курсу та ін. [10, с. 391].

Центральні банки досягають зазначених цілей грошово-кредитної політики за допомогою монетарних інструментів.

У теорії і практиці виділяють дві групи інструментів грошово-кредитного регулювання:

- прямі (директивні або адміністративні);
- непрямі (економічні).

До прямих (адміністративних) методів грошово-кредитного регулювання належать:

- механізм готівкової емісії;
- встановлення максимальної кредитної стелі, тобто граничних сум кредитування центральним банком уряду та банківських установ;

- пряме адміністративне регулювання позичкових операцій банків, фіксація процентних ставок за кредитами і маржі;
- обмеження іпотечного і споживчого кредитування та перезарахування векселів;
- селективна кредитна політика, яка реалізується шляхом адміністративного цільового розподілу кредитів центрального банку між комерційними банками у порядку їх рефінансування.

Система непрямого регулювання грошового обігу є іншим важливим елементом економічних методів державного управління. До неї традиційно входять:

- операції на відкритому ринку;
- регулювання норми банківських резервів;
- регулювання облікової ставки відсотка на позики, що надаються центральним банком.

У країнах з перехідною економікою найчастіше застосовуються методи прямого регулювання обсягів і структури грошового обігу. Вони застосовуються і в країнах з розвинутою ринковою економікою переважно в умовах дестабілізації та необхідності кардинального вплинути на характер функціонування економічних процесів. Їх застосування дає змогу уникнути надмірної емісії грошей банківською системою. Проте використання цих методів дає позитивний ефект лише в обмежений короткостроковий період часу. Тривале застосування інструментів прямого впливу на основні параметри грошового обігу спричиняє зниження їх ефективності. Такі методи дієві у разі використання в комплексі із заходами непрямого впливу на систему грошового обігу.

Економіці ринкового типу найбільше властиві інструменти непрямого впливу на основні параметри грошового обігу.

Можливості грошово-кредитного регулювання вітчизняної економіки постійно змінювалися у процесі здійснення ринкових реформ.

Так у 1991-1994 роках Національний банк України використовував прямі монетарні інструменти. Основним методом монетарної політики в цей час було регулювання кредитних ресурсів. Національний банк України проводив селективну політику адресного рефінансування банківських установ. Кредити спрямовувались переважно на підтримку неефективного державного сектора економіки [8]. Починаючи з другої половини 1993 року, було підвищено норму обов'язкового резервування.

З 1994 року Національний банк України поряд з прямим кредитуванням банків ввів кредитні аукціони.

З 1995 року значно скоротилися темпи приросту грошової маси, здійснено відхід від прямого кредитування банківської сфери, зменшились розміри емісійного кредитування Національним банком України уряду, здебільшого за рахунок введення в обіг облігацій внутрішньої державної позики, облікова політика стала послідовною. З 1996 року для короткострокового регулювання ліквідності банківського сектора було запроваджено ломбардні кредити. У 1997 році з цією ж метою уведено операції зворотного РЕПО.

Таким чином, в Україні методи прямого впливу були пріоритетними в умовах гіперінфляції, а у період стабілізації економіки для зниження рівня інфляції загалом застосовувались ринкові методи грошово-кредитного регулювання.

Виконання Основних засад грошово-кредитної політики на 2010 рік відбувалося в умовах поступового відновлення вітчизняної економіки після кризи та

створення надійної бази для економічного зростання в середньостроковій перспективі. Грошово-кредитна політика у 2010 році спрямовувалася на підтримання стабільності на валютному ринку, зниження інфляційного тиску, посилення кредитної підтримки банками процесів відновлення економічного зростання та забезпечення стійкості фінансової системи країни.

У 2010 році припинився спад виробництва, який супроводжував кризові процеси, стабілізувалася ситуація на валютному ринку, знизилася темпи інфляції, відновлюється довіра до банківської системи.

Приріст реального ВВП у третьому кварталі 2010 року порівняно з відповідним кварталом 2009 року становив 3,5% [5]. За оцінками Національного банку України, індекс виробництва базових галузей становив 107,4% після зниження показника у 2009 році на 20,2%. Зростання реальної заробітної плати населення стимулювало внутрішній споживчий попит, що сприяло нарощуванню обсягів роздрібного обороту. Сприятлива кон'юнктура на зовнішніх ринках та підвищення внутрішнього споживання через зростання доходів населення призвели до збільшення обсягів виробництва у промисловості на 11,0% та обороту роздрібної торгівлі на 7,6% за 2010 рік [2, с. 3].

Про зростання довіри до банківської системи та національної грошової одиниці свідчить динаміка монетарних показників.

На сучасному етапі основною метою грошово-кредитної політики Національного банку України є досягнення та підтримка цінової стабільності. Скоординовані дії Національного банку та Уряду щодо проведення грошово-кредитної і фінансової політики відповідно дозволили суттєво знизити інфляцію. Так на споживчому ринку у 2010 році спостерігалась тенденція до уповільнення індексу інфляції в річному обчисленні. Вперше з 2003 року індекс споживчих цін знизився до однозначного рівня і становив 109,1 порівняно зі 112,3% у 2009 році [2, с. 3].

Характеру такої позитивної тенденції набуло збільшення обсягів депозитів. За 2010 рік загальний обсяг депозитів зріс на 24,4%, в тому числі у національній валюті – 38,3%, що значно перевищує показник їх зростання в іноземній валюті (9,6%). Питома вага довгострокових депозитів у загальному їх обсязі збільшилася з 23,8% на початок 2010 року до 31,4% на 01 січня 2011 року (табл. 1).

Обсяг і структура грошової маси є одним з головних об'єктів грошово-кредитного регулювання економіки. У 2010 році сформувалася тенденція до зростання грошової маси. За 2010 рік приріст М3 становив 22,7%, або 110574 млн. грн. (до 597872 млн. грн.) порівняно зі скороченням на 5,5% у 2009 році (табл. 2). Основним чинником збільшення грошової маси було зростання коштів за депозитами (на 86109 млн. грн.). Інша складова грошової маси – готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями (M0) – за 2010 рік зросла 16,5%, або на 25961 млн. грн. – до 182990 млн. грн. (див. табл. 2) [2, с. 22].

Незважаючи на прискорення темпів зростання готівки порівняно з попереднім роком (за 2009 рік випуск готівки в позабанківський обіг зріс на 1,5%), її частка в загальному обсязі грошового агрегату М3 скоротилася на 1,6 процентного пункту і на 01.01.2011 р. становила 30,6% (див. табл. 2) [2, с. 22]. Зменшення цього показника демонструє, що монетарна політика у 2010 році стала більш обґрунтованою у механізмі грошово-кредитного регулювання Національного банку України. Однак, значний обсяг готівкових грошей

Таблиця 1. Депозити резидентів у розрізі видів валют і строків погашення*

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010р.
1. Залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.	185917	283875	359740	334953	416650
1.2. довгострокові, більше 1 року, млн. грн.	80598	129852	159241	79803	130674
1.2.1. частка довгострокових депозитів у загальному їх обсязі, %	43,4	45,7	44,3	23,8	31,4
1.3. у національній валюті, млн. грн.	115102	192297	201835	173091	239302
1.4. в іноземній валюті, млн. грн.	70814	91577	157905	161862	177348

* Джерело: Бюлетень Національного банку України / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 94.

Таблиця 2. Наявна грошова маса в обігу України в 2006 – 2010 роках

(на кінець періоду, млн. грн.)

Грошові агрегати	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Гроші поза банками (M0)	74984	28,7	111119	28,1	154759	30,0	157029	32,2	182990	30,6
Грошова маса (M1)	123276	47,2	181665	45,9	225128	44,5	233748	48,0	289894	48,5
Грошова маса (M2)	259413	99,4	391272	98,8	512528	99,4	484772	99,5	596842	99,8
Грошова маса (M3)	261063	100	396156	100	515728	100	487298	100	597872	100

* Джерело: Бюлетень Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 87

спрямовується на товарний ринок, що спричиняє негативний вплив на динаміку інфляційних процесів.

Процентна політика Національного банку України була спрямована на забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку, недопущення розбалансування ситуації на валютному ринку та підтримання оптимального рівня процентних ставок щодо рівня інфляції. Протягом 2010 року облікова ставка Національного банку України знижувалась трічі: у червні – з 10,25 до 9,5% річних, у липні – до 8,5% річних, у серпні – до 7,75% річних. За 2010 рік середньозважена процентна ставка за депозитами знизилася на 4,4 процентного пункту – до 7,6% річних, із них у національній валюті – на 5,7 процентного пункту. Процентна політика Національного банку України, спрямована на розширення кредитування реального сектора економіки, сприяла зниженню вартості кредитів. Середньозважена процентна ставка за кредитами знизилась на 3,4 процентного пункту – до 13,9% річних у 2010 році [2, с. 4].

За 2010 рік залишки за кредитами резидентів збільшились на 9528 млн. грн., або на 1,3% винятково за рахунок зростання кредитів у національній валюті 39983 млн. грн. або на 11,2%. Основним джерелом формування висхідної динаміки за кредитами в національній валюті були залишки за кредитами, наданими сектору нефінансових корпорацій, які зросли порівняно з 2009 роком на 39022 млн. грн., або на 14,4%. При цьому тривала низхідна динаміка кредитування сектора домашніх господарств. За 2010 рік залишки за кредитами цим позичальникам скоротилися на 31711 млн. грн. або 13,1%. За 2009 рік – 39241 млн. грн. або на 14,0% [2, с. 4, 114, 115, 121, 130]. Зростання обсягів кредитування нефінансових корпорацій є одним із можливих напрямків покращення економічної ситуації в Україні.

У 2010 році стабілізовано роботу банківської системи, відображенням чого є зростання регулятивного капіталу банків, а також зниження рівня збитків та зменшення кількості збиткових банків. Так за

2010 рік регулятивний капітал банків зріс на 25095 млн. грн., з 135802 млн. грн. за станом на 01.01.2010 року до 160897 млн. грн. за станом на 01.01.2011 року, або на 18,5% [6, с. 71]. Фінансовий результат діяльності банків за вісім місяців 2011 року був від'ємний (– 4,6 млрд. грн.). Збиток банків у 2010 році склав 13,0 млрд. грн., а за 2009 рік збитки у банківській системі склали 38,4 млрд. грн. [7].

У 2010 році стабілізація ситуації на валютному ринку дала можливість Національному банку України здійснювати інтервенції з купівлі іноземної валюти, поповнюючи міжнародні резерви. За результатами 2010 року сальдо валютних інтервенцій Національного банку України було додатним і становило 1,3 млрд. дол. США (у 2009 році було від'ємним – «мінус» 10,4 млрд. дол. США). Обсяг міжнародних резервів зріс за 2010 рік на 30,5% і на 31.12.2010 року становив 34,6 млрд. дол. США (в еквіваленті). Крім валютних інтервенцій Національного банку України на їх динаміку вплинуло надходження кредитних коштів від МВФ (два транші на загальну суму 3,4 млрд. дол. США), розміщень облігацій зовнішньої державної позики (2,5 млрд. дол. США) та ін. Середньозважений готівковий курс гривні до долара США за операціями з продажу банками зріс на 0,66% і становив на кінець року 799,47 грн. за 100 дол. США [2, с. 20, 21].

Відносно новим режимом грошово-кредитної політики є таргетування (від англ. target – ціль). Для досягнення стабільності національний грошей та стійкого зростання економіки загалом можна задіяти таргетування грошової маси, обмінного валютного курсу та інфляції. Таргетування грошової маси – це комплекс заходів грошово-кредитної політики, які спрямовані на підтримку стабільного попиту на гроші з боку суспільства, з метою забезпечення заздалегідь визначеного рівня грошової маси в обігу. Таргетування обмінного валютного курсу – це комплекс заходів грошово-кредитної політики, що передбачає підтримку стабільності обмінного курсу щодо певної резервної валюти або кошика валют. Таргетування інфляції –

комплекс заходів, які приймаються державними органами влади для контролю за рівнем інфляції у країні. Таргетування інфляції має декілька стадій:

- встановлення прогнозованого показника інфляції на деякий період (як правило, рік);
- вибір та застосування монетарного інструментарію для контролю над рівнем інфляції;
- порівняння рівня інфляції на кінець звітного періоду із прогнозованим та аналіз ефективності монетарної політики.

На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

Аналіз показує, що організація грошово-кредитного механізму в Україні спиралась як на прямі адміністративні, так і на опосередковані економічні методи залежно від макроекономічної ситуації та конкретних завдань грошово-кредитного регулювання. Прямі методи грошово-кредитного регулювання активно застосовувались на початку 1990-х років. Це насамперед стосується кількісного контролю за обсягами кредитів і за рівнем відсоткової ставки. З 1995 року відбувається поступовий перехід на методи опосередкованого впливу на грошовий обіг і кредитні відносини з метою стримування інфляційних процесів. З 1995 року зміни в грошово-кредитній політиці були спрямовані на розширення практики операцій з цінними паперами, що поєднувалось зі зниженням норми обов'язкового резервування. Серед наявних форм рефінансування використовувались кредитні аукціони, ломбардні кредити та операції РЕПО.

Перехід до економічного зростання в умовах посткризового відновлення економіки значною мірою зумовлений достатньо успішним поєднанням як прямих, так і опосередкованих методів грошово-кредитного регулювання.

У 2010 році відновилося економічне зростання України, уповільнилося зростання споживчих цін, стабілізувався валютний курс. Сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура та зростання внутрішнього споживчого попиту були визначальними чинниками відновлення економічного зростання. Зростання реальної заробітної плати стимулювало поживлення внутрішнього споживчого попиту, що мало позитивний вплив на зростання обороту роздрібною торгівлі.

Ситуація на грошово-кредитному ринку протягом 2010 року характеризувалась поступовим відновленням довіри вкладників до банківської системи загалом та національної валюти зокрема. Про це свідчив стабільний приріст коштів на депозитних рахунках у банках, насамперед у національній валюті.

Упродовж 2010 року Національний банк України зважено використовував монетарні інструменти, зокрема механізми процентної політики. Процентна політика Національного банку України була спрямована на забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку, недопущення розбалансування ситуації на валютному ринку та підтримання оптимального рівня процентних ставок щодо рівня інфляції. Нині облікова ставка Національного банку України становить 7,75% річних.

У 2010 році спостерігалась тенденція до зростання грошового агрегату М3. Основний його приріст було забезпечено зростанням коштів за депозитами. Частка готівки в загальному обсязі грошового агрегату М3 скоротилася за 2010 рік на 1,6 процентного пункту – до 30,6%. Однак, висока частка готівки в обсязі грошової маси є свідченням нестабільності грошового ринку і,

водночас, недостатньої ефективності грошово-кредитного регулювання. Дія грошово-кредитного механізму повинна бути спрямована на зменшення частки грошового агрегату М0 у грошовій масі та збільшення питомої ваги банківських депозитів. Це дасть змогу державі шляхом застосування грошово-кредитних інструментів вплинути на динаміку інфляційних процесів в Україні.

За 2010 рік залишки за кредитами резидентам збільшились винятково за рахунок зростання кредитів у національній валюті. Основним джерелом формування висхідної динаміки були залишки за кредитами, наданими сектору нефінансових корпорацій. При цьому тривала низхідна динаміка кредитування домашніх господарств. Зростання обсягів банківського кредитування реального сектора є важливою умовою покращення стану в економіці.

На нашу думку, підвищення ефективності механізму грошово-кредитного регулювання в Україні значною мірою спирається на вдосконалення методів впливу на грошовий ринок. У цьому плані особливої уваги заслуговує застосування Національним банком України таргетування обмінного валютного курсу, грошової маси та інфляції.

Аналіз особливостей та оцінка методів механізму грошово-кредитного регулювання свідчить, що грошово-кредитна політика Національного банку України стає більш ефективною.

Список літератури

1. Адамик, Б. П. Центральний банк і грошово-кредитна політика [Текст] : підручник / Б. П. Адамик. – [2-ге видання, доп. і переробл.]. – К.: Кондор, 2011. – 416 с.
2. Бюлетень Національного банку України / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2011. – № 2. – 199 с.
3. Дзюблюк, О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки [Текст] : монографія / О. В. Дзюблюк. – К.: Поліграфкнига, 2000. – 512 с.
4. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків [Текст] / Фредерік С. Мишкін; пер. з англ. С. Панчишин, Г. Стеблій, А. Стасишин. – К.: Основи, 1998. – 963 с.
5. Основні засади грошово-кредитної політики на 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zn.ua/img/st_img/osnovni-zasadi2011.doc.pdf
6. Основні показники діяльності банків України на 1 серпня 2011 року // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 9. – С. 71.
7. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу до сайту : <http://www.bank.gov.ua>
8. Пуховкіна, М. Ф. Еволюція політики рефінансування в Україні [Текст] / М. Ф. Пуховкіна // Фінанси, облік і аудит, 2010. – №16. – С.146-153. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/214/1/Pux.pdf>
9. Річний звіт Національного банку України за 2010.– 238 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2010.pdf
10. Центральний банк та грошово-кредитна політика [Текст] : підручник / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук, та ін. ; за заг. ред. А. М. Мороза і М. Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.

РЕЗЮМЕ

Чайковский Ярослав

Анализ особенностей и оценка методов прямого и опосредствованного влияния на денежно-кредитный механизм

Исследовано использование прямых административных и опосредствованных экономических методов

организации денежно-кредитного механизма в Украине. Для достижения стабильности национальной денег и стойкого роста экономики предложено применение Национальным банком Украины таргетування обменного валютного курса, денежной массы и инфляции. Сделаны выводы относительно повышения эффективности механизма денежно-кредитной регуляции в Украине.

RESUME

Chaykovs'kyi Yaroslav

The analysis of features and estimation of methods of direct and mediated influence on the money-and-credit mechanism

The use of direct administrative and mediated economic methods of organization of money-and-credit mechanism in Ukraine is considered. In order to achieve the stability of national money and steady growth of economy there was proposed the application of the targeting of currency course of exchange, amount of money and inflation by the National bank Of Ukraine. Conclusions referring to the increase of efficiency of mechanism of monetary accommodation in Ukraine are offered.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2011 р.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті автором розглядаються особливості вибору стратегії для розвитку підприємства. Для здійснення змін у стратегічному управлінні ним слід звернути увагу на розроблений комплекс дій та надзвичайних заходів на випадок виникнення несподіваних ситуацій.

Ключові слова: підприємство, стратегія, стратегічне управління.

Сучасна глобалізована економіка формує нові вимоги до підприємства. Вони обумовлюються наявністю жорсткої конкуренції та необхідністю гнучко реагувати на неоднозначні зміни ситуації на ринках і в галузях діяльності підприємств. При цьому успіх підприємства залежатиме від здатності адаптуватися до змін у середовищі їх діяльності: передбачати і змінювати структуру бізнесу, розробляти та впроваджувати у виробництво нові види продукції, правильно визначати напрямки інвестицій за різними видами діяльності тощо, щоб досягти успіху та забезпечити розквіт підприємства у перспективі. Це, власне, і є основою його стратегії. Сьогодні результати діяльності суб'єктів виробництва залежать значною мірою від використання ефективних ринкових механізмів управління та розвитку підприємницької діяльності. Проте тривала криза, низький рівень матеріально-технічної бази виробництва не дають можливості повною мірою покращити макро- і мікропоказники нашого виробництва та підвищити конкурентоспроможність продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

В основі формування стратегічного управління лежить виробнича стратегія, розрахована на тривалу перспективу, яка дозволяє йому за більш короткий проміжок часу адаптуватись до реалій ринку, своєчасно реагувати на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Саме тому формування стратегічного управління діяльністю підприємства є однією з основних задач і умов забезпечення ефективності виробництва.

Практичне вирішення проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення існування підприємства, не тільки сьогодні, а й у перспективі залежить від ступеня засвоєння методології і методів формування менеджментом підприємства його стратегії. Ця проблема розглянута в наукових працях таких вітчизняних дослідників, як В. Г. Андрійчук, А. Г. Бидик, Ю. О. Бойко, І. Д. Бурковський, С. М. Васильченко, М. С. Вітков, П. І. Гайдуцький, М. В. Гладій, А. Ф. Гойка, М. І. Кісіль, І. І. Лукінов, А. Р. Макмін, О. М. Онищенко, В. В. Пастухова, А. А. Пересада, К. І. Радченко, П. Т. Саблук, Ю. В. Ушкаренко, І. Д. Фаріон, Г. В. Черво та В. В. Юрчишин, а також зарубіжних, серед яких Дж. Кейнс, П. Кіллінг, С. Тейлор, В. Томас, М. Шерон і Х. Хеймер.

Стратегія дає можливість підприємству вирішувати в комплексі низку проблем, пов'язаних з: цілеспрямованою переорієнтацією на випуск нової продукції; розширенням чи скороченням номенклатури

та асортименту традиційної продукції; впровадженням та використанням ефективніших технологій; формуванням стратегічного потенціалу, необхідного для досягнення стратегічних цілей; перебудовою виробничої та організаційно-економічної структури; розвитком спеціалізації і кооперації; диверсифікацією діяльності; розвитком маркетингу; удосконаленням організаційної структури управління тощо, тобто з чинниками, які визначатимуть діяльність та сприятимуть позитивному розвитку підприємства в досить тривалому періоді.

Стратегічно орієнтоване підприємство – це підприємство, де стратегічне мислення є основою, принциповою настановою в діяльності персоналу підприємства і, насамперед, вищого керівництва, де існує система стратегічного управління; застосовується раціональний процес стратегічного планування, який дає змогу розробляти та використовувати інтегровану систему стратегічних планів, і поточна, повсякденна діяльність, підпорядкована досягненню стратегічних орієнтирів. Людство вже тривалий час вивчає і аналізує стратегію як явище та інструмент розв'язання проблем, оскільки кожен хоче знати, що робити завтра, післязавтра, в довгостроковій перспективі, як, хоча б частково, керувати процесами, що відбуваються на підприємстві та навколо нього. Щоб розв'язати цю проблему, теорія і практика менеджменту створили стратегічне управління.

Стратегію як мету управління можна визначити як реальну модель підприємства, в якій реалізується "бачення" його керівників і власників. Отже, реалізація зазначених принципів забезпечує побудову обґрунтованої послідовності дій щодо реалізації концепції та формування системи стратегічного управління. Визначення концепції стратегічного управління передбачає формування системи управління певного стратегічного типу з визначенням мети як відправної точки стратегічних дій і відповідної стратегії. Її розробка починається з визначення основних орієнтирів підприємницької діяльності, яка у поєднанні з мотиваційною ідеєю визначає основні напрямки розвитку підприємства і встановлює його цілі. Важливим джерелом інформації для формування стратегічних цілей є інформація про внутрішнє, проміжне і зовнішнє середовище, аналіз якого дозволяє оцінити реальність поставлених цілей, спрогнозувати можливі зміни і вибрати найбільш ефективну стратегію розвитку підприємства.

Вибір конкретної моделі стратегії підприємства й формування стратегічного потенціалу у системі

стратегічного аналізу визначається ситуацією і її аналізом. На реалізацію унікальних можливостей конкретної ситуації орієнтує ситуаційний підхід, тому що в загальному випадку він „спрямований на підтримку системи, пошук такого рішення в ситуації, що зберігала б, зміцнювала й удосконалювала систему одночасно з рішенням ситуативних завдань”. Використання ситуаційного підходу при стратегічному управлінні потенціалом у системі стратегічного аналізу припускає врахування конкретної ситуації й перспектив її розвитку в системі впливу факторів зовнішнього й внутрішнього середовищ підприємства, вибір моделі стратегії, методів і засобів її реалізації, пошук і зосередження зусиль на найбільш значимих елементах стратегічного потенціалу. Закладаючи пріоритетні темпи зростання прибутку, підприємство думає про завтрашній день. Прибуток – це не тільки результат успішної виробничо-господарської діяльності підприємства, але й опірність всім ринковим „негодам”. Тому отримання прибутку – одне з основних умов розробки стратегії розвитку.

Великого значення набуває попереджувальний аналіз, розробка і прийняття попереджувальних рішень. Йдеться не лише про максимальне скорочення періоду лага – відставання в системі "стратегічне рішення - результат", а про докорінну стратегічну переорієнтацію та перебудову підприємства на базі нових стратегій, побудованих з урахуванням перших ознак серйозних змін у макроекономічному середовищі.

Очевидно, що при високих рівнях нестабільності нові стратегічні рішення необхідно виробляти ще тоді, коли згадані ознаки виявляються незначною мірою. У такому випадку при чіткому прояві тієї чи іншої тенденції зміни макроекономічного середовища виникає можливість застосувати заздалегідь розроблену систему контрзаходів та адаптивних заходів. Тому, у першу чергу, повинен бути налагоджений відповідний моніторинг аналіз навіть малопомітних тенденцій в економіці. Підрозділи, що керують діяльністю підприємства, повинні заздалегідь виробити у себе позитивне ставлення до можливих кардинальних змін, бути психологічно готовими до прийняття ризикованих рішень та вміти підходити до вивчення проблем, що виникають, спираючись не на минулий, а на новий досвід, який ще тільки нагромаджується.

За наших сучасних економічних умов такі проблеми часто виникають несподівано і всупереч прогнозам, викликаючи постановку завдань, які не відповідають минулому досвіду. В такому випадку невміння оперативно вжити контрзаходів веде до значних фінансових збитків. Менеджмент підприємства має бути достатньо гнучким, оперативним і адаптивним. Компенсаційні заходи, які б відновлювали рівновагу і збалансовували розвиток підприємства, повинні розроблятися та реалізовуватись у терміновому порядку.

Якщо попередня стратегія для підприємства є неприйнятною, а зміни макроекономічного середовища відбуваються досить швидко, то виникає небезпека інформаційного перевантаження керівників вищої ланки, що в сукупності з потенційною загрозою великих фінансових збитків може призвести до прийняття непередбачених і хибних рішень, грубих помилок. Ініціатива "знизу", яка прискорює прийняття будь-якого стратегічного рішення, в цій ситуації стає небезпечною і може бути шкідливою. Керівники низових ланок управління, які опинилися без конкретних

розпоряджень лінійних керівників, у цій ситуації можуть проявити ініціативу, яка призведе до вкрай негативних наслідків. Для таких випадків у верхній ланці управління підприємства повинен бути розроблений комплекс дій та надзвичайних заходів на випадок виникнення несподіваних ситуацій. Вони повинні базуватися на таких принципах:

1. Принцип "дублюючої системи". У разі виникнення несподіваних ситуацій повинна розпочати функціонування особлива мережа "зв'язків для надзвичайних ситуацій", їх призначення полягає в тому, щоб швидко передати інформацію до всіх ланок підприємства, перетинаючи наявні в звичайних умовах межі підрозділів і одночасно фільтруючи загальну масу інформації (у цьому випадку важливу роль відіграє і технічне оснащення підрозділів підприємства).

2. Принцип зміни функціональних зв'язків. Він передбачає кардинальний перерозподіл звичайних обов'язків вищого керівництва. Так, наприклад, одна група керівників здійснює контроль та підтримку морального клімату в організації. Інша організовує і підтримує за будь-яких обставин звичайну роботу з мінімальним рівнем зривів обсягів виробництва продукції та послуг. І тільки особлива третя група управлінського персоналу займається розробкою та вжиттям надзвичайних заходів для виходу зі складної ситуації.

3. Принцип зміни організаційної структури підприємства. Для розробки та реалізації таких надзвичайних заходів необхідно мати мережу оперативних груп управлінського персоналу. Перша група повинна створюватися завдяки взаємодії всіх керівників підрозділів без огляду на канали зв'язку, що традиційно склалися в межах організаційних взаємозв'язків. Друга – завдяки прямим зв'язкам між оперативними групами управлінців і групами управління вищої ланки. Третя група формує зміни в стратегії, розподіляє відповідальність і координує рішення по управлінню вищого рівня.

4. Принцип імітації неординарних ситуацій. Вказані групи управління і зв'язок між ними випробовуються заздалегідь.

Отже, підприємство може мати кілька систем зв'язку різного призначення: одну – для вирішення несподіваних завдань у сфері збуту, другу – у сфері технології і т. д. Швидке реагування на будь-яку непередбачувану ситуацію в фінансово-господарській діяльності необхідно розвивати в оперативних управлінських групах заздалегідь (наприклад, шляхом проведення ділових ігор, навчань тощо). Усі зв'язки на випадок утворення екстремальних умов повинні пройти жорсткі випробування в некризових умовах. Такі формальні системи управління за умов непередбачених ситуацій повинні стати необхідним елементом ефективного управління розвитком підприємства.

При виборі системи управління спеціалісти стратегічного управління визначальними називають два фактори:

- імперативи зовнішнього середовища підприємства;
- рівень мотивації ефективної роботи управлінського персоналу.

Третім вирішальним фактором є потенціал підприємства. Якщо підприємство розраховує одержувати більший прибуток при вже наявному рівні собівартості, то необхідно створити систему, яка б відповідала тому рівню нестабільності, що є найімовірнішим для всієї сукупності видів діяльності у майбутньому з урахуванням збереження бажаних

тенденцій.

Сучасне оточення створює для підприємства великі зміни умов існування і нові складні ситуації. На основі аналізу зарубіжної економічної літератури та практики можна сформулювати два підходи до створення систем управління ситуаціями. Перший полягає в максимальному спрощенні умов, другий – у побудові управлінських систем, адекватних за складністю умовам оточення. У зв'язку з великою імовірністю змін соціальних, політичних, економічних й технологічних умов при оцінці стратегічних умов господарювання великого значення набуває врахування рівня нестабільності. Оцінка починається з аналізу та прогнозу всіх зовнішніх умов існування підприємства. Наступний крок полягає у визначенні ступеня впливу існуючих тенденцій на стратегічну зону господарювання та виникнення нових тенденцій і випадкових подій.

У результаті проведення таких досліджень отримується оцінка можливостей розвитку та нестабільності. Паралельно з цим необхідно проводити адаптовану та кореговану екстраполяцію існуючих попередніх тенденцій зміни основних показників діяльності підприємства з урахуванням впливу можливих нових явищ. За допомогою аналізу факторів за схемою визначення нестабільності можна визначити оцінки загальних зрушень у тенденції зростання. На основі цього необхідно відкорегувати екстрапольовану оцінку перспектив зростання реалізації, рівня нестабільності та можливого рівня нестабільності. На основі величини відносної частки впливу кожного фактора, отримується оцінка майбутньої привабливості стратегічної зони господарювання, але вже як сума оцінки всіх факторів (скорегованої на коефіцієнт частки) із відрахуванням оцінки рівня нестабільності.

Отже, стратегічне управління передбачає послідовне зменшення уразливості підприємства. Лише при забезпеченості економічного захисту є можливою розробка заходів по його розвитку. У зв'язку з цим першочерговим завданням при виробленні економічної стратегії виступає пошук нових можливостей для ліквідації або зменшення слабких місць у роботі підприємства. В нових умовах господарювання з цією метою необхідно постійно вивчати і оцінювати реальний конкурентний статус підприємства.

Список літератури

1. Забродська Л. Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії [Текст] : навч. посібник / Л. Д. Забродська. – Харків: Консум, 2004. – с. 208.
2. Зозульов О. Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств [Текст] / О. Зозульов, А. Длігач // Економіка України. – 2002. – № 6. – С. 41.
3. Клімова О. І. Методики проведення аналізу стратегічного розвитку підприємства [Текст] / О. І. Клімова // Економіка та держава. – 2008. – №4. – С. 54.
4. Мізюк, Б. М. Особливості стратегічного управління підприємствами [Текст] / Б. М. Мізюк // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 31.
5. Пастухова, В. В. Аналіз системи стратегічного управління підприємством: методологічний аспект [Текст] / В. В. Пастухова // Фінанси України. – 2000. – №10. – С. 69.

