

Науковий журнал **6.2008**

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 1

Хмельницький 2008

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання
Постановою президії ВАК України
від 19.01.2006 № 2-05/1 (бюл. ВАК № 2'2006 р.)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2008, № 6, Т. 1 (121)

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Головний редактор	Скиба М. Є. , заслужений працівник народної освіти України, д. т. н., професор, академік МАІ, академік УТА, ректор Хмельницького національного університету
Голова редакційної колегії	Сілін Р. І. , заслужений працівник народної освіти України, д. т. н., професор, академік МАІ, академік АІН України, академік УТА
Заступник головного редактора	Параска Г. Б. , д. т. н., професор, проректор Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	Гуляєва В. О. , завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

д. е. н. Войнаренко М. П., д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Бельтюков Є. А., д. е. н. Благун І. С., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Геєць В. М., к. т. н. Григоруку П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., д. е. н. Козак В. С., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., к. е. н. Лук'янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., к. е. н. Мороз В. С., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., к. е. н. Сокирник І. В., д. е. н. Федулова Л. І., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

Відповідальний редактор серії "Економічні науки" **Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор Хмельницького національного університету

Відповідальний за випуск: д. е. н. Войнаренко М. П.
Технічний редактор к. т. н. Романюк В. В.

Адреса редакції: Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: patent_1@beta.tup.km.ua
web: http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm
<http://visniktup.narod.ru> <http://vestnik.ho.com.ua>

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9723 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2008
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2008

ЗМІСТ

М. П. ВОЙНАРЕНКО РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕПРЕСИВНИХ ТЕРИТОРІЙ	7
В. Є. КОЗАК, Н. В. ХМЕЛЕВСЬКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛІЗАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ	10
В. М. НИЖНИК, О. О. СВІТЛОВСЬКИЙ ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЇ НА ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ ЛОГІСТИЧНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	14
Н. А. ХРУЩ, П. М. ГРИГОРУК ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ГОЛОВНИХ КОМПОНЕНТ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКА ВАЛОВОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ	18
М. М. КАЛЕНСЬКИЙ ФІНАНСОВО-УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ПРОТИДІЇ НЕЗАКОННОМУ ВВЕЗЕННЮ ТОВАРІВ ТА ЇХ ОБІГУ В УКРАЇНІ	22
Л. В. СКОРОБОГАТА КОНЦЕПЦІЯ ВІДСТРОЧЕННЯ ТА ТРАНСФОРМАЦІЇ РАХУНКІВ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ	26
В. О. ШЕВЧУК, Л. В. ДЖУЛІЙ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	29
Б. С. КРУГЛЯК, А. Ф. ГУМЕНЮК ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ	33
Л. С. ЛЮБОХИНЕЦЬ, Л. М. БАБИЧ, О. В. МАРТИНЮК ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ	36
Л. П. РАДЕЦЬКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ У СИСТЕМІ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	41
А. І. СКЛАБІНСЬКА СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	43
А. В. ХМЕЛЕВСЬКА ПЕРВИННІ ДОКУМЕНТИ ЗА УМОВ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	47
Г. О. ДАРМАНСЬКА ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ВИРІШЕННІ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОБЛЕМ	51
М. М. ЗАХАРЧЕНКО СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ	54
А. М. ОГНЕВА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ	57
Т. А. КЛАДНИЦЬКА ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	59
С. В. МОРОЗ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	63
В. В. ПУХАЛЬСЬКИЙ ПОДАТКИ ЯК ЗАСІБ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	66
М. С. ВАСЬКОВСЬКА КОМП'ЮТЕРНІ УПРАВЛІНСЬКІ СИСТЕМИ ФІРМИ «ІС». КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ВЕРСІЇ «ІС:ПІДПРИЄМСТВО 8»	69
Л. В. ДЖУЛІЙ, О. В. ТАРАШЕВСЬКА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	74
Г. Ф. НАКОНЕЧНА, П. О. МАГДІЙЧУК ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	77

С. М. КСЬОНДЗ, В. П. СУХОРАБ ВИТРАТИ ІНШОЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	80
Н. А. ПОНОМАРЬОВА, Т. В. КОВТУН СТАНОВИЩЕ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	83
В. М. МИХАЙЛЕНКО, Д. Л. КОБЕЦЬ ПОВЕДІНКА КРИТЕРІВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СОБІВАРТОСТІ І ПРОДУКТИВНОСТІ	88
Н. А. ХРУЩ, Л. А. ПРИСТУПА ОКРЕМІ СКЛАДОВІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ	92
Р. С. КВАСНИЦЬКА, Л. В. ВОЙТЮК ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	96
Т. Г. РЗАЄВА, А. Д. СУХАРСЬКА ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	101
В. Г. ЛОПАТОВСЬКИЙ ОЦІНКА НЕОБХІДНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	105
О. В. ХМЕЛЕВСЬКИЙ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	108
В. В. ЛИПОВ НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	111
М. В. КОРЖ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ОПТИМИЗАЦИОННОГО ЦЕНОВОГО МЕХАНИЗМА ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ ОДНОРОДНОЙ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА	116
К. П. АВЕТІСЯН ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ	121
Н. Г. КОПИТЕЦЬ, І. В. СВИНОУС ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ З ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН	125
Т. Т. ДУДА, І. О. ДУКА СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ У ПРИМІТКАХ ЩОДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	128
В. М. ПІДГОРОДЕЦЬКА МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	132
В. В. КОВАЛЬ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СФЕРИ ПОСЛУГ	135
Л. В. ОВОД ОСОБЛИВОСТІ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЗА УМОВ РИНКУ	138
Л. Г. ГУЛЬКО ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	142
О. В. ПРОСКУРОВИЧ МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ АДАПТАЦІЇ УСТАТКУВАННЯ ДО ЗАДАНОГО ОБСЯГУ РОБІТ	145
Н. А. ХРУЩ, Т. А. ІГНАТОВСЬКА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ	150
Т. В. ЛИТВИНЧУК ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ І РОЗВИТКУ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ	153

І. О. КАПУЧАК ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	158
Г. В. ПУХАЛЬСЬКА МЕХАНІЗМ РОЗРАХУНКУ ВПЛИВУ ПОДАТКІВ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	161
Л. М. БІЛОРУСЕЦЬ ВПЛИВ БАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУТІВ НА ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	164
В. М. НИЖНИК, М. І. ГУБІНА АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	167
В. Є. КОЗАК, П. В. ГНАТЮК, Р. В. СКАЛЮК ЗРОСТАННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОСТІ ІННОВАЦІЙ, ЯК ГОЛОВНА ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	171
О. В. ЗАМАЗІЙ, О. В. КИЩУК МОЖЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ СУБ'ЄКТІВ В ГОСПОДАРЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ	175
Л. М. ЧЕРНЕЛЕВСЬКИЙ ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ПРАКТИКУ ПЛОДООВОЧЕПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	178
І. Ю. КОВТУН КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ ОБ'ЄДНАННЯ	180
Н. В. ВАЛЬКОВА ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИКЛАДАННЯ	185
В. Г. СТРИЖОВА МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ	188
О. М. КОСТЮК, Н. В. КОС СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	190
Т. П. РУДА ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ	195
Г. В. ПУХАЛЬСЬКА, Г. О. ХРИСТИЧ ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ	197
Л. А. РИБЧИНСЬКА, В. В. ОРЛОВСЬКА ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СОТ	201
С. С. ОМЕЛЬЧУК ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» ТА ЙОГО СКЛАДОВИХ	206
А. МЕЙШ ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: ВИТОКИ Й РОЗВИТОК	210
Л. Б. БУШОВСЬКА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНОСТЮ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ У ХМЕЛЬНИЦЬКОМУ РЕГІОНІ	214
Н. М. ВАЛІГУРА БАГАТОФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИХ ПОКАЗНИКІВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	217
В. П. НІКІТЮК СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ	219
І. А. БЛІИК ХАРАКТЕРИСТИКА ОКРЕМИХ ЕТАПІВ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	222

Р. Л. ЦЕБЕНЬ КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСБО	226
О. С. КОРПАН ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	229
Л. А. ГРИЦИНА ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	232
Д. В. ГРАБЧАК ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ПІДТРИМАННЯ ЗРОСТАЮЧИХ ОБСЯГІВ ДІЯЛЬНОСТІ У РОЗРІЗІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	235
Э. М. НЕСТЕРЕНКО СЛИЯННЯ И ПОГЛОЩЕННЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОГО РЫНКА КАПИТАЛА	239
О. О. ДОВГАНЬ СИСТЕМА ФАКТОРІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК	243
О. М. КАЙДАНОВСЬКА АВТОМАТИЗОВАНИЙ КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ РУХУ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ СКЛАД ТИМЧАСОВОГО ЗБЕРІГАННЯ	248
А. А. КОРБУТ ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОБІГОВИХ КОШТІВ	256
О. О. АНДРУХОВА СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	260
С. І. ГРЕБІНСЬКА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ	264
В. Е. КУДЕЛЬСЬКИЙ ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	268
І. Ю. ЄПІФАНОВА ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЧЧИНИ	272
Г. В. БУЛАТ ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЗА УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	275
В. В. КОЗЛОВА ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ	279
О. С. ПИРОЖОК ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	284
О. В. КОШОНЬКО ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	288
А. В. ЮР'ЄВА-ЮРІЙ ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ	292
Л. В. ЮРЧИШЕНА ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ, ЯК ОДИН ІЗ ЕТАПІВ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	296

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕПРЕСИВНИХ ТЕРИТОРІЙ

В статті розглянуто регіональні аспекти вдосконалення податкової політики депресивних територій на основі науково-обґрунтованої методології макро та мікроекономічного статистичного аналізу соціально-економічних явищ та процесів із використанням систем національного обліку, їх взаємозв'язку та взаємоузгодженості щодо бюджетної політики, збалансованості стандартів тощо.

Постановка проблеми. Податкова політика регіону реалізується в матриці, визначеній потребами і добробутом територіальної громади й суспільства, та в правовому полі суб'єктів податкових правовідносин. Суб'єктами податкових правовідносин виступають законодавчо-виконавчі органи держави, платники обов'язкових платежів, споживачі товарів, продукції, робіт і послуг територіальної громади. Взаємовідносини між даними суб'єктами представляють складну конструкцію. Їх вдосконалення на основі науково-обґрунтованої методології макро та мікроекономічного статистичного аналізу соціально-економічних явищ та процесів із використанням системи національного рахівництва відповідного рівня управління є необхідною умовою розробки заходів податкової політики. В свою чергу, ефективність заходів податкової політики залежить від їх взаємозв'язку та взаємоузгодженості щодо бюджетної політики, збалансованості суспільних та приватних стандартів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ці питання останнім часом активно досліджуються теоретиками і практиками. На сторінках наукових монографій і журналів з'являються результати досліджень Барановського М.О., Луніної І.О., Тарангул Л.Л. та інших, в яких розкриваються проблеми побудови оптимізаційних макро та мікроекономічних моделей, варіанти проектів податкового кодексу, проблемних ситуацій в оподаткуванні депресивних територій тощо. Це свідчить про продовження наукового пошуку при розробці і впровадженні стандартизованої, системної, комплексної інформаційно-аналітичної податкової методології у державних і приватних структурах.

Викладення основного матеріалу дослідження. Особливої важливості сьогодні набувають питання впровадження підходів, принципів, методів державного управління на рівні адміністративно-територіальних одиниць. Від врахування стандартів регіонального менеджменту, стандартів державних послуг (особливо в галузях освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення, житлово-комунального господарства, транспорту, екології, культури, туризму, фізичної культури та спорту) залежить майбутній розвиток територій. Значення фіскальної функції державного управління важко переоцінити, але податки, збори, внески як фінансові важелі виконують також вкрай відповідальну суспільну роботу. Так, обов'язкові платежі та соціальні збори, сплачені юридичними та фізичними особами регіону, наповнюють доходну частину місцевого та державного бюджету, визначають підприємницький вибір, перерозподіляють доходи. Відповідно тільки продумані, виважені, обґрунтовані моделі суспільної поведінки дадуть змогу отримати бажаний результат щодо збалансування інтересів та сподівань.

На законодавчому рівні визначено, що комплекс правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіонів на основі поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях, максимально ефективного використання потенціалу регіонів в інтересах їх жителів та держави в цілому є не чим іншим як стимулюванням розвитку регіонів [1, стаття 1]. Більш того, передбачено тісну співпрацю між законодавчими та центральними і місцевими виконавчими органами, а також органами місцевого самоврядування при розробці та затвердженні державної та регіональної стратегій розвитку [1, стаття 3]. Передбачено також укладання угод щодо стратегій регіонального розвитку, в яких відображаються фінансові зобов'язання сторін при виконанні спільних заходів відповідно до Державного бюджету України та місцевого бюджету [1, стаття 4]. Звичайно, такі наміри є позитивними, однак реалізація їх потребує належного наукового та методичного забезпечення як органів виконавчої влади, так і органів місцевого самоврядування.

При розробці стратегії регіонального розвитку депресивних територій, з одного боку, мають активно використовуватися переваги податкових важелів, а з іншого, слід враховувати їх негативний вплив на поведінку економічних одиниць. Сучасна регіональна податкова політика ґрунтується на роботі місцевих податкових структур з платниками податків при виконанні ними обов'язкових поточних зобов'язань перед бюджетом відповідного рівня щодо повноти, правильності, своєчасності. Тобто здійснюється виключно державний контроль за виконанням податкового законодавства. Без сумніву, в поняття регіональної податкової політики закладено застосування значно ширшого інструментарію реалізації заходів як фіскального, так і економіко-фінансового змісту. Розвиток і вдосконалення методології регіональної податкової політики можна очікувати у разі покладання відповідальності на органи місцевої влади та місцевого самоврядування за сталий розвиток, максимальне використання можливостей самих територій у розробці і реалізації системи заходів з подолання депресивності. Слід відмітити, що державне стимулювання розвитку депресивних територій за допомогою

концентрації зусиль і коштів з цільовою державною підтримкою, саме по собі не вирішує проблему відставання окремих регіонів (областей, міст) в довгостроковому періоді. Так, державні капіталовкладення передбачають цільовий характер їх використання, крім того їх розмір обмежується доходною частиною державного бюджету. Також є обмеження щодо строку статусу депресивної території – не більше 7 років, у разі виконання програми подолання стану депресивності і неподолання цього стану строк може бути продовженим не більше ніж на 5 років [2]. Хоча не можна заперечувати позитивні наслідки такої підтримки. Потрібно звертати увагу і на те, що поряд із ресурсами державного бюджету мають залучатися і ресурси регіону, в тому числі і місцевого бюджету, і інших джерел відповідно до чинного законодавства. Однак, в даному аспекті більший позитивний результат можуть дати продумані заходи щодо сталого нарощення власних регіональних фінансових ресурсів не за рахунок проведення аукціонного продажу державного майна, а за рахунок формування доходів територіальної громади на основі науково-обґрунтованого розподілу її доходів, зокрема за допомогою податків і зборів. Тому доцільним є розширення повноважень органів управління територіальних громад у формуванні доходів місцевого бюджету та їх пріоритетного спрямування у суспільний розвиток з обов'язковим вирівнюванням до стандартизованого рівня таких показників як валова додана вартість на одну особу, рівень безробіття, зайнятості, рівня середньої заробітної плати, природний приріст населення. Таким чином, мова йде про рівень суспільних доходів, який визначає поведінку всіх зацікавлених суб'єктів відносно територіальної громади.

На сторінках монографій та наукових статей проводиться також аналіз державних фінансів та наводяться рекомендації вдосконалення міжбюджетних відносин із використанням науково-практичного досвіду інших країн [3, 4]. Все частіше мова йде про визнання депресивного стану розвитку регіонів. Слід відмітити, що для отримання державної підтримки регіон має отримати статус депресивної території за результатом моніторингу Кабінету Міністрів України з наступною розробкою програми подолання стану депресивності території спільними зусиллями держави та регіону.

Регіон у будь-якому випадку (сталого розвитку або стану депресивності території) має бути забезпечений достатнім обсягом фінансових ресурсів, а особливо доходами у місцевий бюджет і, перш за все, у вигляді податків і зборів. Економічно виправдано зараховувати до фінансових ресурсів регіону і надходження до фондів державного обов'язкового соціального страхування, в тому числі і пенсійного. Оскільки акумульовані ресурси можна було б перерозподіляти на першочергові потреби територіальної громади. До прикладу, кошти фонду сприяння зайнятості місцевого та обласного рівнів можна спрямувати на підтримку у реалізації заходів розвитку малого та середнього бізнесу як основи регіональної економіки; кошти фонду соціального страхування – на розвиток закладів охорони здоров'я, будинків-інтернатів, сучасних закладів для пенсіонерів та престарілих (із залученням ресурсів управління пенсійного фонду, а також і меценатів) тощо.

У разі перевищення витратної частини місцевого бюджету над доходною вирівнювання здійснюється через трансферти з державного бюджету (суми дотацій вирівнювання та дотацій), що є характерним для бюджету Хмельницької області. Це є першим свідченням того, що в регіоні мають місце диспропорції суспільного розвитку. Численні дослідження рівнів показників соціально-економічного розвитку регіонів свідчать про те, що Хмельницька область відноситься до депресивних територій [2]. Та статусу депресивної території Кабінетом Міністрів України регіону досі не надано. Зрозуміло, що поряд із статусом необхідно розробити і захистити у вищих органах державної влади програму подолання стану депресивності як комплекс заходів (робіт) правового, організаційного, економічного, фінансового, соціального спрямування на основі діючого законодавства та реальних фінансових ресурсів.

Недоліки відсутності згаданого статусу і невизначеність відповідного кола показників, а також неможливість їх використання в роботі органів місцевого самоврядування не дозволяє останнім оперативно реагувати на зміни соціально-економічного середовища території та будувати адекватні програми розвитку території. Тут певну негативну роль відіграє також централізація управлінських функцій, в тому числі і щодо зведення, обробки показників економічного, фінансового, податкового, соціального змістів. Тому непросто, а інколи і неможливо адаптувати діючі економіко-статистичні методики (централізованої звітності) до реалій діючої практики. Для напрацювання економіко-статистичних моделей регіону сьогодні вкрай необхідно проводити розробки відповідних критеріїв (індикаторів) розвитку територій. До того ж без свободи вибору ресурсно-економічного потенціалу території націленого на сталий соціально-економічний розвиток практично неможливо досягти виконання згаданих критеріїв (індикаторів) розвитку регіону як цілісної самодостатньої системи. Тільки на основі зацікавленості, відповідальності і свободи вибору у органів місцевого управління з'явиться нагальна потреба у всебічному комплексному економіко-статистичному аналізі потенціалу території як основі для прийняття управлінських рішень і в першу чергу для удосконалення регіональної податкової політики. Реалізація органами місцевого самоврядування принципу відповідальності перед територіальною громадою є значно важливішим чинником, ніж апелювання до органів централізованого управління.

В цьому змісті депресивність можна розглядати не тільки відносно територіальної одиниці, а й щодо окремих видів економічної, екологічної та соціальної діяльності. Недосконалість, невизначеність у чинному законодавстві, зволікання із впровадженням передових прогресивних елементів державного регіонального управління сьогодні в значній мірі дестабілізують економічну та соціальну системи держави. Частково вирішити проблеми можна шляхом надання можливості усім регіонам скористатися економічними моделями розвитку на рівних умовах (самостійно приймати рішення щодо режиму функціонування окремих територій заради сталого розвитку регіону та виконання покладених перед суспільством зобов'язань територіальної громади).

Можна використати також напрацьований світовою практикою інструментарій державного регіонального управління. Так, наприклад, вивчення досвіду Росії показує наявність значної кількості розробок та запровадження різних методик в галузі бюджетно-податкового федералізму, але перенести даний досвід в реалії національної системи без забезпечення відповідного інформаційного простору є неможливим. До того ж функціональна модель регіону має бути адекватною часу та простору. Недосконалий і нерозвинутий статистичний інструментарій в розрізі кожного конкретного регіону не дозволяє сьогодні формувати вірогідні рішення і розглядати їх вплив на стан розвитку регіону, як цілісної економічної системи. Така невизначеність, в свою чергу, породжує хаотичні і безрезультатні дії, а спонтанні зусилля суб'єктів та об'єктів економічних відносин на окремій території, як правило, супроводжуються негативними суспільно-економічними наслідками та втратами.

Зважаючи на серйозність окреслених питань у Хмельницькому регіоні здійснюється активний науковий пошук розробки адекватної оцінки соціально-економічного розвитку території. Так, у травні 2008 року проведено Всеукраїнську науково-практичну конференцію «Статистична оцінка соціально-економічного розвитку» [5]. За ініціативою голови міської ради спільно із науковцями регіону було проведено аналіз соціально-економічної та суспільної ситуації для визначення пріоритетних напрямків роботи у м. Хмельницькому. Переважна більшість згаданих напрямів роботи була спрямована на наповнення міського бюджету. В результаті напрацьовані заходи щодо досягнення стабільності, визначення перспектив, розробки середньо та довгострокових програм розвитку території. Що стосується доходів міського бюджету, то за період 2004-2007 роки спостерігається значне зростання надходжень. Так, якщо у 2004 році вони становили 118,6 млн грн, у 2005 році – 150,1 млн грн, то у 2006 році – 206,3 млн грн, у 2007 році – 295,3 млн грн, а на 2008 рік планові показники передбачені в межах 365,0 млн грн. Доходи міського бюджету зросли за чотири роки у 2,5 рази. Аналогічною тенденцією характеризується динаміка показника доходів бюджету в розрахунку на одного жителя [6].

Таке зростання обумовлено переважно збільшенням надходжень від передачі в оренду земельних ділянок на конкурсних засадах, проведенням земельних аукціонів, наданням землі громадянам для будівництва індивідуального житла. Важливим чинником зростання доходів міського бюджету вважається розширення податкової бази, адже тільки ринковий збір, який займає найбільшу питому вагу у надходженнях до місцевого бюджету (стабільно понад 90 відсотків у 2004-2007 роках), в абсолютному виразі забезпечив 27674,3 тис.грн у 2007 році, порівняно з 19379,1 тис.грн у 2004 році (рис. 1).

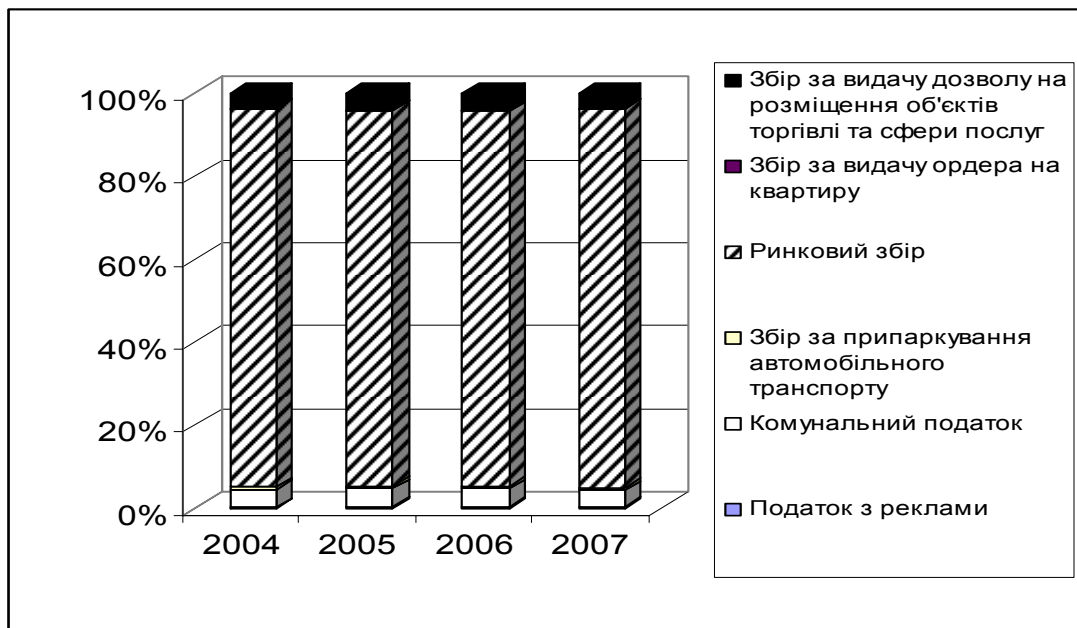


Рис. 1. Динаміка структури місцевих податків і зборів за 2004-2007 роки

Важливе роль у формуванні доходної частини місцевих бюджетів відіграють надходження до бюджетів всіх рівнів визначеної частини загальнодержавних податків і зборів, а також соціальних платежів. Так, слід відмітити вплив органів місцевого самоврядування на збільшення надходжень до бюджетів всіх рівнів від єдиного податку. З цією метою у місті було збільшено розмір єдиного податку та проведено заходи щодо легалізації діяльності суб'єктів підприємницької діяльності (фізичних осіб). При цьому зросла кількість платників податків (з 6,2 тис. осіб за 2006 рік до 8,3 тис. осіб у 2007 та 2008 роках), а надходження від сплати єдиного податку у 2007 році зросли у 1,3 рази порівняно з 2006 роком і склали 9,2 млн грн. За рахунок впорядкування розмірів вартості торгового патенту на деякі види підприємницької діяльності, що також відноситься до компетенції органів місцевого самоврядування, вартість плати в середньому зросла на 30,0 грн і

додаткові надходження становлять 330 тис.грн [6].

Позитивні тенденції також спостерігаються і щодо динаміки надходжень від сплати фіксованого податку. Станом на початок 2008 року, порівняно із аналогічним періодом 2006 року, чисельність платників даного податку зросла у 1,2 рази, а сума надходжень – в 1,3 рази.

Висновки. Безумовно, що наведених аргументів недостатньо, щоб дати повну оцінку особливостям регіональної податкової політики. Але в загальних рисах показано, який вплив мають органи місцевого самоврядування на соціально-економічне, а відповідно і бюджетно-податкове середовище території.

В цілому Хмельницька область – регіон з багатим ресурсно-рекреаційним потенціалом. Запровадження найбільш передових, прогресивних форм господарювання (зокрема кластерних структур) при підтримці і співпраці з органами місцевого самоврядування доцільно органічно поєднати із вирішенням формування фінансових ресурсів території від окремого домогосподарства до громади і суспільства в цілому. Закономірно, що в регіоні досить успішно можуть реалізовуватися як послуги в галузі туризму, так і виробництво продукції сільськогосподарського сектору економіки, а також промисловості (харчової, легкої), будівництва, торгівлі тощо. А це в свою чергу і є чинниками наповнення бюджетів територіальної громади та держави, створення засад сталого розвитку та забезпечення доброботу.

Не можна критикувати регіональну податкову політику, якщо не створені законопроекти або вони не працюють, або мають депресивний характер. Тільки поважаючи і цінуючи кожного платника податків (юридичну чи фізичну особу) з його рівнем доходів і потребами самореалізації можна досягти досконалості і виваженості рішень владних структур на місцевому і державному рівнях, в тому числі і в галузі регіональної податкової політики.

Очевидно, процес децентралізації бюджетно-податкового управління, як і вихід із стану депресивного розвитку території, без обґрунтування відповідних економіко-математичних моделей є гіпотетичним. Однак він є неминучим, хоча і болісним, оскільки буде відрізнятись від звичної традиційної напрацьованої схеми відносин. Основними принципами децентралізованого управління зокрема в галузі оподаткування має бути відповідальність, результативність, дотримання стандартів якості життя. Однак ці принципи є органічними при вирішенні загальнодержавних питань в рамках національної концепції сталого суспільного розвитку і майбутнього економічного зростання.

Література

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. №2850-IV // www.rada.gov.ua.
2. Барановський М. Депресивність регіонів України: теорія та практика досліджень // <http://ukrtur.narod.ru>.
3. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин. – Київ: ДНВП «Видавництво «Наукова думка» НАН України», 2006. – 432 с.
4. Тарангул Л.Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика): Монографія. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 286 с.
5. Статистична оцінка соціально-економічного розвитку: Збірник наукових праць. – Хмельницький: Хмельницький університет управління та права, 2008.- 216 с.
6. http://www.khmelnysky.com/Zvitu/Zvit_golova.htm.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 657.411

В. С. КОЗАК, Н. В. ХМЕЛЕВСЬКА
Хмельницький національний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛІЗАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Здійснено обґрунтування науково-методичних підходів і розроблено рекомендації з організації обліку резервування та забезпечення наступних витрат на формування підприємствами ефективних інструментів нейтралізації та усунення кризових явищ.

Постановка проблеми. Вираження протягом останнього року тенденцій погіршення економічної ситуації в Україні та поступового зростання ступеня кризових загроз виносить потреби формування стабілізаційного середовища на рівні підприємств на чільне місце їх управлінської діяльності. Важливим інструментом досягнення стабільності діяльності промислових підприємств в умовах кризових явищ, що розвиваються, має виступити захисний механізм їх нейтралізації – процес забезпечення подальших витрат на проведення антикризових заходів, усунення наслідків впливу кризових проявів та резервування для цього матеріальних і фінансових ресурсів. Водночас методики формування, використання та відображення

забезпечень та резервів у бухгалтерському обліку не мають достатнього обґрунтування, послаблена увага до забезпечень наступних витрат та резервів як інструменту стабілізації діяльності підприємства, що негативно впливає на загальні процеси антикризового управління в Україні.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам методики, теоретичного та практичного обґрунтування питань бухгалтерського обліку формування і використання забезпечень майбутніх витрат та платежів та резервів присвятили дослідження зарубіжні та вітчизняні вчені, серед останніх, зокрема: Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, Л.М. Кіндрацька, Я.Д. Крупка, Я.В. Мех, В.М. Пархоменко, І.Й. Яремко. Враховуючи результати та не применшуючи значення вже проведених досліджень, слід акцентувати увагу на проблемних питаннях, які не знайшли свого вирішення, в першу чергу, щодо створення та використання резервів і забезпечень формування стабілізаційного середовища на підприємстві для пом'якшення впливу та усунення наслідків кризових явищ.

Формулювання цілей. В статті за мету ставиться обґрунтування науково-методичних підходів і розробка рекомендацій з організації обліку резервування та забезпечень наступних витрат на формування підприємства ефективних інструментів нейтралізації та усунення кризових явищ.

Вклад основного матеріалу дослідження. Термін «криза підприємства» охоплює в сучасній економічній літературі різноманітні феномени – від перешкод у функціонуванні до ліквідації підприємства.

Привертає увагу декілька підходів до трактування поняття «криза» вченими-економістами. За одним з них криза визначається як втрата платоспроможності, конкурентоспроможності, відхилення фактичних результатів від запланованих, що, в першу чергу, стосується обсягів виробництва, продажів, грошових надходжень, витрат, прибутку, рентабельності [1, с.18-21]. Як бачимо, основний акцент у розумінні сутності кризи підприємства тут зроблено на констатації значного погіршення усіх показників, що характеризують місце підприємства у ринковому середовищі та результативність його господарської діяльності, проте останнє не завжди є наслідком кризи.

Інший напрям об'єднує вчених-економістів, що репрезентують кризу як ситуативну характеристику функціонування підприємства, що є наслідком невизначеності в його зовнішньому та внутрішньому середовищах, надзвичайну ситуацію, в результаті якої виникають значні збої в основних підсистемах підприємства [2, с.36]. Серед наукових досліджень кризи з позицій кризових ситуацій найбільш узагальнюючим є визначення, дане К. Херманом, який називає кризою несподівану і непередбачувану ситуацію, яка загрожує пріоритетним цілям організації при обмеженому часі для прийняття рішень.

За третім напрямом криза розуміється як процес, що включає фази розвитку від зниження рентабельності й обсягів прибутку (перша фаза) до критичного порогу - банкрутства (четверта фаза). Проміжні фази (друга та третя) характеризуються збитковістю і виснаженням або відсутністю резервних фондів для підтримки нормального режиму роботи підприємства [3, с.6]. Слід, на нашу думку, вказати на важливість сприйняття кризи як процесу, що складається із фаз, послідовність зміни яких можна призупинити при наявності відповідних резервів та забезпечень формування та підтримки стабілізаційного середовища роботи підприємства, які необхідно відповідним чином ідентифікувати та обліковувати.

Проте у економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття “резерви”, яке з економічної точки зору традиційно трактується в двох аспектах: 1) як запаси ресурсів, які необхідні для безперервної роботи підприємства та формується цілеспрямовано на випадок додаткової потреби; 2) як невикористані можливості підвищення ефективності виробництва.

Тому заслуговує на увагу теза про те, що слід розрізняти облікові резерви (об'єкти, які вводяться до системи бухгалтерського обліку як засіб її оптимізації через забезпечення відповідності доходів та витрат і впливу на фінансовий результат), резерви як запаси матеріальних та/або фінансових ресурсів, резерви потенційних можливостей підвищення ефективності діяльності підприємства, та, відповідно, процеси резервування для кожного з виділених видів резервів [4]. Такий поділ резервів за економічним змістом дозволить уникнути невизначеностей, пов'язаних із процесом резервування, адже загальноприйняте розуміння поняття “резерв” у повсякденному житті та у деяких економічних літературних джерелах лише як запасу ресурсів нівелює спроби поглибленого теоретичного дослідження.

За умов відсутності кризових явищ резерви формуються для досягнення оперативно-тактичних цілей суб'єкта господарювання, а саме: мінімізації впливу ризикових подій; формування фінансового результату; створення умов розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. Резервна система забезпечує безперервність функціонування та можливість постійного розвитку промислового підприємства. Обставини, що вказують на наявність кризових явищ, спонукають до створення резервів та забезпечень стабілізаційного середовища в антикризовому управлінні підприємством.

Разом з тим, аналізуючи специфіку підходів до трактування понять “капітал”, “фонд”, “резерв”, “забезпечення”, “резервний капітал”, “резервний фонд” виявлено неоднозначне трактування термінології, яку використовують дослідники. Порівняльний аналіз позицій науковців стосовно трактування понять свідчить про фактичне їх отождолення та помилкове визначення сфер їх використання. Серед визначень, що закріплені за категорією резерви, на наш погляд, слід зупинитися на такому, що відповідає їх економічній сутності та сучасній обліковій політиці. Під резервом слід розуміти запас високоліквідних засобів, що створюється суб'єктом господарювання відповідно до чинного законодавства та внутрішніх документів, характеризується особливим порядком формування та необхідністю оперативного цільового використання, і призначений для покриття ймовірних або очікуваних витрат і збитків [4, с.4].

Огляд чинної нормативно-правової бази України, економічної літератури, показав наявність різноманітних при визначенні місця забезпечень у системі джерел фінансування господарської діяльності підприємства. Для одних авторів дослідження традиційного тлумачення поняття “забезпечення” та його трактування відповідно до чинного Цивільного кодексу України дозволило з’ясувати, що за своїм змістом воно є еквівалентом “резерву майбутніх витрат і платежів”, який, на їх думку, і слід використовувати на сучасному етапі для позначення зобов’язань із невизначеними сумою та часом погашення [4, с.5]. Іншими дослідниками із застосуванням філософських методів пізнання навколишньої дійсності доведено, що формування забезпечень майбутніх витрат і платежів є можливим наслідком виникнення у підприємства зобов’язання з невизначеними сумою або часом погашення, а не самим зобов’язанням [5, с.4]. Можна згодитися із висновком, що забезпечення наступних витрат і платежів – це резерви спеціального призначення переважно у вигляді високоліквідних активів, що формуються суб’єктом господарювання за рахунок власних джерел фінансування для покриття майбутніх операційних витрат від виконання зобов’язань із невизначеними часом або сумою погашення. Резерв як облікова категорія означає частину доходу звітного періоду, виділену для покриття майбутніх можливих і очікуваних витрат.

Водночас слід вказати на природу формування забезпечень з позицій відображення в бухгалтерському обліку, а саме: визнання забезпечень витратами діяльності підприємства, найчастіше – операційної. Разом з тим, функції резервів виконують фонди, створені на підприємстві за рахунок розподілу та перерозподілу його чистого прибутку відповідно до напрямів, передбачених в установчих документах, зокрема, в статуті підприємства. Формування на підприємстві фондів та резервів за рахунок розподілу та перерозподілу його чистого прибутку є важливим елементом підтримання стабілізаційного середовища в умовах кризи.

Бачення облікового аспекту забезпечення стабілізаційного середовища в антикризовому управлінні підприємством нами ілюстровано на рис. 1. Запропонована дефініція забезпечень та фондів відображає їх головні сутнісні ознаки: резервну природу забезпечення стабілізаційного середовища в антикризовому управлінні підприємством, створення за рахунок власних джерел фінансування і цільовий характер використання.

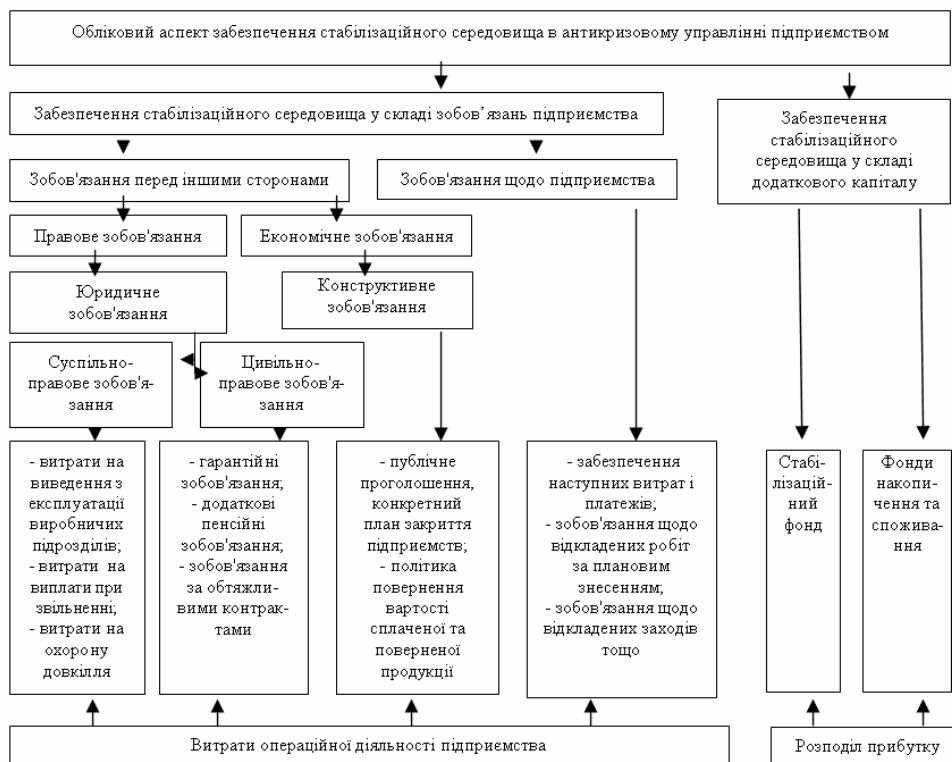


Рис. 1. Обліковий аспект забезпечення стабілізаційного середовища в антикризовому управлінні підприємством

Виникнення кризових явищ вказує на недосконалість методики обліку операцій формування і використання фондів та забезпечень, що полягає у відсутності в П(С)БО України методичних засад бухгалтерського обліку операцій створення та використання фондів та забезпечень наступних витрат і платежів для формування стабілізаційного середовища на підприємстві за умов кризи; методологічній нерозробленості концепцій до визначення дій бухгалтера у разі браку коштів резервів для покриття витрат, яких фактично зазнало підприємство від настання умовної події.

Вказані прорахунки підсилюються загальними недоліками, якими в цілому характеризується облік забезпечень, зокрема, недостатньою розробленістю у нормативній базі України умов формування забезпечень; відсутністю форм документів для розрахунку величин усіх видів забезпечень; законодавчою неврегульованістю і різноманіттям підходів до відображення операцій формування забезпечень на рахунках бухгалтерського

обліку.

Методика бухгалтерського обліку операцій формування підтримання стабілізаційного середовища на підприємстві за умов кризи являє собою сукупність певних елементів (рис. 2).

Для задоволення інформаційних потреб користувачів облікової інформації вважаємо доцільним відображення процесу резервування та забезпечення підтримання стабілізаційного середовища на підприємстві за умов впливу кризових явищ на рахунках бухгалтерського обліку здійснювати шляхом запровадження нових синтетичних субрахунків (427 “Стабілізаційний фонд”, 478 “Забезпечення виплат при звільненні працівників, 479 “Забезпечення реструктуризації, виведення з експлуатації виробничих підрозділів та закриття підприємства”) і наповнення новим змістом субрахунків чинного плану рахунків (471 “Забезпечення виплат відпусток”, 472 “Додаткове пенсійне забезпечення”, 473 “Забезпечення гарантійних зобов’язань”, 474 “Забезпечення інших витрат і платежів”, 477 “Забезпечення матеріального заохочення”). Це розширить інформаційну базу за всією сукупністю господарських операцій, характерних для промислових підприємств за умов сьогоденних проявів економічної кризи.

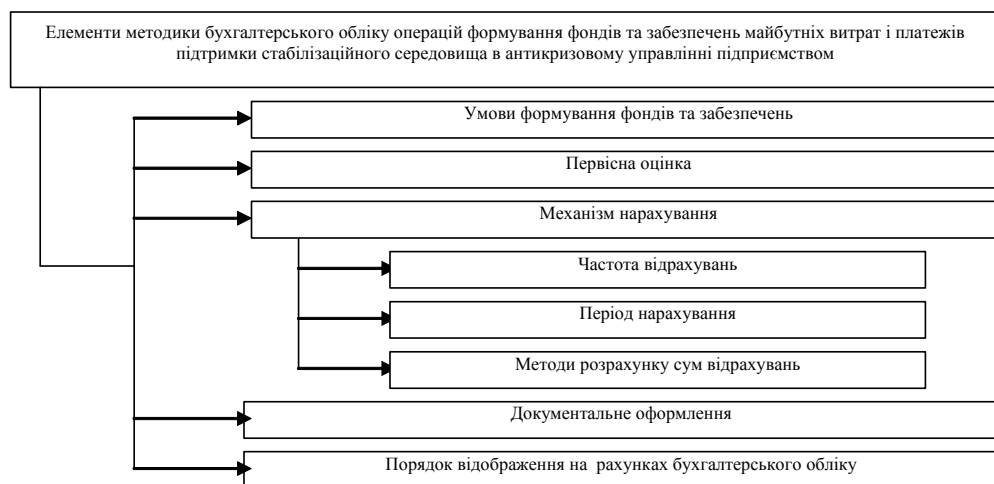


Рис. 2. Елементи методики бухгалтерського обліку операцій формування забезпечення підтримки стабілізаційного середовища в антикризовому управлінні підприємством

Щодо забезпечень майбутніх витрат і платежів підтримки стабілізаційного середовища в антикризовому управлінні підприємством передбачається поширити наявні умови формування забезпечень щодо межі кількісної оцінки ймовірності погашення підприємством передбачуваного зобов’язання, при дотриманні яких визнається забезпечення майбутніх витрат і платежів, що оприлюднені в економічній літературі (табл. 1) [5, с. 14].

Таблиця 1

Межі кількісної оцінки ймовірності погашення підприємством передбачуваного зобов’язання, при дотриманні яких визнається забезпечення стабілізаційного середовища [5, с. 14]

Ймовірність вибуття активів:			Дії в обліку
ступінь	характеристика	кількісна оцінка	
Дуже висока	Про виникнення умовної події (подій) можна стверджувати з достатньою впевненістю	95 – 100%	Обов’язкове формування забезпечення майбутніх витрат і платежів
Висока	Майбутня подія (події) швидше настане, ніж не настане	50 – 95%	Рекомендаційне формування забезпечення майбутніх витрат і платежів
Середня	Ймовірність того, що майбутня подія (події) настане, вища за низьку, але нижча за високу	5 – 50%	Формування забезпечення майбутніх витрат і платежів за бажанням керівництва і бухгалтера
Низька	Ймовірність того, що майбутня подія (події) настане, достатньо низька	1 – 5%	Відображення непередбаченого зобов’язання на позабалансовому рахунку
Дуже низька	Малоймовірно, що подія настане	0 – 1%	Відсутність дій

Якщо ризик зменшення активів підприємства в результаті погашення передбачуваного зобов’язання є дуже високим (95-100%), то бухгалтеру в обов’язковому порядку необхідно формувати забезпечення, якщо ризик високий (50-95%) – нарахування резерву носить рекомендаційний характер, якщо ймовірність платежу є середньою (5-50%) – керівництво підприємства і головний бухгалтер самостійно приймають рішення про доцільність формування забезпечення. Якщо орієнтована величина ризику є низькою (1-5%), то забезпечення

майбутніх витрат і платежів формувати не треба, однак за балансом на рахунок 042 "Непередбачені зобов'язання" необхідно показувати виникнення у підприємства непередбаченого зобов'язання. Якщо ймовірність платежу є меншою за 1%, то такі наслідки умовної події в системі бухгалтерського обліку не відображаються. Таким чином, у бухгалтерському обліку забезпечення слід формувати тільки тоді, коли виконання передбачуваного зобов'язання ймовірно призведе до зменшення активів підприємства, при цьому ймовірність повинна бути не меншою 5%.

Висновок. Впровадження методичних та практичних пропозицій щодо облікового аспекту забезпечення стабілізаційного середовища в антикризовому управлінні підприємством спрямоване на реагування на прояви економічної кризи, в першу чергу – фінансової, шляхом формування підприємствами ефективних інструментів нейтралізації та усунення кризових явищ.

Література

1. Стрекалов О.В., Зарипов Э.Р. Кризисы в организации и управлении проектами. – Казань: КГТУ, 1997. – 190 с.
2. Чернявский А.Д. Антикризовое управление: Учеб пособие. – К.: МАУП, 2000. – 204 с.
3. Король В.С. Антикризовий менеджмент в умовах ринкової трансформації економіки: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ.канд.. екон. наук (08.06.02) / НАН України: Ін-т регіон. досліджень. – Л., 2001. – 20 с.
4. Козлова М.О. Облік і контроль процесу резервування (на прикладі діяльності великих промислових підприємств України): Автореф. дис. на здоб. наук. ступ.канд.. екон. наук (08.06.04) / Держ. академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2006. – 21 с.
5. Терещенко В.С. Бухгалтерський облік забезпечень майбутніх витрат і платежів: теорія та методика: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ.канд.. екон. наук (08.00.09) / Держ. академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2008. – 21 с.

Надійшла 04.11.2008 р.

УДК 678.7/8

В. М. НИЖНИК, О. О. СВІТЛОВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЇ НА ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ ЛОГІСТИЧНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто деякі аспекти впливу розвитку інтеграційних процесів в сучасних умовах ринкової економіки на формування логістичної інфраструктури вітчизняних машинобудівних підприємств.

Актуальність дослідження. Розвиток інтеграційних процесів в Україні ставить перед вітчизняними машинобудівними підприємствами непросте завдання знайти своє місце на ринку, зберегти і розвивати конкурентоспроможність, адекватно реагувати на зміни кон'юнктури ринку і вчасно адаптувати свої організаційні структури до них. "Фірми, які досягли стратегічних переваг завдячуючи компетентності в логістиці, визначають характер конкуренції в своїх галузях" – відзначали видатні вчені Д. Бауерсокс та Д. Клосс [1]. Тому визначення пріоритетних напрямів формування логістичної інфраструктури на машинобудівних підприємствах, принципів корпоративних взаємовідносин у контексті управління механізмом логістичної відповідальності партнерів є актуальними для вітчизняної економіки.

Метою даної статті є проведення теоретичних досліджень впливу розвитку інтеграційних процесів в Україні на процеси управління корпоративною логістичною відповідальністю вітчизняних машинобудівних підприємств в умовах глобалізації економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливу роль у висвітленні проблем теорії і практики логістичного управління відіграли роботи вітчизняних та зарубіжних вчених Є. Крикавського [4], І. Бажина, Ю. Пономарьової, Л. Міротіна і І. Ташбаєва [5], Н. Тітюхіна, Д. Бауерсокса і Д. Клосса [1], О. Вайта, С. Крейга, В. Козачино, І. Гьопферт [2], Д. Хаммера [8], В. Пулера [10].