РЕЗЮМЕ

Чичун Валентина

Формирование стратегии для предприятия

В статье автором рассматриваются особенности выбора стратегии для развития предприятия. Для осуществления изменений в стратегическом управлении им следует обратить внимание на разработанный комплекс действий и чрезвычайных мероприятий на случай возникновения неожиданных ситуаций.

RESUME

Chychun Valentyna

Forming of strategy for an enterprise

In the article the author examines the features of choice of strategy for development of enterprise. For realization of changes in a strategic management it is necessary to pay attention to the developed complex of actions and extraordinary measures in case of unexpected situations.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2011 р.

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРОБІЗНЕСУ

Обґрунтовано необхідність розвитку інтеграційних процесів в аграрному бізнесі України. Узагальнено світовий досвід функціонування сільськогосподарських підприємств. Досліджено роль та значення агрохолдингових компаній у підвищенні конкурентоспроможності продукції продовольчого сектора економіки.

Ключові слова: агропромислова інтеграція, сільське господарство, аграрний бізнес, переробна промисловість, агрохолдингова компанія.

Сільське господарство – це ланка аграрного бізнесу, швидка модернізація якої може забезпечити процвітання економіки загалом. Воно є базовою галуззю, яка сама відтворюється та забезпечує сировиною багато галузей вітчизняної промисловості. Агропромисловий комплекс України є великим міжгалузевим формуванням у яке входять технологічні та організаційно пов'язані з переробною промисловістю галузі сільського господарства, промисловість, яка надає засоби виробництва та виробничо-технічне забезпечення. Важливим інтегруючим фактором, який об'єднує галузі комплексу в єдину цілісну систему, стає корисний кінцевий продукт, який виробляється переробною промисловістю на кінцевій стадії технологічного ланцюга. З метою підвищення економічної ефективності на всіх ланках АПК, забезпечення конкурентоспроможності його продукції, максимального задоволення потреб споживачів виникає необхідність об'єднати зусилля сільського господарства з харчовою промисловістю шляхом інтеграції.

Роль та функції аграрного бізнесу з огляду на його загальноекономічні позиції полягають не тільки у тому, що він є одним із дійових факторів економічного розвитку суспільства. Його важливою рисою є сприяння формуванню диверсифікованої інфраструктури національного ринку, що, у свою чергу, спонукає підприємства різних галузей економіки до поглиблення інтеграційних процесів із сільським господарством. У результаті цього стає можливою трансформація моделі агропромислового комплексу у високоінтегровану національну систему аграрного ринку з примноженням та зміцненням продовольчої безпеки країни.

Проблеми розвитку агропромислової інтеграції знайшли відображення в працях В. Я. Амбросова, В. Г. Андрійчука, П. І. Гайдуцького, І. І. Лукінова, П. М. Макаренка, М. Й. Маліка, В. Я. Месель-Веселяка, Б. Й. Пасхавера, П. Т. Саблука, О. М. Шпичака, В. В. Юрчишина.

У своїх наукових дослідженнях ці вчені вивчали та узагальнювали різноманітні форми поєднання сільського господарства з переробною промисловістю, пропонували рекомендації і шляхи вирішення економічних проблем забезпечення ефективного функціонування агропромислового комплексу.

Слід зазначити, що, незважаючи на наявність певного доробку з окресленої проблематики, їх високу

наукову і практичну цінність, існує потреба в системному та комплексному дослідженні прогресивних моделей аграрного бізнесу на основі інтеграційних процесів.

Основною метою нашого дослідження є обґрунтування науково-методологічних основ та концептуальних підходів стосовно суті та форм прояву інтеграційних процесів в аграрному бізнесі України.

Потужний біокліматичний потенціал України як аграрної держави досі не використовується у повному обсязі. А це близько 30% світових чорноземів, сприятливі природо-кліматичні умови та достатні трудові ресурси з їх багатовіковими традиціями ведення сільськогосподарського виробництва, вигідне геополітичне розташування держави з виходом у Чорне море. Тому цей напрямок бізнесу України має перетворитися в основну галузь народного господарства, яка повинна забезпечити продовольчу безпеку, а також стати одним з найбільших джерел валютних доходів країни від експорту агропромислової продукції по всьому світу.

Порівняльний аналіз структури АПК в Україні та інших розвинених країнах свідчить про те, що в останніх існує принцип максимального використання продукції, яка виробляється в сільському господарстві. Значна питома вага припадає також на переробку сільськогосподарської сировини, холодильне та таропакувальне господарство, спеціалізований транспорт та реалізацію готової продукції. Низький технічний рівень переробної промисловості України призводить до великих втрат сировини, паливно-енергетичних ресурсів, трудових витрат на виробництво одиниці продукції в порівнянні з розвиненими країнами.

Щоб змінити ситуацію, необхідно переорієнтувати всіх учасників технологічного ланцюга «виробництво – переробка – реалізація готової продукції» на кінцевий результат. Шляхом об'єднання зусиль виробників сировини, переробної промисловості, торгівлі, фінансових структур, їх взаємозацікавленій роботі можна істотно змінити становище в аграрному бізнесі в кращий бік, використавши головним чином всі наявні потенційні резерви.

Світовий досвід показує, що там, де переробні підприємства мають стійкий зв'язок з сільськогосподарськими товаровиробниками, збільшується загальна ефективність аграрного

виробництва. Це досягається за рахунок зниження затрат на проміжних стадіях технологічного процесу агропромислового виробництва, а також за рахунок більш повного завантаження промислових потужностей. Поряд з іншими успішніше вирішується і таке важливе завдання, як залучення інвестицій.

У теперішніх умовах існує необхідність розвитку агропромислової інтеграції на основі забезпечення технічної, технологічної, економічної єдності та безупинності етапів виробництва, заготівлі, транспортування, зберігання та переробки сільськогосподарської продукції з метою стабілізації агропромислового виробництва та збільшення його економічної ефективності. Створення об'єднуючих структур з метою підвищення ефективності відбувається не на основі зацікавленості окремих учасників в об'єднанні, а на загальних інтересах всієї інтегрованої системи. Переробні промислові підприємства, які мають інформацію про потреби споживача, часто стають базовими суб'єктами агропромислової інтеграції.

Об'єктивною основою агропромислової інтеграції є високий рівень виробничих сил, розвиток суспільного поділу праці, розширення взаємозв'язку сільського господарства з іншими сферами економіки. Прискорення науково-технічного прогресу вносить зміни в традиційні функції сільського господарства. Розвиваються зв'язки сільського господарства з похідними від нього галузями, які зайняті доведенням продукції до споживача. У результаті збільшується залежність кожної ланки в ланцюгу виробництва кінцевих продуктів, знижуються трансакційні витрати, що сприяє раціональному використанню ресурсів економіки та підвищенню ефективності виробництва.

Інтеграція означає організаційне поєднання технологічно пов'язаних між собою різномірних видів діяльності з притаманними їм функціями з метою виробництва кінцевого продукту і доведення його до споживача, а також досягнення на цій основі вищих економічних результатів. Якщо говорити про агропромислову інтеграцію в широкому розумінні слова, то треба мати на увазі розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями і підприємствами агропромислового комплексу, які пов'язані між собою, технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їх матеріальних інтересів у процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини. Посилення таких зв'язків є закономірним явищем. У процесі поглиблення суспільного поділу праці сільське господарство самостійно вже не може забезпечувати умови власного відтворення. Це зумовлено тим, що розвиток галузі все більше залежить від промисловості, яка постачає селу необхідні засоби виробництва.

Необхідно зазначити, що агропромислова інтеграція – це форма господарювання, яка має свої переваги:

- забезпечується єдиний процес виробництва, закупівлі, переробки продукції;
- створюються більш сприятливі умови для широкого впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- досягається скорочення управлінського апарату;
- створюються умови для поєднання інтересів усіх учасників агропромислової інтеграції;
- виникає можливість організації виробництва на основі ефективної економії всіх ресурсів;
- забезпечується оптимальне поєднання

територіального і галузевого управління.

Оцінка стану інтеграційного процесу у вітчизняному агропромислому комплексі дозволяє зробити висновок про те, що істотним упущенням в інтегрованих агропромислових формуваннях є їх організація без урахування об'єктивних умов, низький рівень централізації функцій управління, зниження рівня кадрового потенціалу. У науковій літературі і на практиці не відпрацьовані оптимальні моделі великих формувань в АПК, не визначена оптимальна кількість і співвідношення учасників структурних підрозділів.

Сьогодні в розвинених країнах світу великі підприємства стали основою виробничого потенціалу. Адже саме вони дають змогу концентрувати значні ресурси для вирішення складних науково-технічних та виробничих завдань. Виступаючи ефективним інструментом внутрішньо- та міжгалузевого переливання капіталу, західні підприємства формують рівень середньосупільних витрат виробництва та, конкуруючи між собою, сприяють розвитку науково-технічного й соціального прогресу.

На відміну від сільського господарства України, де співіснують різні організаційно-господарські форми аграрних формувань, у США та деяких європейських країнах єдиною формою сільгоспідприємств є ферма. Саме вона є основою розвитку потужної системи фермерської кооперації та аграрно-промислової інтеграції. На зміну суто ринковим відносинам між першою та другою сферами АПК приходять довгострокові контрактні взаємостосунки. Це пов'язано не тільки з кількісними (зростанням обсягу та асортименту товарів і послуг), а й з якісними зрушеннями (нові технологічні та економічні взаємозв'язки). При цьому підприємства першої сфери, безпосередньо пов'язані з аграрно-промисловим виробництвом, орієнтуються на кінцеве споживання, активно підтримують науки дослідження пошукового характеру. За умов активного залучення до інтеграційного процесу інших сфер АПК все частіше створюються аграрно-промислові підприємства з інтегрованим виробництвом частини засобів виробництва, землеробством та тваринництвом, переробкою продукції та торгівлею.

Значного поширення у США набула контрактна форма аграрно-промислової інтеграції, базою якої є зв'язок фермерів з іншими суб'єктами аграрного бізнесу на основі виробничих та збутових контрактів. Відмінність між ними полягає в тому, що збутові контракти стосуються виключно умов реалізації продукції, з обумовленням її якості, ціни та умов доставки. Виробничі контракти регламентують умови виробництва до його початку та жорстко прописують коло обов'язків учасників. Гарантований ринок збуту продукції для фермера та стабільне забезпечення сировиною потрібної якості для трактора – це основні переваги контрактації для її учасників.

Сучасний розвиток фермерських кооперативів та корпорацій Америки відбувається і шляхом диверсифікації їх діяльності, у тому числі - в галузях, не пов'язаних безпосередньо із сільським господарством. Прикладом може бути регіональний кооператив Farm Industries, що обслуговує 500 тис. фермерів – постачає засоби виробництва та матеріали, серед яких нафтопродукти, добрива, насіння, комбікорми власного виробництва. До переліку послуг кооперативу входить страхування та кредитування сільськогосподарських товаровиробників. Збутом сільгосппродукції займаються два самостійних відділи, що

спеціалізуються на переробці та реалізації зернових і тваринницької продукції.

Шість тисяч фермерів Середнього Заходу США обслуговує кооператив Land-o-lake через систему окремих самостійних філій, що здійснюють матеріально-технічне постачання, переробку продукції та збут. Головним напрямком діяльності кооперативу є збут молока і молочних продуктів, асортимент його продукції включає 400 найменувань.

Саме широка функціональна диверсифікація таких фермерських кооперативів та корпорацій, значна зона діяльності забезпечує їх стабільне становище, а отже, і стійкий розвиток пайовиків в умовах мінливості ринку та жорсткої конкуренції.

Особливої уваги потребує досвід наукового обслуговування аграрного сектора США через науково-дослідні центри великих кооперативів, приватних фірм та компаній агробізнесу, що розробляють та апробують найбільш ефективні методи господарювання, ведуть цілеспрямовану роботу з навчання та поширення сільськогосподарських знань серед фермерів і підприємців, зайнятих у цій діяльності. Такі центри працюють узгоджено з державною службою сільськогосподарських досліджень, що здійснює стратегічний аналіз, спрямований на середньо- та довгострокову перспективу та покликаний забезпечити необхідні передумови для зміцнення продовольчої безпеки країни.

Багаторічною вітчизняною та зарубіжною практикою підтверджується необхідність створення інтегрованих систем, які забезпечують економічну стійкість та стабільність розвитку сільського господарства. Яскравим прикладом таких є агрохолдинги, які на сучасному етапі стали найбільш ефективним об'єктом аграрного ринку України. Холдингом називається група підприємств, одна з яких – материнська (холдингова або холдинг-компанія) – володіє контрольними пакетами акцій інших дочірніх компаній. На практиці, як правило, холдингові компанії в аграрному бізнесі створюються для забезпечення виробництва конкурентоздатної продукції і оптимального пропорційного розвитку технологічно пов'язаних підприємств (виробництво, переробка, торгівля), науково-дослідних, проектно-технологічних і конструкторських організацій; а також збільшення кінцевих результатів фінансово-господарської діяльності усіх його підприємств, забезпечуючи зниження їх сукупних податкових платежів.

Агрохолдинги сприяють також розширенню масштабів виробництва і прискоренню освоєння нової продукції на основі розвитку зв'язків між дочірніми підприємствами. Основною перевагою холдингових компаній в аграрному бізнесі є підвищення конкурентоспроможності технологічно взаємозв'язаних підприємств за рахунок концентрації і мобілізації ресурсів на необхідних напрямках, оптимізації використання залучених капіталів для усіх підприємств.

Важливим аспектом діяльності агрохолдингів є забезпечення необхідної якості сільськогосподарської та харчової продукції. Вступ України до СОТ і вихід нашої держави на зовнішні ринки вимагають дотримання певних стандартів якості. Завдяки застосуванню новітніх технологій у виробництві та переробці сільськогосподарської продукції, контролю за дотриманням технології на всіх її етапах, запровадженню необхідних стандартів якості, агрохолдинги на своїх великих сучасних переробних підприємствах досягають необхідного рівня переробки цієї продукції, а також відповідних асортименту, якості та економічної ефективності виробництва. Сьогодні агрохолдинги є основними вітчизняними експортерами сільськогосподарської продукції та продуктів харчування на міжнародні ринки. Водночас із їх діяльністю у сільське господарство активно просуються генетично модифіковані організми, що викликає тривогу і вимагає дослідження. Це ж стосується і монокультурного виробництва, що є характерним для агрохолдингів [1, с. 59].

Вступ України до СОТ став стимулюючим фактором формування аграрно-промислових інтегрованих комплексів, які в процесі складних функціональних перетворень набули більш гнучких структурних форм. Вітчизняні агрохолдинги орендують землі в багатьох регіонах України. Цей факт знижує ризики їхньої внутрішньогосподарської діяльності. Орендовані сільськогосподарські угіддя в середньому мають площу від 60 до 300 тис га (табл. 1).

Дослідження діяльності агрохолдингів як форми організації агропромислового виробництва засвідчує: основним шляхом їх створення є інвестування капіталу вітчизняного або іноземного походження спочатку у переробку промисловість, що забезпечує швидші обіг і окупність (зокрема, це стосується олійно-жирової, борошномельної, хлібопекарської, цукрової та м'ясо-молочної промисловості). Наступним етапом капіталовкладень є сфера збуту продукції через

Таблиця 1. Розмір земельних угідь найбільших агрохолдингів України

Агрохолдинг	Агроактиви	Земельні угіддя, тис. га.
ММК ім. Ілліча	40 агроцехів, об'єднаних в агрокомплекс комбінату	240
Нафком-Агро	Агрогосподарства дочірнього підприємства «Нафком-Агро»	220
«Ленд Вест компані»	Агрогосподарства, що входять до складу «Ленд Вест компані»	80
ЗАТ «Західна компанія «Дакор»	15 сільськогосподарських підприємств, об'єднаних у холдинг «Дакор»	122
ВАТ «Миронівський хлібопродукт»	Агropідприємства, що входять до складу холдингу	180
ТОВ «Астарта-Київ»	60 агрофірм, що входять до складу холдингу	165
«Мрія»	Агropідприємства, що входять до складу холдингу	212
ЗАЕ «Агротон»	25 агropідприємств, інтегрованих в групу	150
«Приват-АгроХолдинг»	24 сільгосппідприємства, що входять до «Приват-АгроХолдинг»	136
НВП «Райз-Агро»	Сільськогосподарські підприємства «Райз-Агро»	135
НВФ «Сінтал «Д»	Агрогосподарства, підконтрольні НВФ «Сінтал «Д»	100
Разом	-	1740

розбудову логістики і власної торговельної мережі. З нагромадженням необхідних ресурсів, уже на третій стадії, створювалося власне сільськогосподарське виробництво – через оренду земельних відносин і частково майнових паїв, а також закупівлю необхідних ресурсів (насамперед сучасної техніки) [1, с. 55].

На сьогодні найбільші агрохолдинги України є лідерами на ринку сільськогосподарської продукції і займають чільне місце на світовому ринку. Проте, значним недоліком подальшого формування та розвитку холдингових об'єднань стає недосконалість законодавчої бази. Головні проблеми пов'язані з дотриманням правових норм, регулюванням відносин між інвестором і сільськогосподарськими організаціями. Підприємства, які є структурними підрозділами, не мають самостійності, тому контроль за фінансовою діяльністю обмежений. Останнім часом великі за масштабами агрохолдинги використовують різні методи для збільшення земельних володінь, часто порушуючи чинне законодавство. Більшість інвесторів не готові вирішувати проблеми розвитку соціальної інфраструктури, контролювати екологічність виробництва і продукції, задовольняючи лише власні економічні інтереси. Тому з метою запобігання появи латифундій потрібно удосконалювати законодавчу базу, що регулює інтеграційні взаємодії в аграрно-промисловому виробництві.

Інтеграція підприємств аграрного бізнесу дозволяє його учасникам заповнити наявні недоліки ринку за рахунок створення внутрішнього ринку капіталу, спільної інфраструктури, підвищення якості інформації та управління, зниження транзакційних витрат, лобювання спільних інтересів. Високі адаптаційні можливості структур із розвиненими інтеграційними зв'язками досягаються за рахунок узгодженого співробітництва між підприємствами різних галузей і розподілу ризику між ними. Збереження таких технологічних зв'язків сприяє подоланню дефіциту ресурсів, що виникає в кризових ситуаціях, коли зовнішні фактори призводять до втрати частини постачальників і споживачів.

Великі аграрно-промислові формування здатні підвищити ефективність реального сектора економіки, здійснювати позитивний вплив на розвиток регіонів, інфраструктури, створювати нові технології, сприяти зростанню зайнятості, тобто вирішувати комплекс гострих соціально-економічних проблем.

Однак при цьому необхідна чітка політика держави щодо контролю розвитку як великих агрохолдингів, так і малих підприємств. Адже кожна з цих структур повинна розвиватися на своєму рівні і не перешкоджати іншим. Неприпустимо, щоб холдингові компанії займали монопольне становище на ринку. Потужні агрохолдинги, які створюють монополії, не мають одержувати бюджетну підтримку. У нашій країні недостатньо відпрацьована державна політика щодо розвитку сільськогосподарських структур, їх фінансової підтримки, контролю над розподілом коштів при наданні необхідної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам у разі неврожаю, стихійних лих тощо. У розвинутих країнах світу існує позитивний досвід регулювання сільськогосподарського виробництва відповідно до національних пріоритетів, що може бути адаптований до сучасних умов вітчизняного АПК.

Список літератури

1. Дем'яненко С. Агрохолдинги в Україні: процес становлення та розвитку [Текст] / С. Дем'яненко // Економіка України. – 2009. – №12. – С.50-61.
2. Малік М. Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК [Текст] / М. Й. Малік, Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – №3. – С. 3-8.
3. Мостовий Г. І. Агробізнес: державне регулювання: [монографія] / Г. І. Мостовий. – Х.: – Основа, 2002. – 299 с.
4. Про холдингові компанії в Україні [Текст] : указ Президента України, березень 2006 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 34.
5. Про холдингові компанії, що створилися в процесі корпоративізації та приватизації [Текст] : указ Президента України від 11 травня 1994 року № 224/94 // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 13.
6. Федулова Л. І. Інтеграційні процеси корпоративних структур: можливості для інноваційного розвитку економіки України [Текст] / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 3. – С. 9 - 31.
7. Ярема Л. В. Аспекти побудови економічного механізму інтеграції на підприємствах АПК [Текст] / Л. В. Ярема // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2. – С.115 - 122
8. Top - 25 українських латифундистів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.vd.ua/img/st_img/195/012_latifundia.png.
9. Феофілов С. Майбутнє України - за агрохолдингами [Електронний ресурс] / С. Феофілов. - ІнтерМедиа Консалтинг. - Режим доступу: <http://agroua.net/news/news_18517.html>

РЕЗЮМЕ

Чорна Неля

Развитие интеграционных процессов как необходимое условие повышения эффективности агробизнеса

Обоснована необходимость развития интеграционных процессов в аграрном бизнесе Украины. Изучен всемирный опыт функционирования сельскохозяйственных предприятий. Исследовано роль и значение агрохолдинговых компаний в повышении конкурентоспособности продукции продовольственного сектора экономики.

RESUME

Chorna Nelya

Development of integration processes as a prerequisite increase agribusiness

The necessity of integration processes in the agricultural business in Ukraine is proved. The world experience of the farmers is studied. The role and significance of agrarian holding companies in increasing of the competitiveness of the food sector is considered.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2011 р.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглядаються методичні підходи до проведення комплексної оцінки економічного потенціалу виробничих підприємств. На основі сформованої системи аналітичних показників, які в сукупності характеризують наявність, склад і рівень використання кожної складової економічного потенціалу, здійснено інтегральну оцінку.

Ключові слова: економічний потенціал, система аналітичних показників, інтегральна оцінка, комплексний показник.

Успіх господарської діяльності залежить від ефективного управління і використання наявного економічного потенціалу підприємства. Передумовами ефективного господарювання є постійний процес вивчення потреби необхідних складових економічного потенціалу, визначення рівня їх забезпеченості, оцінка ефективності використання та адаптація до наявних тенденцій довкілля.

Економічна криза у державі призвела до негативних тенденцій у функціонуванні всіх галузей вітчизняної економіки. Зменшення обсягів діяльності, погіршення господарських зв'язків, а також розбалансування виробництва на підприємствах є результатом погіршення фінансового становища суб'єктів господарювання.

Таким чином, виникає потреба у формуванні ефективної стратегії сталого розвитку підприємств на основі достовірної комплексної оцінки економічного потенціалу у розрізі основних його компонентів. Вважаємо, останні в сукупності відображають всебічну характеристику функціонування зовнішньої і внутрішньої сторін економічного потенціалу досліджуваних підприємств.

Питання сутності та оцінки економічного потенціалу підприємства досліджували у своїх роботах провідні вітчизняні та зарубіжні вчені І. Ансофф, В. Г. Герасимчук, М. О. Кизим, Л. С. Краснокутська, Є. В. Лапін, О. С. Федонін та інші [1, 3, 4]. Проте динамічність ринку та загострення економічної кризи сьогодні потребують поглиблення отриманих результатів та подальшого дослідження відповідно до сучасних вимог ведення бізнесу.

Для розв'язання проблем ефективного управління та пошуку резервів нарощення бізнесу, на нашу думку, необхідно провести детальне дослідження основних складових економічного потенціалу, а саме: ринкового, виробничого та фінансового. Однак, в умовах невизначеності дати цілісну оцінку економічного потенціалу підприємств та провести порівняльний аналіз в просторі і часі з метою прийняття ефективних управлінських рішень є досить складно. У зв'язку з цим є потреба розрахунку комплексної оцінки явищ і процесів, що вивчаються. Це пов'язано із їх багатогранністю та неоднозначністю, а також необхідністю узагальнення інформації про досліджувані явища.

З метою визначення інтегральної оцінки науковці застосовують ряд математичних інструментів, які

групуються на:

- детерміновані;
- стохастичні.

До першої групи належать такі основні методи: метод сум, геометричної середньої, метод суми місць, метод відстаней та ін. До методів стохастичної комплексної оцінки включають методи компонентного аналізу, двовимірного шкалування, багатовимірного факторного аналізу, експертно-статистичні та ін. [2]

Кожний зі згаданих методів характеризується певними особливостями у застосуванні та мають свої недоліки і переваги. Враховуючи їх, необхідно вибрати методiku оцінювання, яка найбільш об'єктивно і достовірно відповідає фактичному стану справ. У нашому випадку для визначення інтегрального показника кожного компонента економічного потенціалу виробничих підприємств було використано метод відстаней. Останній полягає в оцінці результатів діяльності порівняно з еталоном, до якого прагне підприємство. Він ґрунтується на визначенні ступеня близькості об'єктів, які вивчаються, до об'єкта, що виступає в ролі еталона. При цьому еталонний об'єкт ($x_{j, n+1}$) визначається з однотипних підприємств однієї або різних галузей. Він має умовний характер і відображає максимальні чи середні значення усіх показників, тобто:

$$x_{j, n+1} = \max(x_{ij}), \quad (1)$$

$$x_{j, n+1} = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{m}$$

або

(2)

де $i = 1, 2, \dots, n$; $j = 1, 2, \dots, m$.

У практиці порівняльного аналізу найчастіше застосовуються такі функції відстані, які подано в табл. 1.

Якщо одиниці виміру показників, які використовуються при визначенні відстані, різномірні і непорівнювані, тоді вони приводяться до стандартного вигляду шляхом ділення значень цих показників на еталонний показник:

$$x_{ik}^c = \frac{x_{ik}}{x_{j, n+1}}, \quad (3)$$

де x_{ik}^c – стандартизовані показники стану k-го об'єкта;

$x_{j, n+1}$ – показник еталонного (умовного) об'єкта;

Таблиця 1. Основні функції відстані в багатовимірному аналізі

Назва функції	Формула розрахунку
	$d(x_i, x_j) = \sqrt{\sum_{k=1}^m (x_{j,n+1} - x_{jk})^2}$
	$d(x_i, x_j) = \sqrt{\sum_{k=1}^m W_k (x_{j,n+1} - x_{jk})^2}$
I ₁ -норма	$d(x_i, x_j) = \sum_{k=1}^m x_{j,n+1} - x_{jk} $
I _p -норма	$d(x_i, x_j) = \sqrt[p]{\sum_{k=1}^m x_{j,n+1} - x_{jk} ^p}$

x_{jk} – вихідні дані.

Впорядкування (ранжування) об'єктів аналізу проводиться відповідно до зменшення комплексної оцінки, тому що найменше віддалення від еталону означає найвище значення рейтингової оцінки [2].

У нашому випадку для розрахунку інтегрального показника компонентів економічного потенціалу було використано показники стимулятори, зростання значень яких є позитивною ознакою для тих, які аналізуються.

Дослідження кожного компонента економічного потенціалу підприємств проведено на основі системного підходу, який ґрунтується на оцінці наявності складових та рівня їх використання. Формування системи аналітичних показників здійснено методом експертних оцінок та перевірено узгодженість думок за допомогою коефіцієнта конкордації. З метою повноти охоплення оцінки компонентів відібрано наступну систему аналітичних показників: для ринкового потенціалу – 5 показників, виробничого – 19, фінансового – 13.

Розрахунок інтегрального показника компонентів економічного потенціалу було проведено на прикладі фінансово-господарської діяльності машинобудівних підприємств Івано-Франківської області у динаміці за 2006-2010 рр. на основі методу Евклідової відстані за допомогою програмного середовища MS Excel та, для очевидного сприйняття рейтингової оцінки, результати обчислення перетворено в обернену величину на основі формули:

$$I_{ij} = \frac{1}{d(x_i, x_j)}, \quad (4)$$

де I_{ij} – інтегральний показник i -го компонента економічного потенціалу j -го підприємства;

$d(x_i, x_j)$ – розрахована комплексна оцінка i -го компонента економічного потенціалу j -го підприємства на основі Евклідової відстані.

Для унаочнення отримані результати інтегрального показника ринкового потенціалу досліджуваних підприємств зображені у вигляді рис. 1.

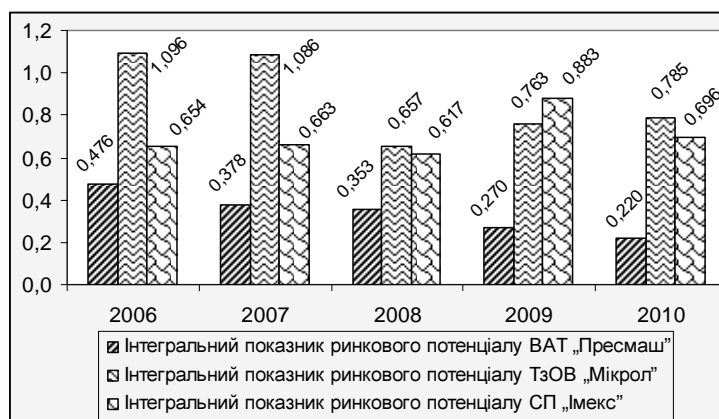


Рис. 1. Інтегральний показник ринкового потенціалу машинобудівних підприємств Івано-Франківської

Отримані значення інтегрального показника показують, що ринковий потенціал є найбільше розвинутим у ТзОВ „Мікрол“, який за останні роки дослідження має тенденцію до зменшення. Одночасно впевнено утримує та поступово нарощує ринковий потенціал підприємство „Імекс“, де значення інтегрального показника коливається в межах 0,617-0,883. Найгірша ситуація склалася у діяльності ВАТ „Пресмаш“, яка свідчить про постійне зменшення величини ринкового потенціалу та рівня ефективності

його використання.

Встановлено, що вагомий вплив на низький рівень розрахованого інтегрального показника у ВАТ „Пресмаш“ спричинив показник рентабельності продажу, який впродовж 2006-2010 рр. мав від'ємне значення. Загалом присутність на регіональному рівні останнього є суттєвою, оскільки ВАТ „Пресмаш“ володіє найбільшою часткою місцевого ринку.

Розрахований інтегральний показник виробничого потенціалу машинобудівних підприємств Івано-

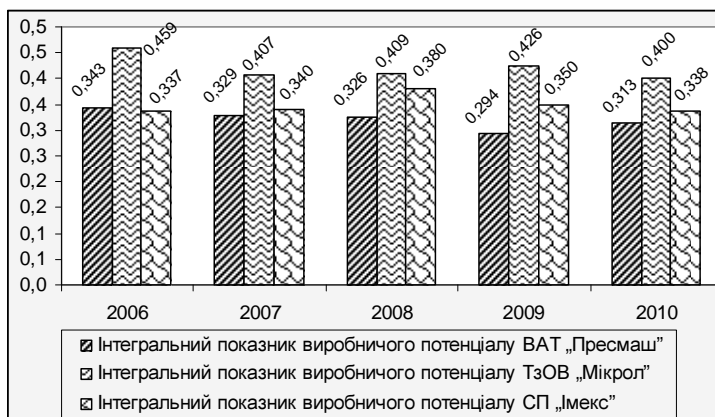


Рис. 2. Інтегральний показник виробничого потенціалу машинобудівних підприємств Івано-Франківської області за 2006-2010 рр.