Результати дослідження. Поштовхом до глобальних інтеграційних процесів у світі є прагнення країн до спільного вирішення різних проблем і питань господарського, економічного, культурного характеру, які виходять за межі національних. В результаті ці країни стають взаємозалежними і взаємопов'язаними: між ними суттєво спрощується візовий режим, може вводитись єдина валюта, економічні кордони між країнами "зникають", що, в свою чергу, суттєво знімає обмеження на переміщення капіталу, надання послуг, перевезення товарів, сировини тощо. Великий досвід координації економічної політики мають регіональні інтеграційні об'єднання, а саме: країни Європейського Союзу, субрегіональне торговельно-економічне угруповання Асоціація країн Південно-Східної Азії, Північноамериканська угода про вільну торгівлю, країни Світової організації торгівлі, Європейської асоціації вільної торгівлі та інші.

Після чотирнадцяти років складних переговорів, двосторонніх консультацій про доступ до нових

ринків та послуг, наша країна у травні 2008 року офіційно стала членом Світової організації торгівлі (СОТ), сто п'ятдесят другою у списку держав, що входять до СОТ. Вступ України до Світової організації торгівлі підтвердив її стратегічну мету – інтеграцію у світове співтовариство. Основним завданням цієї організації є збільшення товарообігу між країнами. Для цього СОТ наполягає на знятті різноманітних бар'єрів і мит для імпорту з інших держав. Для України відкривається реальна можливість експортувати місцеві товари на світові ринки. З іншого боку, Україна змушена була скасувати ряд квот, спрямованих на захист місцевих виробників, що може призвести до збільшення імпорту.

Процеси інтеграції України у світове господарство закономірно визначаються тим, що відкриті економічні системи прагнуть до розширення числа і величини складових їхніх структур, фірм, компаній, підприємств. Зовнішньоекономічні умови, ступінь економічної свободи визначають обсяги і склад експортно-імпортних потоків [3]. Розширення Європейського Союзу безпосередньо до кордонів нашої країни відкриває нові можливості, пов'язані з розповсюдженням європейської логістичної мережі на Схід, заохоченням іноземних інвестицій в розвиток вітчизняної логістичної інфраструктури. Якщо проаналізувати річні витрати на логістику в країнах Європи (рис. 1), то можна уявити, наскільки потужний цей сектор ринку, наскільки він розвинутий, перспективний та капіталоемний.

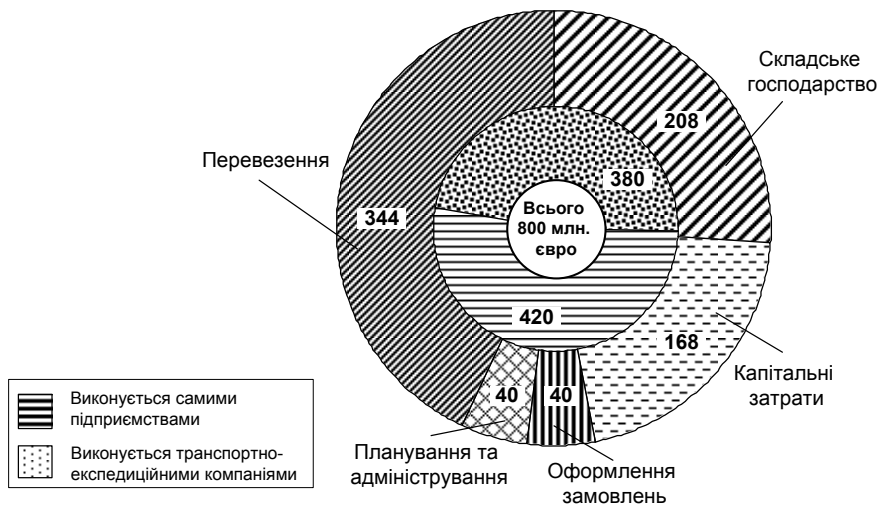


Рис. 1. Річні витрати на логістику в країнах Європи (млн євро)

Неважко передбачити, що для українських машинобудівних підприємств в умовах інтеграції успішний вихід на нові ринки (як і достойне утримання позицій на старих ринках) буде тісно пов'язаний з необхідністю освоєння нових принципів ведення бізнесу. Глобалізація економіки й викликана нею інтенсифікація конкурентної боротьби накладають суттєвий відбиток на планування і розвиток бізнес-процесів машинобудівного підприємства. Сьогодні ми часто стаємо свідками такої ситуації, коли підприємству вже недостатньо просто виробляти продукт (чи надавати послуги) високої якості: їх потрібно реалізувати, донести до споживача. І навіть якщо підприємство успішно конкурувало на місцевому (регіональному) або навіть національному ринках, розширення і підвищення ефективності може зробити його неконкурентоспроможним.

У червні 2008 року в Києві відбувся Міжнародний логістичний конгрес "Логістика – ключ до розвитку економічних відносин між Україною та ЄС", організований Українською Логістичною Асоціацією (УЛА) та ТОВ "Логістична платформа" при підтримці компанії Fordon. Тематика основних питань, за якими проводились доповіді та проходили дискусії учасників конгресу, була досить актуальною (рис. 2).

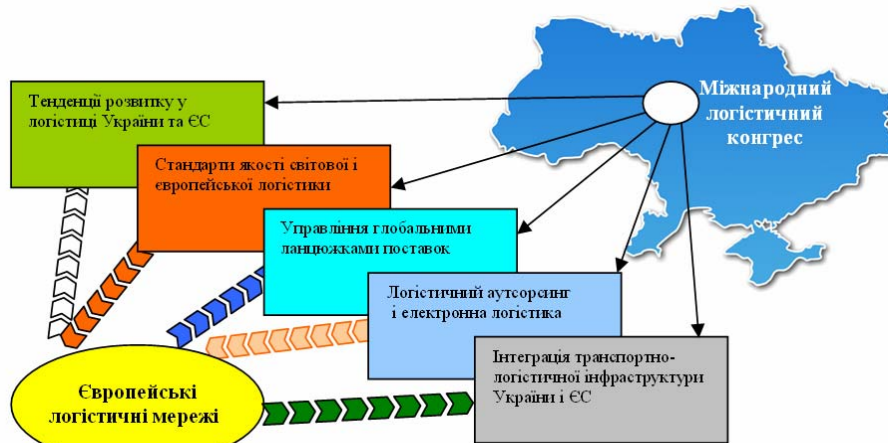


Рис. 2. Основна тематика напрямів Міжнародного логістичного конгресу

Для вітчизняних підприємств зі вступом до СОТ реально відкриваються нові шляхи в бізнесі, але не завжди вони будуть простими і легкими. Успіх та ефективність їхньої діяльності буде напряму залежати від готовності того чи іншого підприємства працювати за міжнародними стандартами ведення сучасного бізнесу, дотримуючись основних вимог світового співтовариства до якості товарів і послуг. А логістична стратегія кожного підприємства повинна бути спрямована на підвищення його конкурентоспроможності шляхом ефективного управління як своїми внутрішніми бізнес-процесами, так і бізнес-процесами партнерів та споживачів.

Необхідно зауважити, що розвиток інтеграційних процесів, з одного боку, розширює економічні можливості національних державних і приватних підприємств щодо використання своїх внутрішніх і зовнішніх ресурсів, більш глибокої участі в системі міжнародного поділу праці, але з іншого – створює загрозу (особливо для країн пострадянського простору, з низькими і середніми доходами населення) небажаних наслідків конкурентної боротьби за фінансові і інвестиційні ресурси. Провідні економісти стверджують, що у сучасній системі розвитку міжнародних економічних відносин пріоритетним завданням для України є формування на загальнодержавному рівні таких умов функціонування національної економіки та її суб'єктів, які б дозволили вітчизняним підприємствам забезпечити собі гідне місце в регіональному поділі праці, переорієнтувати свій господарський механізм на підвищення протистояння зростанню конкурентного тиску. Для цього необхідно провести загальнодержавну підготовку по приведенню у відповідність з Європейськими стандартами основних чинників економічного функціонування промислових машинобудівних підприємств (рис. 3), які повинні стати відправною точкою у їхній діяльності.



Рис. 3. Загальнодержавний підхід: створення під патронатом держави належних умов для вітчизняних підприємств у новому ринковому середовищі

На місцевому рівні для промислових підприємств (особливо малих і середніх) все більшого значення набуває створення корпоративних виробничо-логістичних мереж, у яких вони користуються перевагами кооперації і компенсують свої недоліки [9]. Це, в свою чергу, накладає певні вимоги на організаційну структуру логістичних процесів промислового підприємства, а саме на:

- 1) організацію логістичної мережі на самому підприємстві;
- 2) необхідність чіткої взаємоув'язки та координації з логістичними процесами підприємств-партнерів;
- 3) корпоративну логістичну відповідальність за прийняття управлінських рішень та виконання взятих зобов'язань, які торкаються як своїх власних, так і партнерських бізнес-інтересів;

Логістичні мережі між підприємствами можуть бути організовані, наприклад, за типом стратегічних або регіональних. Стратегічні – коли виділяється одне з підприємств (як правило кінцевий виробник продукту), яке і бере на себе стратегічне керування логістичною мережею, її організаційною структурою і системою управління. Регіональні – складаються з декількох рівноправних партнерів, які територіально знаходяться недалеко одне від одного, корпоративні відносини між ними побудовані більш вільно; практика показує, що вони можуть бути більш стабільними і довговічними, особливо, коли кількість партнерів велика і вони часто змінюються.

Сучасна постановка питання може бути більш комплексною: для успішної конкурентної боротьби логістичну мережу можна будувати і за принципом інтегрованої логістичної мережі, яка охоплює постачальників сировини, виробників, продавців та посередників по організації післяпродажного сервісу. До цього спонукають цілий ряд причин [6] (рис. 4). В інтегрованій логістичній мережі домінує філософія максимально тісного співробітництва всіх учасників і загальної корпоративної відповідальності за досягнення

успіху на ринку. Наприклад, акценти можуть зміщуватись від проблем управління запасами на одному підприємстві до найбільш раціонального стратегічного придбання і розміщення запасів з метою оптимізації єдиної корпоративної мережі поставок. Це, відповідно, вимагає ґрунтовного знання всіх логістичних процесів багатьох, якщо не всіх учасників інтегрованої логістичної мережі в плані прийняття спільних рішень по тим чи іншим питанням, які будуть стосуватися зацікавлених сторін. Спільна корпоративна логістична відповідальність партнерів у сферах логістики, фінансів, маркетингу, промислових та інформаційних технологій тощо буде сприяти чіткій реакції на зміни ринкової кон'юнктури.

Треба зауважити, що на практиці трапляються випадки, коли те чи інше підприємство переслідує тільки свою власну мету, нехтуючи інтересами партнерів. Це майже завжди призводить до небажаних наслідків: порушуються домовленості між підприємствами, виникає атмосфера недовіри, перестраховки, не працюють з належною ефективністю ланки корпоративної логістичної мережі: запаси можуть непрогнозовано змінюватись (збільшуватись або вичерпуватись у недоречний момент), виникають помилки в прогнозах по організації планування виробництва та продажу продукції, в кінцевому результаті це може негативно впливати на належний рівень обслуговування клієнтів. Однією з причин такого стану є недостатня увага до фінансової сторони функціонування ланок постачання. Для успішної роботи останніх необхідно створити умови, коли такі важливі чинники, як економічні ризики, доходи, затрати тощо будуть справедливо розподілені і погоджені між усіма учасниками корпоративної логістичної мережі, тоді в повну силу починає працювати між підприємствами-партнерами механізм корпоративної логістичної відповідальності, у роботі якого будуть задіяні всі ланки інтегрованого логістичного ланцюга.

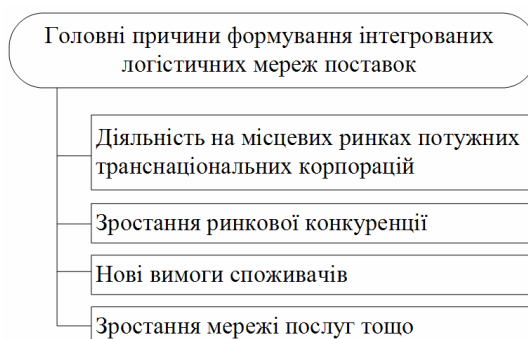


Рис. 4. Спонукальні причини формування інтегрованих логістичних мереж поставок

До проблем, пов'язаних з фінансовими стимулами в мережах поставок та логістичного управління слід віднести: відкритість, достовірність, поінформованість, стимулювання учасників процесу.

До основних методів погодження фінансових стимулів в мережах поставок слід віднести наступні: належне відпрацювання договорів, виявлення скритої інформації, стимулювання розвитку взаємної довіри між підприємствами-партнерами, втілення принципів корпоративної логістичної відповідальності працівників за роботу в мережах поставок.

Використання двох останніх методів тісно пов'язане із знанням та відповідною підготовкою "людського фактору": в сучасних умовах ведення бізнесу знайти надійних і чесних партнерів або посередників так само непросто, як і підготувати належним чином до роботи працівників на усіх ланках логістичного ланцюжка, від керівника до рядового логіста. На ринку праці попит на кваліфікованих логістів у кілька разів перевищує пропозиції, тому велике значення для підприємств буде мати також постійна робота по вдосконаленню навиків, підвищенню кваліфікації [7]. Дефіцит кваліфікованих кадрів, крім зазначеного, може призвести до підвищення вимог щодо організації умов праці.

На практиці в концепціях мотивації персоналу використовуються матеріальні і нематеріальні методи (складові) при виборі критеріїв оцінки ефективності праці логіста, наприклад: кількість, якість, професійність, комунікабельність, своєчасність, неконфліктність тощо. При розробці систем мотивації логістичного персоналу окрім загального підходу бажано враховувати індивідуальні особливості співробітників, не забуваючи при цьому їх місце в структурі підприємства і поставлені перед ними конкретні завдання. Іншими словами, підхід до рішення проблеми має бути системним, гнучким і комплексним.

Сучасне підприємство змушене постійно піклуватись про підвищення кваліфікації своїх співробітників, створюються цілісні системи, які сприяють розвитку логістичного персоналу. Та на практиці далеко не на всіх вітчизняних підприємствах дотримуються таких підходів у вирішенні кадрових питань: на багатьох з них все ще домінує "тейлорівська" модель, для якої характерне масове використання некваліфікованих або низькокваліфікованих співробітників (дефіциту на яких практично немає) в обмін на те, що з ними в подальшому не виникає особливих проблем, наприклад, в питаннях оплати праці. Звичайно, певну економічну вигоду від цього отримати можна. Але якщо врахувати, що в сучасному бізнесі кожен учасник логістичного ланцюжка пов'язаний як мінімум ще з двома партнерами: постачальником і споживачем, то збитки, отримані в результаті прийняття некваліфікованих управлінських рішень або неякісного виконання робіт можуть перевершити найпесимістичніші прогнози скептиків. Затрати на ведення такої роботи на вітчизняному підприємстві можна вважати свого роду інвестуванням в підготовку власних кадрів з метою

підвищення його корпоративної відповідальності як у внутрішніх структурах самого підприємства, так і на ринку в цілому.

Висновок. З огляду на вищесказане, можна стверджувати, що в умовах глобалізації економіки та розвитку інтеграційних процесів питання мотивації персоналу у сфері логістики набувають відчутної актуальності, пошуки критеріїв управління корпоративною відповідальністю стають невід'ємною частиною організаційної роботи по створенню логістичних мереж на вітчизняних машинобудівних підприємствах.

Література

1. Бауэрсокс Д.Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс. – М.: ОЛИМП-БИЗНЕС, 2001. – 640 с.
2. Гёпферт Ингрид. Состояние развития логистики и тенденции будущего / По материалам 'Jahrbuch Logistik', перевод Н.Н. Ковтанюк. – Адрес документа: <http://www.logistika.spb.ru/world/>.
3. Гой І.В., Бабій І.В. Проблеми інтеграції України в світові логістичні структури // Вісник ХНУ.– 2008. – № 2, Т.1. – С. 133-136.
4. Крикавський С. М. Логістичне управління. – Львів: Львівська політехніка, 2005. – 684 с.
5. Миротин Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев. – М: ИНФРА-М, 2003. – 252 с.
6. Смирнов И. Проблемы финансового стимулирования в логистике // Logistics. Журнал практической логистики. – 2008. – № 2-3, с. 24-28.
7. Яценко В. Логистика персонала: критерии мотивации // Logistics. Журнал практической логистики. – 2008. – № 4, с. 48.
8. Hammer D.S. Materials Management as a Profit Centre // Harvard Business Review. – Vol. 47, No. January-February. – 1969. – pp. 72-82.
9. Pfohl H.-C., Hausler P. Организация логистики в региональных производственных сетях // Адреса документу: <http://www.cfin.ru/press/loginfo/2001-03/03.shtml>.
10. Victor H. Poole. Jr. The Purchasing Man and His Job. – N.Y.: American Management Association, 1964. – pp. 19-22.

Надійшла 06.11.2008 р.

УДК 330.47

Н. А. ХРУЩ, П. М. ГРИГОРУК
Хмельницький національний університет

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ГОЛОВНИХ КОМПОНЕНТ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКА ВАЛОВОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

В статті розглядається підхід щодо застосування методів багатомірного статистичного аналізу до прогнозування макроекономічних показників розвитку регіону.

Європейська інтеграція України, яка проголошена в Стратегії економічного та соціального розвитку держави на 2004-2015 роки, передбачає створення конкурентоздатної національної економіки. Становлення нової моделі розвитку повинно поєднувати політичні, гуманітарні, соціально-психологічні аспекти та макро- та мікроекономічні чинники, які лише у своєму комплексі здатні забезпечити формування принципово нової економічної системи, яка діятиме на ринкових основах.

В економічному і соціальному прогнозуванні широко використовуються різні моделі. Модель є одним з найважливіших інструментів економічного прогнозування досліджуваного процесу. Засобом вивчення закономірностей розвитку економіки, соціальних процесів є економіко-математична модель. Вона являє собою систему формалізованих співвідношень, які описують основні взаємозв'язки елементів, що утворюють економічну систему.

Економіко-математичні моделі широко застосовуються при складанні економічних прогнозів на макроекономічному рівні. До таких моделей, насамперед, відносяться однофакторні і багатфакторні моделі економічного зростання, моделі розподілу національного доходу, структурні, міжгалузеві, галузеві, моделі відтворення основних фондів і руху інвестиційних потоків, рівня життя і структури споживання, моделі зростаючої економіки, сітвові моделі, розподілу заробітної плати і доходів та інші [1].

Основною особливістю прогнозування макропоказників є те, що будь-яка макрозмінна визначається безліччю компонентів і має тенденцію до меншого відхилення від середньої, ніж кожна з її складових. Прогнозування макропоказників насамперед пов'язане з розв'язанням широкого кола задач при прогнозуванні економічного зростання економіки держав. Моделі економічного зростання є різновидом багатомірних моделей економічного розвитку. Метою побудови таких моделей є прогноз основних показників, що характеризують розвиток економіки та її структуру. Одним з таких показників є валова додана вартість (ВДВ). Аналог цього

показника у світовій практиці – валовий регіональний продукт – є основним економічним індикатором. Він свідчить про рівень розвитку економіки регіону.

Побудова адекватних моделей прогнозу ВДВ – надзвичайно складний процес, оскільки в більшості випадків досить важко передбачити величини як екзогенних, так і ендогенних факторів, які мають значний вплив на його формування. Вибір оптимальної кількості факторів впливу та аналіз кількісних та якісних параметрів їх впливу є основною задачею при побудові моделі.

Зазначимо, що з 2004 р. замість показника ВДВ в Україні визначається валовий регіональний продукт, який характеризує динаміку та обсяги структурних зрушень в економіці регіонів України. ВРП є узагальнюючим показником економічного і соціального розвитку країни. В основу визначення цього показника покладено виробничий метод. ВРП регіону складається із суми валових доданих вартостей всіх видів економічної діяльності, скоригований на величину непрямо вимірюваних послуг фінансового посередництва та податків за виключенням субсидій на продукти. ВРП має бути одним з головних показників майбутньої системи регіональних рахунків, яка повинна розповсюдити принципи системи національних рахунків на регіональний рівень. [2].

Основними методами прогнозування макроекономічних показників, які зустрічаються в науковій літературі, є метод експертних оцінок, вектор-авторегресійний метод (VAR), метод побудови простих регресійних рівнянь, метод покомпонентного прогнозування [3]. Однак, враховуючи багатомірність опису чинників, що впливають на значення таких показників, для прогнозування доцільно використати методи багатомірного статистичного аналізу [4]. Багато з відібраних ознак можуть бути взаємозв'язаними і значною мірою дублювати одна одну. В той же час нерідко ознаки лише в непрямій формі відображають найбільш істотні, але непіддатливі безпосередньому спостереженню і вимірюванню внутрішні, приховані властивості явищ. У такого роду ситуаціях представляється природною спроба сконцентрувати інформацію шляхом вираження великої кількості початкових непрямих ознак через меншу кількість більш ємних внутрішніх характеристик явища. При цьому передбачається, що найбільш ємні характеристики виявляться одночасно найбільш істотними, визначаючими. Для розв'язання таких завдань і призначені методи факторного та компонентного аналізу, до яких відноситься і метод головних компонент.

Даний метод дозволяє за n вихідними ознаками побудувати n узагальнених ознак, які називаються головними компонентами. Ці ознаки являють собою штучні змінні, що є лінійними комбінаціями вихідних ознак. Вони використовуються для кількісної оцінки латентних ознак, які на пряму з певних причин не можуть бути вимірними, але також здійснюють вплив на результуючий показник. Латентні показники також пояснюють кореляційні зв'язки між вихідними ознаками.

В загальному випадку алгоритм методу головних компонент має такий вигляд:

- 1) обчислення матриці стандартизованих ознак;
- 2) обчислення кореляційної матриці стандартизованих ознак;
- 3) обчислення власних значень та нормованих власних векторів за даними кореляційної матриці;
- 4) обчислення факторних навантажень найбільш істотних головних компонент;
- 5) обчислення значень відібраних головних компонент.

Спробуємо використати підхід до прогнозування ВДВ (ВРП) України, базований на методі головних компонент.

В ролі чинників, що впливають на формування ВДВ, оберемо наступні:

- X1 – індекс споживчих цін,
- X2 – індекс цін виробників промислової продукції,
- X3 – індекс цін реалізації продукції сільгоспідприємствами,
- X4 – доходи бюджету,
- X5 – видатки бюджету,
- X6 – продукція промисловості,
- X7 – імпорт продукції,
- X8 – експорт продукції.

Вихідні дані для розрахунків за 1998-2006 р.р. за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області [5] наведені в табл. 1.

Обчислення проведемо за наведеним вище алгоритмом. Першим кроком стандартизуємо значення вихідних ознак. Цей крок необхідний для того, щоб вилучити вплив розмірностей показників на кінцевий результат.

Далі за даними стандартизованих ознак обчислимо кореляційну матрицю, її значення занесемо до табл. 2.

Кожний елемент отриманої кореляційної матриці характеризує тісноту зв'язку однієї незалежної змінної з іншою. Оскільки діагональні елементи характеризують тісноту зв'язку кожної незалежної змінної з цією самою змінною, то вони дорівнюють одиниці. Зауваження: при знаходженні добутку стандартизованої матриці на транспоновану за рахунок зміщеності коефіцієнтів парної кореляції числові значення діагональних елементів можуть наближатись до одиниці. Якщо це так, то вони замінюються одиницями, а інші значення матриці r збільшуються на величину, що визначається як різниця між одиницею і діагональним елементом.

Для отриманої кореляційної матриці обчислимо власні значення та власні вектори (табл. 3). Перше значення кожного стовпчика цієї таблиці є власним значенням, а решта – компонентами відповідного йому

власного вектора. Визначимо достатньою частку пояснення дисперсії вихідних чинників у обсязі 90%.

Таблиця 1

Основні економічні показники Хмельницької області

Роки	Валова додана вартість (у фактичних цінах), млн грн	Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), відсотків	Індекс цін виробників промислової продукції (грудень до грудня попереднього року), відсотків	Індекс цін реалізації продукції сільгоспідприємствами (до середніх цін попереднього року), відсотків	Доходи бюджету, млн грн	Видатки бюджету, млн грн	Продукція промисловості (у фактичних цінах), млн грн	Імпорт продукції, млн дол. США	Експорт продукції, млн дол. США
	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
1998	2028	120	95,8	113,9	497,2	498,1	1478	79,82	104,46
1999	2383	117,8	117,1	127,2	684,3	684,7	1798,6	54,85	89,61
2000	2949	130,1	141,9	166	553	548,7	2283,9	58,5	90,2
2001	3611	105,2	103,4	110,6	545,4	533,7	3272,7	71,3	95,2
2002	3944	97,6	98,9	81,2	688,1	681,2	2806	87,4	113
2003	4698	107,5	108,5	130,8	921,7	912,3	2785	139,3	162,3
2004	5952	113,5	116,1	101,3	1045,9	1038,2	4101,4	169,1	188,2
2005	7958	108,5	108,5	113,8	1416	1400	5127,5	281,1	193,4
2006	9603	110,8	130,1	106,1	2001,4	1979,2	6340,2	294,7	231,3

Таблиця 2

Кореляційна матриця R стандартизованих ознак

1,0000	-0,3270	0,2584	-0,3101	0,9656	0,9641	0,9816	0,9703
-0,3270	1,0000	0,6179	0,8007	-0,2222	-0,2183	-0,3403	-0,2625
0,2584	0,6179	1,0000	0,6413	0,3220	0,3229	0,2707	0,1657
-0,3101	0,8007	0,6413	1,0000	-0,2528	-0,2520	-0,3349	-0,2834
0,9656	-0,2222	0,3220	-0,2528	1,0000	1,0000	0,9288	0,9514
0,9641	-0,2183	0,3229	-0,2520	1,0000	1,0000	0,9264	0,9509
0,9816	-0,3403	0,2707	-0,3349	0,9288	0,9264	1,0000	0,9252
0,9703	-0,2625	0,1657	-0,2834	0,9514	0,9509	0,9252	1,0000

Таблиця 3

Власні значення та власні вектори кореляційного матриця

5,0980	2,3288	0,2721	0,1983	0,0860	0,0157	0,0010	0,0000
0,4398	0,0398	0,0227	-0,1206	0,2524	0,2884	-0,8019	0,0000
-0,1636	0,5575	-0,5456	0,5327	0,2256	-0,1166	-0,1285	0,0000
0,0910	0,5952	0,6685	0,2242	-0,0512	0,3310	0,1676	0,0000
-0,1687	0,5584	-0,1184	-0,7791	-0,0641	-0,1824	-0,0367	0,0000
0,4324	0,0978	-0,0963	0,0849	-0,4844	-0,2286	-0,0081	0,7071
0,4324	0,0978	-0,0963	0,0849	-0,4844	-0,2286	-0,0081	-0,7071
0,4312	0,0307	0,1998	-0,0274	0,6170	-0,5810	0,2330	0,0000
0,4280	0,0371	-0,4271	-0,1711	0,1698	0,5641	0,5066	0,0000

Аналіз отриманих даних показує, що для подальшого аналізу цілком досить буде залишити перших дві головних компоненти.

Обчислимо факторні навантаження відібраних головних компонент (табл. 4). Вони дозволяють відобразити щільність зв'язку між цими компонентами та вихідними чинниками. Крім того, рівень цих значень дозволяє надати економічну інтерпретацію отриманим головним компонентам.

Факторні навантаження перших двох головних компонент

Вихідні чинники	W1	W2
X1	-0,3657	0,8469
X2	0,1874	0,9088
X3	-0,3907	0,8506
X4	0,9764	0,1581
X5	0,9764	0,1581
X6	0,9620	0,0542
X7	0,9713	0,0652
X8	0,9597	0,0494

Для першої головної компоненти аналіз факторних навантажень показує, що найменші значення спостерігаються для ознак: індекс цін виробників промислової продукції (X2), індекс цін реалізації продукції сільгоспідприємствами (X3) та індекс споживчих цін (X1). Тому для досягнення заданого значення коефіцієнта інформативності відібрано п'ять ознак: імпорт продукції (X7), експорт продукції (X8), доходи бюджету (X4), видатки бюджету (X5), а також продукція промисловості (X6). Очевидно, що ці ознаки мають спільні кореляційні взаємозв'язки. Тому, F1 назвемо узагальненим фінансовим показником.

Аналіз факторних навантажень для другої головної компоненти з табл. 4 показує, переважними є значення індексу цін виробників промислової продукції (X2), індексу цін реалізації продукції сільгоспідприємствами (X3) та індексу споживчих цін (X1) з якими вона має позитивний зв'язок, саме тому головній компоненті F2 надамо назву узагальненого індексу цін. Вона фактично характеризує зміну цін у Хмельницькій області у досліджуваній період часу.

Таким чином, можна зробити висновок, що на валову додану вартість впливають узагальнений фінансовий показник, а також узагальнений індекс цін. Значення цих показників наведені в табл. 5.

Для побудови прогнозної моделі скористаємось кореляційно-регресійним аналізом. Припустимо, що зв'язок між результируючим показником (ВДВ) та головними компонентами лінійний, тобто. Модель має вигляд

$$A = [F^T F]^{-1} [F^T U], \quad (1)$$

де A – вектор параметрів моделі,

F – значень головних компонент,

U – вектор стандартизованих значень результируючого показника.

Підставивши розраховані вище значення у вираз (1), отримаємо наступний вигляд регресійної моделі:

$$U = 0,1973 F_1 + 0,0303 F_2. \quad (2)$$

Аналіз коефіцієнтів показує, що переважний вплив на результируючий показник здійснює перша головна компонента.

Матриця значень перших двох головних компонент

Рік	F1	F2
1998	-4,5165	-0,8954
1999	-3,9818	0,7862
2000	-4,9772	4,7410
2001	-2,7998	-1,8054
2002	-1,2969	-3,7226
2003	-0,0610	-0,2228
2004	2,3538	-0,1224
2005	5,5625	-0,2292
2006	9,7168	1,4706

Модель (2) можна використати для обчислення прогнозних значень показника валової доданої вартості. Вона є більш простою та зручною, оскільки використовує меншу кількість екзогенних показників. Прогнозні значення головних компонент можна отримати за прогнозними значеннями вихідних чинників. Останні ж можна отримати, виходячи з дослідження їх тенденцій розвитку і використання трендових моделей або моделей показників динаміки.

Література

1. Глівенко С. В. Економічне прогнозування: Навчальний посібник / С. В. Глівенко, М. О. Соколов, О. М. Теліженко. – Суми: «Університетська книга», 2004. – 207 с.
2. Богорад О.Д., Тевелєв О.М., Падалка В.М., Підмогильний М.В. Регіональна економіка. Словник-довідник. К., 2004.
3. Петрик О. І., Половнєв Ю. О. Аналіз чинників інфляції та її прогнозування в Україні // Економіка та прогнозування. – 2003. – №1. – С. 86-103.
4. Болч Б., Хуань К. Дж. Многомерные статистические методы для экономики./ Пер. с англ. А. Д. Плитмана; Под ред. и с предисл. С.А. Айвазяна.– М.: Статистика, 1979.– 317 с.
5. <http://statbrd.ic.km.ua>

Надійшла 13.11.2008 р.

УДК 330

М. М. КАЛЕНСЬКИЙ

Комітет Верховної Ради України з питань бюджету

ФІНАНСОВО-УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ПРОТИДІЇ НЕЗАКОННОМУ ВВЕЗЕННЮ ТОВАРІВ ТА ЇХ ОБІГУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сутність правопорушень у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Визначено заходи, що сприятимуть детінізації експортно-імпорتنних операцій, комплексному вирішенню складних проблем в митній справі та діяльності митних органів.

В сучасних умовах відкритості української економіки, її зростаючої залежності від імпорту постає проблема не лише наповнення державного бюджету за рахунок митних платежів, а й захисту економічних інтересів держави, національного товаровиробника і внутрішнього ринку на основі використання інструментів митної політики та митної справи. Зарегульованість експортно-імпортного режиму роблять не вигідною або малоефективною легальну зовнішню торгівлю. Основним недоліком регулювання імпорту є нестабільність системи митних тарифів, складна процедура здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а також торговельні бар'єри. Як і раніше, широко використовуються мита, збори й акцизи, ставки яких у декілька разів перевищують ставки митних тарифів у розвинених країнах, тому багато товарів потрапляють на внутрішній ринок через нелегальні канали. Значною частиною тіньової економіки є злочини і зловживання у зовнішньоекономічній сфері. За визначенням експертів з питань боротьби зі злочинністю у сфері економіки, останніми роками зростає питома вага злочинів даного спрямування, не дивлячись на гучні заяви та намагання влади, правоохоронної системи у боротьбі з цими негативними явищами.

Наукові дослідження стосовно протидії зловживанням у сфері експортно-імпорتنних операцій та запобіганням митним правопорушенням здійснили такі українські та зарубіжні науковці: О.П.Гребельник [2], А.Д.Єршов [3], Ковальчук Т.Т. [7].

На наш погляд, особливої уваги заслуговує питання існування та нарощування масштабів митного шахрайства і контрабанди товарів в Україні, оскільки це є одним із найбільших злочинів проти суспільства, наслідками яких стало збільшення рівня корупції та зловживань, подальшої тінізації зовнішньоекономічних операцій.

В умовах динамічного зростання обсягів зовнішньої торгівлі, і особливо імпорту, проблема незаконного ввезення товарів, їх обігу на внутрішньому ринку є доволі актуальною і вимагає науково-практичного підходу для глибокого дослідження причин, що сприяють поширенню цих явищам, та розробки комплексних заходів вдосконалення протидії правопорушенням в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Українське законодавство передбачає кримінальну відповідальність за контрабанду (зброї, наркотичних та отруйних, вибухових речовин, культурних та історичних цінностей), а саме позбавленням волі на строк від трьох до дванадцяти років в залежності від тяжкості вчиненого з конфіскацією предметів контрабанди. За інші порушення законодавства при здійсненні експортно-імпорتنних операцій передбачена адміністративна відповідальність у вигляді штрафів і конфіскацій.

Головною метою порушень при ввезенні товарів (імпорту) є отримання прибутків за рахунок несплати податків. Цей кримінальний ланцюг включає в себе: незаконне вивезення валюти, нелегальну закупівлю товарів за кордоном; незаконне переміщення товарів через кордон та всередині держави; нелегальну реалізацію товарів на внутрішньому ринку; відмивання незаконно одержаних доходів та їх корупційний розподіл.

Реальні обсяги незаконного ввезення товарів та їх обігу на території України набувають загрозливих ознак, негативно впливають на ринок праці, руйнують конкурентне середовище внутрішнього ринку і вітчизняного товаровиробника і є основним носієм і джерелом корупції та хабарництва.

За даними масштабного національного дослідження серед підприємств, які займаються імпортом-експортом, проведеного наприкінці 2007 року в рамках співробітництва уряду України із корпорацією

”Виклики тисячоліття” за фінансової підтримки Агентства США з міжнародного розвитку, 61% підприємств вважають перетин митного кордону найбільш корумпованим етапом здійснення зовнішньоекономічних операцій. Наскільки легко підприємствам вмовити ” закрити очі ” на порушення, дослідження показало такі результати:

- 1) уникнути офіційних платежів - 28%;
- 2) уникнути огляду вантажу - 39%;
- 3) указати неправильну вартість і кількість вантажу на свою користь - 38%;
- 4) уникнути повної процедури розмитнення - 39% [1].

Переконалися в цьому нескладно. Феномен “українського дива” полягає в тому, що контрабандний товар, який проникає, як то кажуть, ”всіру” і “вчорну” реалізовується всюди, в сучасних торговельних центрах і на ринках відкрито, частіше за все на очах у тих, хто бореться з цим кримінальним злочиним.

В статистиці зовнішньої торгівлі відсутні повні дані обсягів високо-вартісного імпорту напоїв, тютюнових виробів, взуття, побутової техніки, меблів, мобільних телефонів, годинників, інструментів, і т.д., вона має високий рівень недостовірності.

За оцінками експертів тільки в Одеських портах біля 20% імпорту товарів декларується достовірно [1].

Основними способами здійснення незаконного ввезення товарів та уникнення від сплати платежів до бюджету є: переміщення товарів поза пунктами пропуску через державний кордон або з приховуванням від митного контролю; недостовірне декларування товарів із заниженням митної вартості, кількості, зміною коду та країни походження; звільнення від контролю за змовою із контрольними службами; використання специфічних схем, зокрема, фіктивних транзитних і давальницьких операцій; несанкціоноване проникнення і використання інформаційно-електронної системи митних органів; ввезення автомобілів за підробленими документами.

Слід констатувати, що продуманої комплексної державної протидії цим правопорушенням не існує.

Без сумніву, необхідно запровадити в Україні системний моніторинг здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Він повинен базуватись на розробці і ухваленні Урядом єдиного порядку прогнозування основних показників цієї сфери, здійснення комплексного аналізу структури експортно-імпортних операцій, тенденцій та відхилень в кількісних, цінових, вартісних показниках, бази оподаткування, її впливу на повноту надходжень до бюджету.

Важливо, щоб при здійсненні такого аналізу використовувались дані порівняння статистики зовнішньої торгівлі з іншими державами, товарних ринків, інформація контролюючих та правоохоронних органів, а також зацікавлених асоціацій товаровиробників, міністерств і відомств.

В умовах існуючого обміну базами даних виконання цієї роботи під силу Міністерствам економіки і фінансів та Держкомстату.

В межах своєї компетенції та наданих повноважень правоохоронні та митні органи виявляють і припиняють спроби порушення митного законодавства підприємцями і громадянами. Щороку збільшується кількість випадків затримань зброї, наркотиків, історичних і культурних цінностей, зростає вартість товарів, вилучених при спробах незаконного переміщення через кордон.

Епізодичні затримання дрібних партій контрабанди є наслідком протиріч між “дахами” силових структур, бізнесменами, митниками, а не результатами системної протидії цьому кримінальному злочину. Звітність підтверджують валові показники складених протоколів про порушення митних прав, скромних сотнях кримінальних справ про контрабанду і майже мізерні надходження в доход держави [5].

Таблиця 1

Звітність про порушення митних правил та контрабанду

	2006 р.	2007р.
Складено протоколів про порушення митних правил (тис. шт.)	24,2	25,5
На суму (млн грн)	535,5	855,0
Порушено кримінальних справ (шт.)	281	294
На суму (млн грн)	278,1	421,0
Надійшло коштів від реалізації конфіскованого майна (млн грн)	5,5	4,6

Важливо зазначити, що виявлені злочини у зовнішньоекономічній діяльності, як правило, пов’язуються тільки з працівниками митних органів, а бізнес залишається майже безкарним.

Держава декларує сприяння підприємництву, малому і середньому бізнесу, які допомагають зарубіжним виробникам реалізувати товари в Україні, руйнувати вітчизняне виробництво та конкурентне середовище, ухиляються від сплати податків, заганяють в тінь оплату праці, забувають про відповідальність перед суспільством.

Зроблений нами аналіз зовнішньоекономічної діяльності свідчить про наявність низки економічних передумов та проблем законодавчого характеру, які створюють умови для здійснення правопорушень у цій сфері, основними з яких є:

В Україні відсутня продумана, науково обґрунтована, гнучка протекціоністська тарифна політика, в результаті неефективної роботи відповідальних урядових інституцій, а також лобювання окремими

монополістами прийняття відповідних законів щодо захисту власного бізнесу. Більше того, іноді держава сама штовхає підприємців на здійснення правопорушень, не залишаючи їм іншого вибору. Окремі тарифи швидше гальмують легальний бізнес, аніж сприяють його розвитку.

З іншого боку, відсутність дієвого контролю з боку держави за реалізацію товарів на внутрішньому ринку створює широкі можливості для безперешкодної реалізації незаконно ввезених товарів. Високі ставки мита на товари, попит на які не задоволений національним товаровиробником за кількістю, якістю та ціною, не залишає підприємцям іншого вибору, як шукати способи незаконного ввезення цих товарів. При цьому останні вдаються до найрізноманітніших форм порушення законодавства. Непоодинокими є факти затримання на українському кордоні продуктів харчування, які декларуються, як будівельні матеріали, зокрема, гіпс, вапно тощо. Це ж стосується і побутової техніки, мобільних телефонів та інших товарів, які в Україні практично не виробляються. Іншою проблемою є надмірна деталізація та коливання ставок мита на однорідні товари, що й використовують контрабандисти, намагаючись задекларувати цей товар за найнижчою ставкою, створюючи проблеми у роботі митних органів, передумови для корупції та широке поле для розгляду питань класифікації цього товару у судах. Аналіз структури імпорту показує, що наявність суттєвої різниці ставок мита на готову продукцію та запчастин до неї змінює співвідношення ввезених товарів та запчастин на користь останніх. Зокрема, статистика ввезення телевізорів та кінескопів показує, що до кожного ввезеного телевізора потрібно 10 запасних кінескопів на рік [5].

В цілому, сучасний стан української економіки, висока частка іноземних товарів у споживанні, конкурентоздатність галузей промисловості і сільськогосподарського виробництва підтверджує низьку ефективність, недосконалість та руйнівний характер заходів тарифного і нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі.

На нашу думку, для подальшого розвитку, вдосконалення і підвищення регулюючих заходів для протидії порушенням у сфері зовнішньоекономічної діяльності в Україні необхідно створити систему ефективного захисту прав усіх учасників зовнішньоторговельної діяльності через гнучку систему змін ставок мита. А врахування при цьому інтересів торговельно-промислових кіл, експортерів, імпортерів та споживачів дозволить зробити митний тариф обґрунтованим, збалансованим і ефективним інструментом захисту економічних інтересів, оскільки в економічній безпеці країни повинні бути однаково зацікавлені органи державної влади, підприємці і споживачі.

Основною проблемою відсутності результативної боротьби з контрабандою та митним шахрайством є те, що суспільство чекає адекватної протидії цим кримінальним злочинам від Державної митної служби, яка, по суті, є єдиною у світі безправною митною адміністрацією, не маючи:

- 1) статусу правоохоронного органу;
- 2) права на проведення досудового слідства;
- 3) права на боротьбу з корупцією в своїй системі;
- 4) статусу органу стягнення податків;
- 5) права на здійснення пост-аудит контролю;
- 6) статусу суб'єктів судово-експертної діяльності.

Проте, необхідні повноваження та обов'язок боротьби з контрабандою та корупцією покладено на органи внутрішніх справ, податкову і прикордонну служби і Службу безпеки України, якій підслідний такий злочин як контрабанда [6]. Відповідно до ст. 24 Закону України "Про службу безпеки України" [4], ця служба зобов'язана виявляти, припиняти та розкривати цей злочин. Але на практиці арсенал цієї поважної служби задіяний недостатньо, вона пронизала своєю легальною і нелегальною присутністю весь процес зовнішньоекономічної діяльності, не показуючи належних результатів.

Необхідність реформування митного контролю вимагає наявності висококваліфікованого і спеціально підготовленого персоналу. Для успішної діяльності митних органів в нових умовах важливо комплектувати їх склад досвідченими і професійно підготовленими керівниками, які є незалежними від різнокольорових політичних квот і здатні забезпечувати організацію роботи персоналу і підрозділів відповідно до високих вимог і стандартів якості обслуговування учасників зовнішньоекономічної діяльності. Проте, перманентні зміни структури митних органів з метою залучення на керівні посади представників "своїх команд" зі сторони є не завжди виправданими, а призначення працівників правоохоронних органів є помилковим і шкідливим, оскільки вони переносять свої форми і методи роботи в систему, яка не є правоохоронним органом і має значні, специфічні особливості діяльності економічного і контрольного спрямування.

Також перешкоджають протидії правопорушенням заговорені проблеми технологічно і технологічного характеру, зокрема: низький технічний рівень облаштування митного кордону; наявність на кордоні значної кількості об'їзних доріг в т.ч. з твердим покриттям; відсутність сучасного обладнання систем спостереження, електронних ваг та спеціальних рентгенівсько-телевізійних установок для сканування транспортних засобів і вантажів, а також іншого високотехнологічного устаткування.

Зміни масштабів зовнішньоекономічної діяльності, зростання їх соціально-економічного значення та ризиків для нашої держави об'єктивно вимагають внесення суттєвих коректив у всі сфери митної справи, в зміст завдань митної служби, її функції, організацію управління та взаємодії з іншими державними органами, розширення соціальної бази її діяльності.

Ключовими і визначальними завданнями для визначення ефективності діяльності митної системи повинні стати:

- 1) швидке переміщення товарів, транспортних засобів і громадян через кордон;
- 2) надійне упередження і безумовне призупинення порушень у сфері зовнішньоекономічної діяльності, які становлять економічну, соціальну, екологічну, технічну, технологічну безпеку держави.

Необхідно також визначити найбільш ефективні завдання в галузі зовнішньоекономічної діяльності, які відповідають міжнародним стандартам і практиці, законодавству України та забезпечити реалізацію наступних заходів:

1. Сформувати на державному рівні структуру державних органів, які здійснюють регулювання зовнішньоторговельної діяльності на базі комплексного підходу до міжвідомчої взаємодії та забезпечення балансу інтересів в галузі митних тарифів, податкових заходів, заборон, обмежень, залучення інвестицій в економіку, надходжень доходів у бюджет.

2. Розробити та затвердити державну комплексну програму детінізації зовнішньоекономічної діяльності з визначенням ролі, місця і, особливо, відповідальності Національного банку України та банківської системи за здійснення валютного контролю, Міністерств економіки, фінансів, закордонних справ, Державної податкової служби, Державної митної служби, Державної прикордонної служби, а також правоохоронних органів та інших відповідних структур.

Програма повинна передбачати:

- 1) детінізацію процедури укладання зовнішньоекономічних угод та їх практичного здійснення;
- 2) забезпечення ефективності митного, фінансового контролю та повної достовірності декларування товарів, створення системи їх бухгалтерського обліку;
- 3) створення системи донарахування і стягнення податків в бюджет за результатами послідуочого контролю за товарами після випуску їх у вільний обіг;
- 4) забезпечення цілісної системи протидії митному шахрайству на основі аналізу ризиків та здійснення окремих видів оперативно-розшукової діяльності;
- 5) детінізацію внутрішнього ринку імпортованих товарів.

3. Розробити і ухвалити довгострокову Урядову програму розвитку митної справи і митних органів та переглянути функції і повноваження митних органів шляхом підготовки і ухвалення Закону України "Про Державну митну службу України" із вилученням всіх положень, що стосуються організаційних, функціональних, кадрових та соціальних аспектів її функціонування з Митного кодексу, запровадження контрактної системи трудових відносин.

4. Завершити облаштування кордонів України, покласти відповідальність за будівництво пунктів пропуску на Міністерство транспорту України.

5. Створити сучасні склади та митні термінали. Розмістити митні органи тільки у приміщеннях, які є власністю держави. Унеможливити здійснення митних процедур у приватних приміщеннях і територіях

6. Прийняти урядові рішення з питань:

- 1) подання митної декларації країн відправлення товарів, що ввозяться в Україну, як основної умови підтвердження відомостей про митну вартість таких товарів;
- 2) встановлення правил торгівлі імпортованими товарами на внутрішньому ринку за наявності митної декларації і відомостей про сплату податків;
- 3) запровадження відшкодування податку на додану вартість на підставі імпортованої митної декларації країни-призначення товару.

7. Створити єдину систему фінансового контролю за здійсненням зовнішньоекономічних операцій.

Література

1. Аналітичні матеріали дослідження в рамках співробітництва уряду України із корпорацією "Виклики тисячоліття" за фінансової підтримки Агентства США з міжнародного розвитку, 2007.
2. Гребельник О.П. Основи митної справи /О.П. Гребельник. – к., 2003. – 600 с.
3. Ершов А.Д. Международные таможенные отношения /А.Д.Ершов. – С.-Пб., 2000. – 204 с.
4. Закон України від 25.03.1992 р. №2229-ХІІ "Про службу безпеки України" зі змінами і доповненнями.
5. Звіти про роботу Державної митної служби України за 2006, 2007 рр.
6. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. №2341-ІІІ.
7. Ковальчук Т.Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика /Т.Т. Ковальчук. – К., 2004. – 638 с.

Надійшла 09.11.2008 р.

**КОНЦЕПЦІЯ ВІДСТРОЧЕННЯ ТА ТРАНСФОРМАЦІЇ РАХУНКІВ
В СИСТЕМІ ОБЛІКУ**

Визначено методичні прийоми стримування витрат за рахунок втілення концепції відстрочення та моделі трансформації рахунків в форматі діяльність – капіталізація – амортизація – калькуляція

Постановка проблеми. Успішні результати роботи кожного підприємства значною мірою залежать від системи управління, яка забезпечує економічну самостійність підприємства, його конкурентоспроможність та стійке фінансове становище на ринку. Вирішення проблеми подолання фінансової кризи та збереження економіки промислових підприємств неможливе без удосконалення насамперед системи управління витратами. Тому перед управлінським персоналом постає важливе завдання пошуку і впровадження такої системи, яка б відповідала принципам єдності підходів на різних рівнях управління, планування, обліку, калькулювання, оцінки та аналізу; можливості управління витратами на різних стадіях життєвого циклу виробів; органічного поєднання зниження витрат з досягненням високої якості готової продукції.

На сьогодні спостерігають глобальні зміни в середовищі бізнесу, які формалізуються у наступні проблеми: мінімізація ризиків; скорочення витрат; зростання вартості бізнесу; створення нової реальності [1, с.9]. Це, у свою чергу, вимагає вибору адекватних інструментів обліку: виявлення витрат діяльності в межах вартісного ланцюжка; визначення факторів витрат щодо кожного виду діяльності; диференціація господарських операцій, які забезпечують підприємству поточну або потенційну перевагу у витратах.

Теоретичне обґрунтування системи обліку господарської діяльності відбувається:

- 1) за традиційним підходом - в категоріях теорії "витрати-випуск", а саме формування дефініції "фінансовий результат" з понять "доходів" та "витрат";
- 2) за широким підходом - в категоріях теорії "збереження капіталу" відповідно до якої фінансовий результат виводиться з понять "активи" та "зобов'язання".

Проте, методика обліку витрат, яку застосовують на підприємствах, не повною мірою відповідає сучасним вимогам.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем обліку витрат діяльності зробили такі вітчизняні вчені: О. С. Бородкін, М.Г.Чумаченко, О. А. Герасименко, З. В. Гуцайлюк, Л. В. Жилкіна, О. С. Заєць, В. Г. Линник, В. П. Пальчук, В. В. Сопко, І. Г. Яремчук та інші. Серед зарубіжних авторів ці проблеми досліджені у наукових працях П. С. Безруких, І. М. Друкер П.Ф. [2, с.123-157] О.В. Рожнова [3, с. 204-237], Д.В. Денискіна, К. Друрі, В. Б. Івашкевича, І. Я. Ламікіна, П. П. Новіченка, С. С. Сатубалдіна, М. Д. Свиргуна, І. С. Чупака та інших.

Більшості проведених досліджень властивий традиційний підхід до їх вирішення. У той же час сучасні ринкові перетворення в економіці країни ставлять нові вимоги до якості обліково-аналітичної інформації, що є підставою для прийняття необхідних управлінських рішень на промислових підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання. Їх керівництву необхідна достовірна і повна інформація про результати діяльності підприємства та його фінансовий стан.

Мета дослідження полягає у виявленні наслідків модифікації категорії "витрати" в форматі: діяльність – капіталізація – амортизація – калькуляція на засадах концепції відстрочення та трансформації; розробці технологій обліку витрат, орієнтованих на захист інтересів власників, яка дозволяє уникнути впливу податкових правил при формуванні фінансовий результатів діяльності шляхом трансформації витрат (доходів) з податку на прибуток

Виклад основного матеріалу дослідження. Навколо визначення «витрат» саме як облікової категорії розгорнулись гострі дискусії, які зводяться до наступних критичних зауважень та заперечень:

- 1) критикується визначення витрат, яке виводиться з поняття капіталу, а саме зазначається, що виробничі витрати не мають ніякого відношення до капіталу;
- 2) заперечується доцільність переходу від методики повної собівартості до концепції скороченої виробничої собівартості продукції [10, с. 13-16; 11, с.3-10; 12, с. 3-10].

На наш погляд, це результат боротьби між прихильниками традиційного та широкого підходу у обґрунтуванні фундаментальних облікових категорій, а компроміс і цій дискусії досягається саме за рахунок реалізації концепції відстрочення. На цих засадах, категорія «виробничі витрати» тільки формально відноситься до витрат, які є відкладеними до моменту продажу активів. Тобто витрати понесені підприємством в результаті операційної діяльності, але тимчасово капіталізовані у вартості виготовлених оборотних активів.

Як відомо, виробничі витрати формуються на всіх етапах технологічного процесу. Тому для виявлення їх джерел велике значення має з'ясування місць їх виникнення (етапів технологічного процесу). Дослідження економічної суті визначення витрат дало змогу встановити, що нерідко в одному і тому ж виданні автори вживають категорії «виробничі витрати», «витрати виробництва» і «затрати на виробництво» в однакових чи різних тлумаченнях. Незалежно від того, чи це витрати окремого підприємства, чи витрати у національному

масштабі, різні автори називають їх довільно – затратами чи витратами, маючи на увазі одні й ті ж або різні категорії, не приділяючи цьому належної уваги.

На думку автора, витрати діяльності – це виправдані умовами господарювання і використані для створення цінностей або надання послуг сукупні вкладення підприємства за певний період незалежно від того, припадають вони на закінчений продукт чи на незавершене виробництво. При цьому поняття "витрати звітного періоду", автор вживає стосовно витрат за їх функціональним призначенням, що рівнозначно поняттю собівартості реалізованої продукції в розрізі калькуляційних статей, а "витрати діяльності" співвідносить із витратами за економічними елементами. Загальні підходи до інтерпретації «витрат» в нормативно-правовому контексті наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Інтерпретація нормативно-правового визначення категорії “витрати”

Нормативно-правові акти	Концептуальне визначення категорії “витрати”
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1. “Загальні вимоги до фінансової звітності”, наказ МФУ від 31.03.1999р. № 87	Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником) [4, с. 12]
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку – 16 «Витрати», наказ МФУ від 31.12.1999 р. № 318	Витрати звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [5, с.73]
Закон України “Про оподаткування прибутку підприємства” від 22.05.97 р. №283/97-ВР (зі змінами і доповненнями)	Валові витрати виробництва - суми будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності [6, с.7]
Міжнародні стандарти фінансової звітності	Затрати (cost) величина використання ресурсів в масштабах усієї господарської діяльності для забезпечення як реальних економічних вигод так і майбутніх Витрати (expense) це відтік або інше використання активів і /або виникнення кредиторської заборгованості у результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг здійснення інших операцій, які є основою діяльності господарюючого суб'єкта [7, с.64]
Міжнародна практика (законодавство Австралії – представник американської моделі обліку)	Витрати – це споживання або втрата потенційного прибутку або майбутніх економічних вигод у формі зменшення активів або збільшення кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта, не пов'язане з виплатами власникам і які призводять до зменшення власного капіталу [8, с.416-417]
Загальноекономічне визначення	Під витратами розуміють вартість усіх використаних ресурсів, необхідних для забезпечення визначених обсягів господарювання [9, с.30]

Нині, в умовах небувалого падіння виробництва, як ніколи актуальна оцінка важливого фактора, що впливає на політику виробника – витрат діяльності, що лежать в основі формування фінансового результату, і про які в першу чергу думає господарник. Сьогодні, на наш погляд, існує ціла низка проблем обліку витрат.

Перша стосується моделювання системи обліку витрат, пов'язаних з формуванням зобов'язань перед персоналом чи іншими фізичними особами, які підприємство природно бажає оптимізувати шляхом контролю не лише за рівнем витрат на оплату праці, й за обсягами нарахувань та утримань в фонди соціального страхування. Особлива увага приділяється визначенню обсягів витрат за умови видачі винагороди в натуральному еквіваленті (відповідно приймається чи ігнорується рішення про застосування натурального коефіцієнту перерахунку виплат фізичній особі). Можливі варіанти формування витрат та схем сплати податків та виплат наведені в табл. 2.

Наступні проблеми стосуються відстрочення витрат вже на за бажанням підприємства, а за нормами відповідного законодавства, що систематизовано в табл. 3.

Моделювання системи обліку витрат на прикладі видачі працівнику телефону

В рахунок заробітної плати	Як премія згідно колективного договору	Як соціальне благо особи, що перебуває з підприємством у трудових відносинах	Як соціальне благо але особи, що не перебуває з підприємством в трудових відносинах (засновнику-аутсайдеру)
Нарахована заробітна плата в розмірі окладу 3000 грн., але в рахунок окладу видали телефон вартістю 2200 грн.	Нарахована заробітна плата в розмірі окладу 3000 грн., як премія видано телефон вартістю 2200 грн.	Нарахована заробітна плата в розмірі окладу 3000 грн., видали телефон вартістю 2200 грн. як соціальне благо	Подарували телефон вартістю 2200 грн.
<i>Натуральний коефіцієнт для перерахунку вартості телефону не використовується</i>	<i>Натуральний коефіцієнт для перерахунку вартості телефону не використовується</i>	<i>Натуральний коефіцієнт для перерахунку вартості телефону використовується</i> 2200*1,2191= 2682 грн.	<i>Натуральний коефіцієнт для перерахунку вартості телефону використовується</i> 2200*1,1765=2588,3 грн.
Податки: Внески до пенсійного фонду: 60 грн. (3000*2%) Внески до органів соціального страхування на випадок втрати працездатності 30 грн. (3000 *1,5%) Внески до органів на випадок безробіття: 15 грн. (3000*1,3%) ПДФО 434 грн. Соціальні нарахування на виплати працівнику 1140 грн.	Податки: Внески до пенсійного фонду: 104 грн. (5200*2%) Внески до органів соціального страхування на випадок втрати працездатності 78 грн. (5200 *1,5%) Внески до органів на випадок безробіття: 68 грн. (5200*1,3%) ПДФО 742 грн. Соціальні нарахування на виплати працівнику 1976 грн.	Податки: Внески до пенсійного фонду: 114 грн. (5682*2%) Внески до органів соціального страхування на випадок втрати працездатності 85 грн. (5682 *1,5%) Внески до органів на випадок безробіття: 74 грн. (5682*1,3%) ПДФО 811 грн. Соціальні нарахування на виплати працівнику 1140 грн. за рахунок витрат основної діяльності 1019 грн. за рахунок інших операційних витрат	Податки: Внески до пенсійного фонду: відсутні Внески до органів соціального страхування на випадок втрати працездатності: відсутні Внески до органів на випадок безробіття: відсутні ПДФО 388,3 грн. Соціальні нарахування на виплати фізичній особі відсутні.
Витрати підприємства: Оплата праці (із включення до валових витрат) 3000 грн., нарахування в органи соціального страхування 1140 грн. Сплата податків: 539 грн.	Витрати підприємства: Оплата праці (із включення до валових витрат) 5200 грн., нарахування в органи соціального страхування 1976 грн. Сплата податків: 992 грн.	Витрати підприємства: Оплата праці (із включення до валових витрат) 3000 грн., нарахування в органи соціального страхування 1140 грн. Інші операційні витрати 3701 грн. Сплата податків: 1084 грн.	Витрати підприємства: Інші операційні витрати (не включені до валових витрат) 2588,3 грн.
Виплата коштів фізичній особі: 261 грн. Майно 2200 грн.	Виплата коштів фізичній особі: 2008 грн. Майно 2200 грн.	Виплата коштів фізичній особі: 2461 грн. Майно 2200 грн.	Сплата податків: 388,3 грн. Майно 2200 грн.

Таблиця 3

Методичні прийоми відкладення витрат за рахунок втілення концепції відстрочення для облікової інтерпретації операцій з основними засоби

Методичні прийоми	Змістовне наповнення методичного прийому
Відстрочення витрат, які підлягають амортизації	Вимога збільшувати балансову вартість групи чи об'єкта основних фондів після оплати та після введення в експлуатацію; обмеження валових витрат за рахунок поліпшення основних фондів не більше як 10 % від балансової вартості відповідних об'єктів на початок звітного року
Стимування витрат розрахованих за алгоритмом амортизації	Використання з 1.01.2004 р. занижених норм амортизації відносно основних фондів придбаних (створених) до 1.01.2004 р.
Обмеження витрат, які підлягають амортизації	Не впливає на вартість, яка підлягає амортизації, вартість основних фондів, які отримані безкоштовно або мають невиробниче призначення

Але найбільш масштабна концепція відстрочення та трансформації рахунки реалізується в технології виявлення відстрочених податків та коригування витрат з податку на прибуток. Основні елементи технології – констатація в середовищі податкового обліку та трансформація даних в бухгалтерському середовищі. Трансформація передбачає визначення частини (суми) відстрочених активів чи зобов'язань і зміну на її величину рівня витрат звітного періоду.

Висновки. Концепція відстрочення та трансформації рахунки в системі обліку дозволяє адекватно вписати категорію «витрати» в формат: діяльність – капіталізація – амортизація – калькуляція. Такий підхід дозволяє забезпечити виявлення витрат діяльності в межах вартісного ланцюжка та диференціювати господарську діяльність, яка забезпечує підприємству поточну або потенційну перевагу у витратах, що, по суті, є проявом підходів американської школи обліку, представники якої вважають, що бухгалтерський облік – це інструмент створення нової реальності для зростання вартості бізнесу [13, с.9 -11].

Література

1. Голов С.Ф. Парадигма конкурентоспроможного обліку // Школа професійного бухгалтера. – 2006.-

№ 11(71). – С. 9-11.

2. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Пер. с англ. Уч. пос.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. - 272 с.

3. Рожнова О.В. Финансовый учет. Теоретические основы, методологический аппарат. – М.: Экзамен, 2001. – 320 с.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджено наказом МФУ від 31.12.99 р. № 87 // Бухгалтерія. – 2001. - № 52/2. – С.12-15.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”, затверджено наказом МФУ від 31.12.99 р. № 318 // Бухгалтерія. – 2001. - № 52/2. – С.72-77.

6. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" у редакції від 22.05.97 р. № 283/97-ВР // Все про бухгалтерський облік. – 2004.- № 85. – с. 3-47.

7. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Пер. з англ. – К. 2000. – Ч.1. – 1272 с.

8. Бутинець Ф.Ф., Горещька Л.Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навч. посібник. – Житомир: ПП «Рута», 2003. -544 с.

9. Задорожна Н.В. Макроекономічна теорія виробництва і витрат: Навч. посібник. - К., 2003. -219 с.

10. Чумаченко М., Белоусова І. Економічна робота на підприємстві та П(С)БО 16 «Витрати // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007.- № 3. - С.13-16.

11. Голов С. Чи перешкоджає П(С)БО 16 «Витрати» економічній роботі на підприємстві?// Бухгалтерський облік та аудит. – 2007. – № 5. - С. 3-10.

12. Чумаченко М., Белоусова І. П(С)БО 16 «Витрати» таки перешкоджає економічній роботі на підприємстві // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007.- № 10. - С.3-10.

13. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. – Санкт-Петербург: Бизнес-Микро, 1999. -278 с.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 657

В. О. ШЕВЧУК

Державна академія статистики, обліку і аудиту

Л. В. ДЖУЛІЙ

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто особливості обліку основних засобів малих підприємств в умовах застосування спрощеної системи обліку, оподаткування та звітності

Постановка проблеми. Прибуткова діяльність малого підприємства вимагає від власної облікової системи чіткого і правильного відображення всіх фактів господарського життя з метою надання своєчасної, точної і об'єктивної інформації про результати господарювання як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам. Система організації обліку на малому підприємстві не може бути громіздкою. Облік на малих підприємствах повинен бути максимально скорочений і спрощений з метою приведення у відповідність можливостей малого підприємства щодо здійснення витрат на ведення обліку до його діяльності. Разом з тим, спрощення облікової системи малого підприємства можливе до певної межі, яка забезпечує виконання його інформаційної і контрольної функцій. Проте, як свідчить практика, не всі питання спрощення обліку на малих підприємствах є чіткими та законодавчо врегульованими, і тому виникають проблеми щодо обліку окремих об'єктів малих підприємств, які вимагають подальшого дослідження і обґрунтування шляхів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості організації та ведення обліку на малих підприємствах за умов запровадження спрощеної системи обліку, оподаткування та звітності досліджувались в працях вітчизняних вчених Ф.Ф.Бутинця, Голова С.Ф., Давидова Г.М., Кужельного М.В., Матвіїва М.Я., Хомина П.Я. та ін. Одержані результати проведених досліджень потребують подальшого продовження та удосконалення у зв'язку із змінами нормативно-законодавчої бази та облікових процедур щодо відображення в обліку окремих його об'єктів і подій.

Мета написання статті полягає у дослідженні особливостей обліку основних засобів малих підприємств при спрощеній системі обліку, оподаткування та звітності з точки зору узгодження положення податкового законодавства та вимог П(С)БО.

Виклад основного матеріалу. Для ведення господарської діяльності підприємства малого бізнесу, як і всі інші суб'єкти господарювання, використовують основні засоби. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби визначені П(С)БО 7, П(С)БО 27, П(С)БО 28, П(С)БО 32, норми яких поширюються і на підприємства малого бізнесу. При організації обліку основних засобів на малих підприємствах необхідно враховувати найбільш важливі проблеми сучасної облікової системи суб'єктів малого бізнесу:

- 1) складність застосування окремих П(С)БО, норм податкового законодавства та формування облікової політики малого підприємства;
- 2) надмірна складність методик обліку окремих об'єктів для підприємств малого бізнесу;
- 3) недосконалість спрощеного Плану рахунків, реєстрів бухгалтерського обліку для малих підприємств;
- 4) неадекватність форм фінансової звітності різних за розміром, обсягом і видами діяльності підприємств сфери малого бізнесу.

Правильність ведення обліку основних засобів малих підприємств забезпечується наказом про облікову політику, який повинен містити основні напрями обліку основних засобів із врахуванням очікуваного способу одержання економічних вигод від їх використання на підприємстві.

З моменту набрання чинності ПБ(С)О-31 розпорядчий документ про облікову політику підприємства має містити відомості про порядок обліку фінансових витрат. Підприємство має вибрати, за яким з двох варіантів воно обліковує фінансові витрати, пов'язані із створенням кваліфікаційного активу (вони можуть бути як капіталізовані (включені до собівартості активу), так і списані на витрати періоду) [1, с.208].

Типові форми первинних документів для обліку основних засобів затверджені наказом Міністерства статистики України № 352 від 29.12.1995 року «Про затвердження типових форм первинного обліку» і введені в дію з 1.01.1996 року. На малих підприємствах, незалежно від того, ведуть вони облік за спрощеною чи навіть простою формами, первинна документація повинна вестись в обов'язковому порядку згідно вимог, оскільки винятків для них не встановлено. Для тих малих підприємств, які є платниками єдиного податку, існують нев'язані питання щодо вибору методів нарахування амортизації основних засобів. Відповідно до п. 2 П(С)БО 7 «Основні засоби» норми даного положення застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами всіх форм власності (крім бюджетних установ), в т.ч. і платниками єдиного податку [2, с.102]. Згідно з п. 26 П(С)БО 7 амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

- 1) прямолінійного;
- 2) зменшення залишкової вартості;
- 3) прискореного зменшення залишкової вартості;
- 4) кумулятивного;
- 5) виробничого.

Підприємство – платник єдиного податку може застосовувати норми й методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством. При цьому необхідно враховувати, що згідно з п. 28 П(С)БО 7 метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

Слід відмітити, що податковий облік підприємствами, які обрали спрощену систему оподаткування, ведеться відповідно до Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.98 р. № 727/98, у редакції Указу Президента України від 28.06.99 р. № 746/99[3]. Отже, норми ст. 8 Закону про прибуток на такі підприємства не поширюються [4]. Тому в податковому обліку малого підприємства - платника єдиного податку амортизація основних засобів не нараховується, оскільки на нього поширюється особливий режим оподаткування і норми Закону про прибуток у даному разі не застосовуються.

Отже, на нашу думку, малим підприємствам не доцільно застосовувати податковий метод нарахування амортизації основних засобів, ускладнюючи при цьому їх облік. Також у випадку придбання основних засобів немає потреби для таких підприємств в класифікації основних засобів на виробничі і невиробничі, так як невиробничі основні засоби не підлягають амортизації тільки за вимогами податкового обліку.

На момент придбання основних засобів необхідно враховувати розбіжності в обліку ПДВ у платників єдиного податку за ставкою 6% і 10%. Платники єдиного податку за ставкою 6% у разі придбання основних засобів мають право на включення суми сплаченого ПДВ до податкового кредиту. Платник єдиного податку всю суму сплаченого ПДВ відносить на збільшення вартості активу. Якщо у випадку придбання основних засобів виникають витрати з транспортування, монтажу та налагодження таких основних засобів, то платник єдиного податку за ставкою 10 % всю суму таких витрат також відносить на збільшення активу, а платник єдиного податку за ставкою 6 % із суми таких витрат при їх віднесенні на збільшення вартості активу відокремлює податковий кредит з ПДВ.

Важливим для малих підприємств, що застосовують спрощену систему оподаткування, є правильний облік операцій з вибуття основних засобів, тому що такі операції впливають на їх податкові зобов'язання з єдиного податку. Згідно з Указом президента за № 746, у разі з продажу об'єктів основних засобів виручкою від їх реалізації для оподаткування єдиним податком вважається різниця між сумою, яку отримано від покупця на поточний рахунок чи в касу підприємства, та їх залишковою вартістю. Виручка, отримана від реалізації основних засобів у платника єдиного податку за ставкою 10 %, визначається без врахування ПДВ, оскільки такі підприємства не мають права на податкові зобов'язання з ПДВ. У платника єдиного податку за ставкою 6 % сума ПДВ включається до виручки від реалізації основних засобів, яка підлягає оподаткуванню єдиним податком, і знаходить подвійне оподаткування, тому що сума податкових зобов'язань спочатку обліковується при розрахунку ПДВ, а потім включається до об'єкта оподаткування єдиним податком.

Проте слід зазначити, що відображення в обліку реалізації основних засобів з 1.01.2008 року має ряд суперечливих положень у зв'язку із змінами П(С)БО 27 [5]. З 1 січня 2008 р. П(С)БО 27 набрав чинності в новій

редакції, і встановлює методологію бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності щодо такого об'єкта обліку, як необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу. Отже, облік основних засобів, які придбані підприємством для продажу, здійснюється на новому рахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу». Цей же рахунок призначений для відображення вартості таких активів, як інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції, які не оцінюються за справедливою вартістю, тобто вартість усіх утримуваних для продажу необоротних активів (крім тих, на які не поширюється чинність П(С)БО 27).

Таким чином, до 1.01.2008 року у випадку прийняття рішення про продаж основних засобів їх вартість не переводилась зі складу необоротних до складу оборотних активів та відображувався фінансовий результат від реалізації основних засобів. Після 1.01.2008 року у випадку прийняття рішення про продаж основних засобів їх вартість переводять зі складу необоротних активів до складу оборотних активів, і завершується такий процес реалізації як фінансовий результат від реалізації товарів. А от дохід і витрати, що їх визнають у разі продажу необоротних активів, відповідно до П(С)БО 27 носять тепер повністю «операційний характер», і відображають їх, відповідно, за кредитом субрахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» і дебетом субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів».

Відповідно до п.9 розділу II П(С)БО 27 необоротні активи і групи вибуття, утримувані для продажу, на дату балансу мають бути переоцінені за найменшою з двох величин - балансовою вартістю або чистою вартістю реалізації. У разі перевищення нової оцінки над старою балансовою вартістю утворюються інші операційні доходи, у разі перевищення балансової вартості над новою оцінкою - інші операційні витрати.

Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження змін до деяких методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку» від 31.03.2008 року № 498 внесено зміни до Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджених Наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2003 року № 561 [6], і, зокрема, запропоновано включати об'єкт основних засобів у групу вибуття наступними бухгалтерськими проведеннями:

Таблиця 1

Відображення в обліку переведення основних засобів зі складу необоротних активів в групу активів, утримуваних для продажу

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дт	Кт
Включено об'єкт основних засобів у групу вибуття		
а) сума зносу об'єкта	131	10
б) сума перевищення залишкової вартості об'єкта над його справедливою вартістю	949	10
в) залишкова вартість об'єкта	286	10

Відображення основних засобів в складі необоротних активів, які визнаються для продажу, відбувається при виконанні наступних умов:

- 1) економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням;
- 2) вони готові для продажу у їх теперішньому стані;
- 3) їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу;
- 4) умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів;
- 5) здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості.

Таким чином, якщо на малому підприємстві виникнуть умови реалізації основних засобів, які не відповідатимуть умовам визнання необоротних активів для продажу, в такому випадку їх реалізація матиме відмінності від вимог П(С)БО 27 (табл. 2). Наша думка також підтверджується відсутністю змін у розрахунку єдиного податку для суб'єктів малого бізнесу - юридичних осіб.

У звітності малих підприємств для об'єктів обліку, які підпадають під норми П(С)БО 27 [7, 8], має бути виділено вписувані рядки:

- рядок 275 «Необоротні активи та групи вибуття» - для відображення у формі № 1-м вартості відповідних об'єктів, окремо від інших необоротних активів та запасів;
- рядок 605 – для відображення у формі № 1-м суми зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу;
- рядок 176 (177) – для відображення у формі № 2-м прибутку (збитку) від вибуття активів та погашення зобов'язань внаслідок припинення діяльності.

Особливості відображення в обліку реалізації об'єктів основних засобів

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дт	Кт
У випадку відповідності об'єкта основних засобів умовам визнання для продажу П(С)БО 27		
Переведено об'єкт основних засобів до складу необоротних активів, утримуваних для продажу (в сумі залишкової вартості)	286	10
Відображено суму зносу об'єкта	131	10
Визнано дохід від реалізації об'єкта основних засобів	377	712
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ (у платника єдиного податку за ставкою 6%)	712	641
Списано первісну вартість об'єкта в сумі залишкової (балансової) вартості	943	286
Нараховано єдиний податок за ставкою 6% (10 %) від реалізації необоротних активів (сума виручки, зменшена на залишкову (балансову вартість об'єкта)	84	64
У випадку невідповідності об'єкта основних засобів умовам визнання для продажу П(С)БО 27		
Визнано дохід від реалізації об'єкта основних засобів	377	746
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ (у платника єдиного податку за ставкою 6%)	746	641
Відображено суму зносу об'єкта	131	10
Списано первісну вартість об'єкта в сумі залишкової (балансової) вартості	977	10
Нараховано єдиний податок за ставкою 6% (10 %) від реалізації необоротних активів (сума виручки, зменшена на залишкову(балансову вартість об'єкта)	84	64

Висновки. Таким чином, при спрощеній системі обліку, звітності і оподаткуванні малих підприємств вимагають подальшого вирішення проблеми відображення в обліку операцій з основними засобами, їх реалізації та оподаткування єдиним податком. Нами запропоновані варіанти розвитку подій щодо оподаткування єдиним податком виручки від реалізації основних засобів, які можуть бути уточнені на державному рівні шляхом внесення змін до нормативно-законодавчої бази з питань врегулювання спрощеної системи обліку, оподаткування та звітності, удосконалення окремих положень П(С)БО 27 та розрахунку єдиного податку для суб'єктів малого бізнесу – юридичних осіб.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2006 року № 415 // Бухгалтерія. ЗСЗ.- 2007.- Випуск 1.- С.207-212.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року № 92 // Бухгалтерія. ЗСЗ.- 2007.- Випуск 1.- С.101-106.
3. Указ Президента «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 727/98 від 03.07.1998 р. // <http://www.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» №283/97 від 22.05.1997 р. – ВР зі змінами та доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 7.11.2003 року № 617 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 03.10.2007 р. №1100) // Бухгалтерський облік та аудит. - 2007.- № 11.- С.79-81.
6. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження змін до деяких методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку» від 31.03.2008 року № 498 // Бухгалтерський облік та аудит. - 2008.- № 8.- С.16-17.
7. Кушина О.Коли необоротні стають оборотними (оновлений ПБО-27 у дії) // Бухгалтерія.-2008. - №4.- С.61-64.
8. Городянська Л.Облік доходів, витрат, фінансових результатів суб'єктів малого підприємництва та особливості фінансової звітності // Бухгалтерський облік та аудит. - 2008. - № 3. - С.28-40.

Надійшла 16.11.2008 р.

ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ

У статті висвітлено економічну суть категорії відтворення основних засобів, запропоновано механізм фінансування процесу відтворення основних засобів промислових підприємств в сучасних умовах господарювання

Актуальність теми. У період переходу до ринкових форм господарювання, одним з основних питань є підвищення ефективності експлуатації основних засобів суб'єкта господарювання. Від того, наскільки вирішена дана проблема, залежить фінансова ситуація на підприємстві, його конкурентоспроможність на ринку. Щоб підвищити ефективність використання матеріально-технічної бази підприємства, першочергове значення має їх відтворення.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми пошуку можливих шляхів відтворення основних засобів та джерел їх фінансування приділено багато уваги в працях С. Голова, М. Чумаченка, А. Твердомеда, П. Житного, Л. Городянської, Є. Бачевського, О. Решетняк, І. Заблодської, В. Шимової, В. Каменкова, О. Румянцевої, С. Носової, О. Талахадзе, А. Азриліяна, С. Мочерного та інших.

Постановка задачі. Метою даної статті є розгляд можливих джерел фінансування процесу відтворення основних засобів промислових підприємств в сучасних умовах господарювання.

Результати дослідження. Суть відтворення основних засобів проявляється в ході його постійного руху, що обумовлює необхідність вивчення всього механізму відтворення основного капіталу. Оборот основного капіталу і його відтворення – тотожні поняття, економічний зміст яких полягає у кругообігу основного капіталу.

У вітчизняній обліково-економічній літературі відтворення розглядають як безперервне відновлення процесу виробництва товарів, послуг і духовних благ, на основі якого здійснюється відтворення всіх елементів економічної системи продуктивних сил, техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин, виробничих відносин (або відносин економічної власності) і господарського механізму [2, с. 223].

Розрізняють поняття “відтворення капіталу” та “відтворення основних фондів”. Відтворення капіталу - це постійне поновлення (утворення) капіталу [1, с. 65; 3, с. 94]. Відтворення основних фондів - це постійне повторення і безперервне відновлення засобів праці в натуральному та вартісному вираженні [25, с. 227].

На нашу думку, відтворення основних засобів – це процес поліпшення та відновлення первісного ресурсу об'єкта основних засобів або зміна його якісних характеристик.

Повний цикл відтворення основних засобів означає загальний період перебування основного капіталу на підприємстві, починаючи від його формування та закінчуючи вибуттям. Проміжною стадією даного процесу є поліпшення об'єктів основних засобів у вигляді ремонту та модернізації.

Здійснення усіх видів поліпшень стосуються як власних основних засобів, так і отриманих на правах лізингу. В процесі експлуатації частина основних засобів може переходити на ремонт та поліпшення, консервацію або виводитися зі складу активів, які потребують відтворення. Основні засоби можуть зазнавати поліпшення у формі модернізації, модифікації, дообладнання, добудови, реконструкції тощо (рис. 1).

Експлуатація основних засобів пов'язана з їх моральним і фізичним зносом та зміною корисності активу. Для відшкодування вартості основних засобів використовується механізм амортизації.

Амортизаційні відрахування, відповідно до Концепції амортизаційної політики, є об'єктом державного регулювання [5]. А тому фахівці з економічних питань намагаються з'ясувати, чи необхідне цільове призначення амортизаційних відрахувань і чи можна їх вважати джерелом фінансування інвестицій підприємства. Одні виступають на захист такого підходу (М. Чумаченко, П. Житний), інші – навпаки (І. Чалий, А. Твердомед). Прихильники зазначеної державної політики дотримуються думки, що вона є сприятливою в умовах ринкової економіки та доцільною. Критики – визначають її недоречність.

Звичайно, амортизація є багатоаспектною категорією, тому підходити до питання створення амортизаційного фонду, або, як ми його розуміємо, фонду відтворення, контролю за використанням амортизаційних відрахувань, потрібно всесторонньо. Амортизація – унікальне явище, що потребує комплексності. Так, Цветкова Н. зазначає, що амортизація означає, що для заміщення (повернення) вартості основних фондів створюється фонд компенсації у вартості нового продукту. А загалом, фонд відтворення призначений для відтворення основних фондів, проведення їх поліпшення і реконструкції, він являє собою фонд накопичення [6, с. 13]. Чумаченко М., виходячи суто із двоїстого характеру амортизаційних відрахувань, вказує, що вони є, по-перше, витратами, закладеними у собівартості виготовленої продукції, а по-друге, джерелом інвестицій господарюючих суб'єктів, якщо брати до уваги їх суму у виручці від реалізації продукції. „Оскільки амортизаційні відрахування є не фактичними, а розрахунковими (відкладеними) витратами, вони повертаються підприємству у вигляді виручки від реалізації і, таким чином, утворюють власні кошти підприємств для фінансування інвестицій” [8, с. 6, 8].

Такий підхід, на нашу думку, є непослідовним, оскільки тут присутній принцип дублювання, а не логічного завершення. Так, у вузькому розумінні, виручка від реалізації одиниці продукції включає її собівартість, куди віднесено і розрахункову амортизацію, а у широкому сенсі – до виручки від реалізації включено суму собівартості, до складу якої відноситься сума амортизаційних витрат усієї продукції. Тобто, це розгляд даного питання на різних рівнях. При цьому сутність витрат незмінна. Амортизаційні витрати є витратами загальновиробничими [4], компенсаторними відрахуваннями. Тому, з цього погляду, автор деякою мірою погоджується із Чалим І., стверджуючи, що амортизація – це не фонд-джерело, а звичайні витрати [7, с. 11]. До того ж, якщо розібратись детальніше з вищенаведеною цитатою, то одразу з'являється заперечення: а хіба ж фактично понесені амортизаційні витрати здійснюються не на основі розрахунків, і хіба ж насправді, на практиці, вони не збігаються?.. Крім того, як можна говорити про повернуту суму коштів, вкладених раніше у основний засіб, як джерело фінансування майбутніх інвестицій без чіткого алгоритму дій. Виходячи з цього, тут напрашується одразу думка, що частинами повертаються фактично інвестовані кошти попередніх періодів, тобто минулі інвестиційні потоки, а не створюється основа майбутніх.

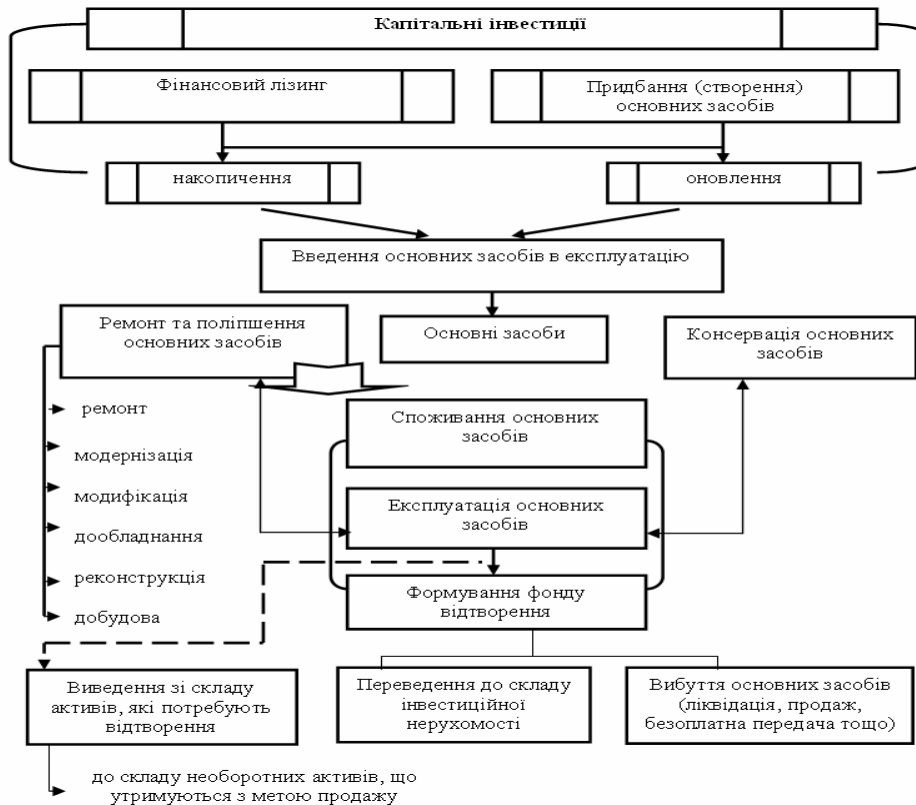


Рис. 1. Циклічність відтворення основних засобів підприємства з облікової точки зору

Інвестиційне призначення амортизаційних відрахувань в сучасних умовах потребує деталізації та уточнення. Саме тому автор, синтезуючи погляди І. Чалого та М. Чумаченка, дотримується думки, що розглядати амортизаційні відрахування як джерело фінансування інвестиційної активності суб'єктів господарювання можна, але лише в тому разі, коли ними завчасно створений фонд відтворення з метою цільового використання коштів, що накопичуються у ньому, а саме – відтворення об'єктів основних засобів. На нашу думку, фонд відтворення – це акумульовані підприємством кошти для здійснення інвестицій в основні засоби з метою їх поліпшення та відновлення.

Тобто, мова йде про те, що в іншому випадку амортизація не є інвестиціями, а тільки витратами в собівартості продукції. Таким чином, тут ми цілком поділяємо думку І. Чалого.

Амортизаційні відрахування, на наш погляд, можна вважати джерелом фінансування інвестиційної діяльності, якщо виконуються такі умови:

- 1) якщо підприємством, відповідно до облікової політики, створено фонд відтворення, де акумулюється, наприклад, 25 % амортизаційних відрахувань щомісяця (для обліку фонду відтворення пропонується використовувати субрахунок 429 "Фонд відтворення");
- 2) інші амортизаційні відрахування відносяться на витрати;
- 3) відкрито спеціальний розрахунковий рахунок в установі банку, на якому б кошти фонду відтворення накопичувалися з наступним цільовим призначенням в розвиток підприємницької справи (рис. 2).

В іншому випадку амортизаційні відрахування не є інвестиціями, а лише витратами минулих періодів.

При визначенні відсотка амортизаційних відрахувань до фонду відтворення, ми опиралися на співвідношення вартості проведених поліпшень та суми амортизаційних відрахувань на досліджуваному підприємстві – ТОВ "Проскурів-Термо" у 2007 році. В результаті проведених розрахунків виявилось, що

найбільш оптимальним є акумулювання близько 25% відрахувань до фонду відтворення від суми нарахованої амортизації щомісяця. Ми вважаємо, що це значення є оптимальним, оскільки у кожного підприємства на сьогоднішній день буде можливість таку невелику суму спрямувати до фонду відтворення та акумулювати для подальших поліпшувальних робіт. Більший відсоток буде недоречний, адже для господарюючих суб'єктів він носитиме відтінок тягаря, оскільки зростатиме собівартість. Можна припустити збільшений відсоток до фонду відтворення лише в тому випадку, якщо підприємство характеризується високим рівнем розвитку та прибутковості.

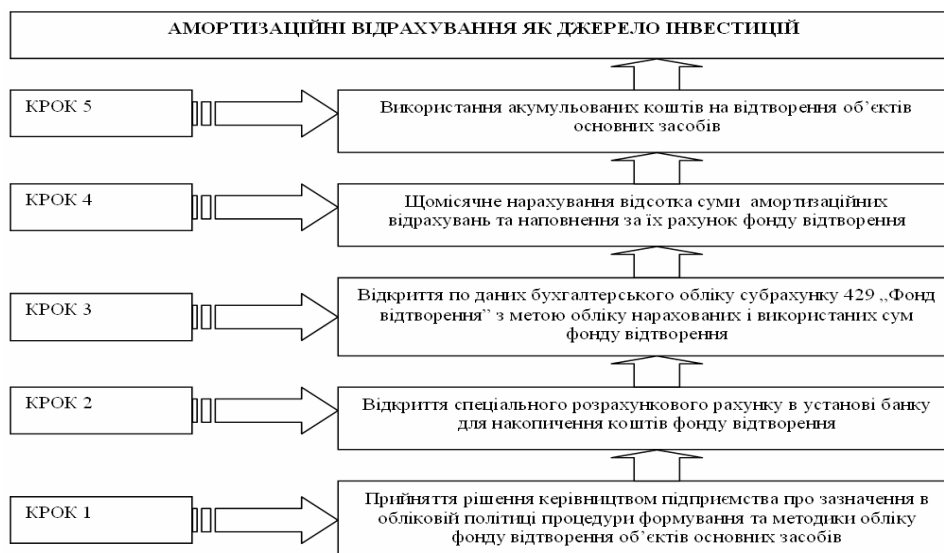


Рис. 2. Алгоритм створення фонду відтворення

Створення фонду відтворення, на нашу думку, дозволить усунути багато невідповідностей в обліку, а також досягти економічних вигод. Йдеться про те, що:

1. Оскільки на сьогодні більшість підприємств, гігантів-старожилів часів Союзу, перебувають в напівробочому стані, елементи їх матеріально-технічної бази фактично зношені та потребують відтворення. Однак такі суб'єкти господарювання не мають відповідних засобів для проведення капітальних ремонтів. Тому створення фонду відтворення дозволить їм в будь-який час здійснити необхідні профілактичні заходи, що призведе до збільшення корисності об'єкта, а також поліпшувальні роботи задля збільшення майбутніх економічних вигод засобів праці.

2. Акумулювання амортизаційних відрахувань в фонді відтворення засобів праці дозволить чітко прослідкувати та контролювати виконання ремонтних робіт пооб'єктно, за групами, скласти найбільш вдалий графік їх поліпшень тощо.

3. Вчасне відтворення об'єктів основних засобів допоможе зменшити витрати на їх поліпшення в порівнянні з простроченими термінами ремонтних робіт, а відтак – покращити техніко-економічні показники діяльності таких засобів праці, їх експлуатаційні характеристики.

4. Відтворення основних засобів, відповідно до графіків проведення планово-попереджувальних ремонтних робіт дозволить дотримуватися техніки безпеки на підприємстві, що вже означає досягнення і соціального ефекту для працівників, які задіяні біля станків, машин, обладнання, а це є запорукою зменшення нещасних випадків на виробництві та покращення робочої обстановки.

5. Ефективна експлуатація основних засобів, у відповідності з усіма технічними нормами, строком корисного використання та дотриманням усіх вимог щодо покращень та ремонтів дозволить не занижувати штучно, а реально показувати амортизацію підприємства.

6. Моральне підтримання та фізичне поліпшення основних засобів дозволить досягти екологічної стабільності та безпеки, особливо якщо це стосується підприємств, які забруднюють навколишнє природне середовище, великих промислових комплексів тощо.

Висновки. Вміло проведена суб'єктом господарювання амортизаційна політика, зокрема, створення фонду відтворення, сприятиме забезпеченню розвитку, підвищенню ефективності виробництва та робочому комфорту працюючих завдяки відтворенню наявної матеріально-технічної бази.

Література

1. Большой бухгалтерский словарь / Под. Ред. А.Н. Азрилияна. - М., 1999. - 574 с.
2. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Під заг. Ред. С.В. Мочерного. - К., 2000. - Т.1. - 864 с.
3. Словарь современных экономических и правовых терминов / Под общ. Ред. В.Н. Шимова и В.С. Каменкова. - Мн., 2002. - 816 с.
4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку // Все про бухгалтерський облік. – 2007. - № 18. – С.

3 –110.

5. Указ Президента України „Про Концепцію амортизаційної політики” від 07.03.2001р. № 169/2001 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ЛІГА: Закон. Професіонал 7.4.2.

6. Цветкова Н.М. Амортизационная политика и учет (амортизационная политика в условиях рыночной экономики) // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 4.– С. 13 – 22.

7. Чалий І. Джерела інвестиції по-кабмінівськи. Якщо немає активів, пасиви не допоможуть // Дзеркало тижня. – 2004.– 20 березня. – С.11.

8. Чумаченко М. Амортизаційні відрахування – суттєве джерело фінансування інвестицій підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 8. – С. 6– 8.

Надійшла 06.11.2008 р.

УДК 336.71

Л. С. ЛЮБОХИНЕЦЬ, Л. М. БАБИЧ

Хмельницький національний університет

О. В. МАРТИНЮК

ВАТ КБ «Надра» Хмельницьке РУ

ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

У даній статті розглянуто різні етапи рейтингової оцінки комерційних банків; основні поняття при визначенні системи рейтингу банків, їх характеристика; способи визначення сукупного рейтингу.

Постановка проблеми. Основною функцією світових фінансових ринків є забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучати достатню кількість грошових коштів в різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні. Розвиток інтеграційних процесів в повній мірі базувався на інтернаціоналізації банківської діяльності, яка в другій половині ХХ ст. розвивалась особливо швидкими темпами. Під впливом НТР значно змінились умови розвитку банківської діяльності. Впровадження нових технологій, засобів комунікації, високотехнологічного обладнання забезпечило більш якісну і швидку передачу інформації, а це, в свою чергу, дало можливість більш оперативно маніпулювати фінансовими потоками в масштабах світового господарства.

Банки належать до тих структур, які активно розвиваються як у країнах з трансформаційною і перехідною економікою, так і в країнах з розвинутою ринковою економічною системою. Саме тому застосування адекватного повноцінного аналізу функціонування банків, моделювання їх діяльності, рейтингове оцінювання й використання отриманих результатів у процесі управління банком є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз розвитку банківського капіталу розглядається в працях М.Алексєєнка, О.Дзюблюка, О.Кириченка, Ю.Макогона, Ж.Мартинюка, А.Мороза, С.Сиротяна, О.Сніжко та інш. Проблемам розвитку банківського сектору України та його капіталізації, системному аналізу діяльності комерційних банків присвячені праці вітчизняних економістів В.Базилевича, О.Барановського, З.Васильченко, В.Кротока, А.Гальчинського, О.Перпсади, Н.Шелудька та інш. Серед вітчизняних вчених, які приділяють увагу проблемам і перспективам розвитку банків в умовах конкуренції можна назвати таких, як О.Бакун, І.Караулева, Л.Співак та інш. Окремі аспекти капіталізації банківської системи та шляхи її підвищення висвітлено в працях В.Гейця, О.Кіреєва, В.Мищенко, Ю.Слав'янської, О.Сугоняка та інш.

Основний матеріал дослідження. Основним завданням економічного аналізу діяльності комерційного банку є підготовка обґрунтованих рекомендацій для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності банку і виконання економічних нормативів, установлених центральним банком. Оцінка кредитоспроможності емітентів рейтинговими агенціями є одним із найважливіших критеріїв при виборі інвесторами боргових паперів для вкладень. Отримання рейтингу за міжнародною шкалою від міжнародної рейтингової агенції є обов'язковим для компаній і банків, які планують вихід на закордонні ринки капіталу за допомогою єврооблігацій.

В умовах світової фінансової кризи міжнародна рейтингова агенція Moody's Investors Service знизилася рейтинги депозитів у національній валюті та рейтинги за національною шкалою 12 українських банків, а також погіршила прогноз за суверенними рейтингами України з позитивного до стабільного. На такий самий крок пішла й агенція Fitch, погіршивши показники 10 українських банків і пояснивши це проблемами в банківській системі країни. Утім, зниження рейтингів – світова тенденція. Міжнародні рейтингові агенції масово переглядають рейтинги країн, міст, банків і компаній у всьому світі.

Управління будь-якою динамічною системою з погляду сучасної теорії управління полягає у визначенні її поточного і бажаного станів та управлінських заходів, які мають перевести систему з поточного стану в бажаний.