Як бачимо, внутрішня сторона економічного потенціалу, а саме - виробничий потенціал, машинобудівних підприємств є менш мінливим порівняно з ринковим і характеризується стабільністю впродовж вказаних років. Так рис. 2. показує, що найвищий рівень виробничого потенціалу зафіксовано у ТзОВ „Мікрол”. Тенденцію до зростання інтегрального показника у динаміці аналізованих періодів виявлено у діяльності СП „Імекс”. Позитивним для ВАТ „Пресмаш” є те, що з 2010 року також простежується нарощення виробничого потенціалу.

Як ми вважаємо, нарощення обсягів діяльності підприємства, у тому числі його потенціалу, є можливим

за рахунок двох способів:

- екстенсивним;
- інтенсивним [4].

У сучасних умовах господарювання, яким притаманна обмеженість ресурсів, передумовою для зростання є вибір останнього способу, що передбачає раціональне використання наявних ресурсів з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Також визначено інтегральний показник фінансового потенціалу машинобудівних підприємств Івано-Франківської області за 2006-2010 рр. та зображено на рис. 3.



Рис. 3. Інтегральний показник фінансового потенціалу машинобудівних підприємств Івано-Франківської області за 2006-2010 рр.

З великим відривом інтегральний показник фінансового потенціалу ТзОВ „Мікрол” перевищує аналогічний показник інших суб’єктів господарювання, що досліджуються. Це пояснюється відносно високим рівнем прибутковості діяльності, що підтверджує ефективне використання вкладених фінансових ресурсів у це підприємство. Фінансовий потенціал у ВАТ „Пресмаш” і СП „Імекс” залишається практично незмінним впродовж аналізованих років.

Розрахунок комплексного показника економічного потенціалу повинен враховувати сукупність досліджуваних елементів, оцінку яких вже проведено, у вигляді математичного агрегування (поєднання). У нашому випадку було використано адитивну модель, яка адекватно відповідає сутності об’єкта дослідження, тобто:

$$Y = \sum_{i=1}^n x_i = x_1 + x_2 + \dots + x_n \quad (5)$$

де x_1, x_2, \dots, x_n – компоненти економічного потенціалу досліджуваного підприємства.

Для розрахунку комплексного показника економічного потенціалу машинобудівних підприємств Івано-Франківської області були використані інтегральні показники його компонентів, а саме – ринкового, виробничого та фінансового (рис. 4).

Як бачимо, найвищий рівень економічного потенціалу упродовж 2006-2010 рр. зафіксовано у ТзОВ „Мікрол”. Наступним у рейтингу є підприємство „Імекс”, значення економічного потенціалу якого практично не варіюється і, не зважаючи на кризові явища, витримується стійкість ряду динаміки. ВАТ „Пресмаш” впродовж аналізованого періоду з кожним роком

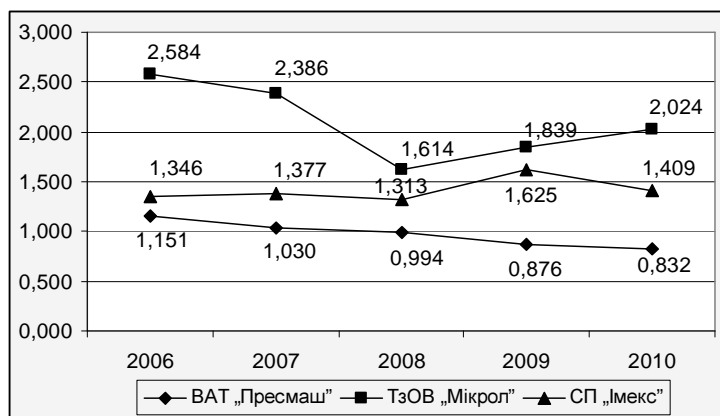


Рис. 4. Комплексний показник економічного потенціалу машинобудівних підприємств Івано-Франківської області за 2006-2010 рр.

втрачає декілька пунктів комплексного показника економічного потенціалу. Вважаємо, що необхідно визначити фактори, які зумовили такі зміни, та усунути їх на майбутнє.

Таким чином, проведена комплексна оцінка компонентів економічного потенціалу формує достовірну інформацію про стан виробничих підприємств та свідчить, що ринкові умови господарювання, наявність конкурентного середовища та вплив кризових явищ в сукупності змушують впроваджувати у практику адекватні механізми господарювання та інноваційні форми ефективного управління з метою нарощення потенціалу та зміцнення власних позицій на ринку.

constituent of economic potential, integral estimation is conducted.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2011 р.

Список літератури

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч. посібник. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с.
2. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу [Текст] : навч. посібник / Г. І. Купалова. – Київ: Знання, 2008. – 639 с.
3. Лапін Е. В. Оцінка економічного потенціала підприємства [Текст] : монографія. / Е. В. Лапін. – Суми: ИТД „Университетская книга”, 2004. – 360 с.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – Київ: КНЕУ, 2004. – 316 с.

РЕЗЮМЕ

Шкроміда Надежда

Комплексная оценка экономического потенциала субъектов ведения хозяйства

В статье рассматриваются методические подходы проведения комплексной оценки экономического потенциала производственных предприятий. На основе сформированной системы аналитических показателей, которые в совокупности характеризуют наличие, состав и уровень использования каждой составляющей экономического потенциала, проведена интегральная их оценка.

RESUME

Shkromyda Nadia

Complex estimation of economic potential of subjects of menage

Methodical approaches of realization of complex estimation of economic potential of productive enterprises are examined in the article. On the basis of the formed system of analytical indexes, which in an aggregate characterize a presence composition and level of the use of every

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ МАТЕРІАЛЬНО-СИРОВИННИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто теоретичні основи та основоположні принципи стратегічного управління потенціалом матеріально-сировинних ресурсів. Проаналізовано концептуальні засади розробки стратегії матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання в сучасній економіці. Зроблено висновок про потребу істотно нових принципових підходів до системи стратегічного управління потенціалом матеріальних ресурсів, узгодженої із практичною моделлю ведення сучасного бізнесу.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, потенціал підприємства, матеріальні ресурси, потенціал матеріальних ресурсів.

Використання нових виробничих та управлінських технологій, посилення конкуренції, глобалізація світової економіки зумовлюють необхідність застосування стратегічного підходу до управління матеріально-сировинним потенціалом вітчизняних промислових підприємств.

Стратегічне управління матеріально-сировинних ресурсів підприємства неможливо уявити без проведення стратегічного аналізу, який розглядається як виконання відповідної функції управління, орієнтованої на перспективу і з високою невизначеністю; як дослідження економічної системи за параметрами, які окреслюють її майбутній стан. Все це викликає необхідність вивчення методичних підходів до впровадження стратегічного аналізу як інформаційної та організаційної бази прийняття правильних управлінських рішень.

Сталий, або врівноважений розвиток підприємства потребує збалансованої зміни численних показників ефективності його роботи. Така збалансованість повинна охоплювати як поточні, так і майбутні їх значення протягом деякого планового періоду. Тому постає актуальна задача стратегічного управління динамікою матеріальних ресурсів підприємства.

Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, які займалися питаннями розробки наукових засад управління ресурсним забезпеченням виробництва, слід звернути увагу на таких авторів, як Ю. М. Воробйов, О. М. Кожина, Б. І. Холод, Л. Г. Шемаєва.

Питання теорії та практики стратегічного менеджменту висвітлювали у своїх працях наступні дослідники: І. Ансофф, Х. Віссем, О. С. Віханський, В. Г. Герасимчук, П. Друкер, С. В. Оборська, А. О. Старостіна, З. Є Шершньова.

Роль стратегічного аналізу в системі стратегічного управління як стала предметом наукового зацікавлення для Л. В. Балабанова, М. М. Мартиненко, І. А. Ігнат'єва, А. В. Шегда та інших, але при цьому ними не враховано розвиток стратегічного потенціалу суб'єктів господарювання в методах стратегічного аналізу.

Однак значна увага дослідників зосереджується на вирішенні поточних завдань ресурсного забезпечення виробництва, тоді як завдання довгострокового сталого виробничого розвитку часто залишається поза увагою вчених. Забезпечення сталого розвитку підприємства як виробничо-економічної системи, на наш погляд, тісно

пов'язане із організацією такого ж розвитку матеріальних ресурсів виробничого підприємства.

Мета обраного дослідження полягає в узагальненні тенденцій та методологічних підходів до категорії стратегічного управління потенціалу матеріальних ресурсів виробничих підприємств, їх відповідність сучасним потребам управління.

Потенціал підприємства як загалом, так і матеріально-сировинних ресурсів розглядається не статично, а виходячи зі стратегії та в контексті можливого розвитку підприємства. Враховуючи важливість інноваційної компоненти у загальних тенденціях розвитку світової економіки, вітчизняні підприємства галузі потребують прискореного переходу на інноваційний тип розвитку. Наведені проблеми не можуть бути вирішені без формування механізму, побудованого на принципах стратегічного управління для забезпечення стійкого розвитку виробничого підприємства, формування і нарощування його потенціалу.

Функціонування підприємства як надскладної соціально-технічної відкритої системи та об'єкта управління забезпечується трьома головними процесами: отримання засобів виробництва із зовнішнього середовища, виготовлення продукту, надходження продукту у зовнішнє середовище. Якщо один із цих процесів припиняється, то підприємство не може функціонувати. Окрім економічних умов функціонування підприємства, існують також і матеріальні фактори, без існування яких не можлива робота будь-якого виробництва. Такими факторами є ресурси, які у взаємопов'язаності і взаємодії забезпечують діяльність підприємства.

Однією із головних цілей стратегічного управління на підприємстві є забезпечення раціонального розподілу ресурсів між напрямками діяльності (стратегічними зонами господарювання (СЗГ)) та їх ефективного використання.

Ресурсне забезпечення стратегічної діяльності підприємства має здійснюватись у відповідній формі на основі розробки ресурсних стратегій, які сприяють розв'язанню таких завдань:

- визначення перспективних потреб підприємства в ресурсах всіх необхідних видів;
- розрахунок припустимих ресурсних обмежень і

формування прогресивних норм витрат ресурсів різних типів;

- визначення «зон стратегічних ресурсів», можливостей їх використання балансуванням обсягів і складу, термінів постачання з динамікою використання;
- розробка заходів щодо раціонального транспортування, зберігання та використання;
- застосування логістичних підходів до системи реалізації ресурсних стратегій.

Стратегічні цілі, аби бути досягнутими в майбутньому, вже сьогодні потребують рішень щодо витрат ресурсів. Майбутнє завжди невизначене, тому витрати ресурсів завжди супроводжуватимуться тим чи іншим рівнем ризику. Зовсім позбутися ризику неможливо; зведення його до мінімуму, як правило, потребує додаткових витрат і може бути неекономічним. Розробляючи ресурсні стратегії, треба обґрунтувати можливий та допустимий рівні ризику, що його бере на себе керівництво за використання ресурсів з максимально можливою віддачею [12, с. 305-306].

Попри достатньо теоретично обґрунтовані концептуальні засади, для керування таким процесом потрібний надійний з практичного погляду організаційно-економічний механізм формування та управління потенціалом матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання.

Концепція побудови системи управління потенціалом підприємства у сучасній економіці охоплює, насамперед, адекватність реакції підприємства на трансформацію економічних відносин. Ця реакція виявляється у коригуванні виробленої стратегії функціонування і розвитку підприємства на функціональному сегменті ринку. Основоположні засади управління потенціалом вважають правильними, коли "процес формування та мобілізації ресурсів починається з того, що механізм використання ресурсного потенціалу організації узгоджується з наявною стратегією" [10, с. 110]. Цим, насамперед, і визначається критерій відмінності між економічними категоріями "ресурси" і "потенціал", тобто міра залежності від ефективності їхнього використання. Ресурси існують незалежно від рівня їхнього продуктивного використання, а потенціал окремого підприємства невіддільний від ефективності корпоративного управління (корпоративна система управління як складник потенціалу підприємства).

Сутність стратегічного управління сьогодні знаходиться у центрі наукових досліджень, що обумовило широкий спектр підходів. Стратегічне управління визначається як загальна філософія розвитку ділової організації чи територіального господарського комплексу, як зразок майбутнього стану, як набір принципів розвитку організації, як конкретний план дій. З позицій загального менеджменту стратегічне управління рекомендовано визначати як сукупність специфічних процесів прийняття управлінських рішень щодо формування мети та визначення цілей організації, вибору стратегії її діяльності та використання ресурсів у ринковому середовищі, що забезпечують реалізацію цих стратегій [7].

Безперервне забезпечення підприємства матеріальними ресурсами пов'язане з певними труднощами. Серед основних чинників, які призводять до відхилень від запланованих показників, виокремлюють такі:

- зміни в інтенсивності споживання матеріальних ресурсів;
- затримка поставок;
- недостатній контроль за наявними запасами;
- хибне визначення оптимального розміру замовлення.

Таким чином виникає необхідність у розробці та впровадженні стратегії матеріально-сировинних ресурсів, яка враховуватиме всі фактори впливу на неї.

Ресурсні стратегії суттєво залежать від ситуації на відповідних ринках. Нині спостерігається інтенсивна пропозиція різних ресурсів і, як наслідок, основна увага в ресурсних стратегіях звертається на вибір найпривабливіших ринків, що характеризуються широким набором варіантів «ціна — якість», поєднанням взаємодоповнюючих ресурсів, географічною різноманітністю тощо.

І. Ансофф пропонує для розробки ресурсних стратегій використовувати підхід, аналогічний із визначенням СЗГ щодо формування продуктово-товарних стратегій: ресурсні потреби фірми визначати через «зони стратегічних ресурсів» (ЗСР), які характеризують ситуацію стосовно забезпечення окремими видами ресурсів потреб підприємства [1].

Зона стратегічних ресурсів (ЗСР) — сегмент ринку, де діє певна сукупність підприємств-постачальників, що можуть забезпечити виведення на ринок товарного асортименту фірми й сприяти ритмічному функціонуванню її виробничо-управлінської системи [9, с. 101].

Для роботи з кожною ЗСР розробляються ресурсні стратегії, які є певною системою обмежень і змістом стратегічних заходів, що розробляються підприємством з метою їх подолання.

Ресурсні стратегії — тип забезпечувальних стратегій «стратегічного набору», в яких визначаються стратегії поведінки підприємства у ЗСР, форми та методи постачання, політика створення страхових запасів; систем розподілу і поповнення ресурсів [12, с. 320].

Основна мета будь-якої ресурсної стратегії полягає у тому, щоб з урахуванням усіх вимог продуктивних і функціональних стратегій забезпечити підприємство сировиною, матеріалами, паливом, запчастинами, обладнанням, трудовими, фінансовими та інформаційними ресурсами.

Поточну та перспективну потребу в матеріально-сировинних ресурсах підприємство визначає на основі:

- портфельних стратегій, змістом яких визначено основні види діяльності, що будуть здійснюватись підприємством, необхідні типи та обсяги виробництва продукції;
- функціональних стратегій, що визначають потребу в ресурсах для створення, підтримки, розвитку та скорочення діяльності окремих функціональних підсистем підприємства;
- необхідного рівня резервів (або запасів) для забезпечення безперервного функціонування підприємства, якщо такий резерв потрібний;
- прогнозів та аналізу тенденцій створення та впровадження досліджень відносно нових матеріалів, технологій, виробничих процесів, а також розвідки нових покладів корисних копалин;
- обґрунтування та впровадження раціонального використання матеріальних ресурсів з урахуванням змін у їхній структурі, заміни дефіцитних матеріалів менш дефіцитними, використання внутрішніх резервів, вторинної сировини та відходів;

– впровадження раціональних норм використання ресурсів та заходів їх економії [9, с. 102].

Для розробки стратегії кожне підприємство має усвідомити такі важливі елементи своєї діяльності:

- місію;
- конкурентні переваги;
- особливості організації бізнесу, ринки збуту, де діє фірма;
- продукцію, ресурси, структуру, виробничу програму, організаційну культуру.

Дослідження підходів до визначення стратегії вказує на ототожнення понять "стратегія" і "стратегічне управління", оскільки, спираючись на погляди різних авторів, вони стратегію визначають як комплексний план, правила, прийоми, процедури, що є основою реалізації стратегії, тобто процесом управління з досягнення стратегічних цілей у будь-якій сфері діяльності господарюючого суб'єкта. У більшості випадків термін "стратегія" ототожнюється з планом перспективних дій, спрямованих на досягнення якісно нових цілей і дій [1, 3, 5, 7, 9, 12].

Реалізація ресурсних стратегій означає також формування нового або перетворення наявного матеріально-сировинного потенціалу підприємства, оскільки кількість, співвідношення та цільова спрямованість використання матеріальних ресурсів визначають основні цільові характеристики потенціалу матеріальних ресурсів підприємства.

Отже, стратегічне управління потенціалом матеріальних ресурсів підприємства – це концепція виживання в певних умовах. Воно дає більш чи менш конкретне уявлення про те, якою повинна бути організація в майбутньому: в якому оточенні їй необхідно буде працювати, яку позицію займати на ринку, які мати конкурентні переваги, які зміни слід здійснити в організації.

Таким чином, управлінська робота з визначення й впровадження в життя стратегії матеріально-сировинних ресурсів скоріше є правилом, ніж винятком. Стратегічне управління – основа управління, і діяльність зі створення й здійснення стратегії фактично рано чи пізно зачіпає будь-яку ланку управління.

Дослідження теорії стратегічного управління потенціалу матеріальних ресурсів мають надзвичайне значення, оскільки світова практика бізнесу показує, що більшість організацій, які досягли значних результатів, завдячують саме впровадженню системи стратегічного управління. Україна пройшла шлях від майже абсолютної відмови від державного регулювання, крім макроекономічного, і досягла загальнодержавного розуміння необхідності створення системи стратегічного управління. На сьогодні стратегічне управління потенціалу матеріально-сировинних ресурсів є важливим фактором успішного функціонування в складних ринкових умовах, але, на жаль, часто можна спостерігати в діяльності підприємств відсутність такої спрямованості, що і призводить до поразок в конкурентній боротьбі.

Список літератури

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф: сокр. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Ареф'єва, О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства [Текст] / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 71-76.
3. Виссема, Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в

децентрализованной компании) [Текст] / Х. Виссема: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.

4. Воробійов, Ю. М. Управління ресурсами підприємства [Текст] / Ю. М. Воробійов, Б. І. Холод. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
5. Кожина, О. М. Стратегічне планування ресурсного забезпечення господарської діяльності підприємства [Текст] / О. М. Кожина // Науково-технічний збірник "Коммунальное хозяйство городов". Серія: Економічні науки. – 2005. – Вип. 65. – С. 343-350.
6. Максименко, І. О. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу [Текст] / І. О. Максименко, В. І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3. – Т. 1. – С. 192-221.
7. Мартиненко, М. М. Стратегічний менеджмент [Текст] : підруч. / М. М. Мартиненко, А. І. Ігнат'єва. – К.: Каравела, 2006. – 319 с.
8. Пеняк, Ю. С. Управління виробничими запасами у сільськогосподарських підприємствах [Текст] / Ю. С. Пеняк // Економіка АПК. – 2008. – №10. – С. 107 – 110.
9. Сич, Є. М. Стратегічний аналіз [Текст] / Є. М. Сич, О. В. Пилипенко, М. С. Стасишин. – К.: Каравела, 2010. – 324 с.
10. Шаманська, О. І. Загальна система формування економічного потенціалу [Текст] / О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2(92). – С. 109-114.
11. Шемаєва, Л. Г. Організація матеріальних та фінансових потоків на підприємстві: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / Шемаєва Л. Г.; Харків. держ. екон. ун-т. – Харків, 2001. – 20 с.
12. Шершньова, З. Є. Стратегічне управління [Текст] : підручник / З. Є. Шершньова. — 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

РЕЗЮМЕ

Штимер Леся

Система стратегического управления потенциалом материально сырьевых ресурсов предприятия

Рассмотрены теоретические основы и основополагающие принципы стратегического управления потенциалом материально сырьевых ресурсов. Проанализированы концептуальные принципы разработки стратегии материальных ресурсов субъекта ведения хозяйства в современной экономике. Сделан вывод о потребности существенно новых принципиальных подходов к системе стратегического управления потенциалом материальных ресурсов, согласованной с практической моделью ведения современного бизнеса.

RESUME

Shtymer Lesya

System of strategic management of raw material sources of enterprise potential

Theoretical bases and fundamental principles of strategic management of raw material sources of enterprise potential are considered. Conceptual principles of development of strategy of financial resources of subject of manage in a modern economy are analysed. A conclusion about the necessity of substantially of the new of principle approaches to the system of strategic management of financial resources potential, concerted with the practical model of conduct of modern business is done.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2011 р.

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті розглядаються основні напрямки удосконалення податкової політики та діючі нормативно-законодавчі акти підприємств України.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, податкове законодавство, прецедентне право.

Враховуючи загальносвітову тенденцію гармонізації податкових систем різних країн, потенційну можливість інтеграції України у світову економічну спільноту і необхідність залучення іноземного капіталу, питання вдосконалення податкового законодавства згідно з принципами, прийнятими в країнах з ринковою економікою, повинні опрацьовуватися вже сьогодні. У зв'язку з цим ігнорування норм міжнародного податкового права з мотивацією національних особливостей розвитку України навряд чи можливе.

Податкові системи економічно розвинених країн склалися під впливом різних економічних, політичних і соціальних умов. За переліком податків, їх структурою, способами стягнення, ставками, оподатковуваною базою, сферою дії, податковими пільгами податкові системи мають яскраво виражені національні особливості. У той же час міжнародні норми є пріоритетними при побудові національних податкових систем, зважаючи на необхідність забезпечення розвитку міжнародної економічної спільноти і вільного пересування капіталу, товарів і послуг у рамках, наприклад, Європейського Союзу. Тому податкові системи різних країн будуються на основі загальноприйнятих принципів.

Метою статті є удосконалення принципів побудови ефективної податкової системи, які досить обґрунтовані в податковій теорії і містять наступні тези:

1. Економічна ефективність. Податкова система не повинна заважати розвитку підприємництва і результативному використанню ресурсів (матеріальних, трудових і фінансових).
2. Визначеність оподаткування. Податкова система має бути побудована так, щоб податкові наслідки ухвалення економічних рішень підприємцем (і юридичною, і фізичною особою) були визначені заздалегідь і не змінювалися впродовж тривалого періоду часу. Таким чином, він практично накладається на принцип стабільності податкової системи.
3. Справедливість оподаткування. Цей принцип є основним при побудові податкової системи і припускає справедливий підхід до різних платників податків, а також пріоритет інтересів останніх у відносинах між ним і податковою адміністрацією.
4. Простоту оподаткування і низький рівень витрат для стягуванню податків. Податкове законодавство повинне містити прості формулювання, зрозумілі більшості платників податків, а процедура стягування має бути відносно дешевою.

Перераховані принципи побудови ефективної податкової системи недостатньо точно дотримуються в

чинній податковій системі України, що підтверджує її аналіз.

Податкова система країни характеризується серйозною асиметричністю. Вона не є нейтральною відносно різних категорій платників податків. Основну вагу податкового тягаря несуть юридичні особи, зокрема великі підприємства, внаслідок меншої можливості ухилення від податків, діючого порядку сплати податків, посиленого контролю податкових органів.

Таким чином, податкова система України є однією з найгроміздкіших у світі, що робить її функціонування значно дорожчим. Множинність стягуваних податків, складна методика визначення оподатковуваної бази, наявність численних пільг не лише здорожує вартість бухгалтерської праці на підприємствах, але і вимагає відповідної кількості працівників податкових органів, що все збільшується, додаткових витрат по комп'ютеризації їх діяльності.

Вдосконалення податкової системи проводиться у рамках податкової реформи. Вона пов'язана з прийняттям Податкового кодексу, необхідність якого як закону прямої дії сьогодні очевидна [1-3]. Метою податкової реформи повинне стати посилення впливу податкової політики на зміцнення ринкових начал в економіці і розвиток підприємництва.

В умовах трансформації національної економіки податкова політика повинна базуватися на наступних основних принципах:

- розумному поєднанні прямих і непрямих податків, платників податків, що дозволяють врахувати майнове положення, і їх доходи;
- визначенні оптимального розміру ставки податків;
- використанні системи податкових пільг, що впливають на процеси інвестування;
- чіткому розділенні податків за рівнями державного управління;
- чіткості і ясності податкового законодавства;
- відповідності податкової системи України міжнародним нормам податкового права.

Реалізація перерахованих принципів у податковій політиці є надзвичайно важким завданням, проте їх дотримання повинне стати основою довготривалої податкової стратегії. Докорінні зміни податкової системи вже не є на часі. Більшістю економістів визнано, що різкі зміни лише породять невпевненість економічних агентів у своїй майбутній підприємницькій діяльності і спричинять дестабілізацію загальної економічної ситуації. Тому стійкість податкової системи є однією з важливих передумов виходу країни з кризи,

зростання підприємницької активності і залучення в країну іноземного капіталу. Україна робить перші кроки у напрямку інтеграції у світову економіку, переслідуючи мету вступити в ЄС і укласти нові міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування. Кардинальна зміна чинної податкової системи ставить під сумнів виконання цього завдання і зроби́ть Україну закритою для іноземних інвесторів.

Податковий кодекс є законом прямої дії. Передусім він чітко визначає питання взаємовідносин платників податків і податкових органів, права і обов'язки обох суб'єктів податкових стосунків, процедурні питання, пов'язані з оскарженням рішень податкових органів. Пряма дія кодексу забезпечується також за рахунок більшої точності формулювань окремих понять і термінів, що виключають подвійне їх тлумачення платниками податків і податковими органами. Основним напрямом вдосконалення податкової політики, передбаченим в проекті інших частин Податкового кодексу, повинна стати зміна методологічного підходу при визначенні оподатковуваної бази по податку на прибуток. У податкових законодавствах усіх країн, що входять в Європейський Союз, закладений єдиний підхід до визначення оподатковуваної бази як юридичних, так і фізичних осіб.

Низка засад українського законодавства суперечить методиці визначення оподатковуваної бази, вживаної в країнах з розвинутою ринковою економікою. Основні відмінності торкаються:

- неповного віднесення на собівартість витрат по сплаті відсотків за банківський кредит (лише в межах облікової ставки), а також віднесення відрядних, представницьких і деяких інших витрат на собівартість у межах норм, встановлених урядом;
- застосування норм амортизації, які лімітовані державою і не відповідають економічному життю основних засобів (тобто без урахування морального зношення), що не дозволяє забезпечити своєчасне відновлення основних засобів (вживані в Україні норми амортизації в два-три рази нижчі норм, використовуваних у країнах з розвинутою ринковою економікою);
- ігнорування інфляційного чинника при оцінці виробничих запасів і основних фондів для обрахування оподатковуваного прибутку;
- відсутність в українському законодавстві основної концепції, згідно з якою оподаткуванню підлягає прибуток, отриманий впродовж усього терміну існування юридичної особи, що дозволяє покривати збитки за рахунок прибутку не лише подальших, але і минулих років (з перерахунком податку, сплаченого в попередні роки).

Розуміючи причини цих специфічних рис українського податкового законодавства (кризова ситуація, неможливість різкого зниження податкового тягаря), необхідно проте визнати нелогічність відстоювання у перспективі своєї своєрідної моделі побудови податкової системи.

Таким чином, основні напрямки податкової реформи повинні, на нашу думку, передбачати наступне:

- зміна методологічного підходу при визначенні оподатковуваної бази для числення податку на прибуток, що припускає винесення з доходів, отриманих платником податків, витрат, пов'язаних з підприємницькою діяльністю. При цьому з податкового права має бути вилучений термін, що

вноситься у собівартість продукції (робіт, послуг);

- перегляд норм амортизаційних відрахувань, які дозволяють забезпечити своєчасне відновлення основних фондів, впровадження прогресивних методів амортизації, котрі передбачають швидше списання основних фондів впродовж перших років їх експлуатації;
- введення механізму індексації вартості основних фондів і виробничих запасів, віднесених на собівартість продукції, при визначенні оподатковуваної бази по податку на прибуток;
- розгляд можливості покриття збитків підприємств не лише за рахунок прибутку подальших періодів, але і за рахунок прибутку минулих років.

Деякі з цих положень знайшли відображення в проекті інших частин Податкового кодексу. У ньому, зокрема, передбачена зміна методики визначення оподатковуваної бази по податку на прибуток, а платникам цього податку дозволено виключати з отриманих доходів витрати, пов'язані з їх витяганням. Проте після визнання необхідності використання такого підходу при обрахунку оподатковуваного прибутку далі йде довгий перелік винятків з цього правила. Такий усічений варіант визначення оподатковуваної бази порівняно із західною моделлю (при якій усі витрати по веденню бізнесу виключаються з оподатковуваної бази), як і раніше, базується на пріоритеті фіскальних інтересів держави.

Податкова система України слабо адаптована до високого рівня інфляції. Визначення і стягування податку на прибуток і податку на додану вартість пов'язані із великими фінансовими втратами, яких зазнають платники податків. Вони виникають через відсутність індексації амортизації і вартість виробничих запасів, що списуються на собівартість у зв'язку з інфляцією.

Одним з основних питань вдосконалення податкового законодавства, що містяться в проекті Податкового кодексу, є правові взаємовідносини платників податків з податковими органами. У економічно розвинених країнах вони базуються виключно на положеннях законів. Будь-яке порушення податкового законодавства жорстко карається діючою системою штрафів і санкцій. Причому податковими органами не робиться відмінності між умисною несплатою податку і його недоплатою внаслідок помилки при обрахунках оподатковуваної бази. Суперечки між платником податків і податковою адміністрацією вирішуються тільки в податкових судах, незалежних від податкових органів, і на основі відповідних статей закону.

У зв'язку з цим актуальним є питання про розвиток в Україні прецедентного податкового права. Останнє в розвинених країнах є ефективним засобом розвитку податкового законодавства. Кожен випадок розгляду суперечок у суді щодо застосування окремих засад податкового законодавства набирає сили закону і може використовуватися з моменту ухвалення рішенням суду іншими платниками податків при обрахунку і сплаті податків. Питання про створення податкових судів в Україні нині відкладене через великі фінансові витрати, проте він не повинен ігноруватися в майбутньому. Вимагає невідкладного визнання і необхідність застосування у нас прецедентного права, що діє у багатьох економічно розвинених країнах.

Список літератури

1. Опарін В. М. *Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): монографія / В. М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.*
2. *Налоговый кодекс Украины от 08. 12. 2010г. № 2456 [Электронный ресурс].: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.*
3. Каламбет С. В. *Податковий потенціал: теорія, практика, управління: монографія / С. В. Каламбет. – Д.: Наука і освіта, 2006. – 304 с.*

РЕЗЮМЕ

Юга Илья

Направления усовершенствования налоговой политики Украины

В статье рассматриваются основные направления усовершенствования налоговой политики и действующие нормативно законодательные акты предприятий Украины.

RESUME

Yuga Ilya

Directions of improvement of tax policy of Ukraine

Basic directions of improvement of tax policy and operating of normatively legislative acts of enterprises of Ukraine are examined in the article.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2011 р.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено економічну сутність основних засобів підприємства. Проведено аналіз сутності основних фондів різними авторами. Розглянуто різні класифікації основних засобів. З'ясовано вплив класифікації основних фондів на процес виробництва.

Ключові слова: основні фонди, основні засоби, економічна сутність основних засобів, класифікація основних засобів, виробничі основні засоби, невиробничі основні засоби.