Стан банківської діяльності як об'єкта управління визначається:

- 1) видами активних операцій (напрями розміщення коштів банку) та їхньою структурою;
- 2) видами пасивних операцій (джерел коштів банку) та їхньою структурою;

- 3) показниками достатності капіталу і платоспроможності;
- 4) показниками ліквідності балансу банку;
- 5) прибутковістю банку;
- 6) рівнем адміністративно-господарського управління (менеджменту).

Необхідно зазначити, що діяльність комерційних банків пов'язана із загальним станом національної економіки, діяльністю людей і здійснюється в умовах коливань рівня пропозиції та попиту на банківські послуги, конкуренції, наявності різноманітних ризиків тощо. У зв'язку з цим рекомендації щодо управлінських рішень мають базуватися на узагальненій оцінці всебічного аналізу діяльності комерційного банку. Основна мета банківського регулювання і нагляду – безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів.

При оцінюванні фінансового стану комерційного банку особливо важливо отримати узагальнюючу оцінку (рейтинг) банку, яка б враховувала всі основні компоненти фінансового стану і давала змогу розглядати всі банки з єдиного погляду. Під час проведення рейтингової оцінки банку використовують стандартизовану систему, за допомогою якої аналізуються основні показники фінансового стану банку. Такою є загальновідома система «САМЕЛ», розроблена в США в 1978 році, і на базі якої (з урахуванням специфічних особливостей національної банківської системи) визначається рейтинг комерційних банків України. Основні принципи, покладені в основу цієї системи, використовують у своїй діяльності органи банківського нагляду багатьох країн. На основі аналізу та оцінки основних показників система дає змогу визначити сукупний рейтинг банку. При цьому система рейтингової оцінки для кожного комерційного банку складається з таких етапів:

- 1) «попередній» рейтинг;
- 2) «кінцевий рейтинг».

Рейтинг на «попередньому» етапі здійснює департамент безвізного нагляду за наявними формами звітності комерційних банків. За результатами цього рейтингу банку встановлюється відповідна рейтингова оцінка (методи встановлення рейтингової оцінки наведено нижче). Якщо рейтингова оцінка банку становить «3», «4» або «5» і при цьому банк не перебуває в режимі фінансового оздоровлення, ліквідації, банкрутства або припинення діяльності, він підлягає терміновому інспектуванню. Якщо банк перебуває в одному з наведених вище проблемних режимів, він потребує особливого нагляду Національного банку України, який здійснюється департаментом з питань роботи з проблемними банками та відповідними підрозділами регіональних управлінь НБУ.

Департамент інспектування разом з відповідними структурами регіональних управлінь під час детальної перевірки на місці визначає «кінцеву» рейтингову оцінку банку, тим більше, що рейтингову оцінку рівня менеджменту легше здійснювати безпосередньо в банку, при цьому можна уточнити і показники інших оцінок для сукупного рейтингу.

Система рейтингу банків включає визначення таких понять:

- 1) *адекватність (достатність) капіталу* (capital adequacy) - оцінка розміру капіталу банку щодо його достатності для захисту інтересів вкладників та підтримання платоспроможності;
- 2) *якість активів (asset quality)* - можливість забезпечення повернення активів;
- 3) *якість управління (management)* - оцінка методів управління банком з погляду ефективності його діяльності, розпорядку праці, методів контролю за дотриманням нормативних актів та чинного законодавства;
- 4) *дохідність, рентабельність (earnings)* - достатність доходів банку для його подальшого розвитку;
- 5) *ліквідність (liquidity)* - можливості банку щодо виконання ним як звичних, так і не передбачуваних зобов'язань.

Сукупний рейтинг банку визначається за кожним із зазначених вище пунктів нарахуванням балів від 1 (сильний) - до 5 (незадовільний); бали підсумовуються і діляться на п'ять для визначення сукупної рейтингової оцінки; сукупний рейтинг характеризує загальний фінансовий стан банку: сильний, задовільний, посередній, граничний чи незадовільний.

Банки, які за сукупним рейтингом визначені як «сильні» (1), мають такі характеристики, як фінансовий стан є надійним за всіма аспектами; виявлені проблеми незначні і можуть бути розв'язані у повсякденній діяльності; фінансовий стан стійкий до змін, що відбуваються в економіці і в банківській системі; фінансовий стан не викликає сумнівів у органів нагляду.

Банки, які за сукупним рейтингом визначені як «задовільні» (2) характеризуються в основному задовільним фінансовим станом; виявлені проблеми незначні і можуть бути врегульовані керівництвом банку; фінансовий стан банку є по суті стабільним, отже, він може бути пристосованим до умов економічної кон'юнктури і роботи банківського сектора; органи нагляду турбує лише те, щоб не долати, виявлені під час перевірки на місцях чи аналізу звітності, були виправлені керівництвом банку.

Банки, які за сукупним рейтингом є «посередні» (3) визначаються як банки дещо слабкі фінансово і операційно, а також припускаються порушень законів і нормативних актів; фінансовий стан банку має тенденцію до подальшого погіршення, якщо умови в економіці та банківському секторі будуть розвиватися за несприятливим сценарієм; фінансовий стан вірогідно погіршиться, якщо негайно не будуть вжиті заходи щодо виправлення ситуації або ці заходи не будуть досить ефективними; стан банку викликає занепокоєння в органів нагляду.

Банки, які за сукупним рейтингом визначені як «граничні» (4) характеризуються існуванням недоліків в фінансовій діяльності; спостерігаються ознаки нестабільності, які не усуваються достатньою мірою; якщо

своєчасно не будуть вжиті конкретні заходи щодо виправлення ситуації, становище банку погіршиться настільки, що це може поставити під сумнів його існування в майбутньому; є ознаки потенційного банкрутства; банки потребують додаткової уваги органів нагляду, необхідно розробити детальний план заходів стосовно усунення наявних проблем і недоліків.

Банки, які за сукупним рейтингом визначені як «незадовільні» (5) – це банки з високим ступенем вірогідного банкрутства; з серйозними недоліками, при цьому становище банку настільки критичне, що потребує негайної фінансової допомоги з боку власників банку або інших фінансових джерел; без застосування оперативних заходів щодо виправлення ситуації і (або) фінансового підтримання виникне необхідність злиття цього банку з іншим, придбання його іншою установою або його ліквідація.

Рейтингова система CAMELS має досить тривалу історію і останнім часом отримала шосту складову «S» - чутливість до ринкового ризику.

Більшість аналітиків цілком закономірно розглядають банківський капітал (С) як основний засіб захисту коштів вкладників. Аналіз капіталу має визначити, чи може банк гарантувати достатній захист коштів вкладників. Банк постійно повинен мати визначений (згідно з вимогами НБУ) мінімальний обсяг капіталу. Як правило, це - рівень капіталу, необхідний для одержання відповідних ліцензій на здійснення банківських операцій. Коли ж мінімальний рівень капіталу стає недостатнім для захисту вкладів клієнтів, необхідно вчасно приймати рішення про його збільшення. Отже, основне завдання аналізу капіталу полягає в тому, щоб вчасно визначити ступінь достатності обсягу капіталу та збільшити його до необхідного. Достатній рівень капіталу дає змогу реалізувати більш гнучкі та агресивні стратегії, долати труднощі, тоді як низький – значно зужує можливості банківського менеджменту.

Під час визначення адекватності капіталу розрізняють два його рівні: основний капітал (капітал 1-го рівня) та додатковий капітал (капітал 2-го рівня).

Визначаючи адекватність капіталу банку, скориговують його активи на відповідні коефіцієнти ризику. При цьому треба мати на увазі, що збалансовані статті також можуть містити певні ризики для банку. Прикладом такого ризику може бути надання банком гарантій від імені клієнта за відповідну плату. Іншим прикладом такого ризику є надання банком комерційного або документального акредитива своєму клієнту.

Забезпечення капіталу банків на рівні, адекватному відновлювальній економіці, є головним завданням банківської системи при побудові ринкової моделі адекватного збільшення капіталу банків. Значення показника адекватності регулятивного капіталу (табл. 1) починаючи з 2003 поступово зменшується, незважаючи на те, що саме в цьому році вимоги до показника були підвищені Національним банком України з 8 до 10%. Причина – у значному зростанні активів банку, яке пов'язане із зростанням темпів кредитування. За 9 місяців поточного року показник адекватності регулятивного капіталу зменшився порівняно з початком періоду на 0,31%. Тому банкам потрібно ефективніше управляти капіталом, щоб забезпечити свою фінансову стабільність та надійність.

Таблиця 1

Показник адекватності регулятивного капіталу в 2001-2008 роках [1]

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
	1.01	1.01	1.01	1.01	1.01	1.01	1.01	1.01	1.10
Адекватність регулятивного капіталу (H2)	15,53	20,69	18,01	15,11	16,81	14,95	14,19	13,92	13,61

Під час інспектування достатності капіталу та визначення рейтингової оцінки банків у більшості випадків на основі наданої звітності можна оцінити реальний рівень капіталу банку, оскільки цей показник характеризує фінансову стійкість як окремого банку, так і банківської системи загалом. Від рівня сформованості капіталу банку значною мірою залежить масштабність здійснюваних банками операцій та надання банківських послуг. Уже зараз саме сформованість капіталу банків, що працюють в Україні, визначає їх місце і роль в економічних перетвореннях і все більше впливає на економічний розвиток країни. Окрім цього, достатність капіталу найбільшою мірою характеризує здатність банків гарантувати необхідний захист коштів вкладників. Впродовж 2007р. вітчизняні банки досить активно нарощували капітал, особливо банки I групи. Капітал банків I групи збільшився за 2007р. з 20,6 млрд грн до 39,8 млрд грн, або в 1,9 рази.[1] Це свідчить, що спроможність банків щодо здійснення банківських операцій, надання банківських послуг та впливу на соціально-економічні процеси і подальші економічні перетворення зросла практично в два рази.

У 1988р. в Базелі під егідою Базельського комітету з банківського регулювання та нагляду було укладено угоду про міжнародну уніфікацію розрахунку капіталу та стандартів капіталу, згідно з якою були введені нормативи достатності (адекватності) банківського капіталу. Базельська угода визначає ступінь ризику за трьома основними типами збалансованих статей. Ці показники ризику використовуються під час переведення збалансованого ризику в ризик, що асоціюється з активами. Наприклад, гарантію має показник ризику, який дорівнює 100 %. Це означає, що вона може набути форму кредитування клієнта, але містить повний банківський ризик.

Низька якість активів є найпоширенішою проблемою для нестійких і погано керованих банків, хоча це і не єдина причина їхньої фінансової слабкості. Метою проведення аналізу якості активів банку є визначення життєздатності і правильності відображення їх вартості у звітності банку. З метою найточнішого аналізу якості

активів використовується система класифікації кредитів, інших видів активів та збалансованих статей.

Активи, що визнаються *задовільними (стандартними)*, не підлягають класифікації. Активи, з якими банк має явні проблеми і за якими кінцеве погашення не гарантоване, класифікуються як *субстандартні*. Активи, збитки за якими майже безсумнівні, але їхній розмір поки що не можна точно встановити, класифікуються як *сумнівні*. Активи, які безперечно не будуть погашені і, таким чином, не є життєздатними активами банку, класифікуються як *збиткові*.

За необхідності можна виділити ще одну категорію активів — *«особливо згадані»*, до якої входять активи, що не є задовільними, але поки що не викликають настільки серйозного занепокоєння, щоб бути занесеними до категорії субстандартних. Однак такий підхід не завжди застосовується під час аналізу якості активів. При цьому загальна рейтингова оцінка якості активів визначається за показниками представленими в табл. 2.

Таблиця 2

Показники рейтингової оцінки якості активів банку

Співвідношення між вартістю класифікованих активів та капіталом, %	Рейтингова оцінка
Менше 5 %	сильний (1)
Від 5% до 15%	задовільний (2)
Від 15% до 30%	посередній (3)
Від 30% до 50%	граничний (4)
Понад 50 %	незадовільний (5)

За 2007р. активи (з нарахованими доходами, зменшеними на суму резервів) вітчизняних банків I групи зросли на 197,1 млрд грн, або в 2 рази, і станом на 1.01.2008р. становили 388,2 млрд грн. Збільшення активів відбулося за рахунок зростання:

- 1) кредитів, наданих клієнтам – на 141,5 млрд грн, або а 2 рази;
- 2) коштів, розміщених в інших банках – на 27,1 млрд грн, або в 2,8 рази;
- 3) основних засобів та нематеріальних активів – на 6,1 млрд грн, або в 1,6 рази. [2]

Протягом 9 місяців поточного року активи банків збільшились на 26,2%, або на 157,2 млрд грн і становлять 756,6 млрд грн (на 1.11.2008р. – 792 млрд грн). Загальні активи збільшились на 26,5%, або на 163,9 млрд грн і складають 782,9 млрд грн (на 1.11.2008р. – 822,4 млрд грн). Збільшення загальних активів відбулося, в основному, за рахунок збільшення кредитів, наданих банками – на 29,4%, або на 142,6 млрд грн [1]

Сформовані резерви за активними операціями в I групі банків зросли на 5,1 рази та становлять 13,9 млрд грн [2] Аналіз якості активів дає можливість визначити реальну вартість активів та очікуваний ефект від проведених операцій.

Надходження банку та його рентабельність - важливі показники, що характеризують ефективність діяльності банку та його загальний фінансовий стан. Тому аналіз цих показників має велике значення для забезпечення стабільності банківської системи.

Банк повинен мати достатній розмір надходжень (прибутків), щоб забезпечити свій розвиток. Іншими словами, він мусить направляти достатній обсяг прибутків на підтримання або збільшення свого капіталу. Якщо коефіцієнти капіталу банку мають тенденцію до погіршення, це свідчить про те, що прибуток банку невисокий, або що недостатній обсяг його прибутків залишається нерозподіленим. Це, зокрема, може бути у разі виплати надто великої частки прибутків у формі дивідендів власникам банку.

Під час фінансового аналізу банку важливо з'ясувати взаємозв'язок між надходженнями і якістю активів. Банк, що має проблеми з якістю активів, буде змушений в обліку визнати збитки й знизити вартість проблемних активів (тих, що підлягають класифікації). Ці збитки скоротять надходження банку або навіть призведуть до того, що банк зазнає збитків від своєї основної діяльності.

З якістю активів тісно пов'язане питання достовірності даних про надходження. Наприклад, якщо банк не визнає з погляду обліку свої безнадійні кредити, тобто не робить резервних відрахувань, його надходження можуть здаватися достатніми, але насправді вони завищуються, тоді як проблемні активи враховуються за завищеною вартістю.

Про недостовірність даних щодо надходжень можуть свідчити нарахування процентів до прибутків раніше, ніж вони отримані. Якщо платежі за кредит прострочені, а банк продовжує нараховувати зароблені, але не одержані проценти, то він фактично завищує свої надходження за процентами. Адже може статися, що вони ніколи не будуть виплачені. Отже, нарахування процентів банк має негайно призупинити, як тільки несплата заборгованості досягне відповідного строку (як правило - 90 днів).

Кредитні операції більшості банків як за обсягами, так і за дохідністю значно перевищують операції з цінними паперами. Водночас вони містять в собі значну частину банківських ризиків, а саме кредитний, процентний та валютний ризики. Більшість банкрутств банків відбувається саме через незадовільне управління кредитним ризиком та низьку якість кредитного портфеля.

Загальна рейтингова оцінка якості надходжень устанавлюється залежно від коефіцієнта прибутковості (табл. 3).

Коефіцієнти прибутковості рейтингової оцінки якості надходжень банку

<i>Коефіцієнт прибутковості</i>	<i>Рейтингова оцінка</i>
Понад 1 %	сильний (1)
від 0,75% до 1,0%	задовільний (2)
від 0,50 % до 0,75 %	посередній (3)
від 0,25 % до 0,50 %	граничний (4)
Нижче 0,25 % або чисті збитки	незадовільний (5)

Як показує аналіз структури доходів і витрат вітчизняних банків I групи, їх загальні доходи за 2007р. зросли на 19,6 млрд грн і станом на 1.01.2008р. становили 44,2 млрд грн. Збільшення обсягів доходів відбулося в основному за рахунок зростання процентних і комісійних доходів відповідно на 16,0 і 2,9 млрд грн [2]

Процентні та комісійні витрати банку залежать переважно від ринкової кон'юнктури та конкурентної позиції банку. На операційні витрати банку суттєвий вплив має внутрішнє середовище банку – якість фінансового менеджменту та якість управління матеріальними і трудовими ресурсами банку. Тому при аналізі витрат банку та управління ними основні резерви економії потрібно шукати в непроцентних витратах банку, а саме у витратах на організацію та функціонування банківської установи. Загалом надходження коштів та рентабельність діяльності слід вважати основними показниками фінансового стану, що характеризують ефективність роботи банку.

Одним з показників ефективної діяльності банків є показник ліквідності. Перевірка ліквідності (L) здійснюється з метою оцінювання стану ліквідності та ефективності управління активами та пасивами банку і зазвичай передбачає проведення аналізу структури активів з погляду їх ліквідності, структури зобов'язань та їх строковості, оцінювання якості управління поточною і строковою ліквідністю, аналізу ризику ліквідності та рівня процентної ставки. Аналіз ліквідності банку дає можливість виявити, чи спроможний він виконувати свої зобов'язання у визначені строки і без втрат. Найпростіший метод діяльності банку - збереження відповідної частини своїх активів у ліквідній формі, тобто у вигляді готівки, залишків на коррахунках у Національному банку, а також в інших банках, у державних цінних паперах (за можливості швидкого їх перетворення на готівку).

Однак існує відповідний взаємозв'язок між ліквідністю і надходженнями. Він полягає в тому, що ліквідні активи, як правило, дають менший процент, ніж неліквідні (особливо кредити), а банки, що тримають у ліквідній формі значну частину своїх активів, матимуть нижчу рентабельність. Тому банки, котрі проводять агресивну політику одержання максимальних прибутків, намагаються утримувати ліквідні активи на мінімально припустимому рівні.

Правильне управління ліквідністю потребує підтримання достатнього рівня ліквідності, щоб банк міг вчасно і без збитків для себе виконувати свої зобов'язання. За виняткових обставин, у разі необхідності якнайшвидшого залучення ліквідних коштів керівництво банку може здійснити продаж активів зі збитками для себе лише для того, щоб виконати свої зобов'язання, хоч це і позначиться негативно на рентабельності банківської установи.

Під час оцінки ефективності управління діяльністю банку неможливо використовувати ті самі коефіцієнтні показники, що застосовувалися при аналізі капіталу, якості активів, надходжень і навіть ліквідності. Методи управління можна оцінити за системою рейтингу, враховуючи при цьому рейтинг за попередніми чотирма напрямками, оскільки ефективність менеджменту прямо залежить від якості активів, капіталу, надходжень і ліквідності банку.

Остання складова рейтингової системи CAMELS – чутливість до ринкових ризиків (S) – аналізується за напрямками оцінки чутливості надходжень та капіталу банку до несприятливих змін у відсоткових ставках, курсах іноземних валют, коливань цін на цінні папери; оцінки наявності внутрішніх лімітів ризику, їх обґрунтованості та дотримання; оцінки ефективності системи управління ризиками загалом.

Таким чином, рейтингова система дає можливість Національному банку України оцінювати роботу як окремих банків, так і загальний стан і стабільність банківської системи, отримувати інформацію для визначення пріоритетів у діяльності банківського нагляду та потреби в матеріальних і людських ресурсах для здійснення належного контролю за роботою банківської системи.

Література

1. <http://www.bank.gov.ua>
2. Бус О. Удосконалення рейтингової системи оцінювання діяльності банків при проведенні виїзних інспекційних перевірок. // Банківська справа. – 2008. - №3. – С.75-86.
3. Діба М.І., Осадчий Є.С. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України. // Фінанси України. – 2008. - №6. – с.77-88.
4. Слесарук С., Шкарпова О. АБВГ Дейка. //Контракти. – 2008. - №44. – С.22-25

Надійшла 04.11.2008 р.

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ У СИСТЕМІ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Викладені основні стратегії та рівні комп'ютеризації стосовно господарюючих суб'єктів. Висвітлена роль логістичних систем у процесі автоматизації та комп'ютеризації управління запасами. Викладена концепція скорочення циклів стосовно управління витратами у системі логістичного менеджменту

Глобалізація світової економіки, радикальна реструктуризація національної економіки, незворотність європейської інтеграції – це далеко не повний перелік визначальних чинників реформування економіки України. В цьому аспекті чинниками реалізації названих тенденцій найбільш мобільними доцільно розглядати потоки матеріалів та інформації. Адже, трактуючи ХХІ ст. як період входження у інформаційне суспільство, маємо на увазі суспільство, що ґрунтується на знаннях та вміннях, носіями яких є люди, зайняті у процесах трансформації ресурсів.

В такому аспекті відстежується органічний зв'язок між інформацією та ресурсами виробництва, предметна оцінка якого синтезована в таких категоріях, як «інформаційний потенціал», «інформаційний ресурс», «інформаційний субститут знань» тощо. Не піддаючи ніякому сумніву надзвичайну корисність інформації з погляду створення доданої вартості, підкреслимо, що вона все ж перебуває на рівні потенціальному до тих пір, поки не буде реалізована людиною безпосередньо шляхом прийняття відповідних рішень, чи опосередковано – шляхом формування експертних систем, якими приймаються такі рішення. У будь-якому разі ці рішення можуть стосуватися управління і регулювання процесів просторово-часової трансформації товарів, насамперед в каналах дистрибуції.

Актуальність власне цієї сфери управління матеріальними потоками зумовлена як уже названими процесами ринкової трансформації, глобалізації економіки, так і стійкими тенденціями структурних змін у сфері створення вартості, у сфері формування повних витрат, у сфері обслуговування споживача, у сфері формування ефективності функціонування економіки. Це означає:

- 1) зміщення центру ваги витрат у напрямі від виробничих до логістичних;
- 2) багатокритеріальний підхід до обслуговування споживача з точки зору гарантованого забезпечення акцептованого рівня сервісу;
- 3) наявність значно більшої концентрації резервів ефективності та їх вища доступність щодо реалізації в поза виробничих (логістичних) процесах.

Викладене вище достатньо актуалізує пріоритетність раціоналізації управління процесами трансформації товарів у каналах дистрибуції. Підтвердженням цього є значна кількість теоретичних розробок з проблем формування та управління макро- і мікроекономічними системами дистрибуції товарів, їх діяльності, інфраструктурного забезпечення тощо. Розробці названих проблем присвячені наукові праці вчених України: Є.І. Бойка, М.І. Долішнього, О.Є. Кузьміна, Є.В. Крикавського, Й.М. Петровича; відомих вчених Західної Європи та Америки: Д. Ламберта, Г. Поля, Т. Голембської, М. Хрістофера та ін. У працях названих авторів значну увагу приділено питанням формування ефективної збутової політики та каналів розподілу готової продукції, розвитку систем управління виробничо-збутовою діяльністю промислових підприємств та підприємств з надання транспортних і складських послуг, інформаційного забезпечення реалізації функцій менеджменту, в т.ч. і логістичного.

Ми поділяємо позицію Мескона, Альберта і Хедоурі щодо доцільності розгляду чотирьох основних функцій менеджменту. «Що стосується координування та регулювання, то ці важливі управлінські важелі фактично є складовими планування, організації, мотивації та контролю» [1, с. 25]. Ґрунтуючись на такому твердженні авторів, враховуючи викладену класифікацію функцій менеджменту, якою передбачено існування об'єднуючої функції [1, с. 26], функцію регулювання можна трактувати та ідентифікувати як частково об'єднуючу, що інтегрує, наприклад, контроль + планування або контроль + планування + організацію взаємодії.

Зауважимо, що Б.М. Андрушківом та О.Є. Кузьмінім регулювання ототожнюється в певній мірі з функцією контролю, оскільки «поточний контроль коригує відхилення, які виникають в процесі управління з метою забезпечення досягнення цілей організації. Коригуючі дії базуються на виборі таких рішень:

- 1) усунення відхилень;
- 2) перегляд стандартів;
- 3) поєднання кількох попередніх підходів» [1, с. 88-89].
- 4) Серед традиційних засобів у процесах інформування і комунікації розрізняють:
- 5) кореспонденцію (листи);
- 6) телефон, телекс, телефакс;
- 7) рекламу (у пресі, на телебаченні, планшетну), безпосередній маркетинг;
- 8) створення іміджу фірми;

9) лобювання інтересів фірми (безпосередньо та опосередковано).

У існуючому досі застосуванні інформатики в практиці господарювання розрізняються дві основні стратегії комп'ютеризації: стратегія часткової комп'ютеризації та стратегія глобальної комп'ютеризації (рис. 1).

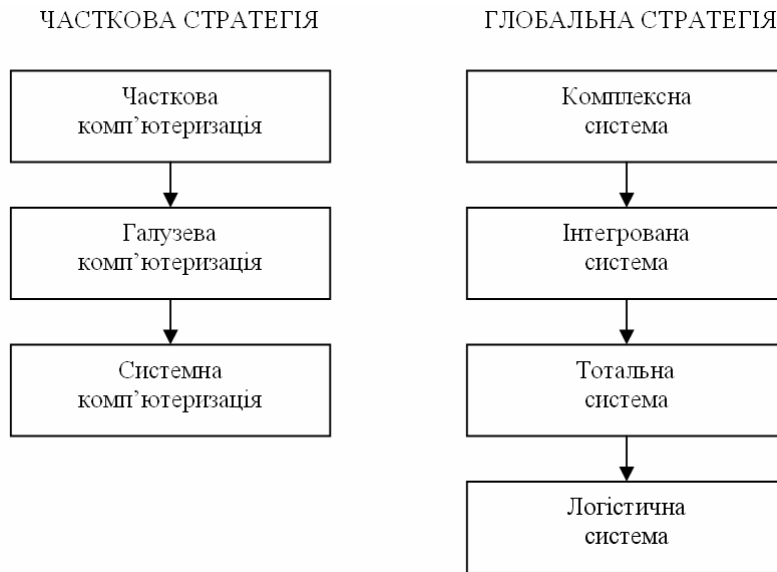


Рис. 1. Стратегії комп'ютеризації господарського об'єкта

Перший рівень глобальної комп'ютеризації складається з так званих комплексних систем, в яких процес інформатизації підлягають усі основні функції систем управління: інформаційної та виробництва. Проте комп'ютерна реалізація цих функцій обмежена дією цієї системи, а зв'язки між системами (комунікації, обмін інформацією) реалізовані через визначені вхід/вихід окремих систем.

На другому рівні глобальної комп'ютеризації знаходяться так звані інтегровані системи, в яких процес інформатизації всіх основних функцій перерахованих вище систем доповнюють інформатизацією менш істотних функцій для ефективного функціонування господарського об'єкта. У інтегрованих системах частина функцій, яка підлягає процесу інформатизації, реалізується у межах окремих систем, а рівень інтегрування в них визначається участю і присутністю інформаційних потоків, реалізованих поза межами окремих систем.

Третій, найвищий рівень глобальної комп'ютеризації господарського об'єкта – це тотальні системи. В цих системах інформатизації підлягають усі реалізовані в господарському об'єкті функції. Своїми межами дії тотальні системи охоплюють весь господарський об'єкт, при цьому засіб реалізації функцій та інформаційні потоки мають суцільний характер, тобто межі окремих систем не піддаються ідентифікації.

У даний час спостерігається також тенденція до створення супероб'єктних (понадоб'єктних) інформаційних систем для об'єднання глобально комп'ютеризованих (комплексної, інтегрованої, тотальної) систем підприємства. Прикладом даного класу систем є логістичні системи. Частіше усього логістичні системи межами своєї дії охоплюють об'єднання господарських об'єктів, що кооперуються між собою у сферах виробництва, торгівлі, надання послуг.

Операційні системи в основному орієнтовані на ведення обліку господарської діяльності об'єкта. Вони становлять найбільшу групу експлуатованих у господарських об'єктах систем. Прикладами операційних систем є: облік витрат, облік платежів, облік фінансових засобів, облік постачальників та споживачів, облік замовлень, облік продаж тощо. Істотною негативною рисою операційних систем вважається надходження інформації з великими часовими затримками. Ці затримки роблять операційні системи мало придатними для поточного управління. Спроба перебороти вказані труднощі зводиться до створення високо спеціалізованих систем інформування, основна задача яких полягає в пересилці відповідно до відібраної, викристалізованої (агрегованої згідно з відповідними даними) і однозначно адресованої інформації. Цього типу системи, орієнтовані на інформаційне обслуговування господарюючих суб'єктів вищого рівня управління, називаються системами інформування керівництва (СІК). Інформаційні ресурси систем СІК становлять основне джерело підкріплення систем автоматизації управління.

У класі систем автоматизації управління ми розрізняємо два покоління: системи ухвалення рішення (анг.: DSS – Decision Support Systems) та експертні системи (анг.: DES – Decision Expert Systems). Основна задача таких систем – замінити менеджерів (або зовсім їх елімінувати) у процесах прийняття рішення.

Щодо застосування експертних систем в майбутньому заслуговують на увагу результати досліджень 280 підприємств Гірського Шленска в Польщі [2, с. 216]. Результати вказаного дослідження показують, що використовують названі вище системи лише 9 % фірм, а 76 % зовсім не використовують інструменти такого типу. 15 % респондентів не знають, чи експертні системи використовуються в їхніх фірмах, чи ні.

Якщо мова йде про використання експертних систем, то виявилось, що вони застосовуються в таких сферах:

- 1) обслуговування клієнта (25 %);
- 2) інформаційних систем підприємств (25 %);
- 3) закупівлі (19 %);
- 4) запасів (13 %).

У найближчому майбутньому, на нашу думку, потрібно передбачати створення багатогалузевих та комплексних систем прийняття управлінських рішень. Ці останні будуть прагнути до повної автоматизації управління господарським об'єктом. Найближча перспектива – це створення цілком автоматизованого покоління електронних систем прийняття рішень, яке умовно називається класом роботів управління.

Стратегія скорочення циклів – це одночасно та в основному стратегія управління запасами, тому що вона потребує вирішення багатьох питань, які стосуються проблеми складування. Ця стратегія тісніше, ніж стратегія зменшення запасів, пов'язана із засобами завоювання фірмою ринкового пріоритету.

Якщо в стратегії зменшення запасів акцент ставиться на самих запасах, то концепція скорочення циклів і одночасно розвиток цієї концепції впливає із зростаючої ролі рішень, для яких прийнятий у фірмі метод конкуренції прагне від логістичної системи зберігання постійної, широкої пропозиції товарів з великою доступністю для клієнтів досягти одночасного зменшення усіх форм запасів. Скорочення циклів – це стратегія, яка є доповнюючою стосовно управління ланцюгами поставок.

На прикладі Хмельницького ВАТ «Термопластавтомат» нами побудована модель прогнозування поставок, що має вигляд:

$$y_i = 101,975 + 5,566t + 0,102t^2. \quad (1)$$

У табл. 1 наведені результати прогнозу витрат на поставку сталі крупносортої на черговий період.

Таблиця 1

Результати короткотермінового прогнозу витрат на поставку сталі крупносортої, тис. грн

Період	Прогноз	Похибка прогнозу	Довірчий інтервал	
			верхня межа	нижня межа
3.12	107,59	1,80	109,39	105,79
18.12	113,31	1,89	115,20	111,42
5.01	119,13	2,02	121,15	117,11
17.01	125,06	2,21	127,27	122,85

Інформація у вигляді короткотермінових прогнозів необхідна на стадії оперативного контролю виконання плану витрат на поставки матеріальних цінностей. Вона дає змогу відслідковувати рух матеріальних потоків, починаючи з підтвердження джерел генерації отримання замовлення, узгодження умов поставки, та завершаючи перевіркою доставки замовленої продукції, а також витрати, що при цьому будуть понесені.

Література

1. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми. – Тернопіль: Лілея, 2005. - 292 с.
2. Hanus P. Wykorzystanie potencjalu informacyjnego logistyki w firmach // Gospodarka Materialowa i Logistyka. – 2003. - № 19. – P. 213-216.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 339.137.2

А. І. СКЛАБІНСЬКА

Хмельницький національний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

В даній статті стратегічний аналіз розглядається як механізм та інструмент, що допомагає приймати правильні управлінські рішення, а також як обов'язковий засіб підвищення ефективності діяльності організації та головний фактор, що сприяє її виживанню. Висвітлюється питання аналізу ризиків, пов'язаних з управлінськими рішеннями. Характеризуються показники якості управлінських рішень.

Постановка проблеми. Управління підприємством в умовах ринкової економіки здійснюється на стратегічному, тактичному і оперативному рівнях. Найважливішим є стратегічний рівень, оскільки на ньому приймаються життєво важливі для подальшого розвитку підприємства управлінські рішення.

Стратегічне управління – це сучасна концепція ведення бізнесу, яка охоплює визначення цілей та завдань, напрямів діяльності, створює орієнтир на розміщення ресурсів та реалізації заходів для досягнення

поставлених цілей [1].

Ефективне стратегічне управління важко уявити собі без гармонійної та узгодженої дії всіх управлінських функцій. Забезпечувальною функцією стратегічного управління виступає стратегічний аналіз. Важливим питанням на сьогодні є визначення ролі стратегічного аналізу в розробці та прийнятті стратегічних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти стратегічного управління підприємницькою діяльністю достатньою мірою досліджені у зарубіжній та вітчизняній економічній науці. Цьому питанню присвятили свої праці такі вчені-науковці: Ансофф І., Виханський О. С., Герасимчук В.Г., Гончаров В.В., Кіндрацька Л.М., Круглов М.І., З.А. Уткин З. А., Шершньова З.Є. та інші.

Безпосередньо питаннями стратегічного аналізу займаються Бутинець Ф.Ф., Головка Т.В., Гордієнко П.Л., Мошенський С.З., Олійник О.В., Ковальчук М.І., Редченко К.І., Сагова С.В., Сорока А.В.

Дослідження показали, що рівень ефективності стратегічних управлінських рішень великою мірою залежить від результатів аналізу, який є передумовою обґрунтованого вибору найкращого варіанту вирішення поставлених задач і прийняття оптимальних управлінських рішень, що забезпечує розробку альтернативних підходів при здійсненні управлінських процесів, а також досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності підприємства.

Цілі та завдання роботи. Метою роботи є розробка методологічних та практичних аспектів аналітичного забезпечення управлінських рішень як передумови ефективного управління підприємством.

Викладення основного матеріалу. Стратегічне управління базується на вивченні відносин, які можна охарактеризувати за допомогою системи «середовище — підприємство». Більшість серед існуючих сьогодні концепцій управління поділяє підхід до підприємства як до відкритої системи, що постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища: іншими підприємствами, банками, організаціями, що належать до соціально-політичних та економічних інституцій держави, місцевих органів, тощо і дає змогу йому підтримувати стійке становище та виживати в умовах, що постійно змінюються. Стратегічне управління можна характеризувати як багатоплановий управлінський процес, який допомагає формувати і виконувати ефективні стратегії, що сприяють формуванню відносин між підприємством та зовнішнім середовищем, а також досягненню поставлених цілей [2].

Стратегічне управління має такі стадії: усвідомлення необхідності прийняття рішення, тобто інтелектуальну стадію; діагностику та структурування проблеми; формування варіантів подальших дій; прийняття одного або декількох варіантів для реалізації рішень; реалізацію рішення; контроль за його виконанням і оцінку результатів.

Водночас процесу прийняття стратегічного рішення притаманні певні особливості: складність опису об'єктів аналізу; високий рівень невизначеності отримання результатів при реалізації рішень; наявність великої кількості змінних; необхідність уточнення критеріїв рішень керівником під час їх реалізації; велика трудомісткість і тривалість процесу, що вимагає значних витрат і використання висококваліфікованих фахівців.

Стратегічний аналіз – важлива функція стратегічного управління. Він собою процес визначення критично важливих ключових понять зовнішнього і внутрішнього середовищ, які можуть вплинути на здатність підприємства досягати своїх цілей як у коротко - так і довготерміновій перспективі. Стратегічний аналіз допомагає обрати напрям, у якому підприємство буде розвиватися.

Процес здійснення стратегічного аналізу розглядається:

- 1) як дослідження економічної системи за параметрами, що визначають її майбутній стан.
- 2) як виконання відповідної функції управління, орієнтованої на перспективу.

Необхідність у стратегічному аналізі виявляється на таких стадіях прийняття рішень, як:

- 1) попереднє вивчення господарських явищ і процесів;
- 2) аналіз реального стану діяльності підприємства;
- 3) розробка і вибір варіантів господарських рішень;
- 4) оцінка відповідності економічного аспекту іншим аспектам управління;
- 5) узагальнення результатів аналізу;
- 6) обґрунтування стратегічного управління рішень.

Стратегічні рішення лежать в основі стратегічного управління. До їх числа можна віднести: реконструкцію підприємства; впровадження інновацій (нова продукція, нова технологія); організаційні зміни (структура виробництва, управління); вихід на нові ринки збуту; придбання, злиття підприємств. Стратегічні рішення характеризуються інформаційністю, направленістю на перспективні цілі підприємства, на можливості, на майбутнє.

Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, а також ретроспективний аналіз діяльності підприємства дозволяє здійснити оцінку загального стану підприємства, його стратегічного рівня, з'ясувати сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, виявити головні перешкоди (загрози), а також визначити можливості покращення діяльності підприємства.

В науковій літературі процес прийняття рішень розглядається у двох аспектах. У розширеному розумінні прийняття рішень ототожнюється із усім процесом управління. У вузькому розумінні прийняття рішень трактується, як вибір найкращого рішення із багатьох альтернатив. Кожне з поданих визначень має свої недоліки: у першому – поняття “прийняття рішень” охоплює процес його виконання і контролю результатів; у другому – звужується до вибору найкращої альтернативи, хоча процес прийняття рішень розуміє також і

встановлення критеріїв оцінки, і вибір способів оцінки, і таке інше [2].

Враховуючи вище сказане, визначимо поняття “прийняття рішень” наступним чином: прийняття управлінських рішень являє собою процес, який починається з виникнення проблемної ситуації і закінчується вибором рішення, тобто вибором дій по усунуванню проблемної ситуації.

Процес прийняття рішення вимагає логічного і впорядкованого, тобто системного, підходу, оскільки менеджери приймають рішення, які пов'язані з певними зобов'язаннями і необхідністю перетворення їх у життя. Метою системного підходу до прийняття стратегічних рішень є підвищення ступеня об'єктивності і забезпечення врахування всіх важливих даних у комплексі. Якщо причинно-наслідковий аналіз є дедуктивним процесом, який змушує менеджера чи аналітика збирати дані, а потім «фільтрувати» їх шляхом критичного виключення, то процес прийняття стратегічних управлінських рішень вимагає створення цілої бази даних, яка використовується для виключення небажаних альтернатив.

За значущістю та часовими параметрами управлінські рішення поділяються на поточні, які приймають для вирішення проблем, що виникають безпосередньо в процесі виробництва, і стратегічні, котрі мають на меті вирішення перспективних проблем.

Стратегічні управлінські рішення характеризуються такими ознаками:

- 1) орієнтація на майбутнє (довгостроковий аспект);
- 2) високий рівень невизначеності;
- 3) глобальний характер і важливість наслідків стратегічних рішень для підприємства [3].

Основними діями в процесі прийняття управлінських рішень є: формулювання завдання, визначення критеріїв, визначення можливих альтернатив, порівняння альтернатив, визначення ризику та його оцінка прийнятих рішення.

Концепція стратегічного управління передбачає, що кожне важливе рішення має прийматися на основі ґрунтовного стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз як функція стратегічного управління повинен підготувати множину альтернатив для прийняття рішення. Це майже завжди проблематично, оскільки в умовах невизначеності вибір альтернатив та їх належне аналітичне обґрунтування є дуже складною процедурою.

З усіх доступних альтернатив менеджеру необхідно вибрати рішення, яке дозволить досягнути певної стратегічної мети найкоротшим шляхом, тобто з найбільшими вигодами і найменшими витратами. Альтернативність управлінських рішень може бути представлена в таких формах:

- 1) стандартне рішення, при прийнятті якого існує фіксований набір альтернатив;
- 2) бінарне рішення (дві альтернативи: «так» або «ні»);
- 3) багатозначне альтернативне рішення (широкий вибір альтернатив);
- 4) інноваційне (новаторське) рішення, коли потрібно діяти, але альтернативи відсутні.

Сформувавшись у процесі вибору альтернативи, управлінське рішення є певним підсумком управлінської діяльності, результатом обмірковувань дій і намірів, висновків, обговорень, прогнозувань, спрямованих на реалізацію цілей управління.

Прийняття оптимального управлінського рішення можливе внаслідок всебічного аналізу процесів і проблем виробничо-господарської, збутової, фінансової та інших видів діяльності з орієнтацією на інтереси та стратегічні цілі організації.

Стратегічний аналіз факторів зовнішнього середовища, які можуть розглядатися як можливості чи загрози для підприємства у майбутньому, може здійснюватися на основі таких припущень:

1. Припущення про однозначні очікування майбутнього стану зовнішнього середовища (стан визначеності).
2. Припущення про множинні очікування майбутнього стану зовнішнього середовища (стан невизначеності) [4].

Вибір того чи іншого припущення обумовлено наявністю необхідної інформації та вимогами до результатів аналізу.

Якщо було обрано гіпотезу про прийняття стратегічних рішень в умовах стану визначеності, то процес дослідження залежить від поставленої мети. За умови, коли визначається одна головна мета, то її необхідно задати у вигляді екстремуму, а оптимальне рішення можна знайти, визначивши варіант, за якого максимізується (або мінімізується) цільова функція при дотриманні визначених обмежень або додаткових цілей. Ця задача вирішується за допомогою методів лінійного програмування.

У випадку, коли визначається декілька цілей, доцільно застосовуватися метод аналізу затрат і результатів, або матрицю прийняття рішення. Процес формулювання проблеми на основі визначення цільових критеріїв повинен бути спрямованим на включення в модель аналізу всіх необхідних умов, без яких проблема не може бути вирішена. Якщо хоча би одна з обов'язкових умов не виконується, то відповідна альтернатива не може розглядатися.

Стратегічний аналіз у більшості ситуацій, які виникають через необхідність прийняття стратегічних управлінських рішень в умовах обмеженої інформації, проводиться з метою вибору оптимального варіанта серед можливих альтернатив. При цьому повинні існувати певні якісні та кількісні критерії, згідно з якими має проводитися вибір. Процес прийняття оптимального рішення можна описати досить простою послідовністю етапів:

Найоптимальніший варіант процесу вироблення раціональних управлінських рішень охоплює такі етапи:

1. Виникнення ситуації, яка потребує прийняття рішення (поява необхідності формалізації методів менеджменту).
2. Збір та оброблення інформації щодо розроблених методів менеджменту.
3. Виявлення та оцінювання альтернатив, закладених у розроблених методах менеджменту.
4. Підготовка та оптимізація управлінського рішення, яке приймається (вибір альтернативи).
5. Прийняття управлінського рішення (узаконення альтернативи).
6. Реалізація управлінського рішення та оцінювання результатів.

Кожне стратегічне рішення приймається, виходячи з певних припущень про різні фактори з урахуванням ризику тих альтернатив, які аналізуються. Менеджери можуть дотримуватися різних підходів до прийняття рішень - обережних, поміркованих або ризикованих. Аналітик, який готує інформацію для прийняття рішень, повинен це враховувати і пропонувати не тільки декілька варіантів прогнозів, але й декілька варіантів рішень.

Прийняття стратегічних управлінських рішень в умовах обмеженої інформації та невизначеності може здійснюватися також з допомогою відповідних методів і критеріїв. Кожен з них має своє призначення і особливості. Завдання менеджера або аналітика в процесі проведення стратегічного аналізу - в будь-яких ситуаціях вибрати оптимальні методи і критерії для прийняття рішень, враховуючи визначену заздалегідь стратегічну мету діяльності підприємства.

В умовах невизначеності прийняття стратегічних рішень пов'язане з певним ризиком, якого не завжди можна уникнути і потрібно враховувати. Аналіз ризику, пов'язаного зі стратегічними управлінськими рішеннями, може здійснюватися за двома сценаріями [4]:

- 1) за аналогією;
- 2) за допомогою структурного аналізу.

Обидва сценарії передбачають ґрунтовне дослідження мети і природи управлінського рішення, але за методикою відрізняються.

Аналіз стратегічних управлінських рішень за аналогією застосовується тоді, коли підприємство відносно давно працює у певній галузі, яка вважається стабільною; реалізуються типові інвестиційні проекти, стиль керівництва ґрунтується більшою мірою на внутрішніх стандартах. У цьому випадку критеріями для аналізу ризику управлінських рішень можуть бути результати аналогічних рішень, прийняті у минулі роки. Звичайно, ці критерії не можна вважати абсолютно точними, але в деяких випадках проведення аналогій є корисною процедурою.

Другий сценарій полягає у тому, що кожне стратегічне управлінське рішення підлягає глибокому структурному аналізу. При цьому виходять з припущення, що типових ситуацій в управлінні не буває і в зв'язку з цим потрібно шукати нестандартні способи оцінки ризику для кожного стратегічного рішення.

Аналіз ризику під час прийняття управлінських рішень згідно з заданою схемою здійснюється у такій послідовності:

- 1) визначаються зовнішні та внутрішні фактори що впливають на ступінь ризику;
- 2) аналіз впливу виявлених факторів;
- 3) оцінювання ризиків
- 4) встановлення допустимого ступеня ризику;
- 5) аналіз стратегічних рішень з погляду допустимого ступеня ризику;
- 6) розробка заходів щодо зниження ступеня ризику.

На практиці розрізняють якісний та кількісний аналіз ризику.

Якісний аналіз ризику є найбільш складним і вимагає ґрунтовних знань, досвіду та інтуїції економічних питань. Його головна мета - визначити чинники ризику, сфери ризику, після чого ідентифікувати усі можливі ризиків на певний стратегічний проект, а також визначення загальної ризикованості проекту. Оскільки будь-яке стратегічне рішення пов'язане з реалізацією того чи іншого проекту, ризик проекту є предметом уваги менеджерів під час прийняття рішення.

Кількісний аналіз ризику - це кількісне визначення ступеня впливу окремих ризиків на певний стратегічний проект, а також визначення загальної ризикованості проекту. Оскільки будь-яке стратегічне рішення пов'язане з реалізацією того чи іншого проекту, ризик проекту є предметом уваги менеджерів під час прийняття рішення.

Для проведення аналізу ризику перед прийняттям рішення необхідно визначити можливі альтернативи, а потім з них вибрати оптимальну, тобто таку, яка має найменший ступінь ризику відповідно до цільової мети.

Одним з найважливіших критеріїв прийняття управлінських рішень є їх якість. Якість управлінського рішення - це сукупність параметрів рішення, які відповідають визначеній меті управління і забезпечують реальність її досягнення. Якість рішення виражається через його економічність та своєчасність. Економічність рішення характеризується ефективністю використання залучених в обіг трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів виробництва, а своєчасність - співвідношенням між часом виникнення проблеми та часом прийняття рішення. Якість управлінського рішення визначає кінцеві результати управлінського процесу.

Висновок. Отже, стратегічний аналіз є початковим етапом розробки стратегії діяльності підприємства, яка ґрунтується на дослідженні та оцінці внутрішнього та зовнішнього середовища, в якому знаходиться підприємство. Дані стратегічного аналізу служать базою для визначення загальної концепції та способів управління підприємством. Концепція стратегічного управління передбачає, що стратегічні управлінські

рішення мають прийматися лише на основі ґрунтовного стратегічного аналізу. Завдання менеджера або аналітика в процесі проведення стратегічного аналізу - в будь-яких ситуаціях вибирати оптимальні методи і критерії для прийняття рішень, враховуючи визначену задалегідь стратегічну мету діяльності підприємства.

Література

1. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів/За редакцією д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007 – 704 с.
2. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: КНЕУ. 2001. –232 с.
3. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник. – Л.: Алеута, 2006. – 404 с.
4. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посібник. Львів: “Новий світ – 2000”, 2003. – 272 с.