Організація будь-якої підприємницької діяльності потребує наявності засобів праці. Для здійснення виду діяльності, крім самої праці, матеріально-технічні ресурси і засоби праці. Сукупність останніх, якими розпоряджається підприємство, складає його основні засоби.

Основні засоби мають значну питому вагу в загальній сумі активів підприємства, є одним із найважливіших об'єктів фінансового обліку, що вимагає контролю за їх рухом, організації синтетичного й аналітичного обліку, визначення зносу (амортизації), проведення ремонту, модернізації, оновлення застарілих і технічно недосконалих об'єктів [7].

Незважаючи на те, що основні засоби як економічна категорія використовуються досить часто, питання сутності та класифікації основних засобів в сучасних умовах господарювання набуває все більшого значення та розглядається в працях таких учених, як: Ф. Ф. Бутинець, М. Т. Білуха, М. М. Завгородній, О. Ф. Покропивний, М. С. Пушкар, Н. В. Тарасенко та інших. Так наприклад, у статті «Економічна сутність ефекту і ефективності виробництва» автор Харченко В. А. [14] розглядає значення, роль та фактори, які впливають на економічну суть основних фондів та шляхи підвищення ефективності основних фондів. Автори статті «Використання основних фондів підприємства» Поліщук С. Г. та Поліщук І. Г. [13] розглядають підвищення якості основних фондів (засобів), що є пов'язаним з великими капіталовкладеннями та інвестиціями, і як ця проблематика вплине на економічну суть та класифікацію основних фондів. У статті «Облік операцій з поліпшення основних засобів» О. Мачулка розглядає розкриття наслідків впливу визнання витрат щодо поліпшення основних засобів на фінансовий результат і податкове навантаження державного сектора економіки. (Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – С. 28-31.). В. Пархоменко розглядає бухгалтерський облік основних засобів в оренді (Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – С. 3-7.).

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби наводяться у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [4].

Відповідно до П(С)БО №7 основні засоби – це

матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року, або операційного циклу, якщо він довший за рік [4].

З точки зору податкового законодавства Податкового кодексу України у ст. 14.1.138. зазначено, що основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший ніж рік) [1].

Сукупність засобів праці, котрими розпоряджається будь-яке підприємство, становить його основні фонди (засоби). Економічна сутність останніх полягає в тому, що вони безпосередньо беруть участь у кількох виробничих циклах, зберігають свою натурально-речову форму до кінця експлуатації та переносять свою вартість на готовий продукт частинами, у міру зношення у вигляді амортизації.

З метою встановлення сутності основних фондів, вважаємо за доцільне розглянути визначення основних фондів (засобів) за різними авторами.

Аналізуючи визначення основних фондів, відображених в таблиці 1, та вивчивши підходи економістів, можемо звести їх до загального твердження, що основні засоби – це матеріальні активи різного роду, що виступають невід'ємною частиною процесу виробництва і становлять основу для створення капіталу.

Оптимальне забезпечення підприємства основними фондами гарантує дотримання економії, підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності

Таблиця 1. Визначення основних фондів (засобів) за різними авторами

№	Автор	Визначення поняття основні фонди
1.	Андрійчук В. Г. [5]	Основні фонди – це грошове вираження засобів праці, тобто основних засобів.
2.	Бутинець Ф. Ф [8]	Основні фонди (засоби) – це матеріальні активи, що утримуються з метою використання виробництва або постачання товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або ж операційного циклу)
3.	Більський В. Г. [6]	Основні фонди – це сукупність засобів праці та матеріально-майнових цінностей, що функціонують у натуральній формі як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері, вартістю понад 15 неоподаткованих мінімумів доходів громадян і терміном служби більше одного року.
4.	Вігуржинська С. Ю. [11]	Основні фонди – засоби праці, які беруть участь у процесі виробництва впродовж тривалого періоду, при цьому не змінюють своєї натурально-речової форми і переносять свою вартість на вартість виготовленої частинами.
5.	Черненко С. К. [16]	Основні фонди – це засоби праці, які беруть участь у виробничому процесі на протязі багатьох періодів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, а їх вартість переноситься на вартість виготовленої продукції поступово, шляхом амортизації.

підприємства в цілому. Проте основні фонди мають дещо неординарний характер, що в свою чергу потребує їхньої класифікації.

Класифікація – це один із методів пізнання та вивчення явищ, процесів, об'єктів, який полягає в їх розподілі на класи на базі визначених ознак, властивостей та закономірностей зв'язків між ними. Чим більше виділено ознак класифікації, тим вищий ступінь пізнання досліджуваних явищ, процесів, об'єктів, та можливостей управління ними. Класифікація основних фондів допомагає оцінити

наявні основні фонди, знайти можливі шляхи підвищення ефективності використання основних фондів та прийняти необхідні рішення щодо управління ними.

Для чіткого обліку основних засобів необхідно насамперед правильно здійснити цю логічну операцію. Як ознаки розглядаємо [5]: за галузеву приналежність; функціональне призначення; використання; належність. Їх групування зображено на рис. 1.

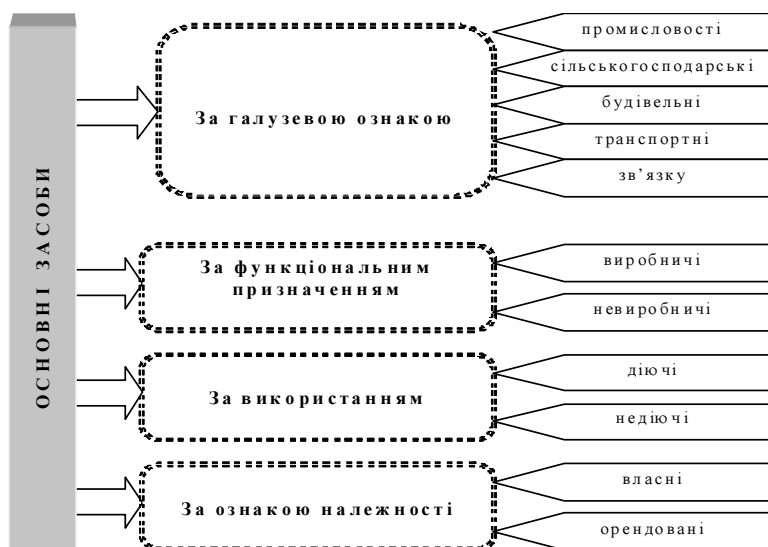


Рис. 1. Класифікація основних засобів

Класифікація основних засобів за Планом рахунків бухгалтерського обліку №2914 від 30.11.1999 р. (із змінами і доповненнями) [3] та згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» №92 від 27.04.2000 р. за натурально-матеріальним складом поділена на 10 груп, що ілюструє таблиця 2.

Для потреб бухгалтерського обліку основні фонди поділяють на групи :

1. Основні засоби (земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки, споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, приладдя, інвентар

(меблі), робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження, інші основні засоби);

2. Інші необігові матеріальні активи (бібліотечні фонди, малоцінні необігові матеріальні активи, тимчасові (не титульні) споруди, природні ресурси, інвентарна тара, предмети прокату, інші необігові матеріальні активи).

Не менш важливе значення має класифікація основних виробничих фондів підприємства, яка використовується в системах бухгалтерського обліку та статистики згідно з П(с)БО №7 [4] (рис. 3.).

Таблиця 2. Класифікація основних засобів за Планом рахунків

№ п/п	Субрахунки (рахунки другого порядку) за Планом рахунків №291 від 21.12.1999 р. (із змінами і доповненнями)		Номер групи Згідно з Податковим кодексом України
	Код	Назва групи за стандартом 7	
1	100	Інвестиційна нерухомість	I
2	101	Земельні ділянки	II
3	102	Капітальні витрати на поліпшення земель	III
4	103	Будинки та споруди	IV
5	104	Машини та обладнання	V
6	105	Транспортні засоби	VI
7	106	Інструменти, прилади та інвентар	VII
8	107	Тварини	VIII
9	108	Багаторічні насадження	IX
10	109	Інші основні засоби	X

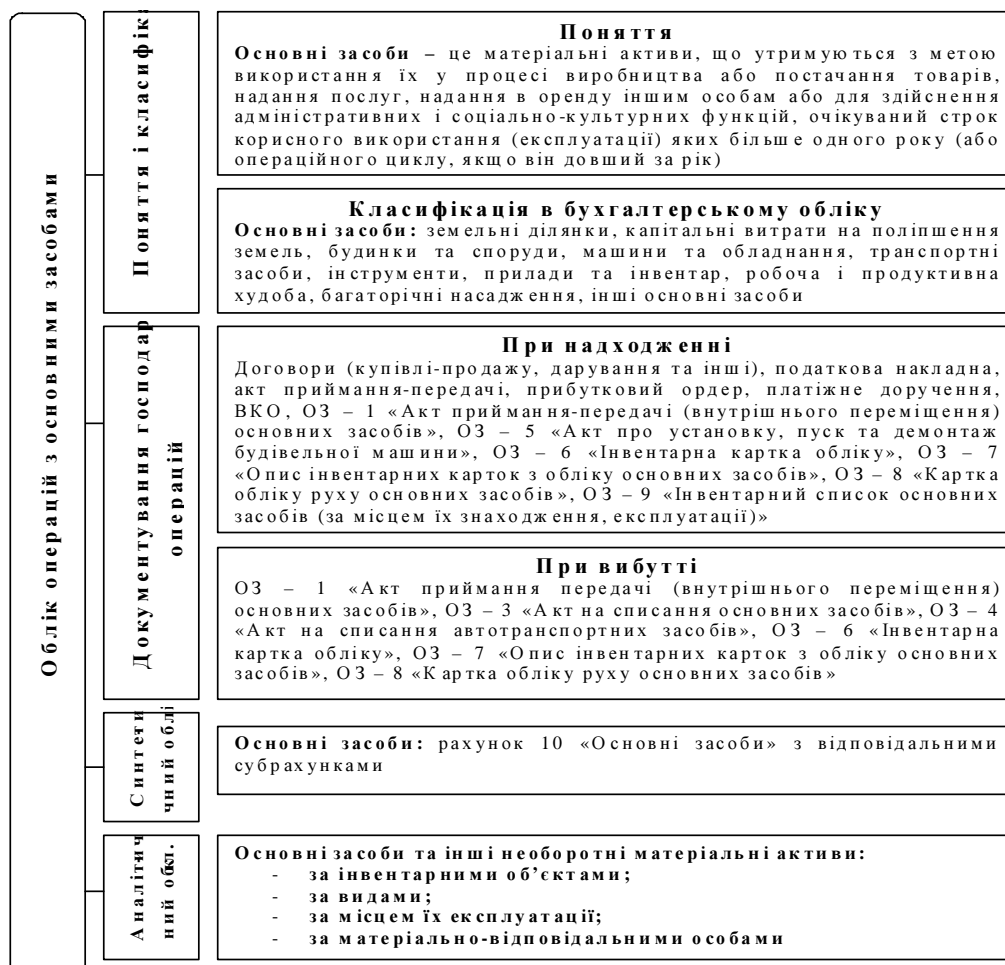


Рис. 2. Загальна схема обліку основних засобів виробництва

Для встановлення норм амортизаційних відрахувань і розрахунків щорічних амортизаційних сум застосовують більш детальну класифікацію, згідно з якою кожний вид основних фондів у свою чергу розподіляють на ряд груп та підгруп, що охоплюють засоби праці аналогічного виробничо-технологічного призначення з приблизно однаковими строками експлуатації.

На сьогоднішній день існує проблемне питання щодо класифікації основних фондів. Так С. І. Шкарабан та М. І. Сапачов поділяють основні фонди на чотири групи: будівлі та споруди; передавальні пристрої; машини та устаткування; транспортні засоби (рис. 4).

С. К. Черненко поділяє основні фонди на основні

застосованого і раніше визначеного поділу у науковій літературі, що становить класифікацію [16]: по-перше, за характером та станом використання, тобто виробничі і невиробничі; по-друге, за цільовим призначенням – будівлі і споруди, передавальні пристрої, машини та устаткування, транспортні засоби; за участю у виробництві – пасивні та активні; по-третє, за джерелом фінансування.

На рис. 5. подано схематичне зображення класифікації основних фондів за Черненко С. К.

Поділ основних фондів, зображений на схемі, розкриває їхню сутність та природу стосовно виробничого процесу і узагальнює види їх класифікації у літературних джерелах.

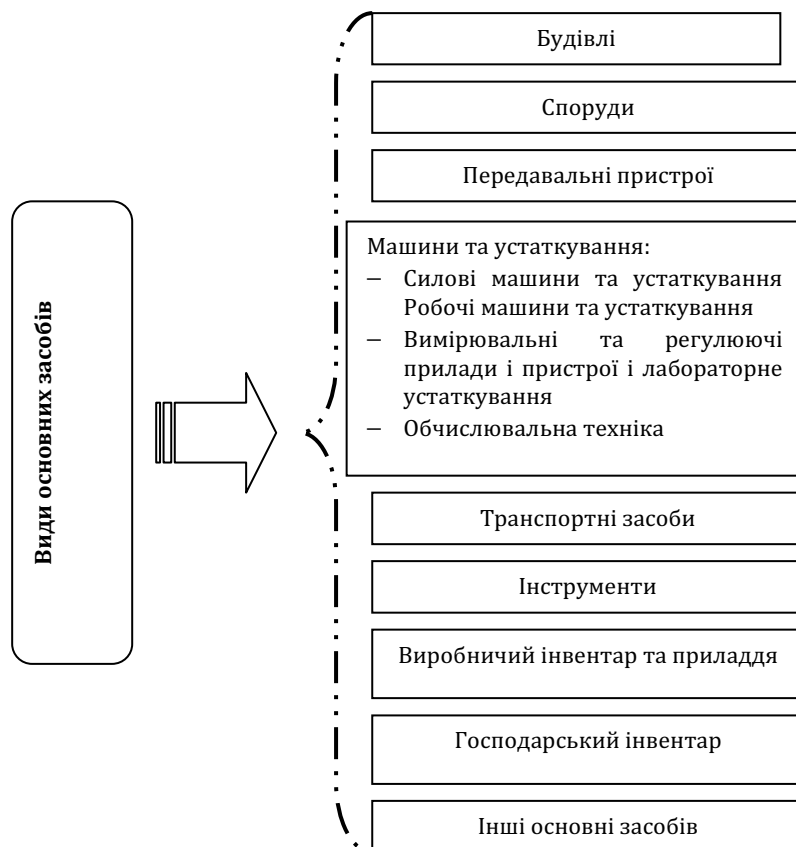


Рис. 3. Класифікація основних фондів згідно з П(С)БО №7 «Основні засоби»

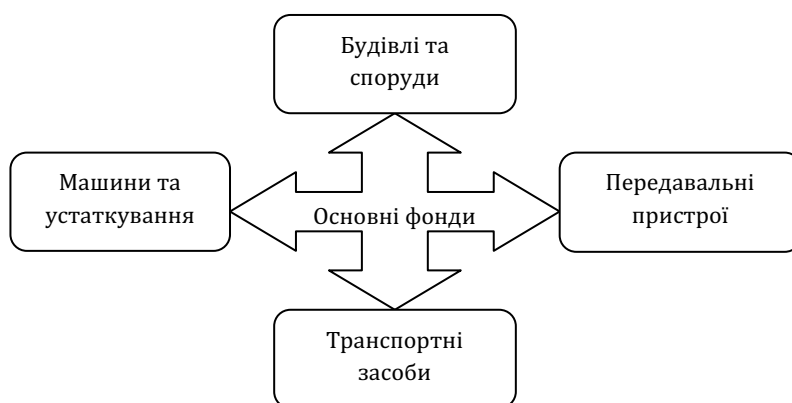


Рис. 4. Схематичне зображення видів основних фондів за Шкарабаном С. І. та Сапачовим М. І.

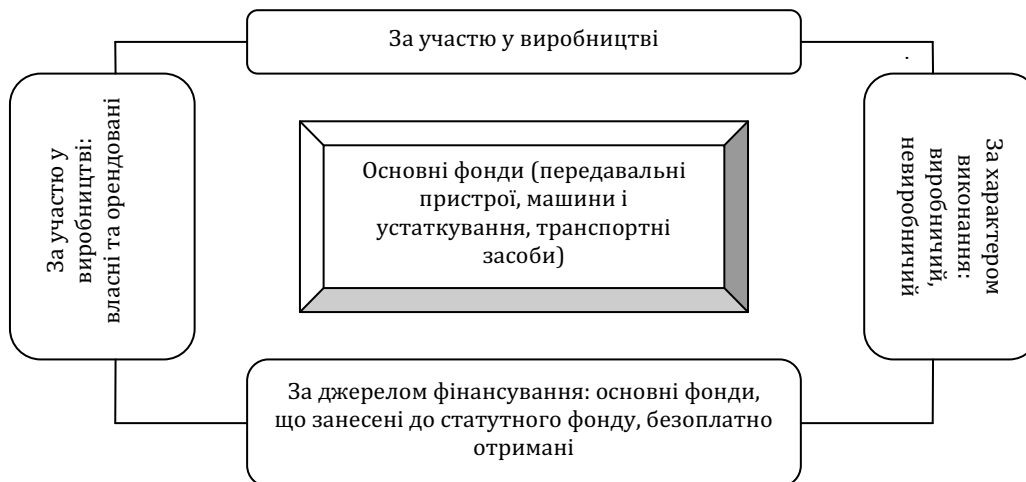


Рис. 5. Класифікація основних фондів

Поділ основних фондів на виробничі та невиробничі розкриває безпосередньо участь фондів у виробничому процесі.

Виробничі основні фонди – такі, які беруть активну участь у виробничому процесі (різного виду обладнання, машини), а невиробничі – житлові будинки, дитячі садки, школи, лікарні й інші об'єкти охорони здоров'я та культурно-побутового призначення, що перебувають у власності промислових підприємств і побічно впливають на процес виробництва.

Методологія відображення операцій вибуття основних засобів також залежить від розрахункових умов і причин їх вибуття [7]: на умовах грошової оплати;

безкоштовне; як внесок до статутного капіталу інших підприємств; в порядку бартерного обміну; у зв'язку з ліквідацією об'єкта; на умовах фінансового лізингу. Основні засоби відображаються в балансі і звітності в грошовому вимірнику, що дає можливість визначити їх загальний обсяг, структуру, амортизацію, зношеність, зміни у складі окремих груп у динаміці та низка техніко-економічних показників.

Облік перебування на балансі підприємства основних засобів стосується таких операцій із цими активами, як: поліпшення, переоцінка, інвентаризація, амортизація.

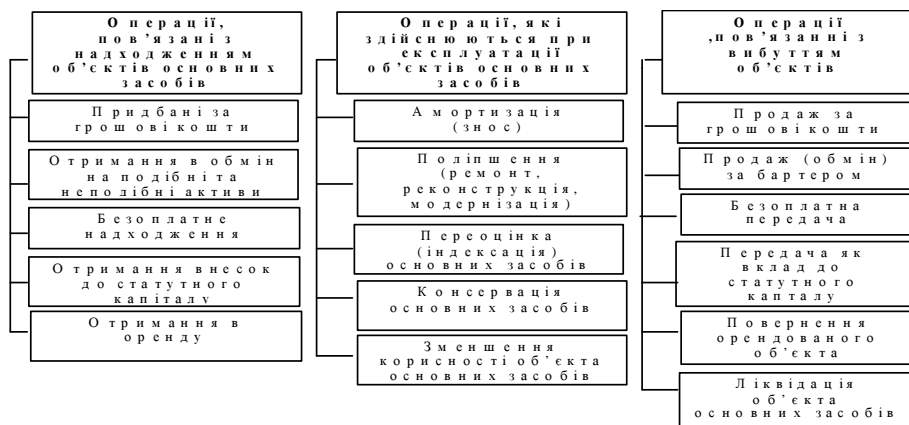


Рис. 6. Господарські операції з обліку основних засобів

Державний класифікатор України – Класифікація основних фондів (КОФ). ДК 013-97 (від 01.01.98р.) запроваджує основну структуру класифікації основних фондів (засобів). Вона була розроблена відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про концепцію побудови національної Статистики України і Державної

програми переходу на міжнародну систему обліку і статистики» №326 від 04.05.1993 р., а також відповідно до постанови КМУ «Про затвердження Положення про порядок визначення амортизації» №1075 від 06.09.1996 р. Структура коду КОФ була подана у вигляді такої схеми на рисунку 7.

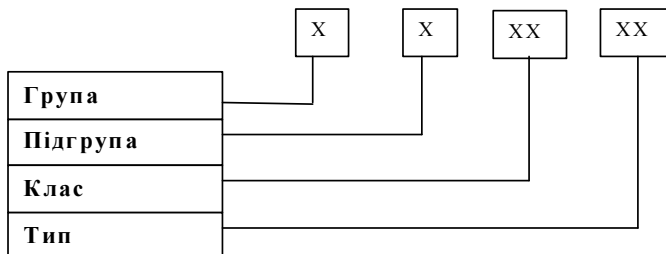


Рис. 7. Структура коду КОФ [5]

Класифікація основних фондів за натурально-матеріальним складом згідно з Законом України №283/97-ВР від 22.05.1997 р. також здійснена на три групи основних фондів, а внесеними змінами Законом України №349-IV від 24.12.2002 р. основні фонди поділяються на чотири групи. Таким чином, в Україні нині існує кілька чинних класифікацій основних фондів (засобів), що, безумовно, призводить до розбіжностей у податковій та бухгалтерській звітності і заважає впровадженню інтегрованої системи бухгалтерського обліку на підприємствах України.

Згідно з новим Податковим кодексом України на сьогодні існують 16 груп основних засобів (фондів) [1]. Такий деталізований розподіл є досить громіздким та дещо утруднює бухгалтерський та податковий облік основних засобів, а також способи нарахування амортизації по кожній групі основних фондів (засобів) окремо.

Проте ми вважаємо за доцільне запропонувати наступну класифікацію основних фондів (засобів):

1. Земельні ділянки.
2. Будівлі, споруди та передавальні пристрої.
3. Машини та обладнання.
4. Транспортні засоби.
5. Інструменти, прилади та інвентар.
6. Тварини.
7. Бібліотечні фонди.
8. Малоцінні необоротні матеріальні активи.
9. Природні ресурси, багаторічні насадження, довгострокові біологічні активи.
10. Інші основні засоби.

Вищенаведена класифікація основних фондів (засобів) призведе до збільшення ефективності амортизаційних відрахувань та до удосконалення структури основних фондів, що дозволить мінімізувати витрати на основні засоби і покращить ефективність

використання основних засобів загалом.

Забезпечення підприємства основними фондами та раціональне користування ними дозволяє дотримуватись економії на виробництві, підвищує продуктивність праці та конкурентоспроможність підприємства.

Аналізуючи погляди науковців, які стосуються економічної сутності основних засобів, нами було встановлено, що єдності думок у визначенні та економічній сутності поняття «основні фонди» не досягнуто.

На сьогодні основні фонди мають дещо різноманітний характер, що потребує встановлення належним чином їхньої класифікації. В ході дослідження було окреслено різні підходи до класифікації основних фондів як згідно з нормативною базою, так і за різними авторами.

Отже, за сучасних умов в Україні існує кілька чинних класифікацій основних фондів (засобів), що, у свою чергу, є, з одного боку, позитивними моментом, адже це дозволяє розподілити та розбити основні фонди на різні складові та елементи, що уможлиблює встановлення їх сутності, проте, з іншого боку, – різні класифікаційні ознаки тягнуть за собою деякі розбіжності у податковій та бухгалтерській звітностях, що заважає впровадженню інтегрованої системи бухгалтерського обліку в Україні.

Список літератури

1. Податковий Кодекс України / Спеціальний випуск бухгалтерського тижневика «Дебет – Кредит» від 27.12.2010 р. №52/2010 р. (із змінами і доповненнями).
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 16 липня 1999 року №996-XIV (із змінами і доповненнями) / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Текст] : Затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291, (остання редакція від 07.07.2007)// Дебет-Кредит. – 2007. – № 4.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Текст] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 25 вересня 2009 року № 1125 (із змінами і доповненнями) // [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств [Текст] / за ред. В. Г. Андрійчука. – Львів: Світ, 2008. – 285 с.
6. Більський, В. Г. Машинвикористання і робоздатність техніки [Текст] / В. Г. Більський // Соціально-економічна ситуація та шляхи подолання кризового стану в агропромисловому комплексі України. – Київ: ІАЕ, 2005. – С. 233-238.
7. Бухгалтерський облік в Україні [Текст] : навч. посібник ; за ред. Р. Л. Хом'яка, В. І. Лемішівського. – 6-те вид., доп. і перероб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ +» Інститут післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2007. – 1200 с.
8. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : підручник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ЖІТІ, 2007. – 608 с.
9. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 7-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 832 с.
10. Василенко, В. Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы [Текст] : монография / В. Н. Василенко. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 363 с.
11. Вігуржинська С. Ю. Економіка підприємства [Текст] : конспект лекцій / С. Ю. Вігуржинська. – Одеса: 2005.
12. Грачова, Р. Є. Енциклопедія бухгалтерського обліку [Текст] / Р. Є. Грачова. – К. : Галицькі контракти, 2004. – 832 с.
13. Поліщук С. Г. Моделювання використання основних фондів підприємства [Текст] / С. Г. Поліщук, І. Г. Поліщук // Економіка і регіон : збірник наукових праць. – №4. – 2009. – Полт. НТУ. – С. 111-116.
14. Харченко, В. А. Економічна сутність ефекту та ефективності виробництва [Текст] / В. А. Харченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності ДВНЗ. – 2009. – С. 341-344
15. Чебанова, О. П. Вдосконалення прийомів аналізу соціально-економічного потенціалу підприємства [Текст] / О. П. Чебанова // Вісник економіки транспорту та промисловості. – №33. – 2011. – С. 234-239.
16. Черненко, С. К. Природа основних фондів [Текст] : монографія / С. К. Черненко. – Рівне, 2006. – 84 с.

РЕЗЮМЕ

Югас Ерика, Турлакова Вікторія Экономическая сущность и классификация основных средств

В статье исследована экономическая сущность основных средств предприятия. Проведен анализ сущности основных фондов разными авторами. Рассмотрены различные классификации основных средств. Выяснено влияние классификации основных фондов на процесс производства.

RESUME

Yuhas Erica, Turlakova Viktoria The economic nature and classification of fixed assets

In the article the economic essence of the fixed assets of the company is investigated. The analysis of the essence of the main funds by different authors are studied. Different classifications of the main funds are offered. The effect of the classification of fixed assets on the production process is defined.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2011 р.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті розглянуто особливості аудиту інвестиційної діяльності, а також фактори, що впливають на його проведення.

Ключові слова: аудит, фінансові інвестиції, капітал, дивіденди, вексель.

Реформування національної економіки є основною частиною заходів, спрямованих на розвиток в Україні ринкових відносин. Ця справа неможлива без активізації інвестиційних процесів і поліпшення якості управління ними на рівні підприємств. Тому для конкретного індивідуального інвестора особливого значення набуває аудит інвестицій як сполучна ланка між збором і обробкою інформації про їх реалізацію, з одного боку, і прийняттям управлінських рішень, що стосуються інвестування, – з іншого.

Проблемам особливості аудиту фінансових інвестицій присвячені наукові праці Білик М. Д., Кулаковської Л. П., Лук'яненко Д. Г., Майорової Т. В., Мниха Є. В., Никонович М. О., Савченко В. Я., Усача Б. Ф.

Метою нашого дослідження є систематизація поглядів на цю сферу економічної діяльності.

Інвестиції – це всі види цінностей, які вкладаються безпосередньо в об'єкти підприємницької та іншої діяльності з метою одержання прибутку (доходів). Вони можуть бути у вигляді іноземної валюти, валютних цінностей, рухомого і нерухомого майна (будинків, споруд, обладнання), акцій, облігацій, авторських прав, прав на винаходи, торгових знаків, пільгових банківських вкладів, паїв, прав користування землею, природними ресурсами тощо.

Інвестиції поділяють на фінансові, реальні, валові і чисті, приватні і державні [1, с. 120].

Об'єктом такої діяльності може бути і будь-яке майно, у тому числі основні засоби та оборотні кошти в усіх галузях та сферах національної економіки, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Суб'єктами (інвесторами та учасниками) інвестиційної діяльності є фізичні та юридичні особи України й іноземних держав [2, с. 15].

Відповідно до чинного законодавства джерелами її фінансування можуть бути: власні чи позичені фінансові ресурси; кошти, отримані від продажу цінних паперів; внески членів трудових колективів; кошти державного бюджету та місцевих бюджетів; кошти іноземних інвесторів.

Метою аудиту фінансових інвестицій є складання обґрунтованої думки про достовірність та повноту інформації про них, відображеної у фінансовій звітності економічного суб'єкта [3, с. 276].

Завданням аудиту фінансових інвестицій є перевірка:

- статутних документів підприємства щодо прийнятої ним інвестиційної політики;
- вартості об'єктів та законності витрат, пов'язаних із

інвестиціями;

- правильності первісної оцінки фінансових інвестицій на дату балансу;
- правильності ведення обліку інвестицій на підприємстві;
- відповідності даних відображення інвестицій на синтетичних і аналітичних рахунках;
- інвестиційної активності підприємства [4, с. 461].
- ефективності інвестиційних проектів;
- критичних співвідношень обсягів виробництва і реалізації за проектом;
- забезпеченості проектів інвестицій джерелами фінансування;
- результатів обігу інвестованого капіталу і доробку від проєктованих виробництв [5, с. 321].

Операції з фінансовими інвестиціями зазвичай нечисленні, але суттєві у вартісному виразі. При перевірці аудитором необхідно оцінити систему внутрішнього контролю та адекватно спланувати і провести аудиторські процедури щодо фінансових інвестицій. Оцінка системи внутрішнього контролю здійснюється на стадії планування аудиторських процедур та підтверджується або коригується при їх проведенні.

Оцінюючи систему внутрішнього контролю, аудитор, поряд з іншими процедурами, повинен встановити, яким чином організовано збереження цінних паперів, що знаходяться у власності клієнта. Якщо цінні папери зберігаються безпосередньо на підприємстві, аудитором необхідно встановити таке:

- місце зберігання цінних паперів;
- перелік осіб, які мають доступ до цінних паперів;
- порядок видачі та прийняття цінних паперів;
- затверджений порядок проведення інвентаризацій та акти проведених інвентаризацій;
- інші суттєві питання, які пов'язані з порядком збереження та руху цінних паперів.

Специфіка обліку підприємств з іноземними інвестиціями виявляється у процесі формування та внесення змін у їх статутний капітал; розрахунку і відображенні фінансових результатів діяльності та використанні прибутку; складання і надання фінансової звітності. Суттєві проблеми виникають, насамперед, у разі використання акціонерної форми створення нових СП або при викупі акцій діючих підприємств іноземними інвесторами. Як показує практика, в умовах недосконалого законодавства можливими стають різні методи "розмивання капіталу" при збільшенні

статутного капіталу акціонерних товариств (шляхом додаткової емісії тощо). У результаті підприємство може отримати (втратити) статус "підприємства з іноземними інвестиціями", а іноземний інвестор набути (позбутися) прав контролю [6, с. 381].

Інформаційними джерелами для аудитора щодо інвестиційної діяльності є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів", баланс підприємства. Також для планування аудиторських процедур потрібно отримати від клієнта перелік операцій, здійснених протягом періоду, що перевіряється, та реєстр фінансових інвестицій на кінець звітного періоду. На основі цих даних аудитор визначає сальдо і операції з фінансовими інвестиціями, які підлягають вивченню. Оскільки операції з фінансовими інвестиціями нечисленні, статистичні методи вибір-ки до них, як правило, не застосовуються. Наступним кроком є перевірка права власності на цінні папери, яка полягає у встановленні наявності депозитних та інших договорів, засновницьких документів, наявності платіжних документів і відповідних банківських виписок.

Далі аудитор перевіряє операції з фінансовими інвестиціями і визначає за ними фінансовий результат. Перевірка правильності документального і бухгалтерського оформлення операцій з фінансовими інвестиціями складається з чотирьох етапів:

- документальне оформлення;
- правильність оцінки фінансових інвестицій;
- достовірність відображення в обліку;
- правильність формування фінансового результату; Дохід від інвестицій, що виникає внаслідок використання активів підприємства іншими сторонами, визнається у вигляді процентів, роялті та дивідендів, якщо:
- імовірне настання економічних вигод, пов'язаних із такою операцією;
- дохід може бути достовірно оцінений. Такий дохід має визнаватися у такому порядку:
- проценти визначаються у тому звітному періоді, до якого вони належать, на основі бази їх нарахування та строку користування відповідними активами;
- роялті встановлюються за принципом нарахування згідно з економічним змістом відповідної угоди;
- дивіденди визнаються у періоді прийняття рішення про їх виплату [7, с. 162].

Аудит фінансових інвестицій має чотири етапи:

На першому етапі здійснюється вивчення фінансових інвестицій на стадії попереднього дослідження. Попередній аудиторський контроль виконується до початку здійснення фінансових інвестицій в організації. У організаціях попередній контроль використовується в головних областях стосовно трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Форма попереднього контролю грає важливу роль у підвищенні рівня знань господарських кадрів, їх професіоналізму, відповідальності за дотримання законності, доцільності і ефективності використання господарських ресурсів.

Попередній контроль найчастіше проводиться внутрішніми аудиторами і фахівцями господарського механізму організації, аудитори оцінюють їх ефективність і встановлюють рівень аудиторського ризику.

На другому етапі здійснюється складання плану і програми аудиту фінансових інвестицій. Загальний план аудитора повинен слугувати керівництву при

здійсненні аудиту.

Розвитком загального плану аудиту є програма, яка зроблена у вигляді докладної інструкції і одночасно є засобом контролю якості аудиту. При складанні плану і програми необхідно керуватися стандартом МСА 300 «Планування аудиту».

На третьому етапі проводиться підготовка аудиторських доказів для дослідження стадії аудиту. У ході перевірки аудиторів необхідно зібрати вичерпні докази для складання об'єктивного висновку про достовірність бухгалтерської звітності.

Аудиторські докази – це інформація, отримана у ході перевірки від клієнта і третіх осіб, або результат її аналізу, що дозволяють зробити висновки і висловити власну думку стосовно предмета перевірки. Аудиторські докази можна розділити на три види:

- внутрішні – інформація, отримана від економічного суб'єкта;
- зовнішні – інформація, яка надійшла від третьої сторони;
- змішані – інформація, надана економічним суб'єктом і підтверджена третьою стороною.

Найбільшу цінність через свою достовірність становлять зовнішні докази, далі - змішані і внутрішні. За ступенем вірогідності найбільш вагомими є докази, отримані самим аудитором. Вони використовуються для складання аудиторського висновку. Збираючи аудиторські докази, можна застосовувати наступні процедури: арифметичний розрахунок; інвентаризація; перевірка дотримання правил обліку окремих господарських операцій; підтвердження; запит; усне опитування персоналу; перевірка документів; дослідження; аналітичні процедури.

Документи аудитора повинні мати обов'язкові реквізити, зокрема: найменування документа; найменування економічного суб'єкта; період, за який проводиться аудит; дату виконання аудиторської процедури; зміст; підпис.

На останньому етапі роботи перевіряючий оформляє отримані результати у вигляді двох підсумкових документів: письмової інформації (звіту) і аудиторського висновку, які передаються економічному суб'єктові.

Під аудиторським звітом слід розуміти будь-який документ за наслідками аудиту, який передається клієнту та містить інформацію щодо результатів проведеної перевірки [8, с. 266].

Аудиторський висновок – це офіційний документ, призначений для користувачів бухгалтерської звітності суб'єкта, що перевіряється [9, с. 542].

За результатами перевірок фінансових інвестицій можна скласти такий приблизний перелік типових помилок:

- відсутність договорів про повну матеріальну відповідальність з особами, що відповідають за збереження цінних паперів;
- відсутність документів, що підтверджують фактичні фінансові внески, або оформлення їх з порушенням встановлених вимог;
- відсутність книги обліку цінних паперів або заповнення її з порушеннями;
- порушення вимог щодо інвентаризації фінансових інвестицій;
- неправильне визначення фактичної собівартості цінних паперів;
- необґрунтоване віднесення до фінансових інвестицій об'єктів обліку, що до них не належать;

-
- некоректна кореспонденція рахунків при відображенні в обліку фінансових інвестицій;
 - неправильне визначення доходу від фінансових інвестицій.

Отже, запровадження і подальше використання аудиту фінансових інвестицій сприятиме створенню нормального інвестиційного клімату в Україні, поліпшить її привабливість для іноземних інвесторів, що, у свою чергу, дасть змогу уникнути впливу капіталу (прибутку) за кордон і покращить інвестиційний клімат всередині країни.

Список літератури

1. Усач Б. Ф. *Аудит: навч. посіб.* / Б. Ф. Усач. - К.: Знання-Прес, 2002. - 133 с.
2. Майорова Т. В. *Інвестиційна діяльність : навчальний посібник* / Т. В. Майорова. - Київ: ЦУЛ, 2003. - 367 с.
3. *Організація і методика аудиту : навч. посіб.* / М. О. Никонович, К. О. Редько, О. А. Юр'єва. - 2006. - 472 с.
4. Білик М. Д. *Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств: підручник* / М. Д. Білик. - К.: КНЕУ, 2003. - 628 с.
5. Кулаковська Л. П. *Організація і методика аудиту : навч. посібник* / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча.- К.: Каравела, 2004.- 568 с.
6. *Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник* / Д. Г. Лук'яненко, О. М. Мозговий, Б. В. Губський та ін. - К.: КНЕУ, 2003. - 387 с.
7. Усач Б. Ф. *Аудит* / Б. Ф. Усач — 4-те вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2007. - 231 с.
8. *Аудит проектів: навч. посіб.* / О. В. Амеліна, О. А. Романенко; за ред. Є. В. Мниха. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010.-348с.
9. *Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1.* - К.: ТОВ "ІАМЦ АУ"СТАТУС", 2010. - 1028 с.

РЕЗЮМЕ

Юр'єв Алексей

Особенности аудита финансовых инвестиций

В статье рассмотрены особенности аудита инвестиционной деятельности, а также факторы, которые влияют на его проведение.

RESUME

Yur'yev Olexiy

Features of audit of financial investments

The features of audit of investment activity and factors which influence on its leadthrough are considered in the article.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2011 р.

Ігор ЯРЕМКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку та аналізу
Національний університет "Львівська політехніка"

ЕКОНОМІЧНА І СУСПІЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ МУНІЦИПАЛЬНИХ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

Розглянуто проблемні питання встановлення об'єктивного рівня ефективності функціонування муніципальних природних монополій у ринковому середовищі національної економіки. Аналізується концептуальна основа методик і підходів до визначення результатної діяльності підприємств житлово-комунального господарства.

Ключові слова: муніципальні природні монополії, підприємства житлово-комунального господарства, прибутковість, ефективність, дотування, субсидювання.

Проблемні аспекти встановлення об'єктивного кількісного виразу ефективності діяльності будь-яких господарських утворень завжди посідали одне із визначальних місць серед актуальних проблем економічної науки. Ефективність як економічна категорія є збірним, багатофакторним поняттям. На сучасному етапі розвитку науки і суспільних відносин ефективність функціонування будь-якого суб'єкта господарювання визначається не тільки за його поточною фінансовою результативністю (прибутковістю), а й ураховується набуття ним ринково-галузевого позиціонування та інвестиційної привабливості, забезпечення соціальних та екологічних параметрів. Незважаючи на широку вживаність поняття "ефективність", загально визнані підходи до її кількісного подання не сформульовані, оскільки це збірне категорійне поняття значною мірою залежить від стратегічної мети функціонування конкретного підприємства. Розвиток теорій результативності і теорій ефективності сучасних економічних систем фокусується на різних базисних об'єктах, критеріях вимірювання результатних (кількісних та якісних) показників. Загалом концептуальні й методологічні засади парадигм ефективності лежать у координатах усередненого змісту категорійних понять "ефективність", "прибутковість", "продуктивність" вкладених ресурсів та споріднених результатних економічних категорій.

Кризові, рецесійні і стагнаційні умови глобального економічного середовища, які спричинили підвищення рівня безробіття, пониження реальних доходів населення тощо, спонукають науковців, фінансових аналітиків та державні інституції до перегляду узвичаєних підходів та критеріїв в оцінюванні ефективності функціонування як комерційних, так і державних підприємств і організацій.

Оцінювання ефективності сучасних господарських систем, крім показників суто фінансово-економічного змісту, базується на чисельних кількісних показниках, що враховують суспільні інтереси (стейкхолдерська модель для суспільно значимих корпорацій чи концептуальні засади "тримірних" (може – трьох аспектних) (фінансові, соціальні, екологічні) показників звітності компаній, вироблених комісією при ООН Global Reporting Initiative та ін.). З точки зору потреби

урахування суспільної та екологічної ефективності найбільш очевидними є муніципальні природні монополії з надання суспільно необхідних послуг (водо-, тепlopостачання). Виникає необхідність вироблення для підприємств цієї сфери економіки такої оцінної системи, яка, спираючись на збалансовану систему показників, дозволила б пов'язати соціальну та економічну ефективність їхньої діяльності. Попри важливість і практичну значимість цієї проблематики "практично неопрацьованою залишається проблема результативності використання ресурсів муніципального сектору, потребують уточнення теоретично-практичні основи дослідження соціальної та економічної ефективності окремих функціонально-галузевих комплексів муніципального сектора " [1, с. 221].

Ефективність як економічна категорія є базовою у предметних дослідженнях багатьох відомих економістів, вивчення якої пов'язується із з'ясуванням можливостей виробництва суспільно-необхідних благ з найменшими витратами. У такому контексті одним із фундаментально об'єктивованих підходів до формулювання поняття суспільної максимальної користі є теорія економічного оптимуму, розроблена італійським економістом В. Парето (1848-1923), яка розглядає паритетну рівновагу економічної і суспільної ефективності. Останнім часом завдяки широкому розповсюдженню консультаційних послуг і, як наслідок, адаптування консалтинговими фірмами своїх методик до галузевих особливостей і рівня розвитку національних економік, посилення ролі інституціональних інвесторів та їх вимоги до показників ефективності, оцінно-аналітичні методики доповнені якісними показниками.

Сучасне сприйняття ефективного функціонування будь-якого суб'єкта економіки, у т. ч. й підприємств комунального комплексу, розширюється індикативними складовими щодо набуття ними інвестиційної привабливості, формування ринкового й стратегічного потенціалу тощо.

Проблематика розвитку існуючих оцінно-аналітичних систем чи вироблення суттєво нового базису моделі для об'єктивного встановлення ефективності функціонування сучасних суб'єктів економіки виступає об'єктом багатьох

фундаментальних і прикладних досліджень, авторських розробок; фрагментарно-наслідковий розгляд цієї збірної економічної категорії наявний у контексті вирішування багатьох проблемних питань економічної науки. Найчастіше концептуальні спрямування таких тематичних розробок йдуть у фарватері змістового порівняння базових дефініцій та категорійних понять “ефективність” і “результативність”, зіставлення й аналіз залучених для агрегування у систему показників чи контекст і формат побудови інтегрованого синтетичного індикатора для характеристики цих категорій, дослідження якісного змісту показників та індикаторів, що покладаються в основу оцінної системи.

Досліджуючи паритетність цих двох достатньо тотожних категорійних понять (ефективність, результативність), Л. О. Лігоненко зазначає, що “... використання порівняльного підходу до оцінювання замість класичного співвідношення “результати – витрати”, призводить до того, що ефективність у багатьох випадках тлумачиться як результативність, що не дозволяє коректно тлумачити ці поняття” [2, с. 209]. Економічна енциклопедія [3] подає поняття “ефективність” як здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту результату до витрат, що забезпечили цей результат. Загалом у такому контексті економічна ефективність трактується як досягнення найбільших результатів за найменших затрат живої та уречевленої праці, тобто зіставляється з операційною результативністю.

Досліджуваний сектор національної економіки – підприємства, що надають суспільно необхідні послуги (житлово-комунальні підприємства, які складають основу муніципальної інфраструктури) – суттєво впливають на макроекономічні показники, соціальну й політичну стабільність тощо, а тому підстави оцінювання ефективності функціонування підприємств галузі повинні урахувати специфіку їх діяльності. Тому достатньо аргументованим є висновок зроблений О. Гізатулінін: “В макроекономічних дослідженнях переважно ігнорується той факт, що процедури корпоративного управління тісно пов’язані з характеристиками економічного, політичного і правового оточення, що обумовлює виникнення проблеми ендогенності” [4, с. 65].

Пол Р. Нівен, який популяризує розроблену систему збалансованих показників (Balanced Scorecard- BSC), доводить її дієвість і для підприємств державного сектора економіки, у тому числі й тих, які не мають за мету максимізувати свою прибутковість: “Протягом багатьох років у державному секторі зростає інтерес до зв’язку між показниками ефективності і бюджетами.... Збалансована система показників забезпечує державні і неприбуткові організації механізмом, який зумовлює вищу ефективність управлінського процесу” [5, с. 252,262]. Тобто, в адаптованій для таких підприємств системі BSC явним чином прослідковується пряма відсутність концептуальних зв’язків прибутковості й ефективності.

Регулювання тарифів на послуги муніципальних природних утворень за моделлю “середні витрати плюс прибуток” позбавляє будь-який аналітичний підхід об’єктивності встановлення рівня ефективності їхнього функціонування. З одного боку, загальноекономічні, ринкові та інфраструктурні умови суттєвим чином об’єктивно впливають на величину і структуру витрат, з другого – рівень рентабельності, розрахований на їх

основі за принципом “витратного механізму”, є лише показником арифметичної величини імперативної норми вкладеного у виробництво капіталу. У розрахунок, за чинними методиками, включаються всі витрати, незалежно від їхньої продуктивності, а тому “суттєвим показником ефективності функціонування інституту самоврядування є адекватність” [6, с. 248].

Враховуючи складність виділення непродуктивних і неефективних витрат для окремого суб’єкта цієї галузі через різні регіональні природно-кліматичні умови, розрахунок “економічно обґрунтованих тарифів” здійснюється на загальній базі витрат конкретного підприємства і норми прибутку, а тому визначення рентабельності перетворює у тавтологічність аналітичні процедури; в системі управління відпадають необхідність їх мінімізації, стимули до їх зниження, оскільки величина прибутку прямо залежна від сумарних витрат.

Метою нашої статті є розгляд критеріїв та системи показників, які об’єктивно характеризують результативність діяльності муніципальних природних монополій, виходячи із паритету економічної і суспільної ефективності їх функціонування.

Муніципальний сектор як вагома складова національної економіки поєднує у собі споріднені галузеві структурні утворення, які є формою територіальної організації (власність територіальних громад). В організаційно-економічному механізмі поєднуються імперативні регулювальні норми та виробничі, соціальні, управлінські функції на певній території з метою забезпечення можливостей функціонування підприємств галузі й одночасного задоволення місцевих інтересів. Муніципальні природні монополії з надання суспільно необхідних послуг у сукупності складають житлово-комунальне господарство, яке щораз виразніше набуває ознак проблемності і пріоритетності серед галузей національної економіки.

Підприємства цього сегменту національного народногосподарського комплексу формують соціально-політичний клімат регіонів і держави загалом, а тому ефективність їхнього функціонування виходить за межі узвичаєного, зазвичай адекватного для інших галузей, сприйняття результатної діяльності: “Житлово-комунальний комплекс розвивається як один із складних об’єктів управління і представляє собою велике соціально-економічне утворення, якому притаманні певні соціальні, економічні та інші проблеми” [7, с. 183].

Регулювання рівня економічної ефективності у паритеті з суспільною ефективністю підприємств житлово-комунального господарства базується на підсистемах державного регулювання ціноутворення та фінансування, якості послуг, інституціонального регулювання в т.ч. інституцій ринкової інфраструктури, громадського впливу у сфері надання послуг підприємствами галузі.

Зазвичай вітчизняні економісти, розглядаючи ефективність муніципальних природних утворень, що забезпечують суспільні блага, дотримуються позицій, в основу яких покладається показник прибутковості, тобто результативність “характеризується відношенням ефекту до витрат ресурсів, що забезпечили отримання такого ефекту, а сам ефект характеризує підсумок, результат діяльності” [8, с. 51]. Зрозуміло, що й сам показник ефективності у такому разі формулюється через рівень операційної або загальної рентабельності як відношення прибутку до

вартості вкладеного капіталу (понесених витрат). Зважаючи на елемент урахування суспільної доступності послуг, робота таких підприємств через тарифне регулювання проектується низькорентабельною, а тому інноваційні ресурси (потенціал розвитку) практично відсутні.

У “ Підручнику політичної економії ” В. Парето зазначив, що підвищення ефективності виробничої діяльності, яка об’єктивно є одним із найважливіших завдань будь-якої економічної системи, навряд чи варто розглядати як деяку абстрактну самоціль у відриві від основної мети – підвищення добробуту життя членів суспільства. “Оптимум Парето” – такий стан рівноваги, за якого ніякий перерозподіл ресурсів чи продуктів не може поліпшити становище одного раціонального об’єкта, не погіршивши тим самим становище іншого. За умов досягнення економікою оптимізаційної рівноваги подальше поліпшення її найважливіших параметрів можливе лише на основі глибоких структурних зрушень.

Тарифи на послуги муніципального природного монополіста, а відтак і похідні категорії – доходи і прибутки, формуються на основі калькулювання витрат (продуктивних, непродуктивних) з визначенням на їх основі рівнем рентабельності. Виходячи із такого “замкнутого” циклу ціноутворення, економістами встановлюється необхідність “вирішення проблеми забезпечення рентабельної роботи підприємств міського господарства не тільки через ціноутворення, а й через ефективне керування фінансовими ресурсами. У тому числі моделюванням інфляційних втрат ” [9, с. 105].

Законодавчо-нормативне регулювання витрат, зокрема й відправна база, викладені в “Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства” (затв. наказом Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 06.06.2002 р. № 47), вводить поняття “повної собівартості”. Оскільки у цю категорію зараховують і непрямі витрати, до яких “належать витрати, безпосередньо не пов’язані із виконанням житлово-комунальних робіт (послуг), то очевидним є намір ввести у розрахункову величину витрати на переозброєння виробництва. Методика ціноутворення, передусім база розрахунків на основі минулих ринкових цін на вхідні ресурси, спричиняє те, що тарифи на житлово-комунальні послуги у більшості регіонів не покривають собівартості. Збитковість, закладена наперед, зберігається і у тому разі, коли в тарифи включається й інвестиційна складова.

Дотримуючись позицій, що ефективність діяльності суб’єктів господарювання державного сектору економіки визначається на основі показника рентабельності діяльності, у публікації [10] робиться висновок, “що збільшення відносних масштабів державного сектору економіки в цілому призводить до зниження рівня його фінансової ефективності, що зумовлено передусім природною неефективністю суб’єктів господарювання соціальної сфери ” [10, с. 61].

Для підприємств житлово-комунального господарства найбільш адекватними можна вважати концептуальні засади аналізу результативності для цілей управління ефективністю і продуктивністю, розроблені Д. Скотт-Сінком. Методи оцінки й аналізу продуктивності (результативності) діяльності такого типу підприємства базуються на таких критеріях

результативності як дієвість (effectiveness), економічність (efficiency) та якість (quality). Сам критерій дієвості встановлюється проміжними критеріями якості (виконання роботи відповідно до встановлених вимог, кількості – виконання роботи у повному обсязі, своєчасності (обумовлені терміни). Для галузевих підприємств критерій якості (рівень відповідності послуг встановленим стандартам (специфікаціям)) є важливим, проте основна відмінність показників якості від показників ефективності чи результативності полягає у концентрації на якісних ознаках результатів господарської діяльності.

Проблема дієвості державного регулювання монополій у сфері ціноутворення і, відповідно, рентабельності є загально визнаною в мікроекономічній теорії. Правова база для розв’язання цієї проблеми у вітчизняній практиці передбачає ще й розгорнуту систему дотацій, пільг, субсидій тощо. Очевидним є те, що така система не вирішує економічної ефективності, вносячи при цьому “розбалансування” у категорію “соціальна ефективність” та формуючи ефект “перехресного субсидування” між категоріями споживачів послуг. Отримуючи умовно-однакову заробітну платню (наприклад працівники організації, яка фінансується з бюджету), споживачам різних регіонів встановлюються різні, причому суттєво відмінні, тарифи.

У такому контексті Дж. Стігліц піднімає питання проблемного характеру: “Якщо основною метою є максимізація вартості національного доходу, то котра із систем – податків чи субсидій – була б дієвішою? ... який рівень податку чи субсидії максимізуватиме національний дохід?” [11, с. 44]. Стосовно вітчизняної практики відбувається факт зміни “прямого фінансування ЖКГ із одних бюджетних статей опосередкованим фінансуванням з інших джерел. Досі не підраховано, які вигоди чи втрати має держава через заміну прямої дотації з бюджету на ту ж дотацію, але вже через субсидування ” [12, с. 377]. Крім цього на підприємствах галузі виникає проблематика методичного характеру: “Питання, коли визнавати дохід від отриманої дотації, досить складне, недостатньо нормативно врегульоване з погляду особливостей діяльності підприємств комунальної галузі ” [13, с. 48].

Об’єктивною передумовою встановлення “ економічно обґрунтованих тарифів ” на послуги, які визначально впливають на розрахункову базу визначення економічної ефективності підприємства, є той факт, що вони не можуть не урахувати соціальної ефективності. Ігнорувати можливості певних верств населення соціально небезпечно, а тому при розрахунку тарифів завжди наявний ефект “доступних цін”: “У ринкових умовах товарознавство покликане змінити пасивну методологію досліджень на ефективне втручання у вирішення проблем ринку на захист прав споживачів, значною мірою це стосується ринку такого специфічного товару як житлово-комунальні послуги ” [14, с. 56]. При цьому вважається, що субсидування населення по оплаті комунальних послуг є малоефективною системою, оскільки через високі темпи збільшення вартості комунальних послуг різко зростає частка сімей, що мають право на субсидії [12, с. 376].

На ринках капіталів та інвестицій нині домінує інструментальний підхід в оцінюванні ефективності суб’єктів господарювання, передусім корпоративного управління суспільно значимих компаній з акцентом на його дисциплінарних аспектах (ринкова капіталізація,

прибутковість власного і сукупного капіталів, набуття конкурентоспроможного потенціалу тощо). Для сфери природних монополій такі засади завідомо вуалюють спектр потенційних висновків щодо їхньої ефективності. Концептуальні засади аналізу ефективності діяльності муніципальних природних монополій необхідно розробити з урахуванням напрямку реформування галузі (концесія, державно-концесійна форма, комерціалізація). Зasadничі принципи базової методики аналізу повинні ґрунтуватися на паритетних складових економічної і соціальної ефективності функціонування підприємств цього сегменту національної економіки.

Список літератури

1. Монастирський Г. Л. Муніципальний сектор економіки: ресурсний потенціал та функціональне навантаження / Г. Л. Монастирський // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2009. – №2. – С. 220-230.
2. Лігоненко Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять “ефективність і результативність” управління підприємством / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №10 (88). – С.207-216.
3. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т.2 / Редкол. : ... С. В Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.
4. Гиззатулин А. Корпоративное управление и финансовая эффективность компании: мета – анализ / А. Гиззатулин // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 62-76.
5. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций / Пол Р. Нивен : Пер. с англ.; Под ред. О.Б. Максимовой. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336с.
6. Колтун В. Методичні засади аналізу соціального феномену місцевого самоврядування / В. Колтун // Управління сучасним містом. – 2004. – №10-12. – С. 246-250.
7. Инговатова В.А. Организационно – экономический механизм обеспечения эффективной деятельности предприятий жилищно – коммунального комплекса : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 – экономика, организация и управление предприятиями / Инговатова Виктория Александровна. – Донецкий государственный университет управления, 2006. – 201с.
8. Полуянов В. Фінансова звітність як інформаційна база для аналізу ефективності підприємств житлово – комунального господарства / В. Полуянов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 2. – С. 51-54.
9. Андреева О. Ю. Проблеми ефективного функціонування підприємств міського господарства / О. Ю. Андреева // Економіка будівництва і міського господарства. – 2006. – № 2. Т.3. – С. 99-106.
10. Дейнека О. В. Взаємозв'язок масштабів та ефективності функціонування державного сектору економіки / О. В. Дейнека // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 (99). – С. 58-64.
11. Стігліц Дж. Економіка державного сектора / Джозеф Е. Стігліц : Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
12. Куценко В. І. Соціальний вектор економічного розвитку: [монографія]: проект “ Наукова книга ”/ В. І. Куценко. – К.: Наукова думка, 2010. – 736 с.
13. Лисенко Н. Облік дотацій в умовах регулювання тарифів на ринку житлово – комунальних послуг / Н. Лисенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 4. – С. 42-51.
14. Кіров І. М. Причини кризових явищ при наданні житлово-комунальних послуг в Україні / І. М. Кіров // Вісник соціально – економічних досліджень. Збірник наукових праць Одеського державного економічного університету. – 2009. – № 35. – С. 51-57.

РЕЗЮМЕ

Яремко Игорь

Экономическая и общественная эффективность деятельности муниципальных естественных монополий

Рассматриваются проблемные вопросы установления объективного уровня эффективности функционирования муниципальных естественных монополий в рыночной среде национальной экономики. Анализируется концептуальная основа методик и подходов к определению результатной деятельности ЖКХ.

RESUME

Yaremko Igor

Economic and social performance of municipal natural monopolies

We consider the problems of objective setting level efficiency of municipal natural monopolies in the market environment of the national economy. The conceptual framework of techniques and approaches to the definition of enterprise result activity housing are defined.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2011 р.

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА РИНОК ПРАЦІ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Проаналізовано еволюцію поглядів на основні категорії ринку праці, сформовані вченими шкіл економічної думки різних історичних періодів.

Ключові слова: продуктивність праці, зайнятість, безробіття, заробітна плата, прибуток, робоча сила.

Ринок праці можна охарактеризувати як середовище, яке визначає умови купівлі-продажу особливого товару. Сучасні теорії ринку праці віддзеркалюють напрацювання представників провідних економічних шкіл, відтак аналіз еволюції їхніх поглядів є важливим для глибшого розуміння суті та особливостей його функціонування.

Важливими для вивчення цієї теми є доробок Є. Бем-Баверка, Д. Гелбрейта, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сея, Ф. Кене, Д. Кейнса, Т. Мальтуса, К. Маркса, А. Маршалла, Д. С. Мілля, Р. Оуена, В. Петті, А. Сміта, Ф. Хайєка, М. Фрідмена та інших.

Метою цієї статті є дослідження еволюції поглядів на ринок праці представників головних шкіл в економічній науці.

Характеристику деяких складників ринку праці знаходимо уже в працях вчених стародавнього світу. У стародавніх Греції, Римі, Індії, Єгипті, Китаї розуміли важливість поділу праці, визначали пріоритетні сфери діяльності людини, описували наявність великої кількості професій [7, с. 33-44; 4, с. 27; 5, с. 30; 6, с. 20].

Проте, як відомо, справжній початок історії економічної науки пов'язують із виникненням меркантилізму, який зародився в Західній Європі у XV ст. і набув поширення у XVII ст. Для цього періоду характерним є поступове витіснення натурального господарства товарним та розвиток торговельних відносин, які, на думку меркантилістів, сприяли нагромадженню грошей і, отже, примножували національне багатство країни [6, с. 41]. Тому саме торгівля, як вважали А. Монкретьєн, Д. Гелс, Т. Мен, має бути головною метою різних ремесел [6, с. 49; 4, с. 135; 7, с. 43].

В епоху меркантилізму відбуваються глибокі зміни в соціальній структурі населення, зокрема поглиблюється розшарування населення на заможних купців та бідних безземельних робітників; зароджується нова форма організації праці й виробництва – мануфактура, власники якої (підприємці) використовують працю найманих працівників [5, с. 116]. Важливою умовою збільшення багатства нації, меркантилісти вважали нагромадження капіталу та збільшення прибутків. Досягненню ж цих цілей сприяє залучення у виробництво якомога більшої кількості працівників та виплата їм низької заробітної плати [7, с. 80]. Водночас, серед них поширеною була думка про те, що її підвищення найманих працівників зумовлюватиме зменшення пропозиції їхньої праці та поширюватиме неробство. Крім того, вони обстоювали ідею про те, що частина працівників добровільно відмовляється працювати на заводах і фабриках заради збільшення

свого дозвілля, відтак безробіття є їх свідомим вибором та несуттєвою проблемою для суспільства [10, с. 20].

Подальший розвиток ринкових відносин спричинив занепад меркантилізму, на зміну якому прийшла класична політична економія, котра зародилася в Англії в кінці XVII ст. [6, с. 55].

У другій половині XVIII ст. у межах класичної економічної теорії розвивали свої знання фізіократи. Ця течія була сформована французькими економістами, а її твердження поширилися майже по усьому європейському континенту, особливо в країнах, у яких переважала аграрна економіка [6, с. 63]. На думку фізіократів, жоден вид праці, окрім аграрної, не створює нової вартості, а тому лише землеробська праця є продуктивною [5, с. 172]. Ф. Кене і Ж. Тюрго наголошували на тому, що в сільському господарстві праця створює “чистий продукт” (надлишок продукції, отриманий понад витрати її виробництва) не самостійно, а з допомогою сил природи. Згідно з цим підходом, праця в усіх інших галузях економіки, зокрема в торгівлі та промисловості, є непродуктивною [4, с. 142; 6, с. 68].

На відміну від меркантилістів та фізіократів, які шукали джерела багатства у специфічних видах діяльності, представники класичної політичної економії запропонували власну концепцію продуктивної праці. А. Сміт та його послідовники вважали, що продуктивною є праця, втілена в певному товарі або предметі. Водночас у сфері нематеріального виробництва вона є непродуктивною, оскільки послуги не роблять світ багатшим у матеріальному відношенні та зникають одразу після того, як їх надано, отже праця, покладена на створення послуг, нічого не додає до вартості [5, с. 207; 3, с. 60]. Проте таку концепцію продуктивної праці поділяли далеко не всі представники класичної школи в економіці. Зокрема Ж.-Б. Сей головним критерієм продуктивної праці вважав корисність, яка притаманна як товарам так і послугам [3, с. 95]. Поділ праці на продуктивну і непродуктивну заперечував і Н. Сеніор, який обґрунтовував корисність всіх видів діяльності [4, с. 277].