Надійшла 12.11.2008 р.

УДК 657

А. В. ХМЕЛЕВСЬКА

Хмельницький національний університет

ПЕРВИННІ ДОКУМЕНТИ ЗА УМОВ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

На основі підтвердження документації у якості елемента методу бухгалтерського обліку при його автоматизації, для ведення обліку запропоновано визначення категорії «первинний бухгалтерський електронний документ», надана характеристика пертурбацій обов'язкових реквізитів останнього з метою підвищення якості електронного документообігу на підприємствах

Постановка проблеми. Розвиток інформаційних технологій призводить не лише до глобальних змін у практиці ведення бухгалтерського обліку, але і ініціює дослідження вчених у напрямі перегляду теоретичного підґрунтя його реалізації. Проте, за умов автоматизації бухгалтерського обліку, в обліковій теорії невирішеними залишаються питання трансформації його предмету та методу, трактування окремих елементів та прийомів останнього, як, зокрема, документування господарських операцій для ведення автоматизованого обліку, що потребує розкриття сутності, домінант та побудови первинних облікових електронних документів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволив виділити три основні напрями дослідження вченими і практиками проблем документування в автоматизованому обліку. Два з них присвячені обґрунтуванню місця документування у якості теоретичного методу та практичного прийому в умовах автоматизованого обліку і їх попередні результати зводяться до протилежних за змістом висновків.

Так, більшість авторів, якими сформовано перший напрям згадуваного дослідження, однозначно посвідчують визнання документування як важливого елемента (прийому) методу бухгалтерського обліку при його автоматизації, приділяють увагу процесам створення первинних документів й відображення в них первинної інформації як обов'язкової умови функціонування автоматизованого обліку [1, с. 119; 2, с. 191; 3, с. 75]. Разом з тим, за цим напрямом залишається поле для подальших досліджень, оскільки, як вважаємо, в умовах автоматизованого обліку як системи збору, реєстрації, передавання та обробки інформації, додаткової аргументації потребують питання щодо суті й ролі в обліку документів та документування як елемента методу бухгалтерського обліку та облікового прийому.

Однак зароджується і інший напрям дослідження згадуваної проблеми, висновки за яким мають протилежний зміст і полягають у твердженні, що за повної автоматизації збору, реєстрації, передавання та обробки інформації в ланцюжку перетворення первинної інформації документ (паперовий та електронний) саме як засіб передавання інформації від одного працівника, який зайнятий обліком, до іншого не потрібний, чим вносяться значні зміни в організацію фінансового та первинного обліку [4, с.]. Основним висунуто наступний аргумент. Якщо для традиційних ручної та звичайної автоматизованої систем саме правильно складений документ є юридичним підтвердженням достовірності відображеної в ньому господарської операції, підпис в документі встановлює особисту відповідальність особи за правильність його складання й відображеної в ньому інформації, то для повністю автоматизованого обліку все це не потрібно, оскільки відсутні побоювання щодо навмисних махінацій чи випадкових помилок з боку облікових працівників, які працюють з обліковою інформацією. При цьому відпадає потреба в здійсненні перевірок, ревізії, аудиту та інших (виключно внутрішніх та меншою мірою зовнішніх) видів контролю первинної документації. Проте, як вказують самі автори, повна відмова від документів значно ускладнить здійснення операцій та призведе до збільшення витрат в управлінському обліку, проведенні аналізу, різних видів зовнішнього контролю, особливо аудиту.

На кінець, останній із виділених нами напрямів дослідження проблем документування в автоматизованому обліку полягає у ґрунтовному вивченні електронних документів. Цей напрям ініційовано прийняттям Законів України «Про електронні документи й електронний документообіг» [5] і «Про електронний

цифровий підпис» [6], розвитком і модернізацією технологій в Україні, зручністю й швидкістю проведення операцій, поширенням застосування електронних документів. За вказаним напрямом ученими розкрито сутність і значення електронного документу та документообігу, електронного цифрового підпису для підприємств, установ і організацій, визначено переваги й недоліки впровадження новітніх інформаційних технологій в управління підприємством [7; 8; 9; 10]. Віддаючи належне важливості опрацювання такого напрямку дослідження проблем документування, слід вбачити необхідність та можливість подальшого вивчення сутності, упорядкування реквізитів, особливостей обігу електронних документів при виконанні ними функцій первинних облікових документів.

Формулювання цілей. В статті ставиться за мету активізувати сприйняття документування у якості елементу методу бухгалтерського обліку при його автоматизації, для ведення обліку визначити категорію «первинний електронний документ», дослідити необхідні зміни у складі та представленні обов'язкових реквізитів останнього з метою підвищення якості електронного документообігу на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним завданням документування в бухгалтерському обліку, виходячи з його сутності та цілей, є відображення найсуттєвіших властивостей та параметрів господарської операції, що відбувається, стосовно об'єкту, який у ній задіяний. Це завдання (відображення найсуттєвіших властивостей об'єкта та операції) залишається актуальним для автоматизованого бухгалтерського обліку, оскільки останній має функціонувати як «процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень» [11]. Цілісність вказаного процесу досягається саме завдяки застосуванню документації як елементу методу бухгалтерського обліку як у статичній, так і у динамічній документації: документація - динамічний процес, документи - статичні документи, як елементи документації. Серед останніх чільне місце посідають первинні документи, оскільки саме вони містять відомості про господарські операції та підтверджують її здійснення.

Поширення застосування електронних документів, що має місце в Україні з розвитком і модернізацією технологій, потребує уточнення формулювання змісту первинних документів бухгалтерського обліку.

Слід зауважити, що поняття «електронний документ» в інформатиці або документ, зафіксований у комп'ютері, дуже широке. Так, поряд із сприйняттям електронного документа як такого, де інформація зафіксована у вигляді електронних даних [5], всі екрани, екранні форми і дані, представлені на комп'ютері, можуть бути розглянуті як документи [12, с. 154-155]. Спочатку інформація фіксується на магнітному або оптичному диску, потім подається у форматі комп'ютерної програми і, нарешті, використовується в подальшій діяльності. Через те в інформатиці електронний документ сприймається як сукупність трьох складових: фізичної реєстрації інформації; форми подання інформації; активізації визначеної діяльності.

Тому за умов автоматизації обліку на підприємствах вважаємо доцільним визначити первинний бухгалтерський документ як первинне облікове свідчення про господарську операцію у вигляді зафіксованої на носіях інформації за умов забезпечення її достовірності, збереження та можливості використання. Дефініцію первинних бухгалтерських електронних документів, що формують динамічний процес документування та є статичним наповненням документації як елементу методу бухгалтерського обліку за умов його автоматизації, вважаємо доцільним започаткувати шляхом поєднання законодавчого визнання категорій «первинний документ» [11] та «електронний документ» [5] (рис. 1).

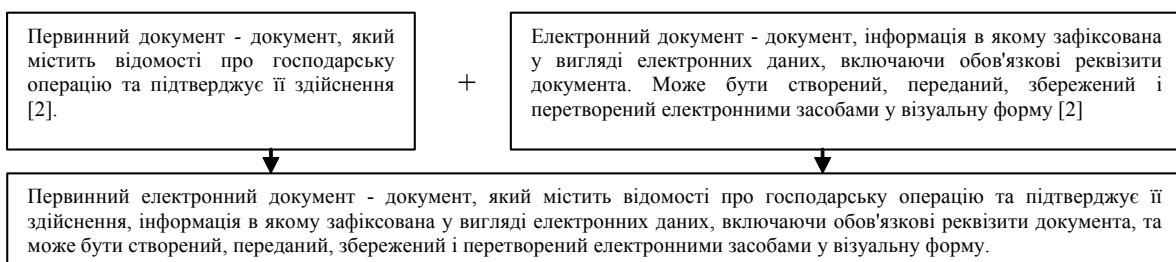


Рис. 1. Моделювання категорії «первинний бухгалтерський електронний документ» за умов автоматизації обліку

В первинних бухгалтерських електронних документах, як вважаємо, має переплітатися велика кількість функцій, які характерні для звичайних документів: інформаційна, соціальна, комунікативна, управлінська, правова, облікова. Так, комунікативна функція електронних документів має забезпечувати взаємодію всіх підрозділів підприємства та його зовнішні зв'язки; передавання інформації в просторі та часі вказує на їх координуючу функцію.

Як і будь-який інший документ, первинний бухгалтерський електронний документ можна розглядати виходячи з його будови, де елементарними неподільними одиницями облікової інформації, що входять до нього, є його реквізити. Саме реквізити відрізняють один первинний бухгалтерський електронний документ від іншого, а їх уніфікація дає змогу легко сприймати інформацію. Для первинних електронних документів, як і для звичайних бухгалтерських документів, характерний поділ реквізитів на реквізити-ознаки та реквізити-підстави. Нагадаємо, що перші з них характеризують якісні властивості об'єкта, що описується (час і місце операції, прізвище, ім'я виконавця, назва операції тощо), а другі дають кількісну характеристику явищ, виражену у

визначених одиницях виміру (сума внеску в гривнях, ставка податку у відсотках тощо). В первинному електронному документі в першу чергу мають бути обов'язкові реквізити, визначення властивостей яких, наведено нами в табл. 1, вказує лише необхідність їх створення в процесі формування первинного документу, або можливість заповнення за вже сформованими відповідними інформаційними ресурсами, проте не на їх відсутність в документі. Автоматична реєстрація інформаційних даних може відбуватися з використанням технологічних датчиків, сканерів штрихових кодів, касових апаратів, старт-карток, електронних зважувальних приборів, годинників, лічильників, вимірвальної тари тощо.

Отже, в оригіналі облікового первинного електронного документа, яким вважається електронний примірник документа з обов'язковими реквізитами, в тому числі з електронним цифровим підписом автора, усі перелічені в табл. 1 реквізити первинного документа мають бути наведені. У разі надсилання електронного документа кільком адресатам або його зберігання на кількох електронних носіях інформації кожний з електронних примірників вважається оригіналом електронного документа.

До первинного електронного документа, що використовується у якості бухгалтерського документа за умов автоматизації обліку застосовуються усі вимоги та обмеження, що мають місце щодо електронних документів [5]. Так, оригінал первинного електронного документа повинен дати змогу довести його цілісність і справжність у законодавчому порядку і у визначених законодавством випадках може бути пред'явлений у візуальній формі відображення, в тому числі у паперовій копії. Візуальною формою подання електронного документа є відображення даних, які він містить, електронними засобами або на папері у формі, придатній для сприйняття його змісту людиною. Якщо створюються ідентичні за документарною інформацією та реквізитами електронний документ і документ на папері, кожен з документів є оригіналом і має однакову юридичну силу.

Таблиця 1

Дефініція властивостей реквізитів в первинному бухгалтерському електронному документі в процесі його формування

Обов'язкові реквізити первинного документа [11]	Атрибути реквізитів первинного бухгалтерського електронного документа
Назва документа (форми)	Відображення не має сенсу для комп'ютерної програми, яка обслуговує інформаційний процес, оскільки призначена для сприйняття людиною, яка працює з даним документом, і не є обліковою інформацією (крім номера документа)
Дата складання	Не відображується; оскільки первинна облікова інформація відразу після збирання надходить на реєстрацію й обробку, датою складання буде дата надходження
Місце складання	Формується у місці її реєстрації, тому внаслідок чіткої регламентації інформаційних потоків програма встановлює, звідки первинна облікова інформація надійшла, і місце її виникнення
Назва підприємства, від імені якого складено документ	Надходить з інших джерел інформації в центр реєстрації і внаслідок зіставлення часу, місця складання, осіб, які в певний час, в певному місці перебували, встановлюється ім'я виконавця
Зміст та обсяг господарської операції	Наводиться в показниках, що не містять постійної, умовно-постійної та похідної (розрахункової) інформації
Одиниця виміру господарської операції	Для об'єктів, що мають інші вимірники, крім вартісних, вимір здійснюється лише у натуральних або трудових вимірниках
Особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції	Проставляється електронний підпис - дані в електронній формі, які додаються до інших електронних даних або логічно з ними пов'язані та призначені для ідентифікації підписувача цих даних. Різновидом електронного підпису є електронний цифровий підпис, який отримують за результатами криптографічного перетворення набору електронних даних, що додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача, накладається за допомогою особистого ключа та перевіряється за допомогою відкритого ключа [3].

Проте є обмеження щодо застосування електронного документа, зокрема, він не може бути застосований як оригінал у якості свідчення про право на спадщину, документа, який відповідно до законодавства може бути створений лише в одному оригінальному примірнику, крім випадків існування централізованого сховища оригіналів електронних документів.

Електронну копію електронного документа засвідчують у порядку, встановленому законом. Копією первинного бухгалтерського електронного документа на папері є візуальне подання його на папері, яке засвідчене в порядку, встановленому законодавством.

Нагадаємо, що у відповідності до нормативно законодавчої бази ведення бухгалтерського обліку у разі складання та зберігання первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку на машинних носіях інформації підприємство зобов'язане за свій рахунок виготовити їх копії на паперових носіях на вимогу інших учасників господарських операцій, а також правоохоронних органів та відповідних органів у межах їх повноважень, передбачених законами [11]. Така вимога є обов'язковою і, на наш погляд, необхідною за умов існуючих відмінностей у рівні автоматизації обліку на промислових підприємствах.

Первинні бухгалтерські електронні документи є елементами електронного документообігу. Останній

сприймається як сукупність процесів створення, оброблення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів [5], та приділяється до нього увага між суб'єктами господарювання та організаціями різних рівнів [2]. Нами ж виявлені основні етапи електронного документообігу стосовно підприємства за умов автоматизації обліку (рис. 2), щодо якого можна вказати на переваги, зокрема, пришвидшення і підвищенні ефективності облікових процесів, спрощення аудиту і перевірок.

Нагадаємо, що термін зберігання первинних бухгалтерських електронних документів на електронних носіях інформації повинен бути не меншим від того, що встановлений законодавством для відповідних паперових документів, при цьому обов'язковим є дотримання наступних вимог: інформація, що міститься в електронних документах, має бути доступною для її подальшого накопичення, узагальнення, зберігання та передачі; має вбезпечуватися можливість відновлення первинного бухгалтерського електронного документа в тому форматі, в якому він був створений або отриманий; повинна зберігатися інформація, що дає можливість встановити походження і призначення первинного бухгалтерського електронного документа, а також дату і час його відправлення й одержання.



Рис. 2. Електронний документообіг на підприємстві за умов автоматизації обліку

Висновок. За умов автоматизації обліку зберігається необхідність сприйняття документації у якості елементу методу бухгалтерського обліку; запропоноване визначення категорії «первинний бухгалтерський електронний документ» доцільно навести у відповідних законодавчих документах; використання характеристик особливостей обов'язкових реквізитів та наведеної схеми електронного документообігу на підприємствах сприятиме впорядкуванню та підвищенню якості облікової інформації.

Література

1. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. - К., 2004. - 464 с.
2. Бутинець Т.А. Документування господарських операцій: теорія, методологія, комп'ютеризація: Наук. видання. - Житомир, 1999. - 412 с.
3. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку. - К.: «Знання-Прес», 2004. - 444 с.
4. Муравський В. Документування в умовах повної автоматизації обліку // Бухгалтерський облік і аудит. - 2008. - №5. - С. 48-52.
5. Закон України «Про електронні документи й електронний документообіг» від 22.05.2003 р. №851-ІУ зі змінами та доповненнями // www.ligazakon.ua
6. Закон України «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 р. № 852-ІУ зі змінами та доповненнями // www.ligazakon.ua
7. Білуха М.Т. Електронний цифровий підпис бухгалтерських документів // Бухгалтерський облік і аудит. - 2003.-№10. - С.14-16.
8. Задорожна Н.Т. Кероване проектування документообігу в управлінських інформаційних системах // Автореферат дис. кандидата фіз.-мат. наук. - К.: 2004. - 26 с.
9. Марченко П. Шляхи вирішення проблеми зберігання електронних документів в архіві (аналіз Інтернет-ресурсів) / Студії з архівної справи та документознавства. - К., 2004. - Т. 14. - 278 с.

10. Асєєв Г. Методологія автоматизації діловодства: документи // Вісник Книжкової палати. - 2004. - №11. - С. 23-26.

11. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змінами та доповненнями // www.ligazakon.ua

Надійшла 06.11.2008 р.

УДК 657.6 (075)

Г. О. ДАРМАНСЬКА
Хмельницький національний університет

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ВИРІШЕННІ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОБЛЕМ

У статті розглянуто поняття системного аналізу, його завдання, методи та процеси застосування при вирішенні проблем управління.

Постановка проблеми. З метою вирішення назрілих проблем, висунутих суспільством і реальними потребами розвитку підприємств виникає необхідність зміни систем і методів управління, використання в практичній діяльності підприємств нових управлінських моделей, які значно покращили б процес прийняття управлінських рішень, в тому числі і системного аналізу. Тому в економічній літературі все більше появляється досліджень вчених про застосування на практиці різних моделей управління.

Зміни методів та принципів керування підприємством направлено на вирішення питань, пов'язаних з виживанням підприємства в майбутньому, тобто не допущення кризової ситуації, яка привела б до банкрутства підприємства. Новий рівень потреб управління обумовлюються факторами зовнішнього та внутрішнього впливу: поява на ринках збуту все нових видів продукції з новими якостями та більш конкурентним виглядом; поява нових технологій, які дають можливості з меншими витратами та більш якісно надавати нові види послуг або виготовляти нові види продукції; зміна матеріально-технологічної бази виробництва; зміна економічного і соціального середовища підприємств; зміни в питаннях управлінської науки взагалі і, зокрема, при вирішенні управлінських проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з питань застосування системного аналізу при вирішенні управлінських проблем. Питанням застосування в економічній діяльності підприємств системного аналізу присвячено досить багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Частина публікацій вчених присвячена практичному застосуванню методу системного аналізу, тобто направлена на дослідження прагматичного застосування системної методики, інші публікації передбачають теоретичне дослідження проблеми застосування даної методики. Однак в будь-якому випадку дослідження направлені на покращення управління підприємством з метою підвищення ефективності виробництва та результату діяльності колективу. Питанням системного аналізу та його застосування в практичній роботі підприємств присвячено праці Р. Акоффа, Д.Бурчфільда, Ф.Бутиця, С.Валуєва, С. Івахненкова, П. Житного, Ф. Емері, Р. Ешбі, Ст.Опфнера, А.Пешкова, Н. Мацко, І.Смоліна, О.Шарапова, М.Шигун та інших.

Проте, як показали проведені нами дослідження, питання застосування системного аналізу у вирішенні управлінських проблем досліджені не повністю. В практиці роботи підприємств існує безліч факторів, що впливають на прийняття управлінських рішень як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, тому не існує єдиного найкращого способу керування підприємством. В таких умовах доцільним є застосування того методу керування, який найбільш відповідає даній конкретній ситуації, тобто найбільш придатний для даної системи організації виробництва. Це й визначило **мету даного дослідження** – розглянути особливості застосування нових методів управління, в тому числі і системного аналізу з метою покращення управлінської діяльності підприємства.

Викладення основного матеріалу. Моделі, які використовуються в управлінні, направлені на вирішення оперативних, тактичних і стратегічних задач. Вибрані для вирішення управлінських проблем моделі постійно змінюються, перетворюються і трансформуються залежно від змін, що відбуваються перш за все в суспільстві, а також на самому підприємстві. Модель може неадекватно відбивати потреби – і тоді, реалізована на практиці, вона стримує (а то і відкидає назад) економічний і соціальний розвиток. Тому в таких умовах задача керівника полягає у виборі оптимальної, ефективної в даній виробничій ситуації моделі. Це і є мистецтво керування іншими працівниками підприємства.

Вибір моделі стратегічного управління здебільшого пов'язують з рівнем стабільності середовища. На думку І.Смоліна в міру посилення нестабільності зовнішнього середовища з'являлися і розвивалися нові форми стратегічного управління, які придатні до використання в умовах зростання непередбачуваності впливу зовнішніх чинників. Але термін "передбачуваності" у більшій мірі характеризує не об'єктивні ознаки середовища, а суб'єктивні можливості організації або індивіда пізнавати і прогнозувати майбутні зміни у середовищі. Кожний суб'єкт має індивідуальні особливості, що диференціюють його потенційні можливості передбачення: природні, організаційні, інформаційні, аналітичні. Ним запропоновано для покращення

управлінської системи керування на конкретному підприємстві в залежності від зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ використовувати певні групи моделей (табл. 1), які здатні в певних ситуаційних умовах покращити становище підприємства [6].

Кожна із вказаних моделей використовується тільки в певних ситуаційних випадках і має за мету, враховуючи зміни, в якому опинилось підприємство, врахувати їх і вийти з кращими результатами, або в гіршому випадку не втратити позиції, якими воно володіє на сьогоднішній день.

Запропоновані моделі в певних ситуаціях є досить ефективними, однак ми вважаємо, що більш доцільним було б застосування системного підходу до вирішення управлінських проблем.

Таблиця 1

Моделі управління, що використовуються для вирішення управлінських проблем		
№ з/п	Моделі управління	Характеристика моделі
1	Модель аналітичного управління	Майбутнє неможливо дослідити методами екстраполяції, але характер майбутніх змін цілком передбачуваний. Завдання даної моделі є проведення стратегічного аналізу перспектив розвитку суб'єкта ринку у нових умовах середовища. Прикладом є метод SWOT -аналізу, що допомагає з'ясувати взаємозв'язок зовнішнього середовища і внутрішнього потенціалу через систему факторів: можливості та загрози середовища - сила та слабкість організації. Здійснюється аналіз позиції організації у конкурентному середовищі, задачею якого є визначення умов покращення показників її діяльності в результаті можливого удосконалення конкретних стратегій на певних ринках.
2	Модель формалізованого стратегічного управління	Чітка регламентація процедур, обґрунтування і реалізації стратегії. Регламентація обумовлює конкретизацію аналітичних, планових і контролюючих процедур. Велике значення приділяється прогнозам як кількісним, так і сценарним. Останні мають на меті передбачити можливі варіанти ходу розвитку подій і підготувати організацію до відповідних, планово визначених дій. Модель реалізується в умовах багатоваріантності можливих стратегічних рішень, які у подальшому оцінюються і обирається краща стратегія. Значна увага приділяється стратегічному контролю, основним завданням якого є оцінка виконання діючої стратегії.
3	Модель ситуативного управління	Виникла в результаті подальшого ускладнення зовнішнього середовища, що значно обмежене, і навіть зробило неможливим передбачення майбутніх змін. Організація має будувати свою діяльність, враховуючи так звані "слабкі сигнали". При цьому на ранніх стадіях появи ознак загроз, коли інформація недостатньо визначена, заходи повинні бути загального характеру, але направлені на збереження стратегічної гнучкості.
4	Модель принципологічного управління	Передбачає визначення принципів поведінки організації, додержання яких забезпечить системність управління і буде сприяти стабільності організації у динамічному середовищі. Модель буде ефективною за умов, коли кардинальні швидкі зміни стратегічних орієнтирів дуже ризиковані. Вона не забезпечить прорив організації на передові конкурентні позиції, але збереже завойовані.

На думку П.Житного в економічній науці системний підхід розглядається як загальнонауковий напрям методології пізнання й соціально-економічної практики. В його основу покладено дослідження об'єктів як систем, розкриття його цілісності, виявлення різноманітних типів зв'язків, зведення їх в єдину теоретичну систему [2, с.62].

При цьому саме підприємство необхідно вважати перш за все як окрему систему, а затим уже як набір окремих підсистем.

Оскільки підприємство є складовою одиницею цілого, йому властиві всі особливості єдиної економічної системи зі всіма її функціями управління, і в економічній літературі його розглядають як деяку систему, що взаємодіє з джерелами ресурсів та із зовнішнім середовищем (ринки збуту, конкуренти, уряд та ін.) [3, с. 37].

Основними завданнями системного аналізу є підвищення ефективності виробництва, впровадження в практичну діяльність управлінських рішень, що ґрунтуються на наступних підходах:

- 1) розгляд всіх процесів і явищ у виробничій діяльності як взаємопов'язаних та взаємообумовлених, які утворюють в сукупності єдину систему, в якій зміна одного елемента впливає на всі інші;
- 2) виявлення характеру таких взаємозв'язків в середині підприємства, які можуть бути або енергетичними, коли рух одного елемента викликає рух іншого в тому ж напрямку, наприклад заходи, які направлені на підвищення продуктивності праці, одночасно викликає підвищення фондівіддачі, або альтернативними, коли заходи з підвищення якості продукції можуть викликати незначне збільшення собівартості;
- 3) виділення емерджентних властивостей системи, тобто таких властивостей, які не властиві кожному

окремому елементу, а породжені виключно їх взаємодією;

4) встановлення ієрархічної взаємодії систем: взаємозв'язки господарської діяльності підприємства із розвитком галузі та економіки держави в цілому, а в середині підприємства – взаємозв'язки і взаємодії його структурних підрозділів;

5) чітке формулювання цілей, які ставляться в процесі управління, цільової функції підприємства, як системи, та визначення критеріїв ефективності як ступеня реалізації цієї функції [4, с. 24].

Процес застосування системного аналізу у вирішенні управлінських проблем на нашу думку можна умовно поділити на окремі складові або етапи його використання залежно від місця виникнення та призначення інформації, структури підприємства, напрямків діяльності тощо:

1. Визначенні місця, мети застосування системи, розгляд самої системи, її складових.
2. Розгляд альтернативних варіантів застосування методів управління, критеріїв їх оцінки.
3. Вибір найбільш оптимального для даної системи методу.

4. Побудова та аналіз дерева цілей. Вирішення даної проблеми передбачає набір окремих завдань, виконання яких має системний характер, а тому в практиці не приведе до неясностей при застосуванні системного аналізу. Даний етап можна розглядати як суто теоретичний.

5. Розроблення заходів для подолання певних управлінських проблем. Це можуть бути питання, пов'язані з організацією виробничої діяльності, налагодження каналів постачання та збуту, адміністративні питання, питання, пов'язані з організацією оплати праці, мотивацією праці працівників, роботи окремих структурних підрозділів, взаємовідносин з партнерами, банками, податковими та іншими контролюючими органами, інвестиційна діяльність підприємства тощо.

6. Впровадження розроблених заходів у практичну діяльність підприємства, аналіз їх результатів, виявлення нерозв'язаних проблем, причин їх існування, уточнення впливу на них окремих факторів, які залежать від виконавців, врахування відхилень, які залежать від конкретних виконавців, в майбутній діяльності, що дасть можливість уникнути негативних результатів у перспективі. Перевірка досягнення системою поставленої мети передбачає перш за все обстеження об'єкта та включає в себе вивчення документації, пов'язаної з втіленням в практичну діяльність розроблених заходів, виявлення та аналіз думок співробітників та інших працівників, що мають певне відношення до даної системи. На основі аналізу документальних матеріалів, результатів опитування визначаються недоліки управління, їх причини, добираються інформаційні механізми управління, формулюються їх взаємозв'язані комплекси.

Застосування в практичній діяльності підприємства системного аналізу у вирішенні управлінських проблем передбачає використання ряд методичних прийомів, які враховують всі складові даного процесу і в залежності від одноаспектного чи багатоаспектного характеру взаємозв'язків [4, с. 38].



Рис. 1. Модель аналітичного підходу до впровадження системного аналізу з метою покращення управлінської діяльності

Загалом системний підхід спрямований на забезпечення організації обліку господарських фактів та прогнозування тенденцій економічного, технологічного, соціального розвитку виробничих систем відповідно до досягнутого рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин з метою здійснення контролю стану виробничого процесу, зменшення ризику прийняття помилкових управлінських рішень, підвищення ефективності виробництва й одержання певної вигоди [2, с. 65].

Висновки. Як і інші наукові підходи до вирішення управлінських проблем системний підхід має ряд методологічних проблем, що не мають задовільного вирішення, однак його застосування має на меті використання всіх факторів як внутрішнього так і зовнішнього середовища.

Окрім того, суспільні системи не піддаються точному визначенню за своїми цілями, філософією та масштабах застосування. На думку Акоффа Р. та Емері Ф. вичерпне і точне вирішення соціальних проблем не досягається ніколи. Не дивлячись на видимість точності, нема ні абсолютно вірних, ні абсолютно невірних рішень [1]. Однак системний підхід пропонує:

- 1) процедуру планування та вирішення управлінських проблем;
- 2) оцінку та реалізацію рішень проблем, що мають системний характер;
- 3) вияснює причини реальних проблем;
- 4) дає можливість спробувати встановити причини проблем управління, а значить, їх вирішення.

Тому даний метод в ринкових умовах є досить вагомим і заслуговує на ґрунтовне дослідження. Однак як і всі методи він має ряд обмежень і неточностей. Для прогнозування розвитку підприємства необхідно використовувати повний набір стратегічних моделей, зміна яких обумовлена коливаннями зовнішнього середовища і можливостями та потребами суб'єкта ринку. А із всієї сукупності методів та прийомів вибрати ті, які притаманні даній ситуації, що склалася на підприємстві, може бути забезпечена всіма даними для розрахунку прогнозу. В зв'язку із постійними змінами ринкового середовища та особливостями окремих індивідуальних суб'єктів ринку кожна із вибраних моделей не може бути застарілою, вона може бути лише невірно використана або трактована певними користувачами.

Література

1. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах. – М.: Советское радио. – 1974. – 272 с.
2. Житний П. Системний аспект облікової політики //Бухгалтерський облік і аудит. - № 1. – 2006. – с. 62-65.
3. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посіб. – К., 2003. – 349 с.
4. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. Навчальний посібник для студентів спец. 7.050106 “Облік і аудит”./За ред. д.е.н. проф. Ф.Ф.Бутинця, к.е.н., доц. М.М.Шигун. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – с. 36-48.
5. Пешков А.А. Системный анализ: проблемы экономического роста на основе развития минерально-сырьевого сектора (Часть 2) / А.А.Пешков, Н.А. Мацко // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. / ГОУ ВПО "ВятГУ", МЦНИИ - [Электронный ресурс]. – Киров: Международный центр научно-исследовательских проектов, 2008. - №3 (15).
6. Смолін І.В. Моделі стратегічного управління та умови їх застосування //Статистика України, 2003. - № 4. – с. 52-55.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 31 (058)

М. М. ЗАХАРЧЕНКО
Хмельницький національний університет

СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

В статті розглядається питання забезпечення статистикою товарів і послуг інформаційно-аналітичних проблем державних структур та органів місцевого самоврядування, характеризується динаміка основних показників торгівлі Хмельниччини, а також обґрунтовується необхідність використання індексів в дослідженні ринку товарів та послуг.

Торгівля виконує важливу соціально-економічну функцію доведення товарів до сфери споживання.. Ринок товарів та послуг відображає ступінь розвитку обміну, стан співвідношення попиту й пропозиції. Ринок завжди має повні параметри, завдяки чому виступає об'єктом статистичного дослідження.

Статистика ринку товарів та послуг забезпечує інформаційно-аналітичні потреби державних структур та органів місцевого самоврядування щодо регулювання ринку, контролю за параметрами його розвитку.

Інформаційну базу державної статистики ринку товарів та послуг утворюють:

- 1) обов'язкова звітність, яку подають всі ліцензовані підприємства та об'єднання, що здійснюють купівлю-продаж товарів та послуг за головними напрямками;
- 2) звітність за широким колом показників, що подається підприємствами, які попали у вибірку;
- 3) одноразові обстеження за колом показників, що не потребують регулярного вивчення;
- 4) дані статистики домогосподарств та інших обстежень.

Податкова служба збирає таку інформацію про комерційні підприємства, яка може бути використана

державною статистикою для створення інформаційного банку про ринок товарів та послуг.

Одним з напрямків статистичного вивчення товарів та послуг є виявлення кількісних та якісних процесів, під впливом яких формується та розвивається ринок. Основу системи показників статистики ринку товарів та послуг складають відповідні економічні та соціальні категорії ринку.

Виходячи із специфіки товаропросування продуктів розрізняють такі види ринків: оптовий, споживчий, оптово посередницький, роздрібний.

Загальний обсяг товарообороту характеризує у вартісній формі масу товарів, які продані споживачу. Для територіальних зіставлень та динамічних розрахунків використовують такий важливий соціально-економічний показник, як обсяг товарообороту на душу населення. Роздрібний товарооборот в цьому показнику може бути розглянутий за ряд періодів у зіставних цінах. Динаміка товарообороту торгівлі та ресторанного господарства в Хмельницькій області подана в табл. 1.

Таблиця 1

Товарооборот торгівлі та ресторанного господарства Хмельниччини у фактичних цінах, млн грн

Показник	Рік			
	2000	2005	2006	2007
Оптовий товарообороту підприємств	978,3	7955,9	5874,6	4311,2
Оборот роздрібною торгівлі	1428,2	4131,9	5669,0	7640,9
Оборот ресторанного господарства	30,9	51,7	174,5	228,2
Роздрібний товарообороту підприємств	560,6	1803,1	2505,5	3368,3

Об'єктом конкуренції є споживач, який має можливість сказати своє вирішальне слово на ринку. Предметом конкуренції є товар чи послуга, за допомогою яких підприємства-конкуренти намагаються завоювати визнання і гроші споживача.

Оптовий товарооборот підприємств після 2005 року зменшується, що свідчить про скорочення торгово-посередницької складової. Водночас оборот роздрібною торгівлі в цілому за останні роки зріс. Однак певні фактори негативно вплинули на його динаміку. Найбільш вагомий негативний вплив справили невстановлені втрати, понесені по усіх товарних групах.

Для статистичного вивчення динаміки товарообороту використовують динамічні ряди. Важливе значення для обрахунку показників має вибір періоду, за порівнянням з яким досліджується зміна явища або процесу. У вітчизняній статистиці серед обраних періодів найчастіше використовується 2000 рік. При вивченні ринку товарів та послуг особливо широко застосовується індексний метод. Зміни загального обсягу товарообороту може характеризуватись індексом товарообороту (I_{pq}) в фактичних цінах:

$$I_{pq} = \frac{\sum p_1 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0},$$

де q_0, q_1 - кількість проданих товарів відповідно в базисному та звітному періодах;

p_0, p_1 - ціни окремих товарів відповідно в базисному і звітних періодах.

Мультиплікативна факторна індексна модель товарообороту описується такою формулою:

$$I_{pq} = I_p \cdot I_q,$$

де I_p - загальний індекс цін;

I_q - загальний індекс фактичного обсягу товарообороту.

В агрегатній формі наведену модель можна виразити за допомогою наступної формули:

$$\frac{\sum p_1 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0} = \frac{\sum p_1 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_1} \cdot \frac{\sum p_0 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0}.$$

Факторна модель допомагає обчислити вплив двох основних чинників на зміну обсягу товарообороту. Якщо товарооборот торгівлі та ресторанного господарства Хмельниччини з 2000 по 2007 рік зріс в 4,4 рази (4311,2 : 978,3), то на таке зростання впливали зміна фізичного обсягу проданих товарів і зміна цін на окремі їх види. Крім того на приріст обсягу товарообороту також справила вплив зміна структури товарів, що були продані протягом досліджуваних періодів.

В табл. 2 наведені індекси фізичного обсягу роздрібною товарообороту за товарами у торговій мережі підприємств Хмельницької області.

З таблиці видно, що товарна структура представлена на рівні поділу товарів на продовольчі та непродовольчі. В середині кожного поділу виокремлюються укрупнені товарні групи. В останніх публікаціях статистичних органів продовольчі товари подаються в складі 16 товарних груп, а непродовольчі – 11 груп.

Як свідчать наведені в таблиці індекси, при загальному зростанні товарообороту продаж непродовольчих товарів за останній рік випереджує продаж продовольчих товарів. В торговій мережі Хмельниччини до 2007 року відбувалось зростання фізичного обсягу роздрібною товарообороту по продовольчих товарах. В 2007 році зафіксовано зниження цього індексу до попереднього року. По непродовольчих товарах роздрібний товарооборот знижувався в 2005 році.

**Індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту за товарами у торговій мережі підприємств
Хмельниччини (у відсотках до попереднього року)**

Показник	Рік			
	2000	2005	2006	2007
Всі товари	109,7	116,5	124,2	125,8
Продовольчі товари	99,2	121,1	126,4	117,9
Непродовольчі товари	120,1	114,4	123,2	129,5

Розрахунок індексу фізичного обсягу для території конкретної області (країни) ускладнюється наявністю такого фактора, як територіальне коливання цін. Щоб виявити вплив даного фактора, будують індекс фізичного обсягу товарообороту за середніми для всіх районів або регіонів цінами конкретного товару.

Окрім мультиплікативної факторної індексної моделі товарообороту в дослідженнях слід використовувати також адитивну факторну модель, яка описується формулою:

$$\Delta pq = \Delta pq(p) + \Delta pq(q),$$

де $\Delta pq = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_0$ – зміна товарообороту;

$\Delta pq(p) = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1$ – зміна товарообороту внаслідок зміни цін;

$\Delta pq(q) = \sum p_0 q_1 - \sum p_0 q_0$ – зміна товарообороту внаслідок зміни фізичного обсягу проданих товарів.

Наведені зміни відображаються в абсолютних показниках.

Особливе місце при вивченні ринку товарів та послуг посідає визначення змін в товарообороті на душу населення. Цей показник можна обчислювати в цілому для роздрібного товарообороту, включаючи продаж послуг, а також в розрізі окремих видів продуктів та послуг. Якщо по Хмельницькій області роздрібний товарооборот на одну особу в 2007 році становив 2484 грн, то по містах та районах він значно відрізнявся. Мала місце відповідна варіація цього показника. По містах області роздрібний товарооборот на одну особу виявився найбільшим у Хмельницькому – 7276 грн, а найменшим у Нетішині – 1148 грн (різниця складає 6128 грн).

Якщо характеризувати роздрібний товарооборот на душу населення по районах, то найбільшим він був у Хмельницькому районі (2484 грн), а найменшим - у Шепетівському районі (262 грн). Різниця між цими показниками становила 2222 грн. Роздрібний товарооборот на одну особу в містах Хмельницької області в декілька разів вищий за аналогічний показник в районах. Але, коли між містами області мають місце значні коливання цього показника, то між районами такі коливання менш відчутні.

Сталою динамікою для Хмельниччини слід характеризувати споживання населенням послуг.

На завершення можна відмітити, що на ринок товарів та послуг все більше справляє вплив якість обслуговування, тобто різні аспекти взаємовідносин між учасниками процесу реалізації товарів та надання послуг. Показники якості обслуговування можна вивчати за видами, типами та розташуванням підприємств.

Статистичне вивчення ринку товарів і послуг необхідне для забезпечення інформаційно-аналітичних потреб відповідних структур з метою його регулювання та контролю параметрів розвитку.

Література

1. Кравченко Л.І. Лутчин Н.П., Москаль Б.С. Економічна статистика. Навч. посібник. – Львів: "Новий світ – 2000", 2004 - 364 с.
2. Лучінін О.Є., Білоусова С.В. Статистика: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 580с.
3. Статистика: Підручник /С.С. Герасименко, А.В. Головач., А.М. Єріна та ін. За наук. ред. д-ра екон. наук С.С. Герасименка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000, - 467 с.
4. Хмельниччина - 2007. Статистичний збірник. За редакцією Сокальського В.В. Головне статистичне управління Хмельницької області, 2008. - 149 с.

Надійшла 09.11.2008 р.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ

Розглянуто основні напрямки автоматизації фінансової діяльності підприємств; досліджено програмне забезпечення фінансових рішень; визначено основні напрямки розвитку інформаційних технологій фінансового обліку в Україні.

Вступ. У ринковій економіці управління фінансами є однією з основних і пріоритетних задач, що стоять перед будь-яким підприємством, незалежно від форми організації, сфери і масштабів його діяльності. Пріоритетність цього напрямку в системі цілей управління економічним об'єктом обумовлена особливою роллю фінансів, що є єдиним видом ресурсів, здатним трансформуватися безпосередньо і з якнайменшим інтервалом часу в будь-кому інший: основні і оборотні кошти, робочу силу і т.п. Рациональність, доцільність і ефективність подібної трансформації багато в чому визначає економічне благополуччя підприємства, а також його працівників і власників. Фінансові ресурси можуть також використовуватися як працюючі активи підприємств, що генерують різні види доходів. Цілі фінансового менеджменту в умовах ринку можуть бути достатньо різноманітними. У кожному конкретному випадку вони залежать від стратегічних і тактичних задач, реалізованих на підприємстві та вимагають реалізації наступних напрямків:

- 1) аналіз, планування, прогнозування і контроль майнового і фінансового стану підприємства;
- 2) управління власними і залученими джерелами засобів;
- 3) інвестиційна політика і управління активами.

Створення інтегрованих фінансових інформаційних систем (ФІС) спричинило за собою ухвалення рішень з більшою мірою координації всіх зацікавлених осіб, а фінансові служби безпосередньо відповідають за функції перевірки і контролю використання ресурсів, широко використовуючи при цьому останні досягнення в інформаційній технології.

Сьогодні система управління фінансами включає: ухвалення управлінських рішень щодо вибору активів і пасивів так, щоб максимізувати прибутковість підприємства; обмеження втручання держави в діяльність кредитнофінансових установ, унаслідок чого з'явилися тенденції до утворення великих, багатогалузевих, обслуговуючих галузі економіки фінансових корпорацій та приголошуюче зростання масштабів використання комп'ютерів для управління фінансів, вживання інших електронних засобів.

Аналіз фахової літератури [1, 2, 3] приводить до висновку, що рішення більшості задач фінансового менеджменту є складним і трудомістким процесом, що вимагає обробки значних об'ємів інформації, використання складних математичних моделей і сучасних комп'ютерних технологій, часто протікають в умовах жорстких тимчасових обмежень, ризику і невизначеності, а ступінь відповідальності за наслідки досить високий.

Особливість задач фінансового менеджменту полягає також в тому, що вони слабо стандартизовані і поєднують в собі одночасно обчислювальний, інформаційно-пошуковий і логічний аспекти. Рішення багатьох задач носить нерегулярний або разовий характер, коли виникає потреба в рішенні в процесі проведення конкретної операції.

Подібна специфіка фінансового менеджменту пред'являє особливі вимоги до організації його інформаційного забезпечення і обумовлює необхідність використання різноманітних програмних продуктів

Постановка задачі. Метою статті є розгляд основних напрямків автоматизації фінансової діяльності підприємств; дослідження програмних засобів як інструментарію фінансових рішень; визначення основних напрямків розвитку інформаційних технологій фінансового обліку в Україні.

Результати. Однією з найважливіших проблем при розробці інформаційних технологій у фінансовому обліку є вибір відповідних програмних продуктів. Різноманіття задач фінансового обліку обумовлює необхідність використання різних програмних засобів, що істотно відрізняються по призначенню, функціональним можливостям, використовуваним середовищу і т.п.

Програмні засоби, використовувані як інструментарій підтримки фінансових рішень, можна розділити на наступні класи [3]:

- 1) • комплексні системи керування підприємствами;
- 2) • табличні процесори;
- 3) • пакети для рішення задач фундаментального аналізу;
- 4) • пакети для рішення задач технічного аналізу;
- 5) • статистичні і математичні пакети програм;
- 6) • системи штучного інтелекту.

Слід зазначити, що такий розподіл досить умовний, тому що одні програмні засоби можуть сполучити в собі властивості і можливості одночасно декількох виділених класів, а інші можуть бути орієнтованими на рішення лише вузьких спеціалізованих задач.

До класу комплексних автоматизованих систем керування фінансово-господарською діяльністю підприємств відносяться такі відомі у світі програмні продукти, як БААН (BAAN, США), R3 фірми SAP (Німеччина), PLATINUM (США), SCALA (Швеція), MAN/MANX (США), Champion (США), ОЛІМП (Росія), БОСС (Росія), ГАЛАКТИКА (Білорусія) і ін. Як правило, ці системи мають схожі риси і реалізують стандартні базові функції керування господарським об'єктом. Усі вони орієнтовані на застосування в гетерогенних обчислювальних мережах, реалізовані на базі архітектури «клієнт-сервер», дозволяють вести обробку інформації в режимі реального часу великій кількості користувачів, володіють дружнім графічним інтерфейсом, забезпечують інтеграцію з іншими популярними програмними продуктами на рівні обміну даними і т.п.

Табличні процесори (електронні таблиці), мають давню історію застосування в сфері бізнесу. Розробки нового покоління, відрізняються якісно новими можливостями і рівнем функціональності, що дозволяють розглядати їх як могутні системи підтримки прийняття рішень (СППР), мають широкі можливості математичного, статистичного і графічного аналізу даних; ефективне моделювання проблем виду «що буде, якщо»; прямиї доступ до зовнішніх баз даних; розвитий інтерфейс з іншими популярними пакетами; можливість розробки програм мовою високого рівня; підтримку засобів мультимедіа; наявність інструментарію для роботи в мережі Інтернет і ін.

Незважаючи на те, що спектр програмних продуктів для рішення задач фундаментального аналізу досить широкий, якого-небудь універсального засобу, здатного задовольнити хоча б усереднені запити фахівців, на сьогоднішній день не існує. Таке положення обумовлене насамперед винятковою розмаїтістю і складністю виникаючих задач. В даний час при рішенні задач фундаментального аналізу фахівці змушені використовувати кілька типів програмних продуктів, що можуть бути умовно розділені на програми для оцінки і керування інвестиційними проектами, для аналізу фінансового стану підприємств та орієнтовані на рішення конкретних задач. Найпопулярнішими програмами цього класу є вітчизняні продукти, призначені для автоматизації оцінки, підготовки техніко-економічних обґрунтувань і розробки бізнес-планів інвестиційних проектів: Project Expert (PRO-INVEST Consulting), Альт-Інвест (Альт), «Інвестор» (ИНЭК) та ін. Вони схожі по виконуваних функціях і розрізняються тільки конструктивними рішеннями.

Найбільшу групу складають програми, що реалізують різні методи технічного аналізу. Основними користувачами таких програмних засобів є фондів відділи банків, фінансові, інвестиційні і страхові компанії. Популярним представником пакетів цієї групи у зарубіжних і вітчизняних фахівців є програма MetaStock 7.0 (Equis, США), яка дозволяє використовувати всі новітні можливості і переваги операційної системи Windows NT, включаючи сумісність з Microsoft Office 97 і підтримку стандарту обміну даними OLE 2.0.

Одним з головних напрямків в розвитку сучасних програмних засобів технічного аналізу є реалізація можливості роботи в реальному часі. Подібні програми повинні сприймати без затримок потоки вхідних даних, відображати їх в наочній формі, аналізувати різні ситуації і миттєво видавати пропоновані сценарії дій. Тому в даний час спостерігається тенденція створення комплексних систем, що включають комплект необхідних програмних продуктів.

Використання пакетів статистичного і математичного аналізу для моделювання фінансових процесів є найконсервативнішим підходом. Ці продукти мають значну вартість, вимагають від користувача спеціальної підготовки в області математичних дисциплін і пред'являють підвищені вимоги до технічних параметрів і пристроїв комп'ютера.

Найбільш перспективним автоматизації для фінансового менеджменту є використання систем штучного інтелекту. До основних відмінностей інтелектуальних систем відносяться можливість навчання, гнучка адаптація, можливість роботи з неповною або нечіткою інформацією, уміння пояснювати одержані рішення, здатність витягувати нові знання з первинних даних і ін.

Існують різні технології штучного інтелекту. Аналіз показує, що у фінансовому менеджменті використовуються нейронні мережі (прогнозування, розпізнавання ситуацій, витягання знань), генетичні алгоритми (оптимізація інвестиційних портфелів), нечітка логіка (аналіз ризиків), експертні системи (планування, аналіз, аудит).

Нейронні мережі одержали широке вживання в тих областях фінансового і інвестиційного менеджменту, де потрібне отримання оцінок і прогнозів, пов'язаних з обробкою великих об'ємів інформації, і ухвалення рішень в мінімально короткі інтервали часу (спекулятивні операції на фондових ринках, короткострокове прогнозування курсів, технічний аналіз і т.д.). До їх достоїнств відносять: можливість моделювання і прогнозування нелінійних процесів, здатність працювати із зашумленими даними, швидке навчання і гнучкість адаптації до змін зовнішнього середовища.