А. Сміт і Д. Рікардо вважали працю “... єдиним і дійсним мірилом, за допомогою якого за всіх часів і в усіх місцях можна було розцінювати й порівнювати вартість усіх товарів” [5, с. 205; 9, с. 79]. В. Петті і П. Бугільбер пропонували вимірювати вартість одиниці товару за допомогою робочого часу, затраченого на його виробництво [5, с. 162–170].

Представники класичної школи важливого значення надавали тому, що сьогодні називають людським капіталом. В. Петті і Н. Сеніор трудові

навички та кваліфікацію працівників зараховували до складу національного багатства країни [5, 162; 8]. А. Сміт стверджував, що вправність та вміння працівника полегшують його працю, а витрати, пов'язані з нагромадженням людського капіталу, повинні бути відшкодовані [5, с. 207]. Д. С. Мілль та Ж.-Б. Сей стверджували, що професіоналізм та здібності працівників є нагромадженим капіталом [1, с. 177; 5, с. 262].

Представники класичної школи в економіці, зокрема Д. Мілль та Д. Мак-Куллох, визначали двох головних суб'єктів процесу виробництва – найманих працівників та капіталістів, які спільно беруть участь у створенні майбутнього продукту на основі затрат праці та капіталу [6, с. 93; 5, с. 237]. Водночас Н. Сеніор розглядав працю як жертву робітника, який витрачає свій час та спокій, а капітал – як жертву підприємця, який відмовляє собі в теперішньому споживанні заради майбутнього, оскільки він авансує частину свого капіталу у виробництво [6, с. 108]. Характеризуючи зв'язок між прибутком і заробітною платою Д. Рікардо та Ж.-Б. Сей зазначали, що із збільшенням останньої прибуток підприємця зменшується і навпаки [9, с. 76; 5, с. 262]. Таким чином, у тогочасній економічній думці панувало твердження про те, що заробітна плата повинна бути мінімальною.

Доцільність мінімальної Т. Мальтус пояснював за допомогою теорії “перенаселення”. На його думку, між чисельністю населення і величиною заробітної плати існує тісний зв'язок: її зменшення обмежуватиме зростання населення, а його стабільна рівноважна чисельність забезпечуватиметься за умови збереження на рівні прожиткового мінімуму [9, с. 99].

А. Сміт теорію прожиткового мінімуму вважав малоприматною та відстоював підвищення її рівня для працівників, без чого, на його думку, жодна нація не може процвітати [1, с. 69].

К. Маркс уважав, що капіталіст купує на ринку не саму працю, а здатність до праці, тобто робочу силу. Він тлумачив робочу силу як сукупність фізичних і духовних здібностей, які є власністю робітника і які він може на певний термін передавати в користування роботодавцеві. К. Маркс, на відміну від А. Сміта і Д. Рікардо, трактував працю не лише як мірило, але і як субстанцію вартості товару [5, с. 359–360]. На його думку, встановлення заробітної плати характеризується постійною боротьбою між капіталістом та робітником. Капіталіст завжди перемагає, адже може довше обходитися без робітника, ніж навпаки. Згідно з переконанням К. Маркса, реальна заробітна плата “ніколи не зростає пропорційно до збільшення продуктивної сили праці” [1, с. 256]. Він виступав проти доктрини фонду заробітної плати, стверджуючи, що капіталісти насправді не “авансують” її робітникам; навпаки, оскільки вона виплачується зазвичай після того, як її зароблено, то насправді робітники виступають у ролі кредиторів для капіталістів [1, с. 182].

Цікаві міркування щодо питань вартості праці, співвідношення заробітної плати та прибутку знаходимо, зокрема, у Л. Brentano, Р. Штольцмана (нова історична школа, 70-ті рр. XIX ст.), Е. Бем - Баверка, В. С. Джевонса (маржиналізм, остання третина XIX ст.), А. Маршалла (кембриджська школа неокласики, 90-ті рр. XIX ст.)

Л. Brentano відстоював збільшення заробітної плати та скорочення робочого дня працівників, вважаючи ці процеси необхідними умовами для зростання продуктивності найманої праці та загального

підвищення ефективності економіки. Він уважав, що роботодавці повинні бути зацікавлені у високій заробітній платі працівників, адже як товаровиробники, вони є залежними від платоспроможного попиту населення, який значною мірою визначається доходами робітників [6, с. 232–233].

Р. Штольцман стверджував, що заробітна плата повинна забезпечувати належний рівень життя робітникам, а прибуток – гідне існування капіталістам [6, с. 236].

Е. Бем-Баверк розрізняв теперішнє споживання робітника (заробітну плату) та відкладене споживання капіталіста (авансований капітал) і наголошував на тому, що теперішнє благо завжди має більшу цінність для людини, ніж майбутнє благо. Саме тому, на думку дослідника, заробітна плата робітника повинна бути меншою, ніж створювана ним вартість, а відтак відносини між робітником і капіталістом є справедливими [5, с. 517].

В. С. Джевонс, застосувавши поняття граничної корисності, трактував процес праці як неприємну та важку діяльність, яка в загальному має негативну корисність. Він стверджував, що використання праці є доцільним доти, доки її негативна корисність менша за корисність продукту, який вона створює. Після встановлення рівноваги процес виробництва цього блага припиняється [6, с. 240–241].

А. Маршалл заробітну плату розглядав як винагороду працівника за негативні емоції, пов'язані із важкістю та тривалістю праці [5, с. 539]. Він дотримувався думки, що “жодне зниження заробітної плати не буде незмінно відповідати інтересам роботодавців, якщо воно виштовхуватиме кваліфікованих робітників на інші ринки” [4, с. 417]. Таким чином, запроваджується нижня межа заробітної плати, а верхня її межа визначається потребами, що відповідають пропозиції капіталу. Крім того, він наголошував, що людські здібності як засоби виробництва так само важливі, як і будь-який інший вид капіталу [1, с. 363]. Полемізуючи із багатьма своїми попередниками, Маршалл звертав увагу на те, що багатство створюється не лише у сфері виробництва, але й у сфері послуг [5, с. 527].

Масове безробіття та значне недовикористання виробничих потужностей – це лише деякі з багатьох проблем, з якими зіткнулася Англія в 20-30 рр. XX ст. У цей час основні постулати неокласичної теорії вже не спрацьовували. Це стало передумовою виникнення кейнсіанства – одного з провідних напрямів економічної науки XX ст. [7, с. 263].

Ідеї Д. Кейнса докорінно змінили погляди економістів на проблему безробіття. Докейнсіанська теорія не могла досконало пояснити причини масового безробіття та розглядала лише два його види – добровільне і фрикційне, які завжди присутні в економіці. Водночас Кейнс звернув увагу на існування вимушеного або циклічного безробіття, яке зумовлене циклічним спадом економіки, і тому не залежить від індивідуальних виборів працівників та є важливою макроекономічною проблемою [5, с. 859]. На відміну від неокласиків, Кейнс уважав, що зайнятість та безробіття безпосередньо залежать не від змін у заробітній платі, а від динаміки ефективного попиту – рівня сукупного попиту, який забезпечує макроекономічну рівновагу за відповідного рівня зайнятості [6, с. 346]. Він доводив, що зі збільшенням реального доходу населення не підвищує свій попит на всю суму його приросту, оскільки частину цього доходу воно заощаджує.

Перевищення сукупної пропозиції над попитом, що виникає за цих умов, зумовлює зниження рівня зайнятості та надвиробництво [9, с. 240]. На думку Кейнса, для усунення цих негативних явищ держава повинна проводити активну інвестиційну політику з метою перетворення заощаджень в інвестиції, а також здійснювати відповідні заходи з метою збільшення поточного споживання населення [6, с. 349].

Кейнсіанці у своєму аналізі національного ринку праці започаткували широке використання “кривої Філіпса”, яка спочатку відображала обернений зв'язок між заробітною платою та рівнем безробіття. З часом, після внесення відповідних уточнень, ця крива почала описувати обернений взаємозв'язок між інфляцією та безробіттям. Кейнсіанці вважали, що проблему зайнятості можна вирішити за рахунок помірної інфляції, яка створює ілюзію зростання заробітної плати, хоча насправді вона заморозить її на певному мінімальному рівні [6, с. 426].

Представники монетаризму (М. Фрідмен) та неолібералізму (Ф. Хайек) належать до тих учених, які в 60-х рр. XX ст. рішуче виступили проти кейнсіанського вчення [5, с. 1040]. Вони стверджували, що інфляція не лише не забезпечує зростання зайнятості, а й сама стає причиною збільшення безробіття, оскільки зумовлює дезорієнтацію власників праці [4, с. 597]. На їхню думку, безробіття виникає не внаслідок недостатнього ефективного попиту, а зумовлюється високим рівнем заробітної плати, який встановлюється за вимогами профспілок. За цих умов відбувається зменшення прибутків підприємств та відповідне звуження попиту на працю [5, с. 1032]. Крім того, вони обґрунтовували необхідність заборони профспілкам втручатися в процес формування заробітної плати, адже її розміри повинні встановлюватися ринком [6, с. 427].

Варто також зазначити, що М. Фрідмен уперше висловив припущення про існування “природного” рівня безробіття. Він указував на те, що в умовах довгострокової економічної рівноваги існує оптимальний для економіки США стійкий природний рівень безробіття, що становить 5-7% робочої сили [5, с. 1057]. На його думку, соціальне забезпечення такої кількості безробітних не становить велику проблему для держави [6, с. 427]. М. Фрідмен уважав, що природне безробіття зрівноважує попит та пропозицію на національному ринку праці та узгоджує ставку реальної заробітної плати з рівноважним станом на всіх інших ринках [5, с. 1058].

Прихильники концепції “управлінської революції” (50-60-ті рр. XX ст.), зокрема

П. Друкер, Дж. Бернхем, А. Берлі, Т. Ніколс зазначили, що в епоху монополістичного капіталізму, коли більшість підприємств перебували в індивідуальній приватній власності, а управлінська праця не потребувала глибоких знань, капіталіст сам керував виробництвом. Унаслідок зростання розмірів виробництва та виникнення акціонерних товариств все більше власників фірм почали делегувати функції управління найманим працівникам – менеджерам. Таким чином, виникло “суспільство найманих власників” [5, с. 1162].

Представник теорії “суспільства добробуту” (50-60-ті рр. XX ст.) Д. Гелбрейт стверджував, що в нових умовах на зміну одноосібній “підприємницькій корпорації” приходять колективна “зріла корпорація” на чолі з техноструктурою. Така форма організації виробництва охоплює не лише керівників фірм, а й основну масу робочої сили, всіх тих працівників, які володіють

різноманітними технічними знаннями, досвідом і здібностями, необхідними для ухвалення рішень та управління сучасною організацією [6, с. 483]. Він вказував на те, що поряд із двома типами мотиваційних чинників, які стимулюють працю робітника – грошовою винагородою та примусом, у сучасному суспільстві з'являється нова система мотивів, пов'язана із моральним задоволенням від виконуваної роботи, можливості працівників виявляти ініціативу та розвиватися в межах організації; відчувати приналежність до певної організації та її корпоративної культури [2, с. 210].

П. Друкер вважав, що в умовах економіки, яку він досліджував, саме працівники інтелектуальної праці стають головним ресурсом та найціннішим капіталовкладенням організації. Він називав таких працівників “розробниками знань” та вважав, що вони повинні володіти особливою технологією – ефективністю. Саме ефективність характеризує продуктивність праці таких робітників та виражається в їхній здатності вирішувати актуальні економічні завдання [9, с. 385].

Наукові прогнози щодо можливих напрямів розвитку суспільства здійснювали представники теорії “трьох хвиль” розвитку суспільства (60-80-ті рр. XX ст.), зокрема Е. Тоффлер, Д. Белл, В. Ростоу. На їхню думку, третя хвиля цивілізації зумовила формування так званої інформаційної цивілізації, головними рисами якої є: зменшення спеціалізації та збільшення попиту на спеціалістів “широкого профілю”; наукові знання та інформація як головні фактори виробництва. До того ж змінюється соціальна структура суспільства – на місце класового поділу приходять професійний. Вони вважали, що основним конфліктом, характерним для третьої хвилі цивілізації є конфлікт між знаннями та некомпетентністю [5, с. 1207]. Звертаючи увагу на позитивні результати науково-технічного прогресу, зокрема розвиток електронної технології у вигляді інформаційних мереж, ці дослідники вказували на нові можливості: територіальну деконцентрацію масової інтелектуальної праці; розвиток домашньої праці спеціалістів, об'єднаних у колективи за допомогою систем електронного зв'язку; стрімкий перехід до “економіки послуг”. Індивідуалізація умов праці та наявність різноманітних організаційних форм діяльності надають свободу творчості робітнику, створюють принципово нове середовище його виробничої діяльності [9, с. 395].

Отже, упродовж усієї історії розвитку економічної науки зміст категорій ринку праці постійно уточнювався. Водночас, зайнятість та безробіття, заробітна плата та прибуток, продуктивність праці та вартість людського капіталу в різні історичні періоди економістами оцінювались по-різному. Нові життєві реалії змінюють систему поглядів на розвиток ринку праці. Тому ця проблема є актуальною та потребує подальшого вивчення.

Список літератури

1. Блауг, М. Економічна теорія в ретроспективі [Текст] / Марк Блауг Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 670 с.
2. Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество [Текст] : Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО “Издательство АСТ”: ООО “Транзиткнига”; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с. – (Philosophy).
3. Жид, Ш. История экономических учений [Текст] / Ш. Жид, Ш. Рист ; Пер. с фр. – М.: Экономика, 1995. – 544 с.
4. Злупко С. М. Історія економічної теорії [Текст] : підручник. –

-
- К.: Знання, 2005. – 720 с.
5. *Історія економічних учень [Текст] : підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.*
 6. *Історія економічних учень [Текст] : підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.*
 7. *Проскурін, П. В. Історія економіки та економічних учень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації [Текст] : навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 372 с.*
 8. *Шумпетер, Й. История экономического анализа. [Електронний ресурс] / Йозеф Шумпетер. – Режим доступу: <http://www.schumpeter.ru/reading.php?book=analiz&id=45>.*
 9. *Юхименко, П. І. Історія економічних учень [Текст] : навч. посіб. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К.: Знання- Прес, 2000. – 514 с.*
 10. *Ядгаров Я. С. История экономических учений [Текст] : учебник для вузов. 3-е издание / Я. С. Ядгаров. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 320 с.*

РЕЗЮМЕ

Яремчук Олеся

Еволюция взглядов на рынок труда в мировой экономической науке

Проанализирована эволюция взглядов на основные категории рынка труда, сформированные учеными школ экономического мнения разных исторических периодов.

RESUME

Yaremchuk Olesya

An evolution of views on a labor market in the world economic science

In the article it is analyzed an evolution of views on the main categories of a labor market such as labor productivity, employment and unemployment, wages and profits, labor force that were formed by the economic scientists of different historical periods.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2011 р.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ, ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ І ЗАХИСТУ ДОХОДІВ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ

Розглянуто причини і наслідки порушення норм чинного законодавства про працю, неофіційного працевлаштування і нелегальної заробітної плати. Систематизовано шляхи легалізації доходів працюючого населення.

Ключові слова: заробітна плата, детінізація доходів, інтереси роботодавців і найманих працівників.

Формування ринку праці, більша свобода підприємницької діяльності, поява різних форм власності на засоби виробництва, впровадження ефективніших методів господарювання, з одного боку, сприяють активному становленню ринкової економіки. З іншого – з'являються передумови для зростання протиріч між інтересами роботодавців і найманих працівників.

За даними Світового банку, майже 5 млн. працездатних українців працюють без офіційного оформлення трудових відносин, що ставить Україну на одне з перших місць за обсягами тіньової економіки [1]. Згідно з оцінками вітчизняних експертів тіньовий фонд оплати праці становить сьогодні близько 145 млн. грн. [5].

У багатьох країнах світу межею граничного рівня «тіньової» економіки визначено 20%. За оцінкою українських експертів розмір прихованої заробітної плати в Україні становить близько 50% легальної [6].

Головний державний інспектор України з питань праці А. Черкасов зазначає: «Сьогодні в Україні 2,5 млн. людей офіційно живуть на мінімальну заробітну плату в розмірі менш як 1 тис. грн. 120 тис. керівників підприємств призначили собі зарплату на рівні мінімальної. Хто повірить у те, що вони не одержують більше ні копійки?» [3].

Якщо у 2009 р. заробітну плату в межах мінімальної було нараховано кожному сімнадцятому працівнику, то у 2011 р. – це кожний шостий офіційно працевлаштований громадянин [4].

Причини «тінізації» заробітної плати, існування її прихованих форм в Україні зачіпають систему оподаткування, соціально-економічну, нормативно-правову та морально-етичну площину життєдіяльності працюючої людини. Загальна політична і соціально-економічна нестабільність, неврегульованість багатьох питань економічного та юридичного характеру, нездатність української держави підтримувати правову, фінансову та податкову дисципліну, стагнації та зниження рівня життя через відсутність чітких перспектив розвитку економіки сприяють процесу виводу заробітної плати з-під оподаткування.

Другою стороною у «тінізації» заробітної плати виступає працююче населення, яке погоджується одержувати дохід у «конверті». Мотивацією такої поведінки є низький рівень пенсії багатьох сьогоднішніх учасників солідарної пенсійної системи, які сумлінно працювали протягом десятиліть; чинне донедавна «заморожування» заробітної плати

працівникам бюджетної сфери; історично сформована упевненість у тому, що влада через черговий експеримент шукає або просто не зможе гарантувати збереження легально заощаджених коштів; народна недовіра до накопичувальних ініціатив як державних, так і ринкових суб'єктів; розкіш побуту багатьох можновладців; неефективність формальних норм та потреба в заміщенні цих норм неформальною домовленістю про «тіньовий» обмін між працівниками та роботодавцями.

Тяжкими є і наслідки нелегальної зайнятості та зарплат «у конвертах»: втрата надходжень до Пенсійного фонду, очікуваний майбутній низький рівень пенсії за віком (щороку Україна втрачає 50 млрд. грн. надходжень до Пенсійного фонду) [3]; позбавлення працівниками хоча і невеликих, але ж таки реальних соціальних гарантій, на які надає право легальний заробіток; виникнення для власників капіталу поряд із господарськими, природно пов'язаними із функціонуванням ринку ризиків, ще й додаткових ризиків і витрат, пов'язаних з незаконною поведінкою.

Метою статті є дослідження індикаторів (ознак) нестабільності соціального захисту працюючих в Україні. Метою зумовлені такі завдання: аналіз причин і наслідків порушення норм чинного законодавства про працю і законних інтересів сторін трудового договору, нелегальної зайнятості і заробітної плати «у конверті»; розробка та систематизація економічних, юридичних і адміністративних заходів для усунення нестабільності соціального захисту працюючих.

За даними звіту середній розмір статків громадянина України становить \$2,7 тис, що лише на \$200 більше ніж у найбіднішій державі в Європі – Молдові. За даними «Credit Suisse», серед безпосередніх сусідів України найбагатшими виявилися громадяни Польщі (середній рівень доходів – \$28,6 тис), Угорщини (\$26,6 тис), Румунії (\$12,4 тис). Середній рівень доходів росіян у 2009 р. становив більш як \$10 тис, що у шість разів вище показника 2000 р., у Білорусії – \$6 тис, що майже втричі більше рівня 2000 р. Українці виявилися біднішими за грузинів, китайців і турків. Частка бідних в Україні становить 27% усього населення [8].

Проблеми нелегального працевлаштування та заробітна плата «в конверті», реформування, підвищення рівня і захист доходів найманих працівників також надзвичайно загострилися і потребують негайного вирішення у сільському господарстві України.

Аналізуючи проблеми невпевненості працюючих на

ринку праці у завтрашньому дні, можна дати таку низку індикаторів соціальної нестабільності соціального захисту:

1. Масовий характер порушень конституційного права на працю під час укладення між працівником, який має намір вступити у трудові відносини, і роботодавцем: висування вимог щодо віку, зовнішності, мови, місця
2. проживання, сімейного стану, наявності дітей та потреби виконувати додаткові, не передбачені типовими посадовими інструкціями функціональні обов'язки. Це стає підставою для незаконної відмови працівникові в прийнятті на роботу.
3. Відмова з боку роботодавця в правовому оформленні трудових відносин. Більшість приватних підприємців та різних товариств приховують реальну чисельність своїх працівників і тому багато з них працює без оформлення трудового договору або на підставі цивільно-правових угод. Найманий на таких умовах працівник позбавляється як можливості елементарного правового захисту своїх трудових прав, так і державних соціальних гарантій, забезпечених виплатами соціального страхування.
4. Досить часто трапляються випадки, коли одночасно із заявою про прийняття на роботу, працівник на вимогу роботодавця подає заяву про звільнення за власним бажанням, не ставлячи на ній дати звільнення. З часом таку заяву може самочинно використати роботодавець, якщо захоче припинити з працівником трудові відносини.
5. Незаконний тиск на працівника та змушування його до виконання робіт у супереччя нормам чинного законодавства (важкі умови праці, тривалість щоденної роботи 12-14 годин без вихідних, надання відпустки неповної тривалості, відсутність оплати листків непрацездатності, несистематична виплата мінімальної заробітної плати, недотримання вимог щодо заборони залучення до важких і шкідливих робіт неповнолітніх та жінок, штрафи за найменше, часто надумане порушення, вимагання від жінок-працівниць заяви про неприпустимість вагітності).
6. Наявність великої кількості низькооплачуваних робочих місць. Ці робочі місця як правило не забезпечують працівникові таких мінімальних соціальних гарантій, як, наприклад, оплачуваний бюлетень (в умовах короткострокової зайнятості роботодавець не може дозволити собі через економічні міркування).
7. Виплата заробітної плати під виглядом безпроцентних позичок, видачі значних сум у підзвіт, інших доходів, які не обкладаються податками з метою ухилення від сплати податку й пенсійних внесків.
8. Зростання чисельності працівників, доходи яких зменшилися через адміністративні відпустки або скорочений робочий час, значна диспропорція в оплаті праці чоловіків і жінок та міжгалузєва диференціація в рівнях оплати праці, що засвідчує низьку вартість робочої сили. Збільшується число працівників, які отримують мінімальну заробітну плату.
9. Порушення при звільненні працівників (поновлення у роботі або зміна підстави для звільнення).
10. Порушення умов трудового договору у виплаті заробітної плати (у тому числі розрахунків у разі звільнення), компенсації, щодо дотримання і змін умов праці, притягнення до матеріальної відповідальності за шкоду, заподіяну підприємству,

установі, організації.

Цей перелік свідчить про порушення норм чинного законодавства про працю і законних інтересів сторін трудового договору

Дослідивши досвід розвинутих західних держав щодо зацікавленості одержання працівниками офіційної заробітної плати, легалізації зайнятості, ми пропонуємо комплекс заходів економічного, юридичного й організаційного характеру.

1. Економічні заходи.

1.1. Відновлення зарплатоутворюючої функції категорії «мінімальна заробітна плата», підвищення її рівня з одночасною зміною її поняття. МЗП має становити не менш як 50% середньої в економіці країни (в країнах ЄС справедливою вважається норма в розмірі 60%).

1.2. Поділ всіх посад у країні на категорії (від некваліфікованої праці до керівника підприємства) і впровадження гарантованої виплати залежно від кваліфікації працівника. Присвоєння кожній кваліфікації коефіцієнта не дозволить керівникові одержувати таку ж мінімальну зарплату, як і у некваліфікованого працівника.

1.3. Введення системи персоніфікованих соціальних відрахувань: до фондів пенсійного, медичного страхування, страхування по безробіттю та ін. (сплата цих внесків, майбутня величина страхових виплат залежать від розміру легальної зарплати).

1.4. Видача деяких видів кредитів (головним чином іпотечних) фізичним особам розмірами офіційних доходів працівника.

1.5. Для контролю над працедавцями слід віддавати перевагу не штрафним санкціям за порушення трудового законодавства, а економічним стимулам, щоб їм було не вигідно порушувати закон.

1.6. Надання додаткових стимулів для виведення робочого місця і заробітної плати у правове поле.

2. Юридичні заходи.

2.1. Зміна Трудового законодавства. Механізм легалізації заробітної плати буде запроваджено або в Трудовому кодексі, або уряд подасть нову редакцію кодексу. «Трудове законодавство має стати конкурентною перевагою України» [5].

2.2. Реформування українського пенсійного законодавства: перехід від солідарної до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Вона успішно працює в усіх цивілізованих країнах. Згідно із принципами цієї системи, частина соціального внеску йде не в загальну скарбницю солідарної системи, з якої одержують пенсії нинішні пенсіонери, а на персональний рахунок громадянина. Пенсія виплачуватиметься саме з цього рахунку, а не із загальної каси Пенсійного фонду. Накопичувальне страхування буде стимулювати людей до отримання більш високої легальної заробітної плати, шукати високооплачувану роботу, працювати ефективніше.

2.3. Вдосконалення законодавчої бази оподаткування, розробка конкретних механізмів її реалізації, зміна паритетності в розподілі внесків між роботодавцями та працівниками. Зменшення навантаження на фонд заробітної плати для роботодавців. Вимоги роботодавців знизити єдиний соціальний внесок за умови легалізації зарплати є правильними. Для цього треба знайти можливість знизити навантаження на фонд оплати праці на 1,5 – 2%. На сьогодні цей рівень становить 41,2%. С. Тігіпко зазначає, що введення другого рівня пенсійної реформи

дасть змогу знизити навантаження на фонд оплати праці ще на 5% [10].

2.4. Узаконення тимчасової зайнятості у сільському господарстві, лібералізація ринку праці.

2.5. Приведення до міжнародних вимог поняття «мінімальна заробітна плата», підвищення мінімальних державних гарантів в оплаті праці.

3. Адміністративно-організаційні заходи.

3.1. Проведення індивідуальної роз'яснювальної роботи із роботодавцями щодо детінізації заробітної плати. За інформацією голови ДПС України В. Захарченка, із 12 тис. роботодавцями, які нараховують своїм працівникам заробітну плату у незначних розмірах, проведено індивідуальну роз'яснювальну роботу щодо її детінізації. Унаслідок таких заходів 12,5 тис. підприємств підвищили рівень оплати та додатково сплатили до бюджетів 19,1 млн. грн. податку на доходи фізичних осіб [11].

3.2. Посилення нагляду за дотриманням трудового законодавства і відповідальності роботодавців за його порушення, посилення контролюючих заходів щодо дотримання законодавства з питань оплати праці через державну інспекцію праці та інших контролюючих органів.

3.3. Активізація проведення перевірок за виявленням «тіньової» заробітної плати.

3.4. Координування дій податкових органів і аудиторських фірм.

3.5. Поєднання суворих санкцій з комплексом заходів щодо їхнього пом'якшення, якщо платники податків добровільно внесли потрібні виправлення до своїх податкових декларацій

3.6. Посилення боротьби з неплательщиками податків за допомогою податкової поліції.

3.7. Збільшення штрафів за нелегальне працевлаштування і за виплату заробітної плати без нарахування соціальних внесків та податків. У квітні 2011 р. Міністр соціальної політики С. Тігіпко презентував законопроекти щодо легалізації заробітної плати і, ведучи мову про збільшення штрафів за нелегальне працевлаштування, назвав цифру 34 тис. грн. за кожного неофіційного працівника, а також за виплату без нарахування соціальних внесків та податків. Решта штрафів за порушення трудового законодавства також зростає до 8,5 тис. грн. [3].

3.8. Посилення штрафних санкцій у разі повторного порушення.

У підсумку необхідно зазначити, що усунути причини і наслідки «тінізації» заробітної плати можна лише за допомогою комплексу заходів економічного, юридичного й організаційного характеру. Порівняно з розвиненими країнами, в Україні потрібні більш тверді, жорсткі форми та методи державного регулювання.

Боротьба з нелегальною зайнятістю і зарплатнею «у конвертах» одними лише адміністративними заходами не дасть бажаного результату. Для підвищення рівня легальної зайнятості потрібно застосовувати економічні стимули та вдосконалювати законодавство. Закони, котрі регулюють ринок праці, на відміну від законів, які регулюють ринки товарів, капіталів та інші ринки, мають ґрунтуватися не тільки на економічній логіці, а й на міркуваннях справедливості.

Законопроекти з детінізації доходів та робочих місць стимулюватимуть роботодавців дотримуватися норм законодавства про працю та дозволять захистити конституційне право громадян на належну винагороду.

Список літератури

1. *Забезпечити гідні соціальні гарантії* [Текст] // *Праця і зарплата.* – 2011. – № 25(749). – С. 2.
2. *Андрусенко, Н. Соціальна реформа посилить адресність підтримки незахищених громадян* [Текст] / Н. Андрусенко // *Праця і зарплата.* – 2011. – № 27(751). – С. 2.
3. *Нелегальна праця та зарплата «в конверті» – прямий шлях до мізерної пенсії* [Текст] // *Праця і зарплата.* – 2011. – №15 (739). – С. 2.
4. *Скрипник, О. Шляхи підвищення заробітної плати* [Текст] / О. Скрипник // *Праця і зарплата.* – 2011. – №18 (742). – С. 4.
5. *Тіньовий фонд оплати праці оцінюється в 145 млрд грн.* [Текст] // *Праця і зарплата.* – 2011. – №28 (752). – С. 1.
6. *Куліков, Г. Покласти край «тіньовій» заробітній платі* [Текст] / Г. Куліков // *Праця і зарплата.* – 2011. – №14 (738). – С. 4.
7. *Credit Suisse: Україна на передпоследнем месте в Европе по благосостоянию граждан* // *Електронний ресурс.* – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/top/show/>.
8. *Украина одна из самых бедных стран Европы – отчет "Global Wealth 2010"* // *Електронний ресурс.* – Режим доступу: <http://www.ostro.org/news/article-128661/>
9. *Кузьменко, В. Заробітна плата працівників сільського господарства: європейська практика та вітчизняні реалії* [Текст] / В. Кузьменко // *Праця і зарплата.* – 2011. – №17 (741). – С. 4.
10. *Питання легалізації зарплати* [Текст] // *Праця і зарплата.* – 2011. – №26(750). – С. 2.
11. *Щодо детінізації заробітної плати* [Текст] // *Праця і зарплата.* – 2011. – №14 (738). – С. 2.

РЕЗЮМЕ

Яровая Валентина

Некоторые аспекты реформирования, повышения уровня и защиты доходов наемных работников

Рассмотрены причины и следствия нарушения норм действующего законодательства о труде, неофициального трудоустройства и нелегальной заработной платы. Систематизированы пути легализации доходов работающего населения.

RESUME

Yarova Valentyna

Some aspects of reformation, increase of level and defense of profits of the hired workers

Causes and effects of violation of norms of current legislation about labour, unofficial employment and illegal salary are considered. The ways of legalization of profits of working population are systematized.

Стаття надійшла до редакції 30.09.2011 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ

Розглянуто економічний механізм реалізації політики енергоефективності та визначено її як фактор підвищення конкурентоспроможності на світовій арені.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс, енергозбереження, альтернативна енергія, споживання, ринок.

Сучасний етап розвитку європейського енергетичного ринку супроводжується багатьма не вирішеними проблемами. Найголовнішою з них, яка здавна хвилює світову спільноту та часто відіграє вирішальну роль у міждержавних відносинах, є насиченість енергетичного ринку ресурсами для постійного забезпечення людства та усїєї національної економіки.

Аналіз роботи паливно-енергетичного комплексу за останні роки показує, що стримуючим чинником його розвитку є домінуюче становище держави, яка не здатна виступити ефективним власником, про що свідчить переважно низький рівень ефективності управління енергетичними активами. Це також стосується і проблеми енергоефективності, про що свідчить низька результативність програмно-цільового методу реалізації політики енергозбереження.

Енергоефективність та енергозбереження є пріоритетними напрямками відповідної політики більшості країн світу. Розвинені країни, у першу чергу, ті, що належать до ЄС, які вже досягли значних успіхів у вирішенні цих проблем, продовжують пошук нових джерел енергозабезпечення та розробку заходів щодо енергозбереження, що є позитивним прикладом для України.

Розвиток та використання альтернативних та відновлюваних джерел енергії (вітрової і сонячної енергії, біопалива тощо) є вагомим фактором для зміцнення енергетичної безпеки та зменшення негативного техногенного впливу на довкілля. Важливість розвитку альтернативної енергетики є очевидною, адже вона відіграє вирішальну роль у зменшенні парникових викидів, зниженні негативного людського впливу на планету, підвищує безпеку енергопостачання, допомагає зменшити залежність від імпорту енергії.

Міжнародне енергетичне агентство вважає, що в 2030 році в усьому світі енергія, одержана від сонця, вітру, води, тепла землі, а також з біомаси, збільшиться у два рази порівняно із сьогоднішнім днем і складе 16 відсотків від всього виробництва. Ще оптимістичніше оцінює ситуацію Європейський галузевий союз поновлюваних джерел енергії. На його думку, до 2030 року частка альтернативної енергії виросте до 35 відсотків. Європейська комісія вважає, що в 2020 році в Європі п'ята частина енергії вироблятиметься з екологічно безпечних джерел. У Німеччині як в одній з найбільш орієнтованих на альтернативні джерела енергії країн частка поновлюваної енергії може скласти

40 %, а у виробництві електричної – близько 67 %, як передбачає Федеральний союз поновлюваних джерел енергії.

В умовах формування конкурентних ринків енергоресурсів та зміни міжгалузевих пропорцій споживання енергії на часі постають питання про вплив структури енергетичного балансу на показники розвитку економіки України. Висока капіталоемність об'єктів ПЕК і екологічні ризики, пов'язані з їх діяльністю, загальна інерційність енергетики, її соціальна значущість у поєднанні з переважно низькою енергоефективністю промислового виробництва стають факторами, що стримують темпи економічного зростання [1, с. 208].

Чинна структура ВВП зумовлює відповідне споживання енергоресурсів в Україні. Частка промисловості складає понад 60% всього обсягу споживання палива. Очевидно, що для зниження енергоємності ВВП необхідно здійснити структурну перебудову національної економіки, забезпечивши розвиток галузей економіки, наближених до кінцевих споживачів, перш за все, сфери послуг, торгівлі, зв'язку (потребують меншого проміжного споживання енергоресурсів) та галузей промисловості, що забезпечують розвиток наукомісткої високотехнологічної продукції. Зменшення складової промислової та збільшення складової послуг, а також розвиток неенергоємних галузей промисловості дозволять зберегти обсяги ВВП при зменшенні споживання енергоресурсів, що відповідно відобразиться у зменшенні енергоємності ВВП. [1, с. 210]

Для прогнозування перспектив розвитку паливно-енергетичного комплексу України та систем її енергозабезпечення необхідно забезпечити коректну оцінку показників енергетичної ефективності на основі фактичних (статистичних) даних.

Найбільш наочним показником енергетичної ефективності, який враховує використання енергетичного потенціалу ВЕР, є показник повної енергоємності продукції, зниження якого показує можливу економію за окремими напрямками використання енергоресурсів: пряме використання, на виробництво енергоносіїв, на функціонування очисного обладнання, на видобування та транспортування сировини. Питанню оцінки енергоємності кінцевої продукції присвячено чимало робіт науковців Інституту загальної енергетики. Останнім часом до показника повної енергоємності виробництва включають й

екологічну складову, яка відображає енергетичні витрати на функціонування очисного обладнання, віднесені на одиницю виробленої продукції.

Коректне визначення та аналіз показників енергетичної ефективності дозволяє в подальшому забезпечити вирішення низки важливих завдань, зокрема оцінювати потенціал та пріоритетність реалізації окремих напрямків підвищення енергетичної ефективності в Україні, розробляти прогнози перспективної потреби в ПЕР на основі використання різноманітних методів та математичних моделей, порівнювати національні показники енергетичної ефективності з показниками інших країн тощо.

У сучасній економіці, особливо в умовах глобалізації, традиційний розподіл економіки на сектори або галузі, на думку М. Портера — класика сучасної економічної науки, втрачає свою актуальність. На перше місце виходять кластери — системи взаємозв'язків фірм і організацій.

Кластерний підхід здатний принципово змінити зміст державної промислової політики. У цьому випадку зусилля уряду повинні бути спрямовані не на підтримку окремих підприємств і галузей, а на розвиток взаємовідносин: між постачальниками і споживачами, між кінцевими споживачами і виробниками, між власне виробниками й урядовими інститутами тощо. Успішність кластера визначить ринок, а не рішення уряду [2, с. 52].

Головною задачею формування підтримки кластерів є підвищення продуктивності праці, причому без великих фінансових вкладень. Термін створення розвинутого утвору відповідає терміну створення конкурентоспроможної галузі — 5-10 років. Підтримка вже сформованих не обов'язково повинна бути фінансовою: найчастіше не вистачає довіри і комунікацій як між компаніями, так і з владою. Допомогти в цьому учасникам потенційного кластера під силу регіональній владі. Це не вимагає великих витрат. Розробляти стратегію повинна регіональна влада за участю фахівців — стратегічних консультантів та з урахуванням досвіду інших країн [2, с. 63].

Отже, ми провели кластерний аналіз для регіонів України з урахуванням загальних показників функціонування регіонів та їх діяльності у виробництві та розподіленні електроенергії. Використання цього методу дозволить класифікувати регіони за рівнем розвитку та визначити масштаб діяльності у

енергетичній сфері, що виявить майбутні перспективи для розвитку електроенергетики окремих регіонів України. Також одним з важливих моментів є визначення місця Львівського регіону серед інших областей.

Обчислення кластерного аналізу здійснено за допомогою пакету Statistica 7. Сукупність досліджуваних об'єктів G складають обрані області України, а саме: Львівська (G1), Вінницька (G2), Волинська (G3), Івано-Франківська (G4), Запорізька (G5), Дніпропетровська (G6), Житомирська (G7), Київська (G8), Миколаївська (G9), Полтавська (G10), Сумська (G11), Харківська (G12), Хмельницька (G13), Чернівецька (G14) та Чернігівська (G15).

Сукупність ознак досліджуваних об'єктів С включає: валовий регіональний продукт (Gross regional product), (у фактичних цінах), (C1); кількість суб'єктів ЄДРПОУ за галузями економіки у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (Business register entities, by industry of economy), (на кінець року), (C2); індекси обсягів промислової продукції за основними видами діяльності у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (Indices for industrial output, by main type of activity), (у % до попереднього року), (C3); індекси споживчих цін (Consumer price indices), (грудень до грудня попереднього року; %), (C4); частка енергетичних матеріалів в структурі експорту регіону, (тис. дол. США), (C5). Дані стосовно регіонів України взято зі Статистичного збірника «Регіони України». [3, с.24]

Внаслідок проведених обчислень за допомогою пакету Statistica, отримуємо результат кластерного аналізу на рис. 1.

Як ми бачимо з рис. 1, визначено розподіл областей України на 4 основних кластери, який об'єднує наступні елементи:

- Полтавська (G10), Дніпропетровська (G6), Запорізька (G5), Волинська (G3), Київська (G8);
- Чернігівська (G15), Чернівецька (G14), Хмельницька (G13), Сумська (G11);
- Житомирська (G7), Миколаївська (G9), Вінницька (G2);
- Івано-Франківська (G4), Харківська (G12), Львівська (G1).

Серед сформованих кластерів Львівський належить до групи регіонів, серед яких має середній рівень

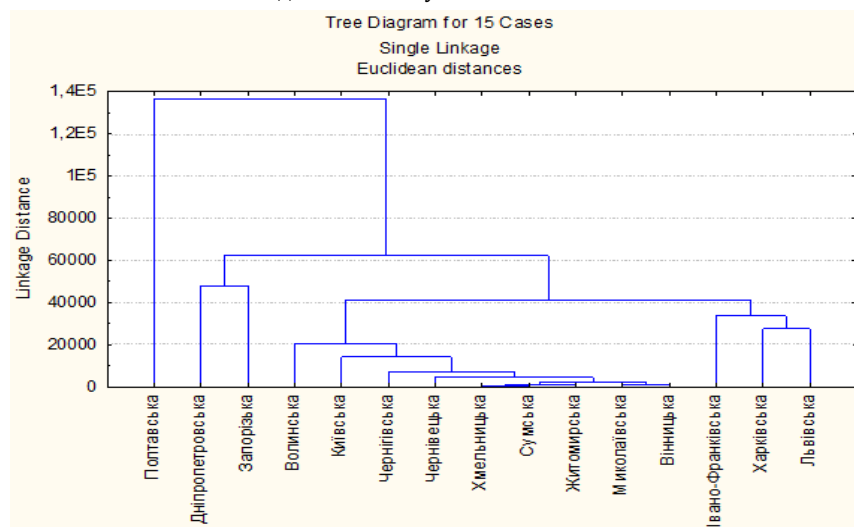


Рис. 1. Кластерний аналіз за регіонами України*

*Розроблено автором

валового регіонального продукту – 27987 млн. дол. США, середню кількість суб'єктів ЄДРПОУ за галузями економіки у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 179 од., найвищий індекс обсягу промислової продукції за основними видами діяльності у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 107,5 % до попереднього року, також найвищий індекс споживчих цін – 125,1 % та найбільшу частку енергетичних матеріалів у структурі експорту регіону – 87444 тис. дол. США.

Отримані результати свідчать про необхідність впровадження реформ щодо функціонування електроенергетичної галузі у Львівському, Івано-Франківському та Харківському регіонах. Враховуючи достатньо високі результати економічної діяльності, реалізація інноваційних підходів та проектів електроенергетики принесе значні результати у піднесенні добробуту регіону.

Для досягнення ефективності енерговикористання та організації планового впровадження енергозберігаючих заходів необхідно на всіх рівнях управління економічним розвитком регіонів держави впровадження енергоменеджменту. Енергетичний менеджмент – це багаторівнева система, яка охоплює управління енерговиробництвом і енергоспоживанням. Енергозбереження є однією з складових енергетичного менеджменту, практичним напрямком його діяльності, що використовує передові технології та устаткування. Крім цього, енергоменеджмент передбачає оцінку ефективності використання нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії, розробку цінової політики, правил гри на ринку енергоресурсів, які відповідають інтересам держави, а потім вже бізнесу.

Служба енергетичного менеджменту також є єдиною ланкою підприємства з різними інспекціями, що здійснюють нагляд за ефективним використанням енергоресурсів.

Підвищення енергоефективності знизить ризики й витрати, пов'язані з високою енергоемністю нашої економіки, і сприятиме підвищенню конкурентоспроможності економіки, скороченню витрат державного та місцевих бюджетів, поліпшенню екологічної ситуації. При чому інвестиції в енергоефективність за висновками експертів приблизно у три рази ефективніші, ніж вкладання коштів у нарощування виробництва енергоресурсів.

Для реалізації потенціалу енергоефективності в Україні потрібне усвідомлення цього потенціалу та системне бачення його використання, а також цілеспрямована політика і, головне – політична воля найвищих посадовців, бо частина заходів належить до так званих непопулярних кроків, зокрема – реформа тарифоутворення та реформування енергоринків.

Політика підвищення енергоефективності має поєднувати тактичні й стратегічні дії. Існують заходи, які можна розробити і розпочати впроваджувати в короткостроковій перспективі, і вони будуть мати значний ефект при помірних витратах. Серед них – інформаційна кампанія для підвищення рівня поінформованості в питаннях підвищення енергоефективності (до речі, з більшою ефективністю, ніж держава, могла б попрацювати громадськість), а також збільшення строків бюджетного планування, введення права розпоряджатися зекономленими енерговитратами, встановлення правил закупівель, що стимулюють використання енергоефективних технологій. У цих питаннях не обійтись без зміни чинної

нормативно-правової бази в галузі енергозбереження, яка нині є значною мірою декларативною. І, перш за все, слід подбати про доступ до довгострокових фінансових ресурсів та ефективну інформаційну політику.

Отже, Україна має визначитися щодо подальшого вектора розвитку паливно-енергетичного сектора. Незалежна екологічна громадськість пропонує альтернативний «неатомний» шлях розвитку. Перш за все через використання потенціалу енергоефективності та збільшення використання відновлюваних енергетичних ресурсів.

Список літератури

1. Серета Л. О. Проблеми енергетичної безпеки України, у контексті трансформації європейського енергетичного ринку / Л. О. Серета // Економічний простір. – 2009. – №24. – С. 205-213.
2. Білодід В. Д. Показники енергетичної ефективності для оцінки інновацій у промислових технологіях / В. Д. Білодід, О. Є. Маляренко, В. В. Станиціна // Проблеми загальної енергетики. – 2009. – №20. – С. 45-67.
3. Рубан-Максимець О. О. Особливості розрахунку показників енергетичної ефективності на базі статистичної звітності України / О. О. Рубан-Максимець // Проблеми загальної енергетики. – 2009. – № 20. – С. 23-26.
4. Щокін А. Р. Законодавча підтримка розвитку відновлюваної енергетики / А. Р. Щокін, С. О. Кудря // Зелена енергетика. – 2009. – №1. – С.4-5.

РЕЗЮМЕ

Яхно Татьяна

Економический механизм реализации политики эффективности топливно-энергетического комплекса в Украине

Рассмотрен экономический механизм реализации политики энергоэффективности и определено ее как фактор повышения конкурентоспособности на мировой арене.

RESUME

Yakhno Tetyana

An economic mechanism of realization of policy of efficiency of fuel and energy complex in Ukraine

The economic mechanism of realization of policy of energy efficiency is considered. A factor of increase of competitiveness on a world arena is determined.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2011 р.

ГЕНЕЗИС ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто суть та порядок подання інформації про облікову політику підприємства у річній фінансовій звітності. Запропоновано уточнений перелік складових примітки "Облікова політика" у річній фінансовій звітності.

Ключові слова: облікова політика, фінансова звітність, професійне судження, примітки.

Економічні перетворення, що відбуваються в Україні, потребують гнучких, достатньо пристосованих до ринкових умов підходів до організації управління підприємством. Стрімкий розвиток інформаційних зв'язків і технологій спричинив за останні роки принципово нові умови господарювання, які у фаховій літературі здобули визначення "інформаційний вибух". Інвестори капіталу публічних акціонерних товариств не задовольняються інформацією, яка традиційно відображається у формах фінансових звітів. Процеси гармонізації та стандартизації обліку, які відбуваються в усьому світі, та завдання щодо адаптації бухгалтерського обліку в Україні до міжнародних стандартів потребують удосконалення його нормативного забезпечення як на рівні держави, так і на рівні окремого суб'єкта господарювання. Організація обліку на підприємствах, що працюють в ринкових умовах, потребує переорієнтації його функцій з контрольно-розподільчих на управлінські. Це вимагає адекватних змін у системі господарського обліку підприємницької діяльності і, відповідно, зумовлює необхідність удосконалення системи облікової інформації, необхідної для забезпечення господарської діяльності підприємства.

Однак на практиці цей процес відбувається досить повільно. Процедура вибору оптимального варіанту обліку на тій або іншій ділянці облікової роботи опрацьовані недостатньо. Дуже утруднено відбувається відступ від традиційних прийомів і техніки ведення бухгалтерського обліку та складання звітності. Основною причиною такого стану є відсутність нового підходу до організації обліку, який відповідає сучасним вимогам теорії і практики управління.

Тому важливим завданням для облікової служби кожного підприємства є розроблення та формування методичних, організаційних і технічних рішень, які не знайшли відображення в нормативних документах, методичній літературі і наукових дослідженнях та дозволять розробити індивідуальну облікову політику, що надасть змогу максимально ефективно використовувати матеріальні й фінансові ресурси та здійснювати маневрування коштами з урахуванням змін ринкової кон'юнктури відповідно до обраної підприємством стратегії й тактики.

Унаслідок проведеного тематичного аналізу інформації з фахових видань виявлено, що питання облікової політики досліджують багато науковців:

Формування облікової політики в умовах розвитку систем корпоративного управління : П. Є. Житний [1], О. І. Пилипенко [2], С. М. Міщенко [3].

Концептуальні підходи і принципи формування

облікової політики: П. Є. Житний [4], С. М. Міщенко [5], Т. В. Барановська [6-7].

Організаційні аспекти формування облікової політики: П. Є. Житний [8], С. М. Міщенко [9], Т. В. Барановська [10].

Податковий аспект облікової політики: С. М. Міщенко [11], С. Гарна, Л. Гончар, А. Шнурко [12].

Напрями удосконалення облікової політики на основі стандартизації обліку: П. Є. Житний [13] і Т. В. Барановська [16].

Проблема застосування професійного судження щодо облікових політик і облікових оцінок підприємства: С. Ф. Голов [15, с. 251].

Незважаючи на перелічені публікації, питання розкриття у фінансовій звітності облікової політики, що була застосована у звітному періоді на підприємстві у фаховій літературі опрацьовано недостатньо. Тому зосередимо увагу на порядку розкриття облікової політики у річній фінансовій звітності вітчизняних підприємств.

Однією з основних функцій бухгалтерського обліку є надання інформації внутрішнім і зовнішнім користувачам про стан та результати діяльності суб'єкта господарювання. Ця інформація розкривається у фінансовій звітності.

Користувачі інформації, розкритої у фінансовій звітності, повинні знати, за допомогою яких принципів, методів і процедур складалась та чи інша стаття фінансової звітності. З цією метою, в примітках до фінансової звітності зазначають ту облікову політику, якою керувалися протягом звітного періоду, здійснюючи облік тих чи інших об'єктів, і за допомогою якої складена фінансова звітність. Оскільки склад форм фінансової звітності є стандартизованим, доцільно визначити, яку безпосередньо інформацію щодо облікової політики звітного періоду підприємство має розкривати у своїй фінансовій звітності.

Вітчизняне законодавство дозволяє публічним акціонерним товариствам користуватися нормами, встановленими Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності, якщо вони не суперечать П(С)БО, задля складання фінансової звітності. Таким підприємствам вигідно користуватися саме міжнародними стандартами, оскільки вони дають можливість розширити коло користувачів інформації фінансової звітності за рахунок іноземних дійсних і потенційних інвесторів, акціонерів, постачальників, покупців та інших контрагентів. Варто зауважити, що вітчизняними обліковими стандартами не висвітлено, які саме елементи облікової політики мають наводитись у примітках до фінансової звітності. У цьому контексті

доцільно дослідити ті положення Міжнародних стандартів, які стосуються розкриття облікової політики підприємства у фінансовій звітності.

Згідно з національними та міжнародними стандартами облікової політики є сукупність визначених у межах чинного законодавства принципів, методів і процедур, що використовуються на підприємстві для складання й подання фінансової звітності.

Облікова політика повинна визначати принципи організації та ведення системи обліку підприємства. Тому доцільно її формувати з таких розділів:

- характеристика аналітичних рахунків внутрішнього плану рахунків;
- додаткові реєстри аналітичного обліку та форми первинних документів, на підставі яких здійснюються операції, включно із формами документів для внутрішньої бухгалтерської звітності;
- правила документообігу та технології оброблення облікової інформації;
- перелік операцій, що потребують додаткового внутрішнього контролю;
- методи оцінки активів та зобов'язань (у тому числі порядок застосування оцінки за справедливою вартістю та використання професійного судження при оцінці);
- порядок проведення інвентаризації;
- порядок контролю за здійсненими внутрішніми операціями;
- порядок розрахунку між філіями та іншими структурними підрозділами підприємства;
- порядок фінансування (бюджетування) структурних підрозділів;
- порядок консолідації фінансової звітності асоційованих та дочірніх компаній;
- порядок застосування в обліку принципу нарахування доходів та витрат (включно із порядком амортизації активів, створення та використання резервів, використання методу ефективної ставки відсотка);
- політика підприємства щодо роботи з цінними паперами (як придбаними, так й емітованими);
- процедури звірення та контролю (операцій, звітності тощо);
- порядок реєстрації договорів;
- інші документи та рішення, необхідні для організації бухгалтерського обліку.

Кожна стаття фінансової звітності підприємства повинна бути складена із застосуванням певної політики щодо визнання в обліку інформації, яка міститься в цій статті. Фінансова звітність підприємства складається на основі тієї облікової політики, яка діяла протягом періоду, за який складається звітність. Зрозуміло, що не всі з наведених розділів облікової політики слід розкривати у примітках до фінансової звітності.

Підприємство розкриває у примітках інформацію про склад активів та пасивів, доходів і витрат, рух коштів, позабалансові об'єкти а також основні принципи і методи облікової політики підприємства та її зміни протягом звітного періоду, іншу інформацію, наведення якої вимагається.

Згідно з МСБО 8 "Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки", облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при

складанні та поданні фінансових звітів [16]. У випадку відсутності стандарту або тлумачення, які конкретно застосовуються до операції, іншої події або умови, управлінський персонал має застосовувати професійне судження при розробці облікової політики. Згідно з МСБО 1 "Подання фінансових звітів", у примітках слід наводити інформацію про основу складання фінансових звітів і про конкретні облікові політики. Примітки, що містять інформацію про основу складання фінансових звітів та конкретні облікові політики, можна подавати як окремий компонент фінансових звітів [16].

Сфера застосування професійного судження у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності є актуальним питанням. Слід зазначити, що міжнародними стандартами передбачений набагато ширший діапазон випадків, коли доцільно застосувати професійне судження. Зокрема, вітчизняні підприємства не можуть це зробити стосовно деталізації статей фінансових звітів і розкриття інформації у примітках, оскільки побудова форм фінансової звітності регламентована законодавчо. МСБО 8 визначає методичні підходи щодо здійснення професійного судження стосовно компонента облікової політики підприємства у випадку відсутності стандарту або тлумачення. Зокрема, передбачається при здійсненні професійного судження посилається першочергово на вимоги та керівництво в стандартах та тлумаченнях, у яких йдеться про подібні та пов'язані з ними питання; потім – на визначення, критерії визнання та концепції оцінки активів, зобов'язань, доходу та витрат в Концептуальній основі МСФЗ. При цьому слід враховувати останні положення інших органів, що розробляють та затверджують стандарти, які застосовують подібну концептуальну основу для розробки стандартів, іншу професійну літературу з обліку та прийняті галузеві практики, тією мірою, якою вони не суперечать наведеним вище джерелам [16].

Перспективним напрямком розвитку облікової політики підприємства також є застосування оцінки за справедливою вартістю. Слід зауважити, що вітчизняними обліковими стандартами окреслено загальні підходи до застосування названого методу оцінки. Досвід свідчить, що на практиці цей метод застосовувати складно і дорого (переоцінка основних засобів, нематеріальних активів із залученням професійних експертів). Досить складний порядок оцінки гібридних фінансових активів передбачений МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка", відповідно до якого вимагається відокремлене відображення вбудованих похідних інструментів від основних контрактів, причому основний контракт може бути врахований за амортизованою вартістю, а похідний інструмент – за справедливою вартістю [16]. Слід зазначити, що такий підхід скасовано із введеним у дію МСФЗ 9 "Фінансові інструменти". Згідно з МСФЗ 9 всі фінансові активи оцінюються за справедливою вартістю або за амортизованою вартістю, причому оцінка за справедливою вартістю поширюється і на інвестиції в асоційовані і дочірні компанії [16]. Отже, методика визнання фінансових активів за собівартістю має бути замінена на методику визнання фінансових активів за справедливою вартістю з розкриттям інформації про переоцінку залежно від виду фінансових активів або у складі прибутків (збитків) (наприклад, інвестиції в асоційовані і дочірні компанії, позики і дебіторська заборгованість), або у складі іншого сукупного доходу (наприклад, фінансові інвестиції, доступні для продажу).

Кожний суб'єкт господарювання враховує характер операцій та політики, інформація про які, за сподіваннями користувачів, розкриватиметься для суб'єкта господарювання такого типу. Наприклад, очікуватиметься, що суб'єкт господарювання, який сплачує податок на прибуток, розкриватиме інформацію про його облікові політики щодо податків на прибуток, разом із тими, що застосовуються до відстрочених податкових зобов'язань та активів. Якщо суб'єкт господарювання має значні закордонні господарські одиниці або операції в іноземній валюті, передбачається розкриття інформації про облікові політики щодо визнання прибутків та збитків від обміну іноземних валют. Якщо відбулося об'єднання бізнесу, розкривається інформація про оцінювання гудвілу та частки меншості.

Облікова політика може бути суттєвою через характер операцій суб'єкта господарювання, навіть якщо суми за поточний та попередні періоди є несуттєвими. Доречним також є розкриття інформації про кожну суттєву облікову політику, що конкретно вимагається МСФЗ, але обрана та застосовується відповідно до МСБО 8.

Користувачі фінансових звітів повинні мати змогу порівнювати фінансову звітність суб'єкта господарювання за декілька періодів для визначення тенденцій у його фінансовому стані, фінансових результатах діяльності та грошових потоках. Тому, як правило, однакові облікові політики застосовуються протягом кожного періоду та у проміжок часу з одного періоду до іншого, якщо зміна в обліковій політиці не є необхідною.

Проведене дослідження дозволяє сформулювати уточнений перелік складових примітки "Облікова політика" до річної фінансової звітності вітчизняних підприємств:

1. Наводиться перелік нормативно-правових актів України, якими керується підприємство під час виконання своїх функцій; вказуються структурні одиниці і підрозділи, що входять до системи підприємства і забезпечують його діяльність; розкривається характер операцій та основної діяльності підприємства;
2. Наводяться основи оцінки, що застосовувалися під час складання фінансових звітів, функціональна валюта, у якій ведеться бухгалтерський облік на підприємстві, одиниці виміру, у яких подається фінансова звітність; статті звітності, щодо яких облікова політика не застосовувалася відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності; принципи облікової політики (критерії визнання та оцінки) конкретних активів і зобов'язань, доходів та витрат;
3. Висвітлюються методи оцінки придбаних (виготовлених) основних засобів; метод амортизації та строки корисного використання (експлуатації). У разі зміни методу амортизації протягом звітного року додається обґрунтування доцільності застосування нового методу з доказами, що новий метод найкраще відображає очікувану форму споживання майбутніх економічних вигод, втілених в активі. Зазначаються суми розрахованих амортизаційних відрахувань за рік за новим та попереднім методами; норми амортизації та їх перегляд; перегляд строку корисного використання; дату набрання чинності переоцінки; залучення незалежного оцінювача; методи та значні припущення, застосовані під час попередньої оцінки
4. Наводяться критерії визнання інвестиційної нерухомості; метод оцінки інвестиційної нерухомості;
5. Описуються методи оцінки придбаних (виготовлених) нематеріальних активів; метод амортизації. У разі зміни методу амортизації протягом звітного року наводиться обґрунтування її доцільності, аналогічне обґрунтуванню щодо основних засобів;
6. За оперативним і фінансовим лізингом зазначаються метод оцінки наданих активів у фінансовий лізинг (оренду); визнання їх знецінення; метод оцінки отриманих активів у фінансовий лізинг (оренду), активи в оперативному лізингу;
7. Наводиться інформація щодо методів оцінки запасів, методу визначення величини резерву під задавнену дебіторську заборгованість;
8. Розкривається інформація щодо оцінки фінансових інвестицій під час первісного визнання: інвестицій у цінні папери з нефіксованим прибутком та боргові цінні папери, що утримуються для отримання доходу від короткострокових коливань ринкової ціни, інвестицій у цінні папери з нефіксованим прибутком та боргові цінні папери, призначені для продажу, інвестицій у боргові цінні папери, що утримуються до їх погашення емітентом, інвестицій в асоційовані і дочірні компанії, довгострокових активів, призначених для продажу, та активів групи вибуття. Розкривається інформація про порядок застосування переоцінки щодо фінансових інвестицій, обрахованих за справедливою вартістю. а також порядок визнання зменшення корисності цінних паперів;
9. Розкривається інформація щодо оцінки фінансових інструментів під час первісного визнання та порядок подальшої переоцінки за фінансовими інструментами, обрахованими за справедливою вартістю, процедуру визнання знецінення фінансових активів, що обліковуються за амортизованою собівартістю;
10. За похідними фінансовими інструментами розкриваються методи їх оцінки щодо кожного виду; визнання похідних фінансових інструментів як активу; критерії, за якими підприємство відокремлює вбудовані похідні інструменти від основного контракту;
11. Розкривається політика щодо визнання доходу, включаючи спосіб визначення ступеня завершеності робіт, послуг, дохід від виконання і надання яких визнається за ступенем завершеності;
12. Наводяться пояснення різниці між витратами (доходами) з податку на прибуток та добуток облікового прибутку (збитку) на застосовану ставку податку на прибуток; суми тимчасових різниць, що підлягають вирахуванню, суми податкових збитків і невикористаних податкових пільг, пов'язаних з невизнанням відстроченого податкового активу; суми тимчасових різниць, пов'язаних з фінансовими інвестиціями в дочірні та асоційовані компанії, щодо яких відстрочені податкові зобов'язання не були визнані; суми витрат (доходу) з податку на прибуток, пов'язаних з прибутком (збитком) від діяльності, що припинена;
13. Розкривається інформація щодо методів визначення доходу за будівельними контрактами та методи

- визначення ступеня завершеності робіт за незавершеними будівельними контрактами;
14. Наводяться підходи щодо визнання активів, зобов'язань, доходів і витрат в іноземній валюті; принципи застосування курсів іноземних валют, за якими відображені монетарні та немонетарні активи і зобов'язання в іноземній валюті в балансі; статті, за якими відображаються результати переоцінки активів та зобов'язань в іноземній валюті; опис політики керівництва підприємства щодо ризику збитків внаслідок зміни курсу іноземної валюти;
 15. Розкривається політика щодо формування консолідованої фінансової звітності: наводиться перелік учасників консолідованої групи, підходи щодо визнання контролю або суттєвого впливу, застосування методів консолідації, політика щодо обліку різниць, які виникають під час складання першої консолідованої звітності. Материнське підприємство складає консолідовану фінансову звітність з урахуванням фінансової звітності учасників консолідованої групи з використанням єдиної облікової політики для подібних операцій та інших подій за схожих обставин. Якщо учасник консолідованої групи застосовує облікову політику, що відрізняється від прийнятої в консолідованих фінансових звітах для подібних операцій і подій за схожих обставин, то в його фінансових звітах потрібно здійснити відповідне коригування під час складання консолідованих фінансових звітів з метою узгодження з обліковою політикою материнського підприємства;
 16. Розкриваються підходи щодо формування звітності за сегментами: критерії, за якими визнано звітні сегменти; засади ціноутворення за міжсегментними операціями; основи для розподілу доходів і витрат за сегментами; пояснення щодо характеру змін облікової політики сегмента та причини змін;
 17. Здійснюється розрахунок ефекту змін в обліковій політиці та виправлення суттєвих помилок: пояснюється, яка облікова політика змінюється, причини та суть змін, статті звітів, у яких відображені коригування; факт повторного надання з'явленої інформації у фінансових звітах або недоцільність її перерахунку; зміст та сума помилки; статті фінансової звітності минулих періодів, які були перераховані з метою повторного надання з'явленої інформації; факт повторного оприлюднення виправлених фінансових звітів або недоцільність їх повторного оприлюднення.
- Наведений перелік компонентів примітки "Облікова політика" побудований на основі інформації МСБО 1 "Подання фінансових звітів". Слід зазначити, що викладена інформація щодо побудови вказаної примітки не суперечить Національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку.
- Внаслідок проведеного дослідження встановлено, що однією з основних функцій облікової політики є визначення тих методів (способів) ведення обліку, без відомостей про використання яких зовнішніми та внутрішніми користувачами бухгалтерської інформації неможлива об'єктивна оцінка фінансового стану, руху грошових коштів та визначення кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства.
- Отже, облікова політика безпосередньо впливає на складання і опрацювання фінансової звітності підприємства. Тому, в Примітці 1 "Облікова політика" підприємство розкриває всю суттєву інформацію щодо принципів і методів застосованої облікової політики

протягом звітного періоду.