Перспективним підходом до вживання мереж є їх реалізація у вигляді надбудов для табличних процесорів Excel. На сьогоднішній день є декілька таких реалізацій, наприклад Braincel (Palisade Co., США), Neuralyst (Cheshire Engineering, США), сімейство продуктів Excel Neural Package (NeurOk, Росія) і ін.

Експертні системи (ЕС) є комп'ютерними програмами, що використовують формалізовані знання фахівців для вирішення задач в деякій наочній області. Серед розглянутих технологій вони є самими дослідженими як в теоретичному, так і практичному аспекті.

У даний час зростання ролі глобальної мережі Інтернет у всіх сферах діяльності сучасного суспільства зумовило широке вживання її технологій при реалізації корпоративних мереж (інтранет). Технологія інтранет дозволяє використовувати популярні програми для організації доступу користувачів до даних.

Для ухвалення правильних рішень з фінансових питань, компанії створюють єдину інформаційну мережу в масштабах свого підприємства (локальні ІС), підключатися до корпоративних мереж, глобальних. Наприклад таким, як - Корпоративна мережа банку «Україна», глобальна мережа - SWIFT. Отже фахівці з управління фінансами мають нагоду доступу до фактичних даних, які ґрунтуються на достовірній базі даних, як наслідок зростає кількісний і якісний аналіз фінансового стану фірми, при ухваленні альтернативних рішень.

Висновки. Основною тенденцією розвитку програмних засобів для підтримки фінансових рішень як в Україні, так і за рубежом є прагнення провідних розробників надати споживачу комплекс сумісних і взаємодіючих між собою продуктів різних класів для якнайповнішого задоволення його запитів. Одним з шляхів подолання недоліків, властивих кожній з розглянутих технологій, є створення гібридних систем. Розробки в цій області ведуться, і вже є приклади практичного використання систем такого роду. Проте серйозною проблемою при їх розробці є відсутність відповідних інструментальних програмних засобів.

Згідно опитів, поточна робота, як, наприклад, заповнення управлінської і бухгалтерської звітності, робота з рахунками, що підлягають оплаті, взаємодія із зовнішніми аудиторами і аналіз показників роботи компанії, займає 55% робочого часу фінансового директора українського підприємства. Зарубіжні ж колеги витрачають на рішення перерахованих задач істотно менше - лише близько 40%. Тим, кому вдається мінімізувати тимчасові витрати, виділяють два виходи з ситуації - передача цих обов'язків іншим працівникам фіндепартаменту і упровадження програмного забезпечення для управління підприємством.

Вибір програм математичного аналізу на українському ринку не великий і обмежується розробками зарубіжних фірм. При рішенні проблеми автоматизації праці фінансових менеджерів і аналітиків доцільно використовувати лінію продуктів одного виробника, що найбільшою мірою задовольняють вимогам і специфіці конкретного підприємства.

Література

1. Іванюта П.В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті: Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2007-180с.
2. Коваленко Л.О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. - Чернігів: ЧДІЕУ, 2002.-360с.
3. Информационные технологии управления: Учеб. Пособие для вузов/Под ред. проф. Г.А. Титоренко – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 439 с.

Надійшла 07.11.2008 р.

УДК 368. 021 (477)

Т. А. КЛАДНИЦЬКА

Хмельницький національний університет

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті розглядаються теоретичні підходи до визначення фінансової надійності страховиків України. Досліджуються теоретичні та практичні аспекти оцінки фінансової надійності страхових організацій відповідно до вимог страхового законодавства України та з урахуванням досвіду країн Євросоюзу у галузі страхування.

Постановка проблеми. Страхування є одним із видів підприємницької діяльності у фінансовому секторі. За своєю економічною природою страхування має певну особливість - забезпечення захисту майнових інтересів членів суспільства. Отже, страхова діяльність концентрує на собі майнові інтереси багатьох своїх клієнтів (страхувальників) – фізичних та юридичних осіб. Зазначена особливість потребує певних гарантій щодо здатності страхових організацій відповідати за свої зобов'язання перед страхувальниками.

Імовірнісний характер страхової діяльності обумовлює невизначеність часу та обсягів погашення страхових зобов'язань. Це потребує побудови такої системи фінансової надійності, яка дозволяла б страховику погашати страхові зобов'язання за будь – яких умов. Фінансова надійність завжди повинна перебувати в центрі уваги страхової організації, оскільки найбільш повно характеризує ефективність фінансово – господарської діяльності страховика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки фінансової надійності страхових організацій були предметом досліджень лише окремих вітчизняних економістів, зокрема Базилевича В.Д., Приходька В.С., Гаманкової О.О., Поддєрьогіна А.М., Шумелди Я. та деяких інших, які досліджували фінансовий стан страховика, виходячи з практичних потреб та відповідно до вимог чинного законодавства.

Важлива роль в розробці методики оцінки фінансової надійності страхових компаній належить російським вченим, зокрема Селезньовій Н.Н., Ротовій Т.А., Дубровіній Т.А., Орланюк-Малицькій Л.А., Вещуновій Н.Л., Иноземцевій О. та іншим. Однак, рівень теоретичної розробки зазначених проблем не в повній мірі відповідає вимогам практики проведення страхових операцій. Потребують дослідження теоретичні

питання визначення фінансової надійності страховика, структури його зобов'язань, господарських процесів у страхуванні, що впливають на методику аналізу фінансового стану страхових компаній.

Розробка ефективних методів оцінки діяльності страхових організацій буде сприяти подальшому розвитку страхового ринку України, популяризації страхування серед потенційних споживачів страхових послуг.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення теоретичних та методичних підходів до оцінки фінансової надійності страхових компаній України.

Виклад основного матеріалу. Необхідність страхового захисту - основа існування страхових компаній, які виступають на ринку продавцями страхових послуг. Якщо немає зацікавленості з боку страхувальників у придбанні страхових послуг, страховик не в змозі існувати. Таким чином, страхувальникові у відносинах із страховиком належить вирішальна роль. Однак, споживачі страхових послуг не в змозі оцінити їх якість в момент придбання. Якість страхових послуг перевіряється лише після настання страхового випадку та оцінюється своєчасністю сплати страхового відшкодування. Можливість забезпечення своїх клієнтів ефективним страховим захистом за будь-яких обставин визначається найважливішою характеристикою фінансового стану страхової компанії - фінансовою надійністю.

Дослідженням поняття фінансової надійності страхових організацій займається ряд провідних економістів. Російські вчені О. Іноземцева і М. Щукіна під надійністю страховика мають на увазі його здатність виконати поточні зобов'язання; ця надійність проявляється у вигляді відповідності власних коштів, що перебувають у розпорядженні компанії, її зобов'язанням. Ліквідність, яка відображає достатність власних коштів для покриття зобов'язань, зокрема достатність ліквідних активів для виконання поточних зобов'язань є основним показником надійності [1, с. 28].

На думку українського вченого Я. Шумелди, категорія "фінансова надійність" характеризує можливість страховика виконати узяті на себе фінансові зобов'язання протягом часу їхнього існування. Економічною передумовою фінансової надійності страхової компанії є насамперед наявність певного співвідношення між обсягом її зобов'язань і обсягом коштів, якими вона розпоряджається [2, с. 32].

Однак, на наш погляд, категорія "фінансова надійність" характеризує здатність страховика виконувати прийняті страхові зобов'язання за договорами страхування та перестраховування.

Фінансова надійність забезпечуються такими чинниками:

- 1) розміром власного капіталу;
- 2) збалансованістю страхового портфелю;
- 3) достатньою величиною страхових резервів;
- 4) ефективною тарифною політикою;
- 5) ефективним розміщенням страхових резервів;
- 6) перестраховуванням.

На етапі створення страхової компанії фінансова надійність визначається розміром і якістю власного капіталу. З розвитком страхової діяльності зростає роль таких чинників, як збалансований страховий портфель, тарифна політика, ефективне управління активами.

Під збалансованістю страхового портфелю розуміють його диверсифікованість, стабільність розвитку різних видів страхування, відповідність отриманих страхових платежів і виплат компанії, укладених та припинених договорів, сформованих резервів та зобов'язань.

Страхова компанія повинна прагнути до створення стабільного страхового портфелю шляхом укладання якомога більшої кількості договорів з найбільшою відповідальністю за кожними ризиком.

Отже, страховий портфель характеризується:

- 1) системою прийнятих на страхування ризиків;
- 2) розміром страхових сум за окремими договорами та величиною загальної страхової суми;
- 3) кількістю укладених та діючих договорів страхування;
- 4) строком дії договорів;
- 5) числом застрахованих об'єктів.

Найважливішим чинником фінансової надійності страховика поправу вважають страхові резерви. Адже саме вони найбільш повно відображають обсяги страхових зобов'язань.

Методика формування страхових резервів визначається страховим законодавством. Однак, якими б досконалими не були методи розрахунку страхових резервів, коштів резервів може бути недостатньо у разі зниження розміру страхових премій.

У зв'язку з цим, важко недооцінити роль ефективної тарифної політики страховика, оскільки страхові платежі визначаються як добуток страхового тарифу та страхової суми за кожним окремим договором. Тарифи мають бути обчислені таким чином, щоб надходження страхових премій постійно покривали витрати страховика та забезпечували отримання прибутку.

В страховій практиці особливої уваги потребує процес розміщення (інвестування) страхових резервів і власних коштів страховика. Страхування є важливим джерелом інвестиційного капіталу. Це пов'язано з тим, отримання страхової премії передуює наданню страхової послуги, також, страховик протягом дії договорів тимчасово розпоряджається коштами страхувальника, які акумульовані у страхові резерви. Доходи від інвестиційної діяльності можуть бути використані на погашення страхових зобов'язань та розвиток страхової справи.

Страхове законодавство регламентує напрямки інвестування коштів страхових резервів та структуру наповнення статутного капіталу, а також визначає принципи ефективного управління активами – безпечність, прибутковість, ліквідність, диверсифікованість.

Одним із чинників досягнення фінансової надійності страховика є перестраховання. Перестраховання дає змогу укладати договори страхування з високим рівнем відповідальності, розподіляти ризик між перестраховиком та перестраховувальником, зводить до мінімуму загрозу порушення фінансової надійності.

Додержання страховиком чинників фінансової надійності є гарантією отримання страхувальниками в обмін на сплачені грошові кошти ефективного страхового захисту.

Найважливішими характеристиками надійності страхових компаній виступають фінансова стійкість та платоспроможність.

Фінансова стійкість страховика базується на достатності його фінансових ресурсів — як власних, так і залучених, до яких належать кошти, що перебувають у розпорядженні страхової компанії для здійснення операцій зі страхування та перестраховання, покриття витрат на ведення страхової справи, інших витрат не пов'язаних із страховою діяльністю і спрямованих на підвищення якості страхових послуг.

Оцінка фінансової стійкості набуває особливого значення в процесі становлення і розвитку сучасного страхового бізнесу в Україні, лібералізації внутрішнього ринку страхових послуг після набуття Україною членства в СОТ та поступового переходу вітчизняних страховиків на європейські стандарти ведення бізнесу.

Дослідженням категорії фінансова стійкість займалось багато російських економістів. Серед них можна виділити роботи Селезньової Н.Н. та Крейніної М.Н. Селезньова Н.Н. вважає, що фінансова стійкість базується на оптимальному співвідношенні між окремими видами активів страховика і джерелами його фінансування [3, с. 47]. Крейніна М.Н. стверджує, що фінансова стійкість забезпечується достатньою часткою власного капіталу у складі джерел фінансування. Тобто залучені джерела фінансування використовуються суб'єктом господарювання в тих межах, у яких він може забезпечити їхнє своєчасне повернення [4, с. 10].

Вітчизняний вчений Поддєрьогін вважає фінансово стійким такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів спроможний забезпечити запаси й витрати, не допустити невинуватої кредиторської заборгованості, своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями [5, с. 174].

Отже, з огляду на вищевикладене, фінансова стійкість як економічна категорія — це головний чинник стабільної діяльності суб'єкта господарювання, який має зберігатися незалежно від ступеня негативного впливу на неї зовнішніх і внутрішніх чинників.

Платоспроможність страхових організацій досліджували ряд вчених: Приходько В.С., Гаманкова О.О., Александрова М.М., Орланюк–Малицька О.А., Фурсевич П. та інші вітчизняні та зарубіжні економісти. Найбільш прикладним є визначення платоспроможності, яке надає вітчизняний дослідник В.С. Приходько.

Платоспроможність страховика – це його здатність своєчасно в повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання (передусім страхові) за рахунок достатньої суми ліквідних активів [6, с. 101].

У більшості країн світу держава здійснює контроль за платоспроможністю страховиків. У країнах Євросоюзу (ЄС) вимоги до платоспроможності страховиків регулюється Директивами Ради ЄС. Зазначені директиви були покладені в основу розробки вимог до платоспроможності з боку держави до страховиків України.

Відповідно до Закону України «Про страхування» умовами забезпечення платоспроможності є наступні:

- 1) наявність сплаченого статутного капіталу;
- 2) наявність гарантійного фонду страховика;
- 3) перевищення фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним запасом;
- 4) формування страхових резервів, достатніх для майбутніх страхових виплат.

Виконання першої умови забезпечується страховим законодавством. Мінімальний розмір статутного капіталу страховиків, які займаються загальними видами страхування встановлено у розмірі 1 млн євро, а страховиків, які займаються страхуванням життя – 1,5 млн євро за обмінним курсом валюти України. Статутний фонд повинен бути сформований виключно у грошовій формі та частково державними цінними паперами. Не дозволяється використовувати для формування статутного капіталу векселі, кошти страхових резервів, кошти одержані в кредит та під заставу, вносити нематеріальні активи.

Щодо наявності у страховика гарантійного фонду законодавство України не визначає його необхідного мінімального розміру, однак встановлює його складові: додатковий, резервний капітал та нерозподілений прибуток.

Закон України «Про страхування» вимагає від страховиків підтримувати належний рівень фактичного запасу платоспроможності. Обов'язковою умовою функціонування страхової організації є перевищення фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним.

Фактичний запас платоспроможності визначається за даними фінансової звітності шляхом вирахування із вартості майна суми зобов'язань, в тому числі страхових, а також вартості нематеріальних активів.

Методика визначення нормативного запасу платоспроможності страховими компаніями, які здійснюють загальні види страхування відрізняється від методики розрахунку для страхових компаній, які здійснюють страхування життя.

Страховики, які здійснюють страхування життя розраховують нормативний запас платоспроможності як добуток загальної величини резерву довгострокових зобов'язань на 0,05.

За договорами страхування, іншими, ніж страхування життя, нормативний запас платоспроможності дорівнює більшій із двох величин. Перша визначається шляхом множення суми надходження страхових премій за звітний період на 0,18. При цьому сума надходжень страхових премій зменшується на 50% страхових премій, належних перестраховикам.

Друга величина визначається множенням суми страхових виплат за звітний період на 0,26. При цьому сума здійснених страхових виплат зменшується на 50% виплат, компенсованих перестраховиками [7, с. 10]. Отже, нормативний запас платоспроможності розрахований на підставі страхових премій визначається на основі зобов'язань, які прийняті, а на базі страхових виплат – на основі зобов'язань, що виконані.

Наступним етапом дослідження є оцінка фінансової стійкості страховика. На сьогодні у вітчизняній теорії страхування не існує єдиного підходу до оцінки фінансової стійкості страхових організацій. Більшість економістів пропонують оцінювати фінансову стійкість у галузі страхування на основі системи показників будь-якого суб'єкта господарювання з їх адаптацією до сфери страхової діяльності.

На наш погляд, найбільш оптимальною є методика, яка виділяє чотири типи фінансової стійкості: абсолютну, нормальну, нестійкий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан.

Зазначена методика передбачає оцінку фінансової стійкості за двома напрямками:

- 1) оцінка фінансової стійкості, виходячи з рівня покриття запасів і витрат джерелами коштів;
- 2) оцінка фінансової стійкості страховика виходячи з рівня покриття необоротних активів джерелами коштів.

Суттєвої уваги потребує вивчення досвіду зарубіжних країн із розвиненими страховими ринками. Як приклад можна навести методику оцінки фінансового стану страховиків, яка базується на «тестах раннього попередження».

З метою стандартизації процедур здійснення аналізу фінансової надійності страховиків Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України (Держфінпослуг) затвердила рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків (розпорядження № 3755 від 17.03.2005 р.) за даними тестів раннього попередження. Тести включають 11 показників, які надають можливість Держфінпослуг оцінити фінансову надійність конкретного страховика, визначити відхилення фактичних показників від рекомендованих нормативних.

На базі проведеного тестування органи нагляду за страховою діяльністю можуть оцінити фінансову надійність страховика як стійку, задовільну, граничну та незадовільну.

Закордонний досвід також може бути покладений в основу створення інших систем оцінки фінансової стійкості страхових організацій. Однак, вони потребують професійної адаптації до офіційної термінології, запровадженої Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Законом України «Про страхування», стандартами бухгалтерському обліку. Отже, проблеми оцінки фінансової надійності страхових компаній України потребують подальших ретельних досліджень.

Висновки. Викладене вище, дозволяє дати визначення поняття фінансової надійності як економічної категорії, що характеризує здатність страховика в повному обсязі виконувати прийняті страхові зобов'язання за договорами страхування та перестраховування навіть за умов дії несприятливих зовнішніх чинників, зміни економічної кон'юнктури, та/або внутрішніх чинників, викликаних реалізацією ризиків страховика. Основними складовими забезпечення фінансової надійності страхової компанії є: власний капітал, страхові резерви, перестраховування, інвестиційна діяльність, тарифна політика. Отже, подальші дослідження фінансової надійності у галузі страхування мають бути спрямовані на удосконалення страхового законодавства України в частині забезпечення фінансової стійкості й платоспроможності страхових компаній; розробку єдиних методологічних підходів до розрахунку і забезпечення фінансової стійкості страховиків з урахуванням сучасних тенденцій розвитку вітчизняного ринку страхових послуг; запровадження обов'язкового рейтингового дослідження вітчизняних страховиків з боку держави з метою встановлення відповідності між рівнем їхньої фінансової стійкості та ризиками, прийнятими у страхування.

Література

1. Иноземцева Е., Щукина М. Единая система с определенными качествами // Страхование ревью . - 1997 . - №11. - С. 28-31.
2. Шумелда Я. Страхування. – Тернопіль: Джура, 2006. – 296 с.
3. Селезнева Н.Н., Попова А.Ф. Финансовый анализ. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 343 с.
4. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений // Финансовый менеджмент. – 2001. - №2. – С. 10-16.
5. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств. – К.: КНЕУ, 2000. – 312 с.
6. Приходько В.С. Бухгалтерський облік страхової діяльності. – К.: Лібра, 2002. – 216 с.
7. Законодавство України про страхування. Збірник нормативних актів. – К.: КНТ, 2003. – 260 с.

Надійшла 07.11.2008 р.

МОДЕЛІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтована необхідність та актуальність застосування таксонометричного аналізу, використання пакетів прикладних програм в середовищі Excel. Основну увагу було приділено фінансовій стійкості динамічній та статичній. Доопрацьовано моделі фінансового ромба шляхом групування показників оцінки фінансового стану і виведення інтегрального показника по кожній групі.

Актуальність теми дослідження. Фінансовий стан підприємства відноситься до нестійких систем і описується певним колом факторів. Втрата стійкості одного з факторів може призвести до руйнування системи в цілому або зумовлювати перехід системи з одного стану до іншого. Проблемою оцінки та прогнозування фінансового стану займаються наступні вчені Баканова М.І., Шеремета А.Д., Сайфуліна Р.С., Градової А.П., Бланка І.А., Лігоненко Л.О. Вони пропонують здійснювати оцінку на основі моделі Альтмана, ми пропонуємо на основі інтегральних показників конкретного підприємства.

Постановка задачі. Основним недоліком моделей оцінки фінансового стану є статичність оцінки. Оцінка проводиться лише на конкретну дату. Навіть невеликий проміжок часу може суттєво змінити фінансовий стан господарюючого суб'єкта. Тому в даний момент в економічній літературі, присвяченій проблемі аналізу фінансового стану, набуває поширення дослідження, які ґрунтуються на дослідженнях результатів діяльності підприємств протягом певного періоду часу. Проаналізуємо дані дослідження, виділимо їх переваги і недоліки та запропонуємо механізм їх подальшого вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Вихідним пунктом дослідження є так званий ромб фінансового стану. Графічно він має наступний (рис. 1):

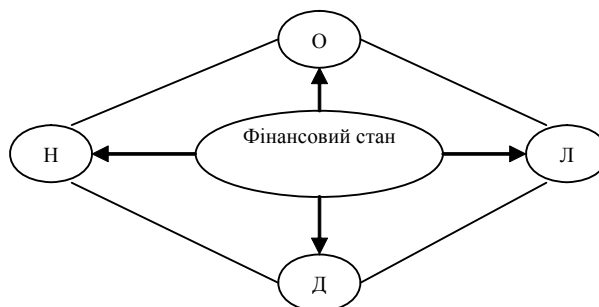
Формалізовано ромб фінансової стійкості має такий вигляд:

$$P_{fc} = \{O, L, D, H\} \quad (1)$$

Успішне функціонування підприємства можливе лише за умови виконання "золотого правила економіки підприємства"[5, с.116]:

$$T_{пб} > T_{оп} > T_A > 100\% \quad (2)$$

де $T_{БП}$ – приріст балансового прибутку; $T_{оп}$ – приріст обсягів продажу; T_A – приріст активів.



О – динамічність (коефіцієнт оборотності оборотних активів);

Н – незалежність (коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу);

Л – ліквідність (загальний коефіцієнт покриття); Д – дохідність (коефіцієнт рентабельності активів).

Рис. 1. Ромб фінансового стану [4, с.31]

Наведене співвідношення означає, що для ефективної діяльності підприємства необхідно, щоб:

- 1) активи мали тенденцію до зростання;
- 2) обсяг продажу зростає більш високими темпами ніж активи;
- 3) балансовий прибуток повинен збільшуватись швидшими темпами ніж обсяг реалізації.

Абрютіна М.С. в своїх працях продовжила ланцюг взаємозв'язків темпів росту основних показників виробничо-господарської діяльності підприємства, перетворивши її у наступну модель економічного зростання [3, с.235]:

$$T_{внф} > T_{вк} > T_{офа} > T_{фа} > T_M > T_{на} > T_{мнф} > T_{зк} \quad (3)$$

де $T_{внф}$ - темпи росту власного капіталу у грошовій формі; $T_{вк}$ - темп росту власного капіталу; $T_{офа}$ - темп росту оборотних фінансових активів; $T_{фа}$ - темп росту фінансових активів;

T_M - темп росту майна; $T_{НА}$ - темп росту не фінансових активів; $T_{МНФ}$ - темп росту майна у не фінансовій формі; $T_{ЗК}$ - темп росту залученого капіталу.

Кізім Н.А., Забродський В.А. об'єднали золоте правило економіки підприємства з моделлю економічного росту, запропонованою Абрютіною М.С. і отримали в результаті єдине правило фінансової стійкості функціонування підприємства:

$$T_{ПБ} > T_{ВК} > T_{ОА} > T_{ОП} > T_A > T_{ЗК} > T_{ПЗК} \quad (4)$$

де $T_{ОА}$ - темп приросту оборотних активів; $T_{ПЗК}$ - темп приросту залученого капіталу.

Будь-яке порушення даної нерівності призводить до порушення фінансової стійкості суб'єкта господарювання. Виконання цієї умови протягом тривалого періоду забезпечує стійке функціонування фінансової системи підприємства.

На основі даної моделі вітчизняні науковці Кізім Н.А. та Забродський В.А. запропонували матрицю фінансової рівноваги.

Даному методу властива комплексна характеристика фінансового стану, за допомогою яких можна досить ґрунтовно зробити аналіз фінансового стану, вони враховують як прибуток – результат господарської діяльності так і всі чотири групи коефіцієнтів, що оцінюють фінансовий стан і дають різновекторний, всеохоплюючий висновок про стан підприємства. Але їм притаманна суттєва вада – статичність оцінки. Тому виникає необхідність зробити узагальнення по кожній групі показників, вивести узагальнюючий показник по кожній групі показників, що оцінюють фінансовий стан. Оскільки робити характеристику за чотирма показниками на наш погляд буде досить ризиковано, а отримані результати спірними.

Методику розрахунку показника рівня розвитку розглянемо на прикладі групи коефіцієнтів платоспроможності і ліквідності ВАТ “Термопластавтомат”.

Для отримання підприємства або року – еталона у таблицю вхідних даних були введені нормативні (порогові) значення коефіцієнтів; це дасть можливість отримати нормативне значення інтегрального показника для групи коефіцієнтів платоспроможності і ліквідності. При відсутності нормативних значень коефіцієнтів у літературних джерелах в якості нормативних були взяті середні або галузеві значення показників [1, с. 100-105].

Методику розрахунку представимо у блочному вигляді. Розрахунки здійснювались у середовищі Excel 2000.

Таблиця 1

Чотирьох-критеріальні типи фінансового стану функціонування виробничо-економічної системи з зонами їх якісної оцінки

№ сегменту	Тип фінансового стану функціонування виробничо-економічної системи	Кількість показників оцінки фінансового стану за якими перевищується (+), не досягається (-) розрахункове оптимальне значення		Зона якісної оцінки
		+	-	
1	Динамічна-високоліквідна-високододходна-незалежна	4	0	1
2	Динамічна-низьколіквідна-високододходна-незалежна	3	1	2
3	Динамічна-високоліквідна-високододходна-залежна	3	1	
4	Депресивна-високоліквідна-високододходна-незалежна	3	1	
5	Динамічна-високоліквідна-низькододходна-незалежна	3	1	3
6	Динамічна-низьколіквідна-високододходна-незалежна	2	2	
7	Динамічна-низьколіквідна-високододходна-залежна	2	2	
8	Депресивна-високоліквідна-високододходна-залежна	2	2	
9	Депресивна-низьколіквідна-високододходна-незалежна	2	2	
10	Депресивна-високоліквідна-низькододходна-незалежна	2	2	
11	Динамічна-високоліквідна-низькододходна-залежна	2	2	4
12	Динамічна-низьколіквідна-низькододходна-залежна	1	3	
13	Депресивна-низьколіквідна-високододходна-залежна	1	3	
14	Депресивна-низьколіквідна-низькододходна-незалежна	1	3	
15	Депресивна-високоліквідна-низькододходна-залежна	1	3	
16	Депресивна-низьколіквідна-низькододходна-залежна	0	4	

Блок 1. Введення бухгалтерських балансів. Розрахунок коефіцієнтів платоспроможності та ліквідності по роках звітності. Введення нормативних (граничних) значень коефіцієнтів та формування матриці X .

Блок 2. Розрахунок сум та середніх значень j -х коефіцієнтів (по стовпцях таблиці). За впливом на фінансовий стан показники згрупуємо на стимулятори та дестимулятори. До дестимуляторів віднесемо: частку виробничих запасів в поточних активах; коефіцієнт поточної заборгованості та коефіцієнт банкрутства. Їм присвоєно значення -1 .

Блок 3. Розрахунок середньоквадратичних відхилень.

Блок 4. Стандартизація ознак j :

а) для стимуляторів

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sqrt{\frac{1}{m} \sum (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}} \quad (5)$$

б) для де стимуляторів

$$Z_{ij} = \frac{\bar{x}_j - x_{ij}}{\sigma_j} \quad (6)$$

Формування матриці стандартизованих значень коефіцієнтів Z .

Блок 5. Розрахунок елементів матриці відстаней $(Z_{ij} - Z_{0j})^2$; для стимуляторів база порівняння $Z_{0j} = \max_j$; а для де стимуляторів $Z_{0j} = \min_j$.

Блок 6. Розрахунок Евклідових відстаней j -ої одиниці бази порівняння Z_{0j} та показника рівня розвитку.

За статистичними даними енергокомпанії за останні одинадцять років було проведена методом таксонометричного аналізу комплексна оцінка фінансового стану компанії. Найвищий показник рівня розвитку приходить на 1997 рік, який можна прийняти за еталонний, тобто фінансовий стан компанії був найкращим.

Таблиця 2

Динаміка інтегральних рівнів розвитку ВАТ "Термопластавтомат"

Роки	Інтегральний коефіцієнт прибутковості	Інтегральний показники ділової активності	Інтегральний показник фінансової стійкості	Інтегральний коефіцієнт ліквідності	Узагальнений показник фінансового стану	Рейтинг
1997	0,48444	0,26895	0,843653	0,53642	0,39429	3
1998	0,45426	0,57028	0,815992	0,23916	0,40548	2
1999	0,55181	0,24639	0,976774	0,30128	0,21151	7
2000	0,35429	0,38016	0,963394	0,28689	0,19853	8
2001	0,81686	0,42141	0,978195	0,35370	0,21309	6
2002	0,63941	0,23661	0,989307	0,34388	0,29686	4
2003	0,45411	0,30353	0,99665	0,26431	0,28167	5
2004	-0,21696	0,27402	0,914432	0,13191	0,16477	9
2005	0,63701	0,24528	0,883222	0,11334	0,14835	11
2006	0,70779	-0,0032	0,775639	0,07801	0,10433	12
2007	0,57421	0,09363	0,892903	0,09977	0,15318	10
Норматив	0,80503	0,34830	0,114695	0,35284	0,57629	1

Достовірність, об'єктивність та гнучкість моделі можна значно підвищити, включивши у модель нормативні значення показників фінансового стану. Тоді рядок нормативних значень рівня розвитку по усіх чотирьох групах показників фінансового стану явиться еталоном розвитку. Рейтинг еталону розвитку дорівнює одиниці. Проаналізуємо фінансовий стан ВАТ "Термопластавтомат" у 2004 році. Узагальнене (інтегральне) значення коефіцієнтів прибутковості та рентабельності склало 0,574208 проти нормативного значення 0,805037; отже рівень рентабельності нижчий нормативного; інтегральне значення показників ділової активності 0,093637, що значно менше нормативного значення (0,348307). Інтегральне значення показників фінансової стійкості 0,892903 і значно перевищує його нормативне значення $-0,114695$. Фактичне інтегральне значення коефіцієнтів платоспроможності і ліквідності склало 0,099778, і є нижчим нормативного значення 0,352848. Узагальнений показник фінансового стану ВАТ "Термопластавтомат" у 2004 році дорівнює 0,153180 і значно нижчий його нормативного значення 0,576293 – це свідчить про те, що підприємство знаходиться на межі банкрутства. Користуючись таблицею чотирьох критеріальних типів фінансового стану виробничо-економічної системи 1 та даними табл. 2 динаміки інтегральних рівнів розвитку, оцінимо фінансовий стан за:

1997 рік як депресивний-високоліквідний - низько дохідний і незалежний;
 1998 рік: динамічний – низько ліквідний – низько дохідний – незалежний;
 1999 рік: депресивний - низько ліквідний – низько дохідний – незалежний;
 2000 рік: динамічний – низько ліквідний – низько дохідний – незалежний;
 2001 рік : динамічний – високо ліквідний – низько дохідний – незалежний;
 2002 рік: депресивний – високо ліквідний – низько дохідний – незалежний;
 2003 рік: депресивний – низько ліквідний – низько дохідний – незалежний;
 2004 рік: депресивний – низько ліквідний – низько дохідний – незалежний;
 2005 рік: депресивний – низько ліквідний – низько дохідний – незалежний;
 2006 рік: депресивний – низько ліквідний – низько дохідний – незалежний;
 2007 рік: депресивний – низько ліквідний – низько дохідний – незалежний.

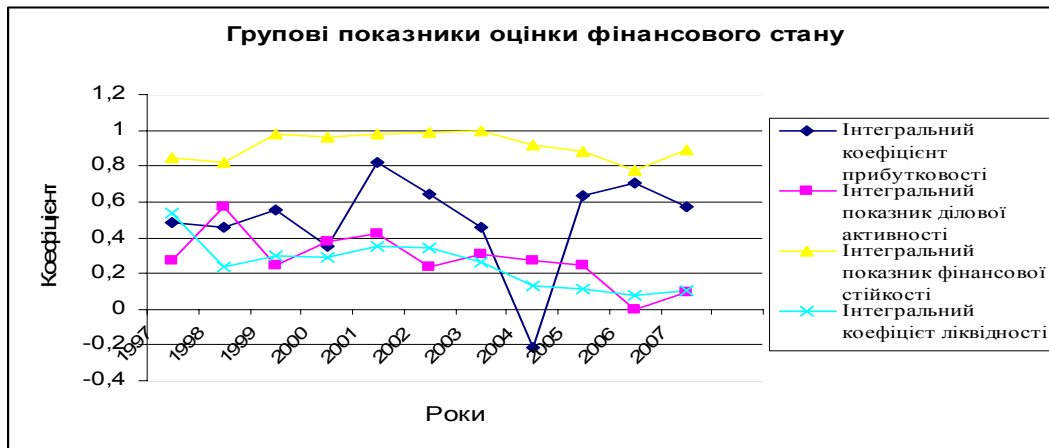


Рис. 1. Динаміка групових рейтингових показників

Висновки. Таким чином, в результаті проведених досліджень у напрямку оцінки фінансового стану були розглянуті таксонометричні моделі інтегрування сукупності показників до єдиного, що дає можливість більш точно та наочно зробити характеристику фінансового стану підприємства, а в поєднанні із запропонованим ромбом фінансового стану дає чотирьох-критеріальну оцінку стану, що склався на підприємстві. В попередніх дослідженнях, що присвячені даній проблемі однозначну відповідь було дати важку у зв'язку із розбіжностями оцінок.

Література

1. Мороз С.В. Порівняльна комплексна оцінка фінансового стану та прогнозування банкрутства // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – Ч.1. Т.2 – № 4. – С. 100-105.
2. Мороз С.В. Прогнозування фінансового стану підприємств // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – Ч. 2 Т.1 № 1. – С. 182-186.
3. Абрютіна М.С. Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М: Дело и сервис. 2000.-256.
4. Забродский В.А., Кизим Н.Д. Диагностика финансовой устойчивости производственно-экономических систем. -Х.: Бизнес Информ. 2000.-108с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методичні засади та практичний інструментарій. К.: Либідь. 2000.-390с.

Надійшла 04.11.2008 р.

УДК 338.534:336.26 (477)

В. В. ПУХАЛЬСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ПОДАТКИ ЯК ЗАСІБ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Розглянуто суть економічної і фінансової безпеки держави. Досліджено роль податків у формуванні доходів бюджету. Проаналізовано залежність фінансово-економічної безпеки держави від повноти сплати податків. Висвітлено вплив фінансово-економічної кризи на справляння податків.

Вступ. Серед форм управління ринковою економікою найбільш ефективною є податкове регулювання. Таке твердження є абсолютно виважене оскільки податки – це основне джерело доходів державного бюджету

країни, оскільки в умовах ринку формування доходів бюджету переведено на податкову основу. Успішність виконання функцій держави (оборонної, соціальної, правоохоронної) залежить від масштабів податкового потенціалу, ефективної політики в сфері податків. Крім того з податковою політикою так чи інакше пов'язані інтереси не тільки держави, але і суб'єктів господарювання й усіх громадян. Податки здійснюють активний вплив на діяльність підприємств, симулюючи або навпаки уповільнюючи їх розвиток. Маючи достатні фінансові кошти держава задовольняє потреби суспільства, пов'язані з працевлаштуванням (підтримка зайнятості населення), соціальним захистом і соціальним забезпеченням (виплата різних соціальної допомоги), охороною здоров'я тощо. Таким чином, податки і податкова політика стали найважливішим об'єктом ринкових реформ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема залежності економічної безпеки держави від повноти і своєчасності сплати податків знаходиться в центрі уваги як економістів-науковців, так і економістів-практиків. Особливо вона загострюється у зв'язку із світовою фінансовою кризою, яка не минула і Україну.

Вчені та фахівці в галузі оподаткування, економіки, менеджменту розробляють свої концепції і методи щодо забезпечення економічної безпеки держави серед них: Л.І. Абалкін, Л.Л. Тарангул, М.П. Войнаренко, С.М. Ілляшенко, Н.П. Фокін, І.І. Цигилик, О. Дзісяк та інші.

Постановка проблеми. Сучасний фінансовий стан економіки України характеризується як кризовий. В умовах фінансової кризи податки істотно збільшують вплив на економічну і загальнодержавну безпеку країни. Зупинка великих і малих промислових підприємств, скорочення робочих місць, затримка у виплаті заробітної плати, замороження підвищення заробітної плати, скорочення обсягів кредитування юридичних і фізичних осіб, тимчасове припинення виплат за депозитними рахунками та інші чинники негативно позначаються на своєчасності й повноті сплати податків, а отже на формуванні доходної і видаткової частин державного бюджету. Тому, питання податків в умовах фінансової кризи як засобу економічної безпеки держави є актуальними та потребують детального дослідження.

Метою даної публікації є дослідження ролі податків і податкової політики в системі економічної безпеки держави, що визначається загальними принципами, критеріями і показниками економічної і фінансової безпеки.

Виходячи із окресленої мети завданнями дослідження є:

- 1) дослідити і розкрити зміст економічної надійності держави у взаємному зв'язку з системою оподаткування;
- 2) розглянути суть економічної безпеки країни;
- 3) оцінити економічну безпеку країни у контексті податкової політики;

В загальному розумінні безпека – це зведення до мінімуму рівня загроз, які можуть перешкоджати стійкому функціонуванню певного суб'єкта, яким може бути держава, регіони, суб'єкти господарювання, населення. В законі України «Про основу національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV зазначено, що національна безпека – захищеність життєвих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечується сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам [1]. До складу національної безпеки входить економічна безпека (ст.7 закону № 964-IV)

Економічна безпека один із основних чинників функціонування держави. Поняття економічної безпеки країни, як складна багатофакторна категорія, охоплює здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою збалансованого задоволення потреб власного населення держави на певному визначеному рівні, з метою протистояння дестабілізуючій дії різноманітних економічних внутрішніх та зовнішніх загроз держави, а також з метою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій економічній системі.

Поняття «економічна безпека держави» – дискусійна категорія, яка знаходиться в полі зору теоретиків і практиків і тому на даний час немає однозначного її трактування. Економічна безпека держави – це багатогранне поняття, яке включає: матеріально-ресурсне, технологічне, продовольче, фінансове забезпечення та інше. Однак, ми схилиємося до того, що економічну безпеку держави необхідно розглядати у взаємозв'язку з фінансовою безпекою, яку забезпечує стала податкова політика та податкова система країни.

Податкова система повинна забезпечувати достатніми фінансовими ресурсами не тільки державу в цілому, але й регіони, тобто податки – це реальне ресурсне забезпечення економічної та фінансової надійності. Враховуючи важливість податків як інструменту забезпечення економічної надійності держави, можна зробити такі висновки:

- 1) доходи державного бюджету залежать від дієвої податкової політики, повноти нарахування, своєчасності сплати податків;
- 2) податки здійснюють активний вплив як на економічні, так соціальні процеси держави;
- 3) податки виступають основним ресурсним чинником доходів бюджетів усіх рівнів.

Таким чином, податки економічно обґрунтовано входять в систему фінансово-економічної безпеки держави.

Важливим критеріальним показником, який характеризує стабільність функціонування держави, ефективність або навпаки неефективність податкової системи та податкової політики є сплата податків. Сплата або збирання податків свідчить про фінансову спроможність держави, ліквідність її міжнародних зобов'язань, ефективність ринкових перетворень. В засобах масової інформації, які висвітлюють підсумки роботи ДПАУ,

крім позитивних сторін, що стосуються наповнення бюджету (наприклад за перше півріччя 2008 року ДПАУ перевиконано план з надходження податку на прибуток на 17 %) [2], досить часто наводяться дані щодо ухилення від сплати податків окремими бізнесовими структурами (наприклад близько 1 млрд грн податку на додану вартість на місяць зникає за рахунок використання бізнесом різноманітних шахрайських схем. Махінації мають місце в основному за двома податками: податку на прибуток та податку на додану вартість. Така ситуація щодо сплати податків підриває фінансову безпеку України.

Роль і значення податків необхідно розглядають під двома кутами зору: з позитивного, як засіб економічної безпеки держави, так і з негативного як причина економічних загроз. Такий стан податків обумовлений станом економічного розвитку держави, станом політичної ситуації, станом державної влади в країні.

На жаль, сьогодні в Україні склалася негативна ситуація в економічному розвитку держави – фінансово-економічна криза. Нестабільна економічна ситуація в світі та в Україні, політична криза, боротьба за владу ось основні чинники, які спровокували фінансово-економічну кризу в Україні, причому, як стверджують аналітики на 90 % вона викликана політичною нестабільністю.

Для фінансово-економічної кризи характерні такі основні форми: збитковість; неплатоспроможність підприємств; «старіння» основних засобів, вимивання оборотних коштів; затримка виплати заробітної плати та соціальних виплат.

Крім форм прояву фінансово-економічної кризи можна навести показники, які її характеризують – це значне зниження прибутковості й рентабельності підприємств.

Нестабільність чинного податкового і валютного законодавства, неоднозначність трактування окремих його положень, лобювання окремих галузей економіки (металургія, будівництво), своєрідний механізм надання пільг щодо оподаткування негативно позначаються на діяльності підприємств як основного і головного платника податків.

До недавнього часу Кабінет Міністрів України, Державна податкова адміністрація України приклали усі зусилля для розробки та прийняття Податкового кодексу України тобто провести реформування податкової системи, що має спростити механізм оподаткування юридичних осіб, покращити наповнення доходної частини бюджету, зменшити податковий тягар на платників податків, підвищити конкурентоспроможність підприємств, легалізувати тінновий сектор економіки, активізувати інвестиційні процеси тощо.

Сьогодні ми не ведемо мову про нагальну потребу реформування податкової системи, оскільки сучасний кризовий фінансово-економічний стан держави може привести до кризи податкової системи, перетворюючи її в реальну загрозу самій державі та позбавляючи фінансових ресурсів. В умовах, які склалися тепер в Україні, проводити кардинальні заходи щодо реформування системи оподаткування, можна значно нашкодити її економічному становищу ще у більших розмірах.

Найбільшу небезпеку в умовах фінансово-економічної кризи становлять: криза платежів і розрахунків, яка приведе до несплати податків внаслідок загальної фінансової кризи в реальному секторі економіки.

Якщо податкова система увійде у стан кризи, то вона буде перебувати в ньому доти, доки не відбудеться оздоровлення фінансової системи та її важливої складової – фінансів підприємств, як основи, на якій вона базується. Податкова система не може ефективно функціонувати, доки не буде забезпечене суттєве покращання реального сектору економіки. В такій ситуації чи не найважливіше є покращення фінансового стану суб'єктів господарювання, який підтримує спроможність до сплати податків і безпосередньо формує податкову базу.

Висновки. В комплексі заходів, які проводяться щодо виходу з економічної кризи, стабілізації фінансово-економічного стану та підвищення безпеки країни в сфері податків ми вважаємо, за необхідне:

- 1) дотримуватися стабільності в оподаткуванні, тобто не допускати діючу в Україні практику внесення багаточисельних змін і доповнень до чинного податкового й валютного законодавства;
- 2) посилити контроль за сплатою податків;
- 3) запровадити більш сурове покарання до платників, які навмисно приховують свої доходи і ухиляються від сплати податків;
- 4) виробити чіткі заходи з метою зупинення спаду виробництва, що забезпечить зміцнення фінансової системи – шляхом сплати податків.

Література

1. Закон України «Про основу національної безпеки України» від 19.06.03 р. № 964-IV. – [http // www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Чекашкін С. «Ями» – не перешкода // Вісник податкової служби України. – 2008. – № 31. – С. 7-9.

Надійшла 15.11.2008 р.

КОМП'ЮТЕРНІ УПРАВЛІНСЬКІ СИСТЕМИ ФІРМИ «1С». КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ВЕРСІЇ «1С:ПІДПРИЄМСТВО 8»

У даній роботі досліджуються особливості обліку при застосуванні комп'ютерних технологій обробки інформації на прикладі «1С:Підприємство», виконано обґрунтування необхідності переходу до використання версії «1С:Підприємство 8.1».

Актуальність. Основним джерелом інформаційного забезпечення систем управління підприємства є облікова інформація. Тому вдосконалення методики й організації бухгалтерського обліку сприятиме надходженню якісної інформації для потреб управління. Комп'ютерна форма обліку, як показує практика, дозволяє звести до мінімуму технічну роботу бухгалтера, дає можливість розвивати його потенціальні можливості щодо високоякісної роботи аналітика-управлінця. Розрізняють інформаційні комп'ютерні системи, які призначені для автоматизації ведення бухгалтерського обліку і системи, які призначені для облікових робіт, пов'язаних з оперативним обліком виробництва, зберігання і продажу продукції для подальшого прийняття рішень на різних рівнях управління [6]. Кожна із систем має свої функціональні особливості та відмінності при реалізації управлінських задач. Нині в Україні найбільше поширення мають програмно-технічні комплекси сімейства 1С:Підприємство.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження особливостей комп'ютерної форми обліку та проблем вдосконалення комп'ютеризації ведення обліку займалися такі вітчизняні вчені як А.Г.Завгородній, О.П. Ільїна, С.В.Івахненко, О.П.Тарахтій, П.І. Пічугін [4]. В їх роботах розглядається розвиток комп'ютерних систем, теоретичні основи їх створення, загальні питання організації роботи в системах. Проте за наявності численних публікацій на цю актуальну тему в них немає єдиного зваженого, підкріпленого реальним досвідом підходу до обґрунтування необхідності переходу до впровадження конкретної системи, її модифікації (версії).

Постановка завдання. Метою даної наукової статті є узагальнення практики ведення бухгалтерського обліку в комп'ютерних системах сімейства 1С:Підприємство та обґрунтування доцільності переходу до використання версії 1С:Підприємство 8.1.

Виклад основного матеріалу. Комп'ютерні системи бухгалтерського обліку (КСБО) пройшли великий історичний шлях становлення і розвитку. Вони змінювалися паралельно зі змінами інформаційних технологій, програмних і технічних засобів обробки інформації, методів і засобів розробки, концепцій побудови інформаційних систем (ІС).

Комп'ютерна система обліку оперативно відображає основні процеси, які пов'язані з отриманням різних зведених показників, що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства. В цій обліковій системі інформація йде по єдиному каналу і використовується для всіх потреб управління (рис. 1).

Ринок програмних продуктів КСБО пов'язаний з фірмами-розробниками, що забезпечують наступний набір послуг:

- 1) розробку, поширення (продаж) готових програмних продуктів для створення КСБО;
- 2) консалтингові послуги по проектуванню КСБО, вибір програмних засобів;
- 3) створення інформаційно-правових систем для КСБО;
- 4) видання і поширення літератури для КСБО;
- 5) організація навчальних центрів для підготовки користувачів КСБО.

Безперечним лідером серед розробників є фірма «1С» (рейтинг фірми при максимальному числі балів 100 визначено в 91бал). Сімейство комплексних програм серії «1С: Підприємство» пройшло кілька етапів становлення і розвитку. Промислове використання їх почалося з бухгалтерської програми «1С:Бухгалтерія 6.0» на базі однойменної компоненти. Системи фірми мають компонентну структуру побудови. Система «1С:Підприємство» формується з компонентів «Бухгалтерський облік», «Оперативний облік» і «Розрахунок». Це так звана технологічна платформа. Прикладні рішення, створені на основі компонент платформи, називаються конфігураціями.

Масового використання в країнах СНД набули комплексні програмні продукти версії «1С: Підприємство 7.7», одночасно фірма «1С» почала розробку наступної версії. У 2002 - 2003 рр. вийшли ознайомлювальні та бета-версії комплексу «1С: Підприємство 8.0». Ці версії призначалися не для продажу, а для ознайомлення з новими програмами фірмами-франчайзі «1С» та їх тестування. 1 липня 2003 року в Росії почалися офіційні продажі двох перших тиражних продуктів системи програм, типових конфігурацій «1С: Підприємство 8.0» - «Управління торгівлею» та «Управління персоналом». Цю дату можна вважати датою офіційного представлення нової платформи для розроблення бізнес-програм.