Список літератури

1. Житний П. Є. Облікова політика в умовах розвитку фінансово-промислових систем: методологія та організація : монографія [Текст] / П. Є. Житний ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.
2. Пилипенко О. І. Моделювання облікової політики в системі корпоративного управління / О. І. Пилипенко // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 2009. – № 2 (48).
3. Міщенко С. М. Облікова політика в системі управління банком / С. М. Міщенко // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2003. – № 4. – С. 48-52.
4. Житний П. Є. Визначення концептуальних засад формування облікової політики / П. Є. Житний // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2006. – № 4 (98). – С. 88–94.
5. Міщенко С. М. Принципи формування облікової політики банку / С. М. Міщенко // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Наука і освіта 2003". Том 25. Економіка. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – С. 50-55.
6. Барановська Т. В. Вплив факторів на облікову політику / Барановська Т. В. // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 2002. – № 20. – С. 26-33.
7. Барановська Т. В. Облікова політика: рівні, суб'єкти, складові / Т. В. Барановська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – № 3 (25). – С. 18-26.
8. Житний П. Є. Вплив організаційних аспектів облікової політики на фінансову стійкість банку / П. Є. Житний, В. В. Тищенко // Економіст. – 2007. – № 8 (250). – С. 56–59.
9. Міщенко С. М. Обліково-аналітичне забезпечення вибору облікової політики банку / С. М. Міщенко // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2003. – Вип. 66. – С. 174-177.
10. Барановська Т. В. Порядок внесення змін до облікової політики та їх документальне оформлення / Т. В. Барановська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – № 4 (26). – С. 12-18.
11. Міщенко С. М. Ефективність обраної облікової політики з точки зору оподаткування / С. М. Міщенко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 180.–Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 295-303.
12. Гарна С. Формування облікової політики за вимогами Податкового кодексу України / С. Гарна, Л. Гончар, А. Шнурко // Тернопільський інститут АПВ НААН. - 2011. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:// <http://confnar.vt.ua>
13. Житний П. Є. Пути совершенствования стандартов бухгалтерского учёта и отчётности в Украине / П. Є. Житний // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2004. – № 3 (73). – С. 30-35.
14. Барановська Т. В. Облікова політика: політологічний аспект / Т. В. Барановська // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 2002. – № 21. – С. 15-19.
15. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія [Текст] / С. Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
16. Міжнародні стандарти фінансової звітності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// <http://www.minfin.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Яцишин Наталя

Генезис учетной политики предприятия

Рассмотрена суть и порядок представления информации об учетной политике предприятия в годовой финансовой отчетности. Предложен уточненный перечень составляющих примечания "Учетная политика" в годовой финансовой отчетности.

RESUME

Yacyshyn Nataliya

Genesis of registration policy of enterprise

Essence and order of presentation of information about the registration policy of enterprise in the annual financial reporting is considered. The specified list of constituents of "Registration policy" in the annual financial report is offered.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2011 р.

ОЦІНКА РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Розглянуто основні ризики, які супроводжують впровадження інновацій у сільськогосподарських підприємствах. Оцінено рівень ризикованості відповідних інноваційних проектів. Сформульовано рекомендації для застосування методів оцінки ризиків у процесі розробки інноваційних проектів у сільському господарстві.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, інноваційний проект, ризики, оцінка.

Необхідною умовою підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, зміцнення їх конкурентоспроможності є здійснення системних дій, спрямованих на використання передових технологій, впровадження прогресивних організаційно-технічних рішень, які здатні істотно поліпшити структуру та якість виробництва. Відповідні технології та рішення підпадають під визначення інновацій, а результати їх втілення формують інноваційний розвиток підприємства.

Для цього слід розробити й затвердити конкретний інвестиційний проект, який відобразитиме спосіб та наслідки впровадження інновації. Процедура підготовки інвестиційних проектів інноваційного типу доволі детально описана у вітчизняній і зарубіжній фаховій літературі. Критеріями економічної ефективності таких проектів пропонується вважати: чисту приведену вартість, внутрішню норму рентабельності (прибутковості), рентабельність інвестицій, термін окупності та деякі інші [4, с. 289-294; 5, с. 122-123; 7, с. 86; 8, с. 118, 9, с. 288-190].

Одним із основних чинників, вплив якого необхідно враховувати під час визначення показників потенційної ефективності інвестиційного проекту, є рівень його ризиків. Оцінка цього чинника носить переважно суб'єктивний характер, а тому методика її здійснення належить до дискусійних питань. З іншого боку, саме від цієї оцінки залежатиме остаточне рішення про доцільність впровадження інновацій та їх фінансування.

Питання ідентифікації й оцінки ризиків у процесі інноваційної діяльності підприємств розглядалися у працях Л. А. Костирка, О. Є. Кузьміна, В. В. Лаврука, П. П. Микитюка, П. Г. Перерви, Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО та інших вітчизняних економістів. У них наводиться класифікація ризиків, визначено основні підходи й методи, за допомогою яких пропонується відображати їх вплив на інноваційний процес певного підприємства. Однак, вважаємо, недостатньо розглянуті методологічні аспекти, пов'язані з оцінкою інноваційних проектів, що реалізуються сільськогосподарськими підприємствами, а окремі тези, які набули поширення, вважаємо дискусійними. Це вимагає продовження відповідних досліджень з урахуванням динамічних процесів, що відбуваються в аграрній сфері.

Метою статті є систематизація ризиків, які супроводжують реалізацію інвестиційних проектів інноваційного типу сільськогосподарськими підприємствами, та опрацювання методики оцінки цих ризиків під час розробки проектів.

У класичному трактуванні ризик ототожнюється з математичним очікуванням втрат, які можуть відбутися в результаті вибраного рішення [10, с. 82]. Чим вища невизначеність господарської ситуації при прийнятті рішення, тим вищим є рівень ризику. Переважно кількісну оцінку ризику формують на основі методів математичної статистики [6, с. 63; 7, с. 208], враховуючи при цьому специфіку відповідної галузі, виду підприємницької діяльності.

Доволі поширеною є теза про високий рівень ризикованості інновацій в аграрному секторі економіки. Дослідник історії сільського господарства Дж. Федеріко взагалі вважає його найризикованішим порівняно з іншими галузями [12, с. 103]. З урахуванням цього Г. Є. Мазнев ставить під сумнів обґрунтованість застосування у вітчизняній практиці ведення аграрного бізнесу згаданих вище показників економічної ефективності проектів [8, с. 120]. Ймовірно, ця теза з'явилася на основі твердження про підвищений рівень ризикованості сільськогосподарського виробництва як виду діяльності. Однак, вважаємо, слід розмежовувати ймовірність одержання очікуваного результату від ведення сільськогосподарського виробництва та від реалізації в галузі інноваційного проекту.

Як зазначалося, в економічній літературі наводиться розгорнута класифікація ризиків, що супроводжують впровадження інновацій [7, с. 92; 2, с. 201-202 та ін]. Основні їх види можна згрупувати в наступні блоки:

- ризики економічного характеру, пов'язані із ймовірною зміною поточної економічної ситуації, ринкової кон'юнктури, змін у режимі зовнішньоекономічного характеру тощо;
- ризики, пов'язані з невизначеністю політичної ситуації в країні (політичні ризики), які відображають ймовірність змін правового поля чи авторитарних рішень представників влади, які вплинуть на умови отримання й використання прибутку;
- ризики природного характеру, пов'язані з ймовірністю різкого погіршення погодних умов, стихійних лих;
- виробничо-технічні ризики, пов'язані з ймовірністю аварій, виробничого браку, проблемами з використанням обладнання тощо.

Зазначені ризики впливають на систему ведення бізнесу загалом, а не тільки на інноваційні процеси. Тому доповнити їх перелік пропонується специфічним для цих процесів ризиком, який виявляється у відсутності досвіду реакції ринку на інновацію [11, с. 5].

Досліджуючи питання про методику оцінки економічних результатів впровадження інновацій у сільському господарстві, ми прийшли до висновку, що тезу про високий рівень ризикованості таких інновацій можна спростувати. Дійсно, умови ведення аграрного бізнесу є складними, але ризики економічного й політичного характеру впливають на розвиток усіх галузей економіки. Вони вже враховані у величині платні за комерційні кредити, інших фінансових інструментах, які використовуються при розробці параметрів інвестиційних проектів. Більше того, процеси останніх років засвідчили, що вітчизняне сільське господарство під час фінансово-економічної кризи в цьому плані вигідно виділяється на фоні інших галузей. Не слід, вважаємо, у контексті ризиків надмірно політизувати питання про наслідки запровадження в Україні ринкових операцій з угіддями сільськогосподарського призначення.

Ризики виробничо-технічного характеру пов'язані, як правило, з суб'єктивними чинниками, і ми не схильні вважати їх прояв у сільському господарстві значно сильнішим, ніж в інших галузях економіки.

Як відомо, сільське господарство особливо чутливо реагує на нестабільність погодних умов, а тому існування ризиків природного характеру не викликає дискусій. Однак, по-перше, ймовірність втрат через такі ризики можна прорахувати й закласти в грошовий потік інвестиційного проекту. Відомо, що в Україні з кожних п'яти років у середньому два підпадають під визначення несприятливих за погодними умовами для сільськогосподарського виробництва. Статистичні методи дозволяють оцінити ймовірну варіацію урожайності сільськогосподарських культур. Наприклад, досвід передових агропідприємств Західної України, які застосовують новітні технології вирощування озимого ріпаку, свідчить, що цілком реальним є отримання урожайності цієї культури на рівні 30-35 ц/га і більше. Однак зарубіжні компанії, які інвестують кошти у виробництво ріпаку в Україні, закладають у свої бізнес-плани середній рівень урожайності насіння ріпаку в 25 ц/га.

По-друге, проблему ризиків втрат урожаю через несприятливі погодні умови можна вирішити за допомогою страхування. Недоліки системи аграрного страхування в нашій країні, у тому числі небажання сільгоспвиробників укладати страхові угоди, є загальновідомими. Однак вони лежать у зовсім іншій площині й не повинні впливати на оцінку ризиків інновацій у сільському господарстві.

По-третє, саме за рахунок сучасних агротехнологій можна знизити залежність технологічної ефективності сільськогосподарського виробництва від несприятливих погодних умов. З іншого боку, зменшення пропозиції сільськогосподарської продукції веде до підвищення закупівельних цін на неї, що дозволяє певною мірою компенсувати втрати через погодні чинники. Більше того, як відомо, аграрії можуть зазнати значно більших економічних втрат саме через перевиробництво окремих видів продукції рослинництва, аніж тоді, коли через складні погодні умови збирають менші врожаї.

Коливання пропозиції сільськогосподарської продукції є одним із основних чинників, що визначають динаміку цін на неї. Слід зазначити, що варіація закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію є доволі високою. Ця обставина помітно впливає на перебіг процесів у аграрному секторі. Однак проявляються проблеми для сільгоспвиробників в

основному з позицій короткотермінової перспективи. Аналіз відповідних динамічних рядів показує, що періоди повільного зростання чи навіть зниження цін на окремі види сільськогосподарської продукції змінюються помітним стрибкоподібним їх підвищенням.

Зокрема, за офіційними даними Державної служби статистики України [3], у 2010 році порівняно з 2002 роком ціни реалізації продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами нашої країни підвищилися в 3,11 разу, тваринницької продукції – в 3,20 разу. Ці темпи перевищують офіційні показники інфляції за відповідний період і суттєво не відрізняються від темпів зростання цін у промисловості. Таким чином, розглядаючи інноваційний проект як інвестицію, розраховану принаймні на середньострокову перспективу, можна з високою ймовірністю очікувати, що загальне підвищення цін на сільськогосподарську продукцію впродовж відповідного періоду не надто відрізнятиметься від передбачуваного.

Не піддаючи сумніву наведену вище тезу про існування в економічній практиці специфічних ризиків, пов'язаних з невпевненістю в реакції ринку на інноваційну продукцію, зазначимо, що в аграрному секторі вплив таких ризиків доволі низький. Цей інноваційний ризик стосується насамперед продуктивних інновацій, які в сільському господарстві є рідкістю. Натомість інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств проявляється здебільшого в придбанні нових машин, обладнання, застосуванні нових технологій. Відповідні розробки, як правило, є продуктом, що пройшов доволі ретельну апробацію науково-дослідними установами, іншими підприємствами галузі.

Поширеним принципом урахування ризиків при складанні інвестиційного проекту є коригування дисконтної ставки, яка використовується при визначенні показників ефективності проекту. Наявність ризиків прийнято відображати через підвищення норми дисконту, що веде до заниження розрахункових показників ефективності проекту. Якщо реалізація проекту передбачає заміну технічних засобів на більш досконалі (що переважає в інноваційному розвитку сільськогосподарських підприємств), поправка на ризик є доволі незначною. Богоявленська Ю. В., зокрема, пропонує в таких випадках підвищувати норму дисконту на 0,03 [1, с. 156], а це відносно стандартної норми, за яку рекомендується брати рівень депозитної банківської ставки, не є значним коригуванням.

Зміна норми дисконтування є складовою частиною аналізу чутливості інвестиційного проекту. Крім нього для ідентифікації та оцінки рівня ризиків інвестиційних проектів інноваційного типу в сільськогосподарських підприємствах доцільно застосовувати методи аналогій, експертних оцінок, SWOT-аналіз.

Метод аналогій передбачає врахування досвіду, накопиченого під час реалізації схожих проектів іншими підприємствами галузі. Переважна більшість інновацій, що впроваджуються в сільському господарстві, підлягають під категорію "нове для підприємства", тобто вже набули певного поширення. Рідкістю є ситуація, коли інноваційний продукт створений безпосередньо сільськогосподарським підприємством і становить його комерційну таємницю. Передовий досвід не лише доступний, він здебільшого пропагується творцями інноваційного продукту, зацікавленими в його поширенні.

Застосування методу експертних оцінок передбачає

здійснення комплексу процедур з ідентифікації ризиків, їх ранжування, кількісної оцінки з урахуванням міркувань експертів – добре обізнаних у відповідних питаннях фахівців. Експертами з питань впровадження інновацій у сільськогосподарських підприємствах можуть виступати працівники дорадчих служб. Елементи аграрного дорадництва створені в Україні, їх розвиток підтримується державою, а в роботі дорадчих служб беруть участь і висококваліфіковані фахівці з вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ.

Використання SWOT-аналізу при розгляді інноваційних проектів дозволяє порівняти їх сильні й слабкі сторони, оцінити можливість й загрози, ідентифікувавши тим самим основні ризики та рівень їх впливу на проект, що реалізовується.

Сучасна наука пропонує й низку інших методів для оцінки ризиків проектів – статистичний, сценаріїв, імітаційного моделювання тощо. Та слід врахувати, що їх застосування вимагає належної підготовки аналітика та наявності в нього відповідної інформації. Працівники сільськогосподарських підприємств, як правило, мають обмежені можливості для застосування відповідних методів. Натомість доцільно проводити відповідні дослідження фахівцям дорадчих служб, які можуть використовувати їх результати під час консультування сільськогосподарських виробників.

Таким чином, плануючи інноваційну діяльність сільськогосподарського підприємства, при визначенні економічних наслідків запровадження інновацій не слід акцентувати надмірну увагу на високій ризикованості цього процесу. Доволі високі для всіх галузей вітчизняної економіки ризики закладені у величині коефіцієнтів дисконтування, які пропонується брати на рівні депозитної банківської ставки чи відсотків за кредити. Оскільки проблему ризиків цілком ігнорувати не можна, на рівні сільськогосподарських підприємств для їх ідентифікації й оцінки пропонується застосовувати методи аналогії, експертних оцінок, SWOT-аналізу. Функції ретельнішого аналізу ризиків із застосуванням методів математичної статистики, моделювання доцільно покласти на фахівців дорадчих служб.

Список літератури

1. Богоявленська Ю. В. Проектний аналіз: навчальний посібник / Ю. В. Богоявленська. – К.: Кондор, 2004. – 336 с.
2. Инновационная экономика: монография / [Л. Н. Ивин, В. М. Кузлин, А. С. Захарченков и др.]; под ред. проф. Л. Л. ТОВАЖНЯНСКОГО. – Харьков: ЭДЭНА, 2010. – 716 с.
3. Индекси цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навчальний посібник / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К.: Академія, 2005. – 400 с.
5. Костишко Л. А. Аналітичний інструментарій оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність підприємства: монографія / Л. А. Костишко, А. А. Мартинов, Г. О. Надьон. – Луганськ: Ноулідж, 2011. – 246 с.
6. Кузьмін О. Є. Управління ризиками в інноваційній діяльності: навч.-метод. посібник / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, Н. І. Подольчак. – Львів: Видавництво національного університету "Львівська політехніка", 2009. – 176 с.
7. Лаврук В. В. Інвестиційне забезпечення інноваційних проектів в агропромисловому виробництві: теорія, методологія, практика: монографія / В. В. Лаврук. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2010. – 380 с.
8. Мазнев Г. Є. Економічна ефективність інноваційних техніко-

технологічних рішень в аграрному виробництві / Г. Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2011. – №6. – С. 118-127.

9. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність: навчальний посібник / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
10. Социально-экономические риски: диагностика причин и прогнозные сценарии нейтрализации / Под ред. В. А. Черешнева, А. И. Татаркина. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 1200 с.
11. Талах В. Конкуренція та інновації в економіці України / В. Талах, А. Щербак // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету, 2010. – №4. – С. 5-12.
12. Federico, Giovanni. Feeding the World: An Economic History of World Agriculture, 1800-2000 / Giovanni Federico. – Princeton: Un. Press, 2005. – 338 p.

РЕЗЮМЕ

Яцив Игорь

Оценка рисков инновационных проектов в сельском хозяйстве

Рассмотрены основные риски, сопровождающие внедрение инноваций в сельскохозяйственных предприятиях. Оценен уровень рискованности соответствующих инновационных проектов. Сформулированы рекомендации относительно использования методов оценки рисков в процессе разработки инновационных проектов в сельском хозяйстве.

RESUME

Yatsiv Igor

Risks assessment of innovative projects in agriculture

The basic risks accompanying introduction of innovations in agricultural enterprises have been considered. Level of risks of corresponding innovative projects has been estimated. Recommendations concerning use of risks valuation methods in the course of innovative projects development in agricultural industry have been formulated.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2011 р.

ВИДИ ІНТЕГРАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ СТРУКТУР НА ОСНОВІ АЛЬЯНСОВИХ ВІДНОСИН

У статті розглянуто теоретичні дослідження з інтеграції суб'єктів підприємницької діяльності на основі альянсових стосунків та визначено їх видові ознаки залежно від організаційних форм діяльності суб'єктів підприємницької діяльності.

Ключові слова: альянс, альянсові стосунки, інтеграція, партнер, підприємницька діяльність, підприємства.

Однією з основних тенденцій, що характеризують світову економіку на сучасному етапі розвитку, є її глобалізація. При цьому, по-перше, зростає міждержавна і міжпідприємницька конкурентна боротьба за економічні ресурси та ринки збуту, по-друге, відбувається поетапний розвиток міждержавних спілок країн-сусідів, які створюються з метою досягнення глобальних переваг перед загальними конкурентами на світовому ринку. Інтеграційні процеси на регіональному, міждержавних рівнях поступово призводять до ослаблення значущості окремих національних економік. З іншого боку, глобалізація викликала нові стратегічні підходи в багатьох галузях.

Одночасно потужний імпульс розвитку отримує інтеграційна діяльність на рівні підприємств: зростаючий рівень міжнародної конкуренції змушує підприємства шукати шляхи об'єднання потенціалу і співробітництва в боротьбі за виживання, або за ринкове лідерство. Встановлення ділових партнерських відносин між підприємствами різних країн і створення корпоративних структур різного ступеня інтегрованості – одна з найпоширеніших організаційних стратегій в останні десятиліття.

Одним з перспективних напрямів стратегічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності в сучасних умовах є формування альянсів, – як взаємодія двох або більш суб'єктів підприємницької діяльності на договірній основі, які не обмежені формальною регламентацією прав і обов'язків сторін, зберігають свої власні стратегічні цілі й суттєві риси корпоративної культури для досягнення визначеної мети.

На актуальність інтеграції суб'єктів підприємницької діяльності на основі альянсових стосунків, вказують чисельні теоретичні дослідження і узагальнення як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема праці І. Владімірова, Б. Гаретт, П. Дюссож А. Колобова, І. Омельченко, О. Орлова, та ін. [1-4]. Разом з тим слід зазначити, що при наявності глибокої та комплексної теоретичної бази існує необхідність подальших напрацювань у напрямку визначення видів альянсів при інтеграції виробничих структур.

Метою статі є дослідження та систематизація видів альянсів залежно від організаційних форм підприємницької діяльності.

Тенденції розвитку економіки країни сприяють формуванню безлічі видів альянсів. Огляд вітчизняної та зарубіжної економічної літератури показав [1-7], що не існує єдиного жорсткого розмежування альянсових стосунків.

Спроба уніфікувати альянсів підприємств зроблено в праці [5] де пропонується класифікація організаційних форм альянсів за такими ознакам як концерн, консорціум, картель та спільні підприємства.

У зарубіжній науці [5] існує теорія альянсів, що базується на двох обмеженнях: мета альянсу (стратегічний або оперативний) і сторони альянсу (конкуренти проти не конкурентів). Виокремлюють наступні типи альянсів: конкурентний альянс, угоду про виконання спільної роботи, картель, угоду про співробітництво, (рис. 1).

Залежно від кількості ресурсів, вкладених підприємствами в альянс, і потенційних користувачів результатів спільної роботи визначаються чотири характерних види стратегічних альянсів [6]: спеціалізоване об'єднання, консорціум, проектне спільне підприємство і повноправне спільне підприємство, (рис. 2).

Барні Ж. Б. [7] визначає, що альянси, які не є спільними підприємствами, можуть бути розділені на дві групи: з акціонерною участю та без акціонерної участі. Якщо мова йде про фірми, які згодні працювати разом задля розробки, виробництва чи продажу продуктів або послуг і при цьому вони не набувають акції один одного і не формують незалежну організацію для управління спільною роботою, такий альянс буде неакціонерним. У цьому випадку співробітництво між фірмами ведеться безпосередньо через контракти.

В альянсі з акціонерною участю члени угоди, крім укладення контракту, набувають акції партнерів. Іноді цими вкладеннями обмінюються.

Партнерства також бувають національними і міжнародними (підприємства знаходяться в одній або

Мета альянсу	Партнери по альянсу	
	Конкуренти	Не конкуренти
	Стратегічна	Конкурентний
Оперативна	Картель	Угода про виконання спільної праці

Рис. 1. Види альянсів підприємства залежно від цілей і позицій партнерів

		Вкладення ресурсів партнерами	
		Достатньо для короткострокової праці	Достатньо для довгострокової праці
Користувачі результатів спільної праці	Материнські компанії	Спеціалізоване об'єднання	Консорціум
	Створений альянс	Проектне спільне підприємство	Повноправне спільне підприємство

Рис. 2. Види стратегічних альянсів підприємства залежно від кількості вкладених ресурсів та характеру розподілу результатів спільної діяльності

різних країнах), внутрішньогалузевими (між конкурентами) і міжгалузевими (ресурси розподіляються по різних галузях у пошуку нових ринкових можливостей).

Альянс є самостійною юридичною особою, що дає його членам повну свободу у виборі форм і шляхів взаємної співпраці. Кожна форма альянсу має свою модель координації та контролю взаємозв'язків та інформаційного обміну між партнерами-учасниками, обумовлену специфікою сфери діяльності, цілей, терміну дії, забезпеченості ресурсами та вартості.

Проведені дослідження дозволяють автору рекомендувати види альянсів залежно від організаційних форм суб'єктів підприємницької діяльності, табл. 1.

Зрозуміло, що на практиці використовуються комбінації з декількох форм альянсів.

Альянс укладають підприємства, зайняті в суміжних або далеких один від одного сферах діяльності і які мають ділитися взаємодоповнюючими технологіями або досвідом. Саме тому їх союз має більше ступенів свободи і часто отримує більш глибокий характер і

Таблиця 1. Види альянсів залежно від організаційних форм

Ознака	Вид	
Залежно від виду спільно використовуваних ресурсів (способу взаємодії)	організаційно-розподільний	
	виробничо-розподільний	
	інформаційно-розподільний	
За кількістю сторін	двосторонній	
	багатосторонній	
За часом і тривалістю дії	тимчасовий	середньостроковий
	постійний	довгостроковий
	короткостроковий	
За видом діяльності	стратегічний альянс	освітній альянс
	закупівельний альянс	виробничий альянс
	міжнародний альянс	науково-технічний
За сферою функціонування альянсів	автомобілебудування	сфера зв'язку
	сфера транспортних послуг	фінансова сфера
	сфера інформаційних технологій	
За кількістю ресурсів, вкладених підприємствами в альянс	спеціалізоване об'єднання	повноправне спільне підприємство
	консорціум	проектне спільне підприємство
За підприємницькою стратегією	пряме співробітництво	інтеграційні альянси
	аікідо	міноритарні інвестиції
	діловий альянс	спільні підприємства
	транзакціями між заснованим	
За соціально-психологічними факторами	довіра	
	взаєморозуміння	
	подібність культури	
Між суб'єктами підприємницької діяльності	малі підприємства	
	великі підприємства	
За видами партнерства	франчайзинг	горизонтальний
	спільні	вертикальний
	аутсорсинг	простий
	венчурні	міжорганізаційний
	віртуальні	комплементарні
	мереживі	
За організаційною формою	концерн	спільне підприємство
	консорціум	угода про співпрацю
	картель	угода про виконання спільних робіт
За формою власності	державна власність	
	приватна власність	
	громадська власність	

гнучкість, ніж при утворенні корпорації. Проте, альянсові зв'язки можуть укладатися між підприємствами-конкурентами, постачальниками та клієнтами.

Однак, результативними і довговічними альянси бувають у тих випадках, коли об'єднанню підлягають не тільки основні та фінансові фонди учасників, а їх бізнес-знання та управлінські навички. Також, успіх багато в чому залежить від:

- довгострокового планування;
- координації політики;
- ступеня довіри;
- прагнення до співпраці вищого та середнього керівництв підприємств-партнерів;
- забезпечення «фінансового захисту», тобто постійних і надійних джерел фінансових ресурсів;
- подібності культур і взаєморозуміння його учасників.

Взаємодія підприємств-партнерів сприяє виникненню синергії, де синергізм – це явище, коли доходи (або інші результати діяльності) від спільного використання ресурсів перевищують суму доходів від використання тих же ресурсів окремо. Для підприємства синергія – фактор його «цінності», що дозволяє підрозділам підприємства або бізнес-одиницям [8...10] досягати більш високого рівня прибутку (або іншого показника ефективності), ніж вони мали, функціонуючи окремо. Без утворення синергії немає економічного змісту в об'єднанні кількох підприємств.

Використовуючи синергію альянсу, підприємства швидко розвиваються завдяки ефективному злиттю знань, навичок, фінансових засобів, технологій, інфраструктури, засобів виробництва та ін. У рамках альянсів виникає можливість мобілізації переваг потужної корпоративної структури при збереженні національної відокремленості її членів [11].

Велике значення має внесок зі сторін підприємств-партнерів у майбутній розвиток становища всередині альянсу. Найважливішими факторами є налагоджені зв'язки з партнерами, наявність оригінальних "ноу-хау", різноманітність пропонованого споживачам набору послуг і, в останню чергу, капітал підприємств-партнерів.

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що зміни у ринковому становищі будуть сприяти формуванню та створенню нових видів інтеграції виробничих структур на основі альянсових зв'язків залежно від видів організаційних форм й підприємницької діяльності, стратегічних напрямів суб'єктів підприємницької діяльності та конкурентоспроможності на ринку.

Список літератури

1. Владимірова, И. Г. Организационные формы интеграции компаний / И. Г. Владимірова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. - №6. – 19 с.
2. Гаретт, Б. Стратегические альянсы / Гаретт Б., Дюссож П.; пер. с англ. – М.: ИНФА-М, 2002. – 104 с.
3. Международный менеджмент: учеб. [для вузов] / Под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркан, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. – СПб: Питер, 2000. – 624 с.
4. Слияния и поглощения / пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 196 с.
5. Менеджмент высоких технологий. Интеграционные производственно-корпоративные структуры: организация, экономика, управление, проектирование, эффективность, устойчивость / А. А. Колобов, И. Н. Омельченко, А. И. Орлов. – М.: Экзамент, 2008. – 621 с.

6. Egan C. *Creating organizational advantage* / C. Egan. – Oxford: Butterworth Heinemann, 1995. – 200 p.,
7. Lorange, P. *Strategic alliances* / P. Lorange, J. Roos. – Cambridge : Blackwell Business, 1993. – 443 p.
8. Barney J. B. *Gaining and sustaining competitive advantage* / J. B. Barney. – Reading: Addison-Wesley Publishing Company, Inc., 1997. – 586 p.
9. Авилова, В.В. *Холдинги как реальность нашей экономики* / В. В. Авилова // Российский экономический журнал. – 1994. – № 2. – С. 24–29.
10. Бункина, М. К. *Деньги. Банки. Валюта : учебное пособие* / М. К. Бункина. – М.: ДИС, 1994. — 175 с.
11. Интрилигатор, М. *Математические методы оптимизации и экономическая теория* / М. Интрилигатор. – М.: Айрис-пресс, 2002. – 576 с.
12. Владимірова, И. Г. *Организационные формы интеграции компаний* / И. Г. Владимірова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 6. – 19 с.

РЕЗЮМЕ

Яцкевич Інна

Виды производственных структур на основе альянсовых отношений

В статье рассмотрены теоретические исследования по интеграции субъектов предпринимательской деятельности на основе альянсовых отношений и рекомендовано видовые признаки альянсовых отношений в зависимости от организационных форм деятельности субъектов предпринимательской деятельности.

RESUME

Jatskevych Inna

Integration types of productive structures on the basis of alliance relationships

The article contains theoretical researches of enterprises based on alliance relationships and recommendations about typical characters of alliance relationships in correspondence with organization forms of enterprises.

Стаття надійшла до редакції 24.09.2011 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Випуск 9
Частина 1
2011 рік*

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: analysis_tdeu@yahoo.com, mail.econa@gmail.com

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

Підписано до друку 10.11.2011 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-02-11
Умовно-друк. арк. 49,2. Обл.-вид. арк. 64,27.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.