Перехід від складного до простого - так охарактеризуємо процес переходу від «сімки» до «вісімки». Доопрацювання й удосконалення, які замовляли користувачі, на власному досвіді відкриваючи для себе премудрості управління бухгалтерією і бізнесом, увійшли до конфігурації «1С Бухгалтерія 8» як речі природні та прості. І, що важливо, нова платформа 8.1, якій уже понад 3 роки, зарекомендувала себе як продукт надійний

та зручний.

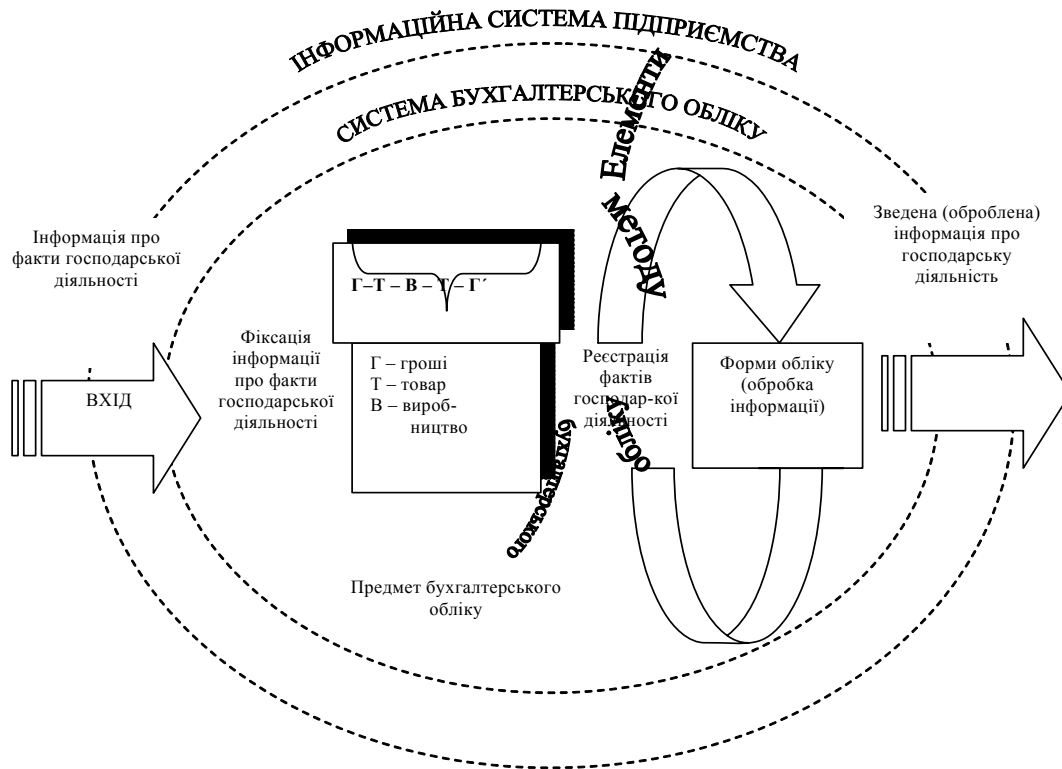


Рис. 1. Функції системи бухгалтерського обліку в інформаційній системі підприємства

Головні відмінності комплексу «1С: Підприємство 8.0» від його попередників приховано від очей пересічного користувача. При розробленні нової платформи основний наголос зроблено на підвищенні надійності роботи, продуктивності, масштабності та на вдосконаленні засобів швидкого розроблення прикладних рішень: конфігурацій. Наведемо аж ніяк не повний список нововведень:

- 1) змінилася архітектура системи;
- 1) а) усі дані файл-серверної версії системи зберігаються в одному файлі, так їх зручніше адмініструвати;
- 2) б) клієнт-серверна версія стала тривірневою. З'явився сервер «1С: Підприємства 8.0», який може обробляти запити клієнтів та передавати їм результати;
- 3) в) у кожній базі даних зберігаються дві конфігурації, одна - з даними підприємства, інша - доступна для змін при налагоджуванні. Тепер для внесення змін роботу програми зупиняти не потрібно;
- 2) вбудована мова 1С 8.0 несумісна з мовою 1С 7.7. Наново розроблено механізм запитів, який став схожий на стандартну мову SQL;
- 3) підсистема зберігання рухів, розрахунків та їх проміжних підсумків повністю переведена на реєстри і стала працювати набагато швидше;
- 4) механізм запитів використовує дані з реальних (фізичних) таблиць та зі спеціалізованих віртуальних таблиць, які визначені розробниками платформи та дозволяють уніфікувати вибірку інформації, яка не зберігається в БД у явному вигляді (наприклад, обороти між рахунками);
- 5) уніфіковано об'єктну модель мови. Замість одного багатofункціонального об'єкта тепер використовується сім'я об'єктів;
- 6) в інформаційній базі можна зберігати картинки, файли та будь-які інші дані;
- 7) докорінно змінено механізм побудови та виведення друкованих форм.

Практична робота користувача-бухгалтера з компонентою «Бухгалтерський облік» нової версії дозволяє провести наступний аналіз.

Робочий інтерфейс системи. Перше враження від програми «1С:Бухгалтерія 8.1» - її зовнішній вигляд став набагато привабливішим. На робочому столі можна розмістити монітор бухгалтера (рис. 2), що дозволяє одним поглядом оцінити різні розрізи фінансового становища підприємства. Освоїти програму легко, тому що робочі місця бухгалтерів згруповані за розділами обліку, і від графічно наочної схеми документообігу (панелі функцій) легко перейти до заповнення необхідних довідників, перегляду журналів та введення в них нових документів, отримання звітності. Тут же, на робочому столі фахівця-обліковця, відкриваються методичні матеріали з цього розділу і розділ корисних порад та підказок. Це і є інтуїтивно зрозумілий інтерфейс: не маючи жодних спеціальних знань і не користуючись додатковими підручниками, бухгалтер крок за кроком освоїть програму самостійно.

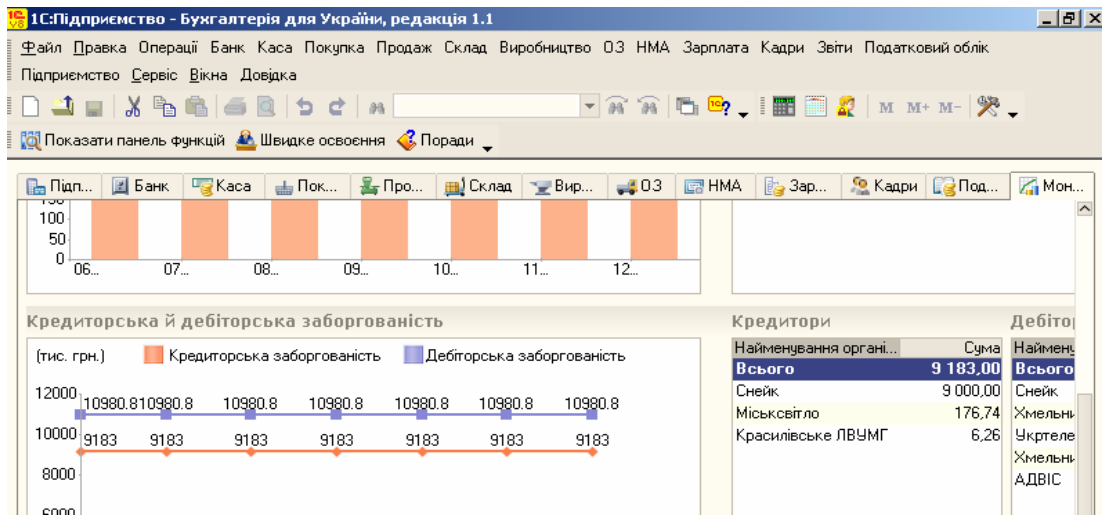


Рис. 2. Монитор бухгалтера в середовищі «1С:Бухгалтерія 8.1»

Але найголовніше - програма стала зручніша у роботі і потужніша у своїх функціональних можливостях: налаштовуємося на великі можливості.

The screenshot shows the 'План счетов' (Chart of Accounts) window. It contains a table with the following columns: 'Код' (Code), 'Наименование (укр.)' (Name in Ukrainian), 'В.' (Debit), 'К.' (Credit), 'З.' (Asset), 'А.' (Liability), 'Субконто1' (Sub-account 1), and 'Субконто2' (Sub-account 2). The table lists various accounts such as 'Допоміжний рахунок' (Auxiliary account), 'Орендовані необоротні активи' (Leased non-current assets), 'Активи на відповідальному зберіганні' (Assets held on consignment), etc.

Код	Наименование (укр.)	В.	К.	З.	А.	Субконто1	Субконто2
00	Допоміжний рахунок				АГ		
01	Орендовані необоротні активи		+	+	А	Места хранения	Необоротные
02	Активи на відповідальному зберіганні		+	+	А	Места хранения	ТМЦ
021	Устаткування, прийняте для монтажу		+	+	А	Места хранения	ТМЦ
022	Матеріали, прийняті для переробки		+	+	А	Места хранения	ТМЦ
023	Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні		+	+	А	Места хранения	ТМЦ
024	Товари, прийняті на комісію		+	+	А	Места хранения	ТМЦ
025	Майно в довірчому управлінні		+	+	А	Места хранения	ТМЦ
03	Контрактні зобов'язання				П	Контрактные обяза	
04	Непередбачені активи й зобов'язання				АГ		
041	Непередбачені активи				А		
042	Непередбачені зобов'язання				П		
05	Гарантії та забезпечення надані				А	Гарантии	
06	Гарантії за забезпечення отримані				А	Гарантии	

Рис. 3. Фрагмент плану рахунків податкового обліку в середовищі «1С:Бухгалтерія 8.1»

Організація обліку. Облік в «1С:Бухгалтерії 8» можна вести за кількома організаціями, причому, на відміну від версії 7.7, кожна з них може мати свою облікову політику і свою систему оподаткування. Для користувача, знову ж таки на відміну від 7.7, може бути налаштовано доступ до даних тільки однієї з організацій. Облік виробництва ведеться за підрозділами організації.

План рахунків. Уже побіжного погляду на план рахунків достатньо, щоб побачити різницю. Разом із планом рахунків бухгалтерського обліку (рис. 3) з'явився план рахунків податкового обліку (рис. 4).

Таке незалежне відображення оборотів податкового обліку дозволило, як ми побачимо далі, запровадити зручну схему перевірки правильності його ведення. На грошових рахунках з'явилося нове оборотне субконто «Статті руху грошових коштів». Тепер стандартний управлінський звіт за статтями руху грошей (у динаміці за періодами) з необхідними відборами й у вигляді кольорового графіка не залишить байдужим жодного директора! І ще нюанс, який можна дізнатися лише з документації: план рахунків (за винятком кількох передбачених рахунків) можна редагувати.

The screenshot shows the 'План рахунків податкового обліку' (Tax Accounting Chart of Accounts) window. It contains a table with the following columns: 'Код' (Code), 'Наименования' (Name), 'Акт.' (Account type), 'Вал.' (Currency), 'Кіл.' (Quantity), 'Субконто 1' (Sub-account 1), 'Субконто 2' (Sub-account 2), and 'Субконто 3' (Sub-account 3). The table lists various accounts such as 'Валові доходи' (Gross income), 'Валові витрати' (Gross expenses), 'Взаєморозрахунки з контрагентами' (Inter-account settlements with counterparties), etc.

Код	Наименования	Акт.	Вал.	Кіл.	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3
ВД	Валові доходи	П			Види податкової ді...	(об) Статті податко...	Договори
ВР	Валові витрати	А			Види податкової ді...	(об) Статті податко...	Договори
ВЗ	Взаєморозрахунки з контрагентами ...	АП		✓	Контрагенти	Договори	
ВП	Балансова вартість валюти	А		✓			
ВР	Взаєморозрахунки з підзвітними осо...	АП		✓	Працівники організ...		
ЗО	Запаси та устаткування	А			Види податкової ді...	Статті податкового...	
НА	Нематеріальні активи	А			Види податкової ді...	Нематеріальні акти...	
ОС	Основні засоби	А			Види податкової ді...	Основні засоби	
СОБ	Будівництво об'єктів основних засобів	А			Види податкової ді...	Об'єкти будівництва	

Рис. 4. Фрагмент плану рахунків податкового обліку в середовищі «1С:Бухгалтерія 8.1»

Облік грошових операцій. Удосконалення не такі значні, мабуть, просто тому, що важко щось додати до таких класичних операцій, практично однакових для найрізноманітніших видів діяльності. Але і тут з'явилися нововведення. Автоматизовано роботу з картковими рахунками. За бажання користувач може вести аналітику за статтями руху коштів.

Облік торговельних операцій. Внесені вдосконалення вельми значні, передбачено ведення сумового або кількісно-сумового обліку за складами; товари в роздрібній торгівлі можуть враховуватися за обліковими або продажними цінами. Автоматизовано облік комісійної торгівлі при роботі як з комітентами, так і з комісіонерами. Автоматизовано операції з обліку поворотної тари. Гнучко налаштовано цінову політику підприємства. У конфігурації «1С:Бухгалтерія 8.1» передбачається використання необмеженої кількості видів цін (оптові, дрібнооптові, спеціальні, закупівельні тощо). Їх можна встановлювати відразу за групою товарів, користувачеві пропонуються зручні обробки добору номенклатури.

Облік виробництва. Облік виробництва доповнився порівняно з «1С:Бухгалтерією 7.7» низкою нових документів. У версії 7.7 основним та єдиним документом з виробництва була «Калькуляція». В «1С:Бухгалтерії 8.1» з'явилися документи: «вимога - накладна» (списання ТМЦ), «звіт виробництва за зміну», «акт про надання виробничих послуг». Реалізовано облік поворотних відходів, передбачено можливість випуску продукції за давальницькими схемами, підтримується облік випуску напівфабрикатів, розрахунок собівартості за підрозділами. Для непрямих витрат передбачено різні методи списання їх на собівартість випущеної продукції (послуг): за плановою собівартістю, за обсягом випуску, за фондом зарплати, за матеріальними витратами.

Облік ОЗ і НМА. Разом зі збереженням функціонала, що є в версії 7.7, з'явилися нові можливості. Зокрема, реалізовано облік станів і подій стосовно основних засобів, нарахована амортизація автоматично відображається за різними видами діяльності.

Зарплата і кадровий облік. Забезпечено мінімальний обсяг кадрового документообігу (накази про прийняття, звільнення, переміщення), перелік видів нарахувань і утримань задається користувачем, але їх розрахунок обмежений наявними видами розрахунку.

Податковий облік. Найбільш трудомістким для бухгалтера процесом у версії 7.7 було налагодження податкового обліку. У розрахунках податку на прибуток і ПДВ застосовувався принцип розрахунку «в стовпчик»: скільки надійшло вхідного і вихідного ПДВ за кожним контрагентом і документом, скільки було отримано доходів і витрат. Подвійного запису в розрахунках податків не було, і звірити, наприклад, правильність нарахування ПДВ можна було лише порівнянням сум у реєстрі податкових накладних з оборотами за бухгалтерськими рахунками ПДВ. Уявіть титанічне звіряння таких оборотів за кожним контрагентом і договором (розрахунковим документом) при великих оборотах компанії! Звичайно, цю роботу можна було б автоматизувати, що частково і було зроблено в останніх версіях комплексної конфігурації версії 7.7. Але у версії 8.1 розробники пішли зовсім іншим шляхом.

Розглянемо схему формування податкового кредиту і зобов'язань. При реєстрації первинного документа за товарним або грошовим документом ПДВ фіксується на рахунку непідтвердженого податкового кредиту (зобов'язання). Непідтверджені суми переходять на рахунок ПДВ тільки при введенні відповідних податкових документів. Щомісячні регламентні документи «Реєстрація авансів у податковому обліку» дозволяють вирівняти дані бухгалтерського та податкового обліку. Вони призначені для коригування очікуваних податкового кредиту і зобов'язання за всіма незакритими авансами (договори зі встановленим методом «за оплатою» або «за першою подією»), а також закриття «неповних» повернень. Документ вводиться наприкінці податкового періоду, після реєстрації всіх первинних (відвантажувальних, податкових) документів. На початку наступного податкового періоду прийняті коригування будуть компенсовані з метою збереження принципу роботи «за відвантаженням» протягом податкового періоду.

Важливою функцією цього документа є закриття у податкових регістрах «неповних» операцій повернення (наприклад повернення покупцем відвантаженого йому товару, оплату за яким не проведено або не повернено). Для цієї операції призначено закладку Повернення. Для формування коректних проведення при закритті неповних повернень реєстрація авансів і закриття повернень (за одним і тим самим договором) проводиться одним документом. Виявлені розбіжності фіксуються звітами з перевірки очікуваного та підтвердженого ПДВ. Якщо ці розбіжності не є наслідком допущених бухгалтером помилок, то вони можуть бути легко відкориговані документом «Коригування очікуваного й підтвердженого ПДВ». Аналогічним чином побудовано облік валових доходів та витрат. Тож достовірність податкових декларацій легко перевіряється, а сам податковий облік став прозорим і набагато менш трудомістким.

Звітність, яка потрібна саме вам. Звичайні бухгалтерські звіти (оборотно-сальдова відомість, картка рахунка, аналіз рахунка тощо) порівняно з версією 7.7 змінилися дуже істотно. Навіть такий звичний реквізит, як період звіту (період з... до...), зазнав зміни. Тепер майже кожен звіт можна налаштувати «під себе», зазначивши періодичність для побудови звіту в динаміці за періоди (день, тиждень, місяць тощо), можна налаштувати відбір і ті колонки, а також їх взаємне розташування, які увійдуть до звіту.

До програми включено низку додаткових універсальних звітів, які користувач налаштовує самостійно.

Що ж до регламентованих звітів, то і тут засоби роботи з ними значно вдосконалено. Одноразово заповнені, і в т.ч. відкориговані, звіти тепер зберігаються у спеціальному журналі. Будь-який звіт можна підготувати і зберегти у кількох варіантах. При коригуванні звіту підсумкові та залежні величини перераховуються автоматично у межах усього звіту, а не тільки у межах розділу звіту. Стало зручніше працювати з багатосторінковими звітами. За потреби до них додають рядки і цілі сторінки. Передбачено

зручний та гнучкий механізм управління друкуванням.

Легкий перехід від версії 7.7. Отже, бухгалтер обдумує або вже зважився на цей перехід - від «сімки» до «вісімки». Розробники заздалегідь подбали про те, як полегшити труднощі цього переходу. Бухгалтер має можливість оновлення продукту. При перенесенні продуктів з версії 7.7 на версію 8 користувач отримує нову конфігурацію за пільговою ціною зі знижкою у розмірі вартості продукту версії 7.7, яку він має (але не менше половини вартості нового продукту). При цьому сам продукт версії 7.7 залишається у користувача.

Важливо! Систему переходів усередині платформи 7.7 з 1 липня 2008 року скасовано.

Якщо бухгалтер хоче ознайомитися з продуктом до того, як придбати його у користування, - до його послуг навчальна версія «1С Бухгалтерія 8.1» з дистрибутивом, комплектом навчальних матеріалів та паперовим керівництвом користувача.

Наступний крок - встановлення програми, перенесення даних (для тих, що працювали на 7.7) і навчання. Продукти «1С:Підприємство 8» мають типові засоби перенесення даних з конфігурацій версії 7.7 до баз версії 8, що дозволяють перенести потрібні довідники та початкові залишки. За бажання можна перенести і всі історичні дані (документи). Але оскільки реквізити документів «сімки» і «вісімки» відрізняються, налаштування перенесення потребує певних професійних навиків. Таке перенесення може виконати і кваліфікований бухгалтер, скориставшись конфігурацією «1С:Конвертація даних 2.0» (вона входить до складу поставки на диск інформаційно-технологічного супроводу). Але краще доручити таку роботу фахівцям фірми, в якій ви придбали програмний продукт. Хоч і дорожче, але надійніше.

До послуг користувача лінія консультацій - як мінімум три телефонні лінії: від представництва фірми 1С в Україні, фірми АБІ (розробника українського варіанта конфігурації) і фірми - постачальника продукту. Крім того, можна замовити додаткову методичну літературу та навчальні матеріали, широкий асортимент яких подано на сайті www.v8.1c.ru.

Важлива проблема - супровід програми. Враховуючи мінливість українського законодавства, бухгалтер хоче отримувати обслуговування протягом усього життєвого циклу програми. Це - надання нових форм звітності і нових релізів програм, що виходять у міру зміни законодавства, обслуговування через лінію консультацій, виїзди фахівців для надання допомоги користувачеві на його робочому місці.

Тому якщо ви стоїте перед вибором, що купувати, зробіть його на користь «вісімки». Якщо ви працюєте на «сімці», - подумайте і зважте всі «за і проти» - іноді старий друг кращий за нових двох. Якщо ви маєте намір серйозно модифікувати «сімку», - краще поставте собі «вісімку». У ній ви знайдете багато того, що хотіли б мати, але навіть ще не встигли собі в цьому зізнатися.

Про великі можливості нової конфігурації «1С:Бухгалтерія 8.1» можна судити за успішним впровадженням не лише на малих і середніх підприємствах, а й у великих холдингах.

Висновки. При розробленні нової платформи системи «1С: Підприємство» основний наголос зроблено на підвищенні надійності роботи, продуктивності, масштабності та на вдосконаленні засобів швидкого розроблення прикладних рішень: конфігурацій. Але найголовніше - програма стала зручніша у роботі і потужніша у своїх функціональних можливостях. Освоєння продуктів версії 8 для впевнених користувачів версії 7.7 не є складним і не потребує багато часу. Є кілька способів навчитися працювати з версією 8. Можна зробити це самостійно, використовуючи документацію, що входить до складу поставки, а також диски ІТС, піврічну передплату на які користувач отримує разом із коробкою програмного продукту.

Література

1. Бартењев О.В. 1С:Предприятие: программирование для всех. – М.: ДИАЛОГ, МИФИ, 2004. – 464 с.
2. Введение в конфигурирование 1С: Бухгалтерія 8,8. – М: Фирма “1С”, 2003. – 279 с.
3. Гаврилов А. Настройка и программирование системы 1С:Предприятие. - СПб: "Невский Диалект", 2004 – 320 с.
4. 1С: Предприятие. Версия 7.7. Бухгалтерский учет. Руководство пользователя. – М: Фирма “1С”, 1999. – 455 с.
5. Рязанцева Н., Рязанцев Д. 1С: Предприятие. Бухгалтерский учет. - СПб: "БХВ – СПб", 2005- 320 с.
6. Чистов Д.В., Порохина Й.Ю., Слукин П.А. Новый план счетов в системе компьютерного учета “1С:Бухгалтерія 8.1”. – СПб: ЗЛБИ, 2004. – 187 с.

Надійшла 04.11.2008 р.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Розглянуто сутність облікової політики та обґрунтовано підходи щодо її формування і удосконалення в банківських установах

Актуальність теми. На сьогоднішній день банківська система країни переживає великі зміни. Вона є однією із найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки. Розвиток діяльності банків – необхідна умова реального створення ринкового механізму.

Протягом останніх років банківська система України розвивалась швидким темпами. Спочатку спостерігалось збільшення кількості комерційних банків, але якісні зміни в організації їх роботи були незначними. Одержання високого прибутку банками здійснювалось, як правило, за рахунок недосконалої вітчизняної системи платежів. На сьогоднішній день структура банківської системи значно ускладнюється. Банки надають нові види фінансових послуг, впроваджують нові методи обслуговування клієнтів. Банківська система нашої країни переходить на якісно новий етап свого розвитку, коли в умовах жорсткої конкуренції банки для збереження свого становища на ринку вимушені створювати принципово нові організаційні структури, використовувати найновіші банківські технології.

Створення стабільної, гнучкої і ефективної банківської інфраструктури є однією із найважливіших, і в той же час надзвичайно складних, задач економічної реформи в Україні.

Банки з давніх часів впроваджують і використовують найбільш сучасні досягнення науки і техніки для скорочення ручної праці і прискорення виконуваних операцій. Однак на сьогоднішній день, коли створюється велика кількість банківських установ, переможцями в конкурентному середовищі будуть ті банки, які повністю перебудують свою діяльність у відповідності до сучасних інформаційних технологій. Підвищити продуктивність праці, покращити якість обслуговування клієнтів, оптимально спланувати свою діяльність і, як результат, підвищити конкурентоспроможність неможливо без удосконалення облікової системи банків. Результати всієї діяльності банку знаходять повне відображення у фінансовій звітності, яка використовується його управлінським персоналом для прийняття своєчасних і правильних рішень. Банк надає інформацію своїм постійним і потенційним клієнтам через опублікування бухгалтерської звітності. Потенційні клієнти обґрунтовують свою позитивну думку щодо вибору обслуговуючого банку на підставі аналізу показників фінансової звітності. Повнота, об'єктивність і актуальність інформації, відображеної банком у фінансових звітах, визначають його репутацію.

Для того, щоб облікова інформація відображала в повному обсязі результати фінансово-господарської діяльності конкретного банку, уся методологія її бухгалтерського обліку повинна відповідати обліковій політиці банку і повинна бути спрямована на реалізацію всіх сукупних цілей, які визначені зовнішніми та внутрішніми користувачами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність облікової політики визначає Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні." Сформований підхід щодо сутності облікової політики підтверджується її визначенням у працях Ф.Ф. Бутиця, В.Г. Швеця [1, с.22; 2, с.289], на думку яких облікова політика – це вибір суб'єктом господарювання конкретних методик, форми, техніки ведення і організації бухгалтерського обліку, виходячи з установлених правил і особливостей діяльності (організаційних, технологічних, чисельності і кваліфікації облікових кадрів, рівня технічного оснащення бухгалтерії тощо) Зв'язок із законодавством простежується і в роботах інших авторів. Зарубіжний досвід свідчить, що одним з найбільш вагомих інструментів впливу на процес управління формуванням результатів діяльності кожної банківської установи є запровадження в банку облікової політики, сформованої з урахуванням його індивідуальних особливостей. Індивідуальні особливості банку є нестабільними у зв'язку із змінами у зовнішньому і внутрішньому середовищі, які створюють передумови для необхідності подальшого розвитку та удосконалення облікової політики сучасного вітчизняного банку.

Мета написання статті полягає у дослідженні особливостей формування облікової політики банківських установ та визначення напрямків її удосконалення

Виклад основного матеріалу. Сучасній банківській установі чинним законодавством надана альтернативність при виборі облікової політики. Так, Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" визначає, що облікова політика – це сукупність принципів, методів та процедур, які використовуються ним для складання та подання фінансової звітності. Відповідно до МСБО 1 «Розкриття політики бухгалтерського обліку» та Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банківських установах України, затвердженого постановою Правління НБУ від 30.12.98 року №566, кожною установою банку має бути розроблене Положення про облікову політику банку, яким встановлюється методологія обліку банківської діяльності за видами окремих операцій банку, особливості організації та ведення бухгалтерського обліку банку, його методи та процедури, що використовуються для складання та

подання фінансової звітності.

Проте слід зазначити, що формування облікової політики банківської установи – надзвичайно складний і відповідальний етап організації облікової системи банку, в результаті якого ведення обліку та складання звітності має відповідати вимогам П(С)БО та МСБО, оскільки діяльність банків однією із перших піддається світовим інтеграційним процесам, за результатами яких банківські установи одними із перших здійснюють перехід на облік за МСБО.

Незважаючи на те, що поняття «облікова політика» має тривалий стаж в обліковій практиці, на сьогоднішній день в діяльності банків виникає досить багато ситуацій, вирішення яких вимагає удосконалення підходів щодо формування облікової політики банків.

Облікова політика досліджується багатьма науковцями, тому сьогодні існує досить широкий спектр визначень і тлумачень цього поняття, які розкривають її сутність та правильність вибору. Причини такого підвищеного наукового і практичного інтересу до облікової політики полягають у:

1) постійному розвитку та удосконаленні, а також виявленні нових проблем економічних відносин суб'єктів господарювання, до яких також належать банківські установи;

2) розширенні ринкових відносин, що зумовлюють зміни в обліку;

3) необхідності бухгалтерської інформації, що задовольняла б різні цільові завдання обліку, які визначаються наявністю різних груп користувачів;

4) стрімкому розвитку інформаційних зв'язків і технологій банківської системи;

5) впровадженні міжнародних стандартів обліку і удосконаленні національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку;

6) відсутності єдиного підходу у зв'язку з багатогранністю поняття;

7) визначення впливу облікової політики на результати діяльності;

8) практичній необхідності формування облікової політики як елемента системи організації обліку та елемента системи управління банком.

Отже, наявність широкого спектру економічних інтересів за можливості вибору того або іншого варіанту обліку передбачає велику кількість цілей і завдань облікової політики. У цьому випадку розуміння облікової політики як реалізації методу бухгалтерського обліку передбачає її існування з моменту організації обліку. Однак тлумачення облікової політики як варіантів організації і технології реалізації конкретних способів обліку передбачає можливість її вибору у межах установлених критеріїв. Такі критерії визначаються на державному рівні через формування нормативно-законодавчої бази регулювання та ведення обліку в кожній сфері суб'єкта господарювання, в тому числі і в банківській системі. Отже, на думку Ф.Ф. Бутиця, В.Г. Швеця облікова політика ґрунтується на самостійному виборі суб'єктом господарювання конкретних методик, форми й техніки ведення бухгалтерського обліку, виходячи з чинних нормативних актів і особливостей діяльності [1, с. 22; 2, с. 289]. М.Т. Білуха вважає, що обирати слід ті методичні прийоми, що легалізовані державними органами управління [3, с. 508]. При формуванні облікової політики банківської установи слід враховувати специфіку діяльності банку як суб'єкта господарювання, який працює на фінансових ресурсах, в переважній більшості залучених, виконує господарські операції довгострокового характеру (терміном 20 і більше років), ставить за мету одержання прибутку собі та своїм клієнтами, і надає гарантії щодо фінансової стійкості на тривалий період часу.

Таким чином, розробка і прийняття облікової політики банківської установи мають ґрунтуватись не тільки на глибокому і всебічному вивченні проблем і закономірностей внутрішнього і зовнішнього фінансового ринку, потенціалу і перспектив розвитку банку, нормативної бази діяльності банку і ведення облікових робіт, а й на широкому застосуванні сучасних методів оцінки та прогнозування діяльності банку. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку у багатьох випадках передбачають можливість вибору одного варіанта з декількох запропонованих методів і процедур, застосування яких і визначає облікову політику. Але такий позитив, з одного боку, розширює права і можливості банківської установи, а з іншого – підвищує ризик, який характерний для банківських установ щодо кінцевих результатів їх діяльності [4, с. 59].

Суттєвим моментом для банку є співвідношення організаційних завдань та питань, які безпосередньо стосуються облікової політики. Значний вплив на розвиток і формування облікової політики банківської установи спричинив процес реформування бухгалтерського обліку, направлений на підвищення його аналітичності та зрозумілості. Саме цей процес мав істотний вплив на розвиток як облікової політики, так і облікової системи банку, оскільки зростала кількість інвесторів, кредиторів, їх склад ставав різноманітнішим. У цій ситуації фінансова облікова інформація стає найважливішим джерелом даних про стан банківської установи та перспективи її функціонування на фінансовому ринку. Для банків є характерною традиція надання управлінським персоналом фінансових звітів акціонерам для контролю за ефективним використанням ресурсів і його прибутковістю. Саме ця обставина зумовила націленість фінансової звітності на інформаційні потреби інвесторів і кредиторів. Як наслідок, фінансові звіти банківських установ стають аналітичними, а облікова політика створює умови для одержання достовірної облікової інформації про результати діяльності банку [5, с. 33].

Таким чином, існування різних економічних інтересів позитивно вплинуло на становлення облікової політики банківської установи, яка визнається на поточний момент складовою системи бухгалтерського обліку, задовольняє фінансовою інформацією всіх користувачів, і потребує виконання наступних завдань (табл. 1) [6, с. 65].

Формування завдань облікової політики банку

<i>Удосконалення облікової політики на державному рівні</i>	<i>Завдання облікової політики банківської установи</i>
Деталізація змісту облікової політики з метою її практичного системного впровадження та в повному обсязі	Забезпечення використання загальностворених методів, принципів, правил та процедур ведення обліку
Забезпечення чіткої визначеності складових облікової політики та їх методологічне обґрунтування	Забезпечення відображення активів, зобов'язань, капіталу, доходів та витрат банку за єдиними методиками, забезпечення використання облікової політики як єдиної методологічної основи при формуванні облікової політики банку всіма його філіями та безбалансовими відділеннями
Формування рекомендацій для визначення в наказі про облікову політику найважливіших особливостей та характеристик, що виникають при застосуванні автоматизації контрольних і облікових процедур, з метою забезпечення охоплення обліковою політикою найбільш актуальних організаційних питань, спрямованих на оптимізацію облікового процесу та сучасних форм обліку	Забезпечення вибору оптимальної організаційної моделі побудови обліку, створення системи оцінки діяльності окремих структурних підрозділів та бізнес-центрів банку
	Забезпечення виконання контрольних процедур банку, використання облікової політики як єдиної методологічної основи для цілей фінансового, податкового, управлінського обліку
	Забезпечення якості управлінських рішень щодо досягнення оперативності і гнучкості систем бухгалтерського обліку при зміні умов діяльності
Передбачення в обліковій політиці банківських установ розробку і запровадження методики аналізу фінансового стану з урахуванням специфіки їх фінансово-господарської діяльності	Забезпечення підвищення ефективності та фінансової стабільності діяльності через удосконалення облікових процедур, через удосконалення процесів аналізу, планування та прийняття виважених управлінських рішень

Висновки. Таким чином, облікова політика є цінним надбанням сучасної вітчизняної облікової системи. Перехід банківських установ на ведення обліку за МСБО та складана політична і економічна ситуація в країні окреслюють нові вимоги до формування облікової політики сучасної банківської установи. Правильність вибору банком конкретних методів обліку ускладнюється відсутністю національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Облікова політика», в якому б конкретизувався механізм застосування і термін дії обраних банком методів оцінки його активів, між тим як у міжнародній практиці такий стандарт існує – МСБО 1 «Розкриття облікової політики». Облікова політика банку повинна забезпечити якісною інформацією широкого кола користувачів та створювати банку умови для можливості оцінки і прогнозування його розвитку на перспективу.

Література

1. Бутинець Ф.Ф., Малуго Н.М. Бухгалтерський облік : облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність. Навч. посіб.// За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-е вид., перероб. і доп.- Житомир: ПП "Рута", 2001.-с.512.
2. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004.-444 с.
3. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник – К.: КДТЕУ, 2000. – 692 с.
4. Мумінова-Савіна Г. Перевірка облікової політики банку та дотримання її вимог // Бухгалтерський облік і аудит.- 2002.- № 1 – С. 58 – 61.
5. Ричаківська В. Розвиток методології бухгалтерського обліку в банках України // Бухгалтерський облік і аудит. - 2007.- № 11 – С. 32 – 43
6. Дерій В., Мельник Н. Облікова політика в Україні: реалії та перспективи // Бухгалтерський облік і аудит. - 2007.- № 7 – С. 64 – 65

Надійшла 13.11.2008 р.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядається можливість побудови розгорнутих моделей показників рентабельності продукції та основної діяльності підприємства, а також проведення їх поглибленого факторного аналізу, що дозволяє кількісно виміряти розмір впливу ряду чинників, які впливають на результати діяльності підприємства і значно підвищити ефективність управлінських рішень.

Для забезпечення стійкого економічного і соціального розвитку підприємства необхідно постійно забезпечувати зростання прибутку. Тобто потрібно шукати невикористані можливості його збільшення. Збільшення чистого прибутку — це джерело фінансування розвитку виробництва, виплати дивідендів, створення резервного та додаткового капіталу, задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників підприємства, благодійної діяльності тощо.

В літературних джерелах зустрічається безліч показників рентабельності. Це пояснюється можливістю використання різних показників прибутку (у чисельнику) та різних показників витрат та ресурсів (у знаменнику). Найчастіше використовується чотири різні показники прибутку: валовий прибуток (ряд. 050 форми №2), операційний прибуток (ряд. 100 форми №2), прибуток до оподаткування (ряд. 170 форми №2), чистий прибуток (ряд. 220 форми №2).

Залежно від того, з чим порівнюється обраний показник прибутку, виділяють три групи коефіцієнтів рентабельності [1, С. 63]:

- 1) рентабельність інвестицій (капіталу);
- 2) рентабельність продажів;
- 3) рентабельність виробництва.

У групі коефіцієнтів рентабельності інвестицій (капіталу) - два основні коефіцієнти: рентабельність сукупного капіталу та рентабельність власного капіталу.

Рентабельність сукупного капіталу (R_A) розраховується так:

$$R_A = \frac{\Pi_{до}}{A} \quad (1)$$

де $\Pi_{до}$ – прибуток до оподаткування;

A – всього джерел коштів.

Показник рентабельності сукупного капіталу становить інтерес, насамперед, для інвесторів.

Рентабельність власного капіталу (R_{BK}) розраховується за формулою:

$$R_{BK} = \frac{ЧП}{BK} \quad (2)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток;

BK – власний капітал.

Цей показник становить інтерес для реальних і потенційних власників та акціонерів. Рентабельність власного капіталу показує, який прибуток приносить кожна інвестована власниками капіталу грошова одиниця.

Він є основним показником, що використовується для характеристики ефективності вкладень у діяльність того чи іншого виду.

При оцінці рентабельності продажів на підставі показників прибутку й виручки від реалізації розраховуються коефіцієнти рентабельності для всієї продукції в цілому або для окремих її видів. Як і у випадку з рентабельністю капіталу, існує безліч показників оцінки рентабельності продажів, різноманіття яких зумовлене вибором того чи іншого виду прибутку. Найчастіше використовується валовий, операційний або чистий прибуток. Відповідно розраховуються три показники рентабельності продажу.

Валова рентабельність реалізованої продукції, або валова рентабельність продажу: ($R_{ВП}$) розраховується за формулою:

$$R_{ВП} = \frac{ВП}{V} \quad (3)$$

де $ВП$ – валовий прибуток;

V – виручка від реалізації.

Коефіцієнт валового прибутку показує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення. Для того, щоб провести факторний аналіз цього показника, подамо в розгорнутому вигляді валовий прибуток від реалізації продукції, обсяг реалізованої продукції та собівартість реалізованої продукції.

$$R_{ВП} = \frac{ВП}{V} = \frac{V - C}{V} = \left(1 - \frac{C}{V}\right) = \left(1 - \frac{\sum(q_i \cdot z_i)}{\sum(q_i \cdot p_i)}\right) \quad (4)$$

Де $ВП$ - валовий прибуток від реалізації продукції, грн;

$V = \sum(q_i \cdot p_i)$ - обсяг реалізованої продукції (чистий дохід), грн;

$C = \sum(q_i \cdot z_i)$ - собівартість реалізованої продукції, грн;

P_i - ціна одиниці продукції i -го виду;

q_i - кількість продукції i -го виду;

z_i - собівартість одиниці продукції i -го виду;

$B = \frac{C}{V} = \frac{\sum(q_i \cdot z_i)}{\sum(q_i \cdot p_i)}$ - витратомісткість продукції (витрати на одну гривню реалізованої продукції).

Таким чином, на динаміку даного показника впливають три чинники - зміна структури реалізованої продукції, собівартості та ціни одиниці продукції. Вплив кожного з них може бути визначений за наступним алгоритмом:

1) вплив зміни структури реалізованої продукції:

$$\Delta R_{cmp.} = \left(1 - \frac{\sum(q_{1i} \cdot z_{0i})}{\sum(q_{1i} \cdot p_{0i})}\right) - \left(1 - \frac{\sum(q_{0i} \cdot z_{0i})}{\sum(q_{0i} \cdot p_{0i})}\right) = B_0 - B' \quad (5)$$

де B_0 - витратомісткість продукції базового періоду;

B' - рівень витратомісткості за умови структури продукції звітного періоду, собівартості та ціни одиниці продукції на рівні базового періоду;

- вплив зміни собівартості одиниці продукції:

$$\Delta R_z = \left(1 - \frac{\sum(q_{1i} \cdot z_{1i})}{\sum(q_{1i} \cdot p_{0i})}\right) - \left(1 - \frac{\sum(q_{1i} \cdot z_{0i})}{\sum(q_{1i} \cdot p_{0i})}\right) = B' - B'' \quad (6)$$

де B'' - рівень витратомісткості за умови структури продукції та собівартості звітного періоду та ціни одиниці продукції на рівні базового періоду;

2) вплив зміни ціни одиниці продукції:

$$\Delta R_p = \left(1 - \frac{\sum(q_{1i} \cdot z_{1i})}{\sum(q_{1i} \cdot p_{1i})}\right) - \left(1 - \frac{\sum(q_{1i} \cdot z_{0i})}{\sum(q_{1i} \cdot p_{0i})}\right) = B'' - B_1 \quad (7)$$

Операційна рентабельність реалізованої продукції ($R_{оп}$) розраховується за формулою:

$$R_{оп} = \frac{ОП}{ЧД} \quad (8)$$

де $ОП$ - операційний прибуток.

Операційний прибуток — це прибуток, що залишається після вирахування з валового прибутку адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Цей коефіцієнт показує рентабельність підприємства після вирахування витрат на виробництво та збут товарів.

Показник операційної рентабельності є одним з кращих інструментів визначення операційної ефективності й показує здатність керівництва підприємства отримувати прибуток від діяльності до вирахування затрат, які не стосуються операційної ефективності. При розгляді цього показника разом з показником валової рентабельності можна скласти уявлення про те, чим викликані зміни рентабельності. Якщо, наприклад, протягом декількох років валова рентабельність істотно не змінювалася, а показник операційної рентабельності поступово знижувався, то причина криється, найімовірніше, у збільшенні витрат за статтями адміністративних і збутових витрат.

Чиста рентабельність реалізованої продукції ($R_{чп}$) розраховується за формулою:

$$R_{чп} = \frac{ЧП}{V} \quad (9)$$

де $ЧП$ - чистий прибуток.

Показник чистої рентабельності показує, скільки гривень чистого прибутку припадає на гривню реалізованої продукції. У вітчизняній практиці найчастіше використовується саме цей показник рентабельності продукції.

Показник рентабельності основної діяльності можна подати у вигляді такої моделі:

$$R_{ОД} = \frac{\Pi}{B_{ОД}} = \frac{V - C - AB - BЗ}{C + AB + BЗ}, \quad (10)$$

де Π - прибуток від основної діяльності;

$B_{ОД}$ - витрати основної діяльності;

AB - адміністративні витрати;

$BЗ$ - витрати на збут продукції.

Факторний аналіз даного показника можна здійснити за такою схемою:

3) вплив зміни собівартості реалізованої продукції:

$$\Delta R_C = \left(\frac{V_0 - C_1 - AB_0 - BЗ_0}{C_1 + AB_0 + BЗ_0} - \frac{V_0 - C_0 - AB_0 - BЗ_0}{C_0 + AB_0 + BЗ_0} \right) = R' - R_0, \quad (11)$$

де R' - рівень рентабельності за умови, що собівартість продукції на рівні звітного періоду а адміністративні витрати та витрати на збут залишаються на рівні попереднього періоду;

4) вплив зміни обсягу реалізованої продукції:

$$\Delta R_V = \left(\frac{V_1 - C_1 - AB_0 - BЗ_0}{C_1 + AB_0 + BЗ_0} - \frac{V_0 - C_1 - AB_0 - BЗ_0}{C_1 + AB_0 + BЗ_0} \right) = R'' - R', \quad (12)$$

де R'' - рівень рентабельності звітного періоду за умови, що адміністративні витрати та витрати, які пов'язані із збутом продукції залишаються на рівні попереднього періоду;

5) вплив зміни розміру адміністративних витрат:

$$\Delta R_{AB} = \left(\frac{V_1 - C_1 - AB_1 - BЗ_0}{C_1 + AB_1 + BЗ_0} - \frac{V_1 - C_1 - AB_0 - BЗ_0}{C_1 + AB_0 + BЗ_0} \right) = R''' - R'', \quad (13)$$

де R''' - рівень рентабельності звітного періоду за умови, що витрати, які пов'язані із збутом продукції залишаються на рівні попереднього періоду;

6) вплив зміни витрат пов'язаних із збутом продукції:

$$\Delta R_{BЗ} = \left(\frac{V_1 - C_1 - AB_1 - BЗ_1}{C_1 + AB_1 + BЗ_1} - \frac{V_1 - C_1 - AB_1 - BЗ_0}{C_1 + AB_1 + BЗ_0} \right) = R_l - R'''. \quad (14)$$

Таким чином, побудова розгорнутих моделей показників рентабельності продукції і діяльності підприємства дозволяє виміряти розмір впливу більшої кількості чинників, які впливають на результати діяльності підприємства, що сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень

Література

1. Кононенко О., Маханько О. Аналіз фінансової звітності. - Х.: Фактор, 2008. - 208 с.
2. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов та ін.; За ред. Акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2003. - 556 с.
3. Наконечна Г.Ф., Магдійчук П.О. Теорія економічного аналізу: Навчальний посібник. - Хмельницький: ХДУ, 2004 - 200 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. - К.: Знання, 2004. - 654 с.
5. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. - К., 2005. - 196 с.

Надійшла 09.11.2008 р.

ВИТРАТИ ІНШОЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

В статті розглянуто процес управління витратами іншої операційної діяльності на підприємстві. Визначено основні параметри ефективності управлінських рішень. Розглянуто процес прийняття управлінських рішень щодо витрат іншої операційної діяльності та визначено напрямки оптимізації регулювання операційної діяльності підприємств, які пов'язані з іншою операційною діяльністю

Постановка проблеми. В умовах переходу України до ринкової економіки, міжнародних господарських зв'язків зростає потреба всіх рівнів управління у своєчасній і достовірній інформації, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень. Як зазначає відомий теоретик кібернетик С. Бір, що управління підприємством – це дещо більше, ніж взаємодія вищого керівництва, оскільки воно зобов'язане мати справу з інформацією такого масштабу і складності, які перевищують можливості вищих керівників її сприйняти та інтерпретувати. Отже, управління повинно ґрунтуватися на знанні структури інформаційного потоку, методів обробки інформації, її стискання та інше [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, а саме Дерлоу Д., Евланова Л.Г., Карданської Н.Л., Литвака Б.Г., Фатхутдинова Р.А., Смирнова Є.А., Мескона М.Х. та інші. Про те залишається багато невирішених питань у сфері розробки теоретичних основ та практичних рекомендацій з питань прийняття управлінських рішень на вітчизняних підприємствах, а існуючі підходи потребують подальших розробок та вдосконалень, а саме, що стосується інших витрат операційної діяльності.

Постановка цілей. В сучасній науковій літературі питання управління подані як в широкому, так і в вузькому розумінні ролі функції прийняття рішення і управління. Деякі автори ототожнюють поняття прийняття управлінського рішення і управління [3]. На нашу думку, таке трактування не вірне, так як прийняття управлінського рішення є лише елементом процесу управління. Розглядаючи функцію прийняття рішення в інших випадках в її склад входять функції виконання рішення, контролю і аналізу результатів. Загальне визначення функцій має велике практичне значення на основі розширеного тлумачення функції прийняття рішень, оскільки кінцевим результатом виконання цієї функції є рішення. У зв'язку з цим, основними завданнями даної статті є проведення розмежування між тлумаченням значення управління та процесом прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. В ринковій економіці управління витратами – це динамічний процес, який включає управлінські дії, ціллю яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства.

На сьогоднішній день дискусійним залишається питання про неоднозначність визначення поняття системи управління витратами підприємства і її складових елементів. Найчастіше систему управління витратами характеризують в прикладному аспекті через взаємодію функцій, що складають управлінський цикл (прогнозування, планування, організацію, мотивацію та інші), на основі теорії управління. Управління витратами на підприємстві передбачається виконанням всіх функцій, які притаманні для управління будь-яким об'єктом, тобто прийняття і реалізацію рішення, а також контроль за їх виконанням.

Прийняття рішення являє собою процес, який починається з виникнення проблемної ситуації і закінчується вибором рішення. В процесі прийняття управлінського рішення можна виділити три етапи: підготовка рішення, прийняття рішення і реалізація рішення.

Як будь-який процес, підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень відносно витрат операційної діяльності, а зокрема і інших операційних витрат, можна розглядати як виконання кількох послідовних етапів дій, що стосуються планування, тобто підготовка та прийняття рішення, контролю та регулювання за цим рішенням.

У процесі управління підприємствами приймається величезна кількість найрізноманітніших рішень, які мають і різні характеристики. Інформація, яка використовується органами управління підприємства, істотно розрізняється в своїх якісно-кількісних характеристиках, а сам процес прийняття рішень не повинен порушувати нормального функціонування підприємства. Якість управлінського рішення можна оцінювати ще на стадії його прийняття, не чекаючи одержання остаточного результату, використовуючи для цього сукупність характеристик, що виражають основні вимоги до рішення. Можна виділити наступні характеристики, котрі визначають якість управлінського рішення: наукова обґрунтованість, своєчасність, несуперечність, адекватність, реальність, законність, повноважність, цільова спрямованість, адресність, ясність [6, 124]. Виявлення цих характеристик дозволить окреслити коло параметрів, що визначають ефективність управлінських рішень, які зазначені в табл. 1.

Таким чином, управлінське рішення може вважатися якісним, якщо воно відповідає всім перерахованим вище вимогам. Недотримання хоча б одного з них призводить до втрати ефективності, до

труднощів або навіть неможливості його реалізації.

Таблиця 1

Параметри ефективності управлінських рішень	
Назва параметра	Зміст
Наукова обґрунтованість рішення	визначається ступенем обліку як закономірностей функціонування й розвитку об'єкта управління, так і тенденцій розвитку економіки й суспільства в цілому, компетентністю ОПР
Несуперечність	єдність управління досягається послідовністю взаємодоповнюючих, несуперечливих окремих рішень. Внутрішня несуперечність рішення – відповідність цілей і засобів їх досягнення, а також відповідність складності проблеми, яка розв'язується, й методів розробки рішення; зовнішня несуперечність – спадкоємність рішень, їхня відповідність стратегії, цілям організації й раніше прийнятим рішенням
Своєчасність	фактор часу впливає на зміст управлінського рішення
Адекватність	строк ефективної дії рішення – період відносної стабільності проблемної ситуації, на вирішення якої воно спрямоване; за межами цього періоду рішення може перетворитися у свою протилежність – не сприяти вирішенню проблеми, а загострювати її
Реальність	рішення повинне розроблятися й прийматися з урахуванням об'єктивних можливостей організації, її потенціалу
Законність	рішення повинне відповідати чинному законодавству країни, в якій працює підприємство, тобто мати правову обґрунтованість
Повноважність	у кожній посадовій особі на підприємстві існують певні повноваження (права й відповідальність), у рамках яких воно може працювати
Цільова спрямованість	повинне бути визначено, на що спрямоване рішення, яке розробляється, і які засоби будуть використовуватися
Адресність	повинні бути чітко визначені виконавці управлінського рішення
Ясність	рішення повинне бути простим, ясным, зрозумілим виконавцями управлінського рішення

Відомо, що основною метою функціонування будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку і за рахунок цього здійснювати забезпечення власної стабільності та безпеки, задоволення потреб своїх робітників, виконання завдань, що ставляться підприємством – охорона довкілля, забезпечення соціальної інфраструктури підприємства (будинки відпочинку, санаторії, медичні пункти), благодійницькі цілі, мотивації праці, створенню резерву сумнівних боргів тощо. Тому процес прийняття рішень має бути спрямований на пошук альтернативних варіантів вирішення тієї чи іншої проблеми (аналіз проблеми), вибір оптимальної з них (прийняття рішення) і впровадження її в дію (реалізація рішення), яка б змогла привести до максимізації прибутку підприємства і забезпечити виконання поставлених перед нею завдань.

Пошук можливих альтернативних варіантів заснований передусім на аналізі внутрішньої інформації та на аналізі ситуації, що склалася в зовнішньому стосовно підприємства середовищі.

Завершальні два етапи процесу прийняття управлінських рішень стосовно інших операційних витрат, мають контрольний та регулюючий характер (контроль та аналіз відхилень). Виконання цих етапів дає змогу отримувати інформацію про оптимальність та своєчасність прийнятого рішення, про рівень досягнення запланованих показників, про необхідність пошуку нового, більш ефективного вирішення поставленої проблеми.

Для формування інформації, яка спеціально підготовлена для прийняття того чи іншого управлінського рішення, і для забезпечення комунікацій, які виникають в процесі управління витратами, а тому числі і іншими операційними, необхідно вирішити наступні питання: організувати збір первинної інформації про інші операційні витрати; їх систематизацію, зберігання, розподіл між структурними підрозділами промислового підприємства; підготувати первинну інформацію до обробки; провести обробку і аналіз інформації; надати управлінському персоналу вторинну систематизовану і структурну інформацію.

Відомі економісти Л. Нападовська та В. Ковалев [5, 7] зазначають, що в умовах ринкових відносин кожне підприємство самостійно обирає напрямки розвитку, види продукції, обсяги виробництва, політику збуту, соціальну та інвестиційну політику. Тому на підприємствах системи обліку є об'єктивною необхідністю, адже в кожного підприємства виникає потреба накопичувати інформацію за різноманітними аспектами для більш ефективного планування, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень.

Л. Нападовська стверджує [7, с. 15], що вирішення сучасних економічних проблем можна досягти шляхом відповідності системи обліку запитам системи управління. Адже успішне управління діяльністю підприємства може здійснюватися лише за умов наявності чітко визначених планів, ідентифікації інформації, необхідної для аналізу ситуації, прийняття рішень та ефективного контролю за їх виконанням. Відсутність необхідної інформації змушує керівників підприємства під час розробки рішень спиратися на інтуїцію, підвищуючи ризик прийняття неправильного рішення.

Облік, як частина загальної інформаційної системи підприємства, повинен розвиватися, зменшуючи невизначеність у процесі управління, адже лише за рахунок системної (інтегрованої) інформації можна уникнути невизначеності, яка збільшує ризик прийняття неправильних управлінських рішень.

Для ефективного управління витратами інформація про ситуацію повинна бути достовірною і досить повною. Недостовірна або недостатньо повна інформація може призвести до прийняття помилкових і

неефективних рішень. Але не менші труднощі виникають і при наявності надлишкової інформації, оскільки виникає проблема добору інформації, що дійсно представляє інтерес ефективного управління рішення і його впливу. Необхідно, щоб така інформація повно і достовірно відображала процес формування поточних витрат і була достатньою для прийняття різноманітних управлінських рішень, які направлені на зниження витрат, зокрема, витрат іншої операційної діяльності, і забезпечення прибутку підприємства.

Для формування інформації, яка спеціально підготовлена для прийняття того чи іншого управлінського рішення, і для забезпечення комунікацій, які виникають у процесі управління витратами, в тому числі і витратами іншої операційної діяльності, необхідно вирішити наступні питання:

- 1) організувати збір первинної інформації про витрати іншої операційної діяльності, їх систематизацію, зберігання, розподіл між структурними підрозділами промислового підприємства;
- 2) підготувати первинну інформацію до обробки;
- 3) провести обробку і аналіз інформації;
- 4) надати управлінському персоналу вторинну систематизовану і структурну інформацію.

На нашу думку, на процеси підготовки і прийняття управлінських рішень, які стосуються операційної діяльності підприємства, а саме, іншої операційної, не тільки впливають повнота та правильність облікової інформації стосовно витрат, їх класифікація та обґрунтованість, а також законодавча база країни.

Багатогранність та складність операційної діяльності підприємства в умовах переходу до ринкової економіки визначають необхідність державного її регулювання. Державне регулювання операційної діяльності підприємств являє собою процес нормативно-правового регламентування умов формування їх внутрішніх та зовнішніх операційних відносин і здійснення основних операцій [2, 160].

Вважаємо, що основні напрямки державного нормативно-правового регулювання операційної діяльності, які пов'язані з іншою операційною діяльністю підприємств на сучасному етапі, повинні, мати такий вигляд (рис. 1).

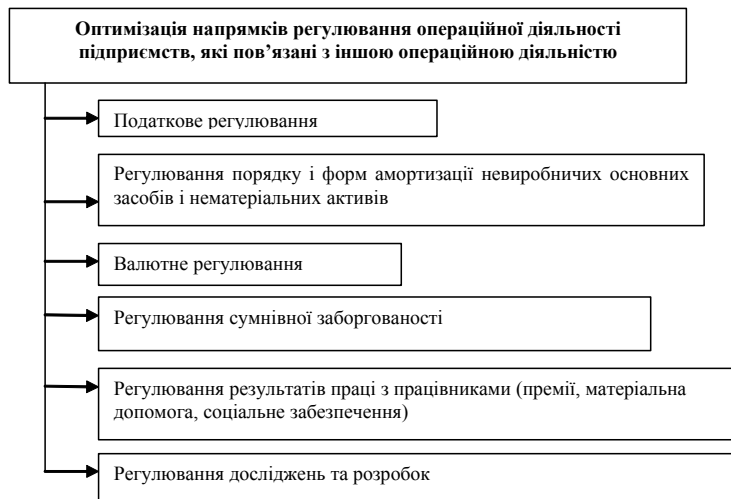


Рис. 1. Напрямки державного регулювання операційною діяльністю підприємств машинобудування, які пов'язані з іншою операційною діяльністю

На нашу думку, на питому вагу окремих статей операційної діяльності негативно впливають нормативно-законодавчі акти податкового та валютного законодавства, неврегульованість відносин на фінансовому ринку, незацікавленість держави в дослідженнях і розробках, які здійснюються підприємствами.

Зазначимо, що необхідно відповідно до проведених нововведень у бухгалтерському законодавстві якісно змінити норми податкового права. При цьому за основу можна взяти чинні податкові закони, проте їх потрібно провести відповідно до принципів бухгалтерського обліку і надати їм іншого характеру [135, с. 52].

Підприємства несуть втрати через неврегульованість валютної політики держави, яких зазнають вони під час проведення операцій з іноземною валютою, зокрема, втрати від курсових різниць, втрати, пов'язані з продажем валюти.

Діюче відповідно з державною політикою централізоване нормативно-правове регулювання операційної діяльності підприємств у більшості випадків визначає направленість переважних форм цієї діяльності, характер здійснюваних ними операцій, які притаманні операційній діяльності, вибір відповідних видів фінансових інструментів, а в результаті – рівень ефективності і ризик цієї діяльності в цілому.

Напрямки, форми і методи державного регулювання операційної діяльності підприємств суттєво відрізняються в окремих країнах. Вони визначаються такими факторами, як рівень економічного розвитку країни, ступінь її інтегрованості зі світовою економічною системою, різноманітність форм фінансових відносин різних суб'єктів господарювання, рівень розвитку фінансового ринку і його інфраструктури, різноманітність використання в господарській практиці фінансових інструментів та інше. З врахуванням цих факторів кожна держава розробляє і проводить державну політику, яка визначає форми і методи регламентації операційної діяльності окремих суб'єктів господарювання.

Висновки. Зазначимо, що управління іншими операційними витратами має за основу інформацію і породжує нову інформацію. Досягнення цілей управління в більшості випадків залежить від вміння керівників підприємства різного рівня готувати і обґрунтовувати прийнятті рішення. Тому необхідно, щоб на підприємствах була організована інформаційно-управлінська система, яка не тільки відображає функціонування об'єкта управління, але і впливає на нього через органи управління. Інформаційно-управлінська система повинна підготовлювати інформацію для використання управлінським апаратом в прийнятті управлінських рішень, забезпечувати рух даної інформації.

Література

1. Афанасьєв М. В. Економіка підприємства : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / М. В. Афанасьєв, А. Б. Гончаров ; за ред. М. В. Афанасьєва. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 410 с.
2. Бир С. Мозг фірми / Бир С. ; пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1993. – 286 с.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. – Т. 1 / Бланк И. А. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с. – (Серия „Библиотека финансового менеджера”, Вып. 3).
4. Деменіна О. М. Методика визначення оптимального рівня витрат на оперативне регулювання в системі контролінгу / О. М. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10. – С. 114–121.
5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / Ковалев В. В. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 768 с.: ил.
6. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения : учебник / Литвак Б. Г. – М. : Дело, 2000. – 392 с.
7. Нападовська Л. В. Управлінський облік : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Нападовська Л. В. – К. : Книга, 2004. – 544 с.

Надійшла 04.11.2008 р.

УДК 336.763

Н. А. ПОНОМАРЬОВА, Т. В. КОВТУН
Хмельницький національний університет

СТАНОВИЩЕ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті узагальнено міжнародну практику регулювання ринку цінних паперів, проведено комплексний аналіз вітчизняного ринку цінних паперів, виявлено особливості та основні тенденції і проблеми його формування й функціонування в контексті світової економічної кризи.

Вступ. У високо конкурентному глобалізованому середовищі постійно виникають проблеми забезпечення економічного розвитку інвестиційними ресурсами, які переважно акумулюються і перерозподіляються на ринку цінних паперів. Ринок цінних паперів – один із основних інструментів, використовуючи який підприємства можуть збільшити величину своїх чистих активів, залучити додаткові кошти для розвитку. Стабільно функціонуючий ринок цінних паперів здатний допомогти підприємствам вийти з якнайменшими втратами зі світової економічної кризи

Аналіз останніх досліджень. Питання еволюції ринку цінних паперів у широкому контексті макроекономічного регулювання розглядалися в фундаментальних працях Дж. Кейнса, А. Маршалла, Дж. Хікса, а в подальшому цими питаннями більш поглиблено займалися М. Агарков, М. Алексєєв, М. Альохін, Е. Бредні, М. Гамільтон, Дж. Герлі, Л. Гіт ман, Р. Голдсміт, А. Гропеллі, М. Джонк, М. Дікмен, У. Зілберг, Дж. Лорі, Г. Марковіц, Я. Мір кін, Є. Нікбахт, С. Фішер та ін. Концептуальним питанням становлення та функціонування національного ринку цінних паперів присвячені праці О. Барановського, М. Бурмаки, С. Глуценка, М. Гольцберга, В. Корнеєва, В. Кудряшова, В. Кузьмінського, Д. Леонова, О. Мендрула, А. Мертенса, В. Суторміної, В. Федосова, та інших вчених.

Постановка завдання. Метою даної наукової статті є узагальнення міжнародної практики регулювання ринку цінних паперів, проведення комплексного аналізу вітчизняного ринку цінних паперів, виявлення особливостей та основних тенденцій і проблем його формування й функціонування в контексті світової економічної кризи.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні дослідницькі завдання:

- 1) з'ясувати цілі та завдання, які забезпечують ефективність функціонування ринку цінних паперів;
- 2) розглянути структуру ринку цінних паперів;
- 3) дослідити механізм діяльності біржі;
- 4) визначити основні причини кризи на світових ринках цінних паперів;
- 5) проаналізувати реальний стан українського ринку цінних паперів в умовах світової економічної кризи;

б) дослідити шляхи виходу вітчизняного ринку цінних паперів з кризового стану.

Результати дослідження. Виникнення та обіг капіталу, представленого у цінних паперах, тісно пов'язаний із функціонуванням ринку реальних активів, тобто ринку, на якому відбувається купівля-продаж матеріальних ресурсів. З появою цінних паперів (фондових активів) відбувається роздвоєння капіталу. З однієї сторони, існує реальний капітал, представлений виробничими фондами, з іншої – його втілення у цінних паперах.

Згідно Закону України “Про цінні папери та фондовий ринок”, фондовий ринок (ринок цінних паперів) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [1. с. 14].

Головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів є, насамперед, забезпечення умов для залучення інвестицій на підприємства, доступ цих підприємств до більш дешевого, порівняно з банківськими кредитами, капіталу.

В Україні, як і в інших країнах з перехідною економікою, оборот цінних паперів стає однією з основних галузей фінансової сфери, без якого неможливе нормальне функціонування складного механізму ринкової економіки. Але ринок часто виявляється неефективним навіть у дуже вузькому економічному розумінні. Одна з причин – при укладенні угод не враховуються збитки тих, хто в них не приймає участі. Подібні зовнішні ефекти можуть сягнути дуже великих масштабів, особливо на дуже чутливих фінансових ринках.

Конкретна ефективність ринку цінних паперів залежить від забезпечення таких цілей і розв'язання таких завдань.

1) акумуляція і концентрація коштів населення та підприємств (заощаджень, нагромаджень, тимчасово вільного капіталу), створення умов для формування великого капіталу, здатного вирішувати складні економічні завдання;

2) збільшення частки капітальних вкладень у валовому національному продукті та національному доході, що сприяє оздоровленню й зміцненню фінансової системи держави і створенню необхідних резервів капіталу;

3) залучення вітчизняного та іноземного капіталу в економіку України в результаті створення механізму інвестування й розширення сфери впливу капіталу на економічні процеси;

4) оптимізація галузевої, виробничої та регіональної структури з допомогою:

4.1) міграції капіталу - відтоку з галузей, де є його надлишок, у галузі, де його бракує;

4.2) переливання капіталу з малорентабельних галузей і регіонів у високорентабельні;

4.3) вирівнювання норми прибутку на вкладений капітал.

5) баланс попиту і пропозиції капіталу, баланс виробництва та споживання матеріальних цінностей;

6) сприяння приватизації на її завершальному етапі, формування інституту власників і менеджерів, здатних найефективніше розпоряджатися власністю акціонерних товариств;

7) узгодження майнових державних, інституціональних та індивідуальних інтересів у процесі обігу цінних паперів;

8) стимулювання виникнення нових господарських інститутів, що відповідають новим економічним відносинам;

9) стабілізація курсу національної валюти через стримування інфляції, захист інтересів населення і підприємств;

10) створення конкуренції системі банківського кредиту, що забезпечує поліпшення якості обслуговування клієнтів;

11) економія суспільних витрат обігу, поліпшення системи взаєморозрахунків підприємств, зниження їх заборгованості, розвиток товарообороту;

12) сприяння реалізації науково-технічних досягнень через створення акціонерних венчурних фірм і впровадження інших заходів для заохочення використання нової технології;

13) сприяння збільшенню ефективності управління підприємством, передусім акціонерним;

14) сприяння розвитку самоуправління, зокрема, з допомогою випуску муніципальних облігацій;

15) створення умов для інтеграції у світову економічну систему завдяки репродукуванню загальноосвітніх принципів і стандартів функціонування ринку цінних паперів. Забезпечення участі у процесі інтернаціоналізації світового ринку цінних паперів.

Ринок цінних паперів є багатогранною економічною системою, за допомогою якої економіка функціонує в цілому. Він сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу і невиробничу сфери, структурній перебудові економіки, її реструктуризації, позитивній динаміці соціальної структури суспільства та підвищенню добробуту кожної людини шляхом вільного розпорядження цінними паперами.

Важливим для аналізу ринку цінних паперів є його поділ на первинний і вторинний. Первинним ринком цінних паперів є економічний простір, який цінний папір проходить від свого емітента до першого покупця. На вторинному ринку цінних паперів продаються і купуються вже випущені цінні папери між різними інвесторами. У структурі вторинного ринку виділяють біржовий і позабіржовий обіг цінних паперів.

Термін “біржовий обіг” означає купівлю-продаж цінних паперів на біржі. Позабіржовий обіг передбачає купівлю-продаж цінних паперів поза біржею посередництвом прямого узгодження умов операції між продавцем і покупцем. На біржу допускаються не всі компанії, а тільки ті, що відповідають встановленим

на біржі правилам. Той факт, що цінні папери якої-небудь фірми котируються (продаються та купуються) на біржі, є для неї престижним. Одночасно біржа слідує за своїм реноме і не допускає до біржового обороту цінні папери другорозрядних компаній.

Торгівля цінними паперами на біржовому ринку здійснюється через фондову біржу. Фондова біржа – це постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами. Вона представляє собою основний елемент вторинного ринку цінних паперів.

Біржа виконує наступні функції:

1) зводить один з одним покупців і продавців цінних паперів, служить місцем, де безпосередньо здійснюються операції купівлі і продажу цінних паперів;

2) реєструє курси цінних паперів, узгоджує і опосередковує відносини інвесторів щодо кожного представленого на ній виду акцій і облігацій;

3) служить механізмом переливу капіталу з однієї галузі (підприємства) в іншу (інше);

4) служить економічним барометром ділової активності як в країні в цілому, так і в окремих галузях, дає можливість судити про спрямованість структурної перебудови економіки.

Біржа здійснює свою діяльність на таких принципах:

1) особиста довіра між брокером і клієнтом ;

2) гласність (публікуються дані по всіх операціях і дані, що надані емітентом по домовленості з біржею про внесення акцій у біржовий список, незалежно від активності емітента);

3) жорстке регулювання адміністрацією біржі і аудиторами діяльності дилерських фірм шляхом встановлення правил торгівлі і обліку.

Нині у світі нараховується близько 200 фондових бірж: у Великобританії - 22, США - 13, Японії - 9, Франції і Німеччині - по 8, Канаді - 5. Найбільш відомі Нью-Йоркська фондова біржа, Токійська, Лондонська, Паризька, Франкфуртська, Копенгагенська, Амстердамська та інші [3].

В Україні (1992 р.) першою виникла Українська фондова біржа (УФБ), яка представляє собою акціонерне товариство, в якому акумулюється інформація про попит і пропозицію цінних паперів, що сприяє формуванню їх біржового курсу, і яке здійснює свою діяльність у відповідності до Закону України “Про цінні папери і фондовий ринок” та іншими законодавчими актами країни. Крім того, функціонують Київська міжнародна фондова біржа (КМФБ), Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ), Донецька фондова біржа (ДФБ) і Позабіржова фондова торгова система (ПФТС).

Гігантський обсяг та різноманітність видів цінних паперів перетворюють торгівлю ними в нелегку справу. Сам процес купівлі-продажу регулюється великою кількістю правил і обмежень. До того ж різні види цінних паперів реалізуються на різних ринках. Ті, хто бере на себе функцію проведення операцій з цінними паперами, стають посередниками, або, кажучи по-іншому, професійними учасниками ринку цінних паперів. Діяти вони можуть як на біржі, так і поза нею, оскільки далеко не всі папери котируються на фондових біржах. Просторово посередники розрізнені, проте вони зв'язані між собою і утворюють єдине ціле, постійно підтримуючи в контакт один з одним. В окремо взятій фондовій операції (на фондовій біржі або поза нею) задіяні три сторони: продавець, покупець і посередник. Посередник може діяти двоюко. По-перше, купуючи за свій рахунок цінні папери, він стає на деякий час їх власником і отримує дохід у вигляді різниці між курсами купівлі і продажу. Таких посередників називають дилерами. По-друге, він може працювати як повірений або за певний відсоток від суми операції, тобто за комісійну винагороду, просто приймаючи від своїх клієнтів доручення на купівлю-продаж цінних паперів. В цьому випадку він є брокером або керуючим. Крім того, він від свого імені здійснює операції з переданими йому в довірче керування на певний строк чужими цінними паперами. В Україні розвиваються всі види професійної діяльності на ринку цінних паперів. Окрім дилерської і брокерської діяльності, це кліринг (діяльність з визначення взаємних зобов'язань на ринку цінних паперів), депозитарна діяльність (зберігання сертифікатів цінних паперів), діяльність, пов'язана з веденням реєстру власників цінних паперів та інші посередницькі послуги.

Біржа строго слідує за тим, щоб ніхто з продавців або покупців не міг диктувати ціни. Всі угоди (операції) укладаються методом відкритого торгу і по кожній з них надається повна інформація. Спочатку вона надходить на електронне табло біржі, а потім публікується в пресі. Фондові цінності – це цінні папери, з якими дозволені операції на біржі. Торгівля ведеться або партіями на певну суму, або по видах, при цьому операції здійснюються без наявності на біржі самих цінних паперів.

Основним торговельним майданчиком українського ринку цінних паперів стала фондова біржа ПФТС, яка здійснює професійну діяльність з організації торгівлі на ринку цінних паперів України на підставі ліцензії, виданої Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку України. Фондова біржа ПФТС є найбільшим організатором торгівлі на ринку цінних паперів України; підтримує міжрегіональну систему електронних торгів цінними паперами в режимі реального часу.

Торговельна система Фондової біржі ПФТС функціонує з 1997 року, розроблена на базі правил та технологій американської фондової біржі NASDAQ. Торговельна система ПФТС є комплексом організаційних, нормативних, програмно-апаратних та технічних рішень. Технологічно вона складається з “Ринку котирувань” та “Ринку заявок”. Також в ПФТС проводяться аукціони з продажу цінних паперів Фондом державного майна України, компаніями, що проводять первинне розміщення (IPO) власних цінних паперів, або навпаки, розпродають власні активи в цінних паперах.

Членами Фондової біржі ПФТС можуть бути торговці цінними паперами, які мають ліцензію на право

провадження діяльності з торгівлі цінними паперами, та є членами Асоціації ПФТС, а також :

- 1) виконують членські обов'язки члена Асоціації;
- 2) відповідають критеріям платоспроможності, ліквідності та стабільності фінансового стану, що встановлені чинним законодавством та додатковим вимогам, встановленим біржею;
- 3) мають у штаті не менше двох сертифікованих уповноважених осіб та не менше однієї сертифікованої уповноваженої особи на кожний торговий термінал;
- 4) пройшли процедуру доступу до біржових торгів, згідно Правил Фондової біржі ПФТС, та взяли на себе зобов'язання виконувати всі правила та положення біржі;
- 5) уклали договір з біржею, яким засвідчується надання доступу до торгів на біржі.

Починаючи з 4 кварталу 2007 р. та протягом усього 2008 р. на більшості світових ринків цінних паперів спостерігається кризова ситуація. Після певного періоду стабілізації, що мав місце впродовж перших п'яти місяців поточного року, з кінця травня кризові явища посилюються. Варто відмітити, що станом на середину жовтня світова економічна криза за деякими показниками є масштабнішою, ніж Велика депресія 1929–1933 рр.

Найбільший вплив на кризу світових ринків цінних паперів справляє ситуація, яка склалася в економіці США. На думку Наома Хомського, соціального філософа та економіста, безпосереднім джерелом теперішньої кризи є колапс іпотечної піраміди, вибудованої керівництвом Федеральної резервної системи США. Деякий час (роки правління Джорджа Буша) ця піраміда підтримувала потопуючу економіку країни. Споживчі витрати, що в основному спиралися на кредити, зросли поряд зі зростанням позик, отриманих за кордоном. У липні скоротилися продажі на Нью-Йоркській фондовій біржі. Факторами, які ще більше послабили ринок, виступили:

- 1) урядовий звіт щодо зайнятості, який засвідчив погіршення ситуації на ринку праці;
- 2) невизначеність цін на нафту;
- 3) низькі показники у квартальних звітах ряду емітентів.

Ситуація на європейських ринках цінних паперів аналогічна американському. Поновлення зростання цін на нафту спровокувало продаж акцій промислових компаній. На зниження індексів також вплинуло повідомлення про скорочення доходів і продаж компаній Bayerische Motoren Werke AG, що разом з повідомленням про збитки американської компанії General Motors стало причиною продажу акцій автовиробників.

У середині вересня американські, азійські та європейські фондові індекси зросли на фоні вливань у фінансову систему коштів центральними банками розвинених країн. Варто відмітити, що для підтримки європейського й американського ринків цінних паперів уряди США і Великобританії вжили заходів щодо заборони короткострокового продажу цінних паперів фінансового сектору. Лідером продаж став банківський сектор.

На думку експертів, спільні зусилля держав, спрямовані на стабілізацію ситуації у фінансовій системі, можуть допомогти у подоланні кризи і призвести до подальшого зростання світової економіки, до зменшення ймовірності скорочення попиту на сировину з боку розвинених країн.

Серед японських лідерів падіння курсу цінних паперів опинилися акції морських вантажоперевізників, сировинних і гірничовидобувних компаній. Причина – побоювання уповільнення зростання світової економіки, зниження попиту на їх продукцію та послуги. Зниження цін на нафту призвело до падіння курсів акцій нафтових компаній.

Російський ринок цінних паперів також демонструє свою залежність від світової економічної кризи. Одним з основних негативних чинників стали події на Кавказі. Стимулом для ринку могло стати схвалення Конгресом США плану порятунку та рішення Федеральної служби по фінансових ринках про скасування заборони на маржинальні угоди. Це дозволило б інвестиційним компаніям формувати нові портфелі акцій. Однак на початку жовтня індекси продовжили зниження і впали до рівня літа 2005 року.

Перші три квартали 2008 року показали, що інвестиції на українському ринку цінних паперів дуже нагадують гру в казино. Спочатку частина інвесторів розпродала свої інвестиційні сертифікати після квітневого падіння ринку, викликаного розпуском парламенту. Далі компанії з управління активами (КУА) переживали затяжне літнє зниження котирувань, що у вересні змінилося глибокою кризою. Згідно даних КУА, головний відтік вкладників з інвестиційних фондів припав на весну та початок літа.

На даний момент названо багато причин скорочення доходності українських інвестиційних фондів. Зрозуміло, що іпотечна криза в США змусила багатьох іноземних інвесторів зменшити вкладення в ринки країн, що розвиваються. На долю нерезидентів припадало близько 80 % торгів цінними паперами на вітчизняному ринку. Вони почали розпродаж акцій українських емітентів, що призвело до обвалу цін.

Крім того, через неспроможність уряду впоратися зі зростаючою інфляцією та погіршенням ситуації на фінансовому ринку, 12 липня міжнародне рейтингове агентство Standart&Poog's понизило довгострокові суверенні кредитні рейтинги України за зобов'язаннями в іноземній валюті з "BB" до "B+", за зобов'язаннями в національній валюті з "BB" до "BB-". Крім того, міжнародне рейтингове агентство Fitch понизило суверенний рейтинг України зі "стабільного" до "негативного". Відповідно, було переглянуто і рейтинги 9 провідних українських банків.

Падіння цін на акції в таких галузях, як трубна промисловість, електроенергетика та машинобудування пояснюється зовнішніми факторами. Варто відмітити, що ціни на цінні папери саме в цих секторах економіки за результатами минулого року виросли найбільше. При цьому швидкий ріст індексу ПФТС у значній мірі був

зумовлений піднесенням цін на акції компаній енергетичної галузі. У минулому році Україна вийшла на 2 місце у світі за результатами подорожчання акцій. Ріст індексу ПФТС відбувався за рахунок торгів на так званому “вторинному ринку”, фактично без зростання капіталізації підприємств. Можна зробити висновок, що і падіння цін на акції не повинно суттєво вплинути на становище підприємств. Отже, економічна криза зумовлена і залежить від світової економічної кризи. Падіння індексу ПФТС – наслідок, а не причина.

Варто зазначити, що недосконалий механізм емісії, який не співпрацює з ринковим механізмом, не дозволяє вітчизняним підприємствам отримати очікувані вигоди від розміщення цінних паперів.

Отже, ринок цінних паперів України за останні місяці зазнав істотних втрат, що проявилось у значному зниженні індексу ПФТС. Це, насамперед, пов'язано з низькою ліквідністю українського ринку цінних паперів та високими внутрішніми ризиками, хоча більшість українських підприємств показали позитивну динаміку розвитку у II кварталі 2008 року.

Головними факторами, які спричинили рух ринку в серпні, були новини на міжнародних фондових майданчиках. Світові фінансові і страхові компанії почали публікувати результати діяльності за півроку. Міжнародні майданчики перебували у напруженому очікуванні звітів провідних корпорацій, статистичних даних та інших повідомлень, які й мали визначити напрям руху ринку.

Причиною падіння індексу ПФТС експерти вважають низьку ліквідність внутрішніх гравців. Іноземні інвестори переоцінили українські активи, виходячи з планового підвищення цін на енергоносії для України. Крім того, негативно вплинули на вітчизняний ринок цінних паперів і події на Кавказі.

На початку вересня керівництво ФБ ПФТС було вимушене вперше після політичної кризи 2004 року піти на безпрецедентні заходи – повністю зупинити торги на біржі. Таке рішення було викликано катастрофічним обвалом котирувань усіх ліквідних акцій ПФТС. Зупинення торгів не допустило падіння ринку більш ніж на 7%. Однак психологічний рубіж у 500 пунктів було подолано, і індекс ПФТС впав до рівня грудня 2006 року. Це ускладнило прогнозування подальших коливань ринку. Зрозуміло, що основними причинами панічного розпродажу цінних паперів були внутрішньополітична нестабільність та падіння індексів бірж США, Росії.

На початку жовтня український ринок цінних паперів перебував на достатньо низькому ціновому рівні. На думку експертів, якщо у кінці року фінансова криза почне спадати, ситуація на світових біржових ринках покращиться, індекс ПФТС може закінчити 2008 рік на рівні 420–480 індексних пунктів [3].

Фонд державного майна України постійно аналізує ситуацію на вітчизняному і світових фондових ринках. Поточні події свідчать про необхідність приділення окремої уваги вітчизняному ринку цінних паперів та розробки конкретних пропозицій щодо виходу із кризового стану. Резонансним є розгляд справи про приватизацію ВАТ “Укртелеком”. За умов падіння цін на акції на фондовій біржі, рентабельність приватизації ВАТ “Укртелеком” є від’ємною [4].

На думку експертів, за умов загального світового спаду виробництва у ряді галузей, зниження стандартів життя, Україна має винятковий шанс для ефективного розвитку, основною передумовою якого є проведення Євро-2012, що має стимулювати приплив інвестицій. Але, зрозуміло, для цього необхідно стабілізувати внутрішньополітичне становище.

Безумовно, державі доцільно здійснити реструктуризацію економіки із залученням фінансових інститутів та інструментів ринку цінних паперів. Зокрема, можна розглянути питання випуску цільових державних облігацій, які, з одного боку, сприятимуть залученню інвестиційних ресурсів, а з іншого – стануть привабливим інструментом на ринку цінних паперів і стимулюватимуть розвиток інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів та запровадження другого рівня пенсійної системи.

Крім того, фахівці відзначають, що одним із основних чинників стрімкого падіння вітчизняного ринку цінних паперів є його значне зростання в минулому році. Окрім значного зниження індексу ПФТС, сьогодні спостерігається значне зменшення капіталізації ринку цінних паперів, обсягів щоденних угод, ринкового курсу акцій “блакитних фішок”. Зараз важко очікувати зростання ринку за рахунок внутрішніх інвестиційних ресурсів. При цьому в усьому світі допомогу ринку починає надавати держава. Враховуючи все вищенаведене, доцільно було б розглянути питання викупу на певний час Фондом державного майна України акцій ряду підприємств, де є державна частка. Підраховано, що для стабілізації вітчизняного ринку вистачило б виділення на ці цілі державою 500 млн грн.

Нормативно-законодавча база також залишає бажати кращого. Зокрема прийняття змін до Закону України “Про інститути спільного інвестування” [2], який на даний момент діє у редакції 2001 року, дозволило б керівникам інвестиційних фондів продати частину акцій з портфелів фондів та спрямувати гроші інвесторів у цінні папери з фіксованою доходністю, наприклад, у корпоративні облігації.

Висновки. Отже, ринок цінних паперів є не тільки ключовим сегментом фінансового ринку, але й завдяки своїй інтегрованій сутності відносно самостійним елементом сучасної ринкової інфраструктури, що засвідчила світова економічна криза.

Література

1. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 р. № 3480-IV // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2006. – Випуск 11. – С. 14–27.
2. Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”

від 15.03.2001 р. № 2299-III // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2006. – Випуск 11. – С. 130–145.

3. <http://www.pfts.com/uk/qdm-trade-results>

4. <http://smida.gov.ua>

5. <http://www.stockmarket.gov.ua/ua>

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 331:330:43

В. М. МИХАЙЛЕНКО

Київський університет будівництва і архітектури

Д. Л. КОБЕЦЬ

Хмельницький національний університет

ПОВЕДІНКА КРИТЕРІЇВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СОБІВАРТОСТІ І ПРОДУКТИВНОСТІ

В даній статті розглянуто поведінку критеріїв технологічної собівартості і продуктивності процесів різання, проведено аналіз поведінки цих двох критеріїв та їх вплив на оптимізацію технологічного процесу при інтенсифікації режимів різання

Вступ. Автоматичне проектування технологічних процесів праці наряду з інформацією, технологією та організацією, містить математичне забезпечення, яке складається з сукупних математичних методів, моделей та алгоритмів для вирішення відповідних завдань та обробки інформації. Тенденція до більш широкого впровадження автоматизації з використанням ЕОМ для проектування верстатних операцій вимагає аналізу складних цілеспрямованих процесів з погляду їх структури і організації.

Постановка задачі. Нами була поставлена задача – прослідкувати поведінку критеріїв собівартості і продуктивності.

Необхідність використання методів багатокритеріальної оптимізації наголошувалася в роботах [4, 6, 7]. При дослідженні поведінки критеріїв технологічної собівартості і продуктивності (для ізолювання даної операції) використовувалася теорія продуктивності робочих машин. Аналіз показав, що критерій технологічної собівартості більш значущий при обробці на універсальному і недорогому устаткуванні: інтенсифікація режимів різання не приводить до істотного підвищення продуктивності. Якщо не використовується автоматизоване устаткування високої вартості, то висока продуктивність зумовлює економічні умови експлуатації верстатів. Дослідження показали, що для автоматизованого устаткування значення параметрів режимів різання, що дають максимум продуктивності і мінімум собівартості операції, зближується тим більше, чим більше вартість устаткування і верстатого-годин його роботи [7].

У роботі [3] приведена залежність продуктивності обробки $[Q, \text{шт/хв}]$ і технологічної собівартості $[C_{\text{оп}}, \text{руб}]$ від режимів різання при контурному фрезеруванні отвору на верстаті з ЧПЗ моделі фірми «Бурхард Вебер». Використовуючи ці дані, знайдемо перевагу одного режиму перед іншим. Як порівнювані рішення вибирається будь-які два можливих, наприклад, відмічені точками М і N. Точка М в просторі критеріїв відповідає вектор $\tilde{y} = [\tilde{y}_1, \tilde{y}_2]^T$, точці N $\tilde{y} = [\tilde{y}_1, \tilde{y}_2]^T$, де критерій $y_1 = -C_{\text{оп}}$, $y_2 = 0$. За принципом відносної поступки отримуємо величину $\lambda_{\text{відн}}$ при переході від рішення \tilde{y} до рішення \tilde{y} :

$$\Lambda_{\text{відн}} = \lambda_{\text{відн}1} + \lambda_{\text{відн}2} = \frac{-0,01}{0,32} + \frac{0,2 \cdot 10^{-3}}{5,7 \cdot 10^{-3}} > 0. \quad (1)$$

Отже, рішення \tilde{y} переважає \tilde{y} . Відносні поступки $\lambda_{\text{відн}1} = -0,031$ і $\lambda_{\text{відн}2} = 0,035$ по абсолютній величині мало відрізняються одна від одної, причому перевага в даному випадку визначалася тим, що $|\lambda_{\text{відн}2}| > |\lambda_{\text{відн}1}|$. Ця тенденція, що прослідковується при порівнянні і інших пар рішень, підтверджує висновок, зроблений в роботі, про близькість рішень, що оптимізують критерії Q і $C_{\text{оп}}$ про домінуючий вплив критерію продуктивності. Схема пошуку оптимального рішення може бути наступною. Варіанти рішень, що дають максимум продуктивності $[\max Q = \max y_2]$ і мінімум технологічної собівартості $[\min C_{\text{оп}} = \max y_1]$ дозволяють виявити область компромісів Γ_x . Точка всередині області компромісів буде оптимальною, якщо при переході до будь-якого сусіднього рішення з Γ_x відносна поступка $\lambda_{\text{відн}}$ буде непозитивною.

Критерії оптимальності, використовувані в практиці проектування верстатних операцій, є складеними скалярними критеріями, що враховують технічні цілі. Наприклад, собівартість обробки враховує вплив режимів різання на основний час і на технологічне обслуговування. Вважатимемо, що глобальна мета – мінімізація собівартості обробки – об'єднує дві локальні мети: зменшення основного часу $y_1 = t_0$ і зменшення часу на технічне обслуговування $y_2 = t_m$, які і виступають в ролі критеріїв. Причому ці локальні критерії y_1 і y_2 носять суперечливий характер – інтенсифікація режимів різання викликає зменшення критерію y_1 і одночасне збільшення y_2 .

Час технічного обслуговування визначається по формулі:

$$t_m = \frac{t_0}{T} (t_{nid} K_n + t_3 K_3 + t_{3.i}), \quad (2)$$

де t_{nid} , t_3 , $t_{3.i}$ – відповідно час на кожну підналадку, час на заправку інструменту і час на зміну інструменту; K_n , K_3 – кількість підналадок і заправок, T – стійкість інструменту.

Проведемо аналіз поведінки цих двох критеріїв при обробці штампованого диска на вертикальному багатошпіндельному автоматі ІК202. Значущість кожного локального критерію оцінимо компонентою вектора розподілу, використовуючи метод експертних оцінок [див. 1-3].

Компоненти вектора α зв'язані співвідношеннями:

$$\begin{cases} 0 \leq \alpha_i \leq 1, i = \overline{1:n} \\ \sum_{i=1}^n \alpha_i = 1 \end{cases} \quad (3)$$

Якщо заданий вектор α , то вектор μ можна знайти з рівності $\mu_i = \frac{\alpha_i}{\alpha_{i+1}}$, де α_i, α_{i+1} коефіцієнти значущості двох сусідніх критеріїв y_i, y_{i+1} з лави пріоритету: $\alpha_i \geq \alpha_{i+1} (i = \overline{1:(n-1)})$. Якщо ж ϵ вектор пріоритету μ , то компоненти вектора розподілу α рівні :

$$\alpha_i = \frac{\prod_{j=1}^n \mu_j}{\sum_{j=1}^n \prod_{j=1}^n \mu_j} \quad (4)$$

У будь-якому випадку для знаходження пріоритету локальних критеріїв необхідно використовувати експертні оцінки (якісні або кількісні) значущості критеріїв. Розглянемо два способи знаходження вектора α .

Перший спосіб полягає в експертній оцінці частки j -того критерію y_j в глобальному критерії. Для цього потрібні оцінки $0 < \hat{\alpha}_j < 1, j = \overline{1:n}$ і їх нормування

$$\alpha_j = \frac{\hat{\alpha}_j}{\sum_j \hat{\alpha}_j}, j = \overline{1:n} \quad (5)$$

Це нормування дозволяє лише зробити зіставлення з іншими способами оцінки α_j .

Маючи експертні оцінки переваги пропонованим парам ситуацій $x^{1,j}$ запишемо одне із співвідношень:

$$W(x^{1,i}) \succ W(x^{2,i}), \quad W(x^{1,i}) \prec W(x^{2,i}), \quad W(x^{1,i}) \approx W(x^{2,i}), \quad (6)$$

де $W = \alpha_1 y_1 + \alpha_2 y_2$.

У прикладі швидкість різання v змінювалась в межах 36 – 180 м/хв, подача набувала значення 0,2; 0,225; 0,35 мм/об. При $v > 60$ використовувалася залежність: $v T^{0,275} = 294,4$ при $v \leq 60$: $T^{0,46} = \frac{1}{60} v$.

Порівнювані пари ситуацій привели до системи:

$$\begin{cases} W [54, 0,225] > W [128, 0,35] \\ W [98, 0,225] < W [54, 0,2] \\ W [54, 0,2] = W [162, 0,225] \\ W [162, 0,2] > W [72, 0,35] \\ W [36, 0,35] = W [54, 0,22] \\ W [98, 0,35] < W [72, 0,225] \\ W [144, 0,225] > W [90, 0,225] \\ W [72, 0,2] = W [144, 0,225] \\ W [72, 0,35] = W [126, 0,35] \end{cases} \quad (7)$$

Приведемо систему до вигляду:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^2 a_{ij} \alpha_j = 0 \quad i = 1,2,3,4 \\ f_i = \sum b_{ij} \alpha_j \succ 0 \quad i = 5,6,7,8,9 \\ \sum_{j=1}^2 \alpha_j = 1, \quad \alpha_j \geq 0 \quad j = 1,2 \end{cases} \quad (8)$$

$$\begin{cases} 2,250 \alpha_1 - 2,256 \alpha_2 = 0 \\ 0,080 \alpha_1 + 0,076 \alpha_2 = 0 \\ 1,340 \alpha_1 - 1,364 \alpha_2 = 0 \\ 0,590 \alpha_1 - 0,582 \alpha_2 = 0 \\ 7,740 \alpha_1 - 0,604 \alpha_2 = 0 \\ 1,64 \alpha_1 - 0,606 \alpha_2 = 0 \\ -0,310 \alpha_1 + 1,381 \alpha_2 = 0 \\ 1,120 \alpha_1 - 0,122 \alpha_2 = 0 \\ -0,540 \alpha_1 + 1,21 \alpha_2 = 0 \end{cases} \quad (9)$$

Зведемо її до екстремального завдання: $f = \sum_{i=5}^9 f_i \rightarrow \max$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^2 a_{ij} \alpha_j = 0 \\ \alpha_1 + \alpha_2 = 1 \\ \alpha_1, \alpha_2 > 0 \end{cases} \quad (10)$$

$$9,55\alpha_1 + 1,20\alpha_2 \rightarrow \max$$

При обмеженнях

$$\begin{cases} 4.10\alpha_1 - 4.13\alpha_2 = 0 \\ \alpha_1 + \alpha_2 = 1 \\ \alpha_1, \alpha_2 > 0 \end{cases} \quad (11)$$

Це завдання лінійного програмування легко розв'язується. Значення α_1 і α_2 дорівнюють відповідно 0,504 і 0,496. Порівнявши значення узагальненого скалярного критерію $W = \alpha_1 y_1 + \alpha_2 y_2$ з відповідним значенням собівартості операції $C_{оп}$ при різних режимах обробки, набудемо значень коефіцієнтів C_0 і C_1 у формулі $C_{оп} = C_0 t_0 + C_1 t_m$, де $C_0 = 5,5$ і $C_1 = 5,4$. Графіки, побудовані по отриманих коефіцієнтах, добре узгоджуються з експериментальними даними.

Для використання методів багатокритеріальної оптимізації необхідне детальне дослідження кожного локального критерію, оскільки без цього неможливо проведення обліку їх значущості, нормування. Найзагальнішим критерієм вибору найкращого варіанту i -тої операції будуть питомі приведені витрати $C_{пр,оп}$:

$$C_{пр,оп} = C_{оп i} + E_n K_{уд i} \quad (12)$$

де $C_{оп i}$ – технологічна собівартість i -тої операції, E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень; $K_{уд i}$ – капітальні вкладення по устаткуванню в технологічному устаткуванню, віднесені до однієї деталі. Якщо ж проектування i -тої операції ведеться для певної моделі верстата і устаткування, то необхідність обліку другого доданку у формулі (12) відпадає. При знаходженні плану обробки поверхні деталі (в умовах певного устаткування) критерієм може бути сумарна технологічна собівартість виконання окремих

переходів $\sum_{i=1}^p C_{пер}$, де p – число переходів. Цим же критерієм можна користуватися і при знаходженні

послідовності обробки поверхонь деталі, враховуючи основний час t_0 , допоміжний t_d і час технічного обслуговування t_r . При оцінці варіантів операцій за витратами часу використовуються критерії максимальної продуктивності Q , штучний час $t_{шт}$, штучно-калькуляційний час. Для вибору варіантів плану обробки окремої поверхні і для знаходження послідовності обробки поверхонь деталі використовується критерій неповного штучного часу $t'_{шт} = t_0 + t_d + t_r$, неповного оперативного часу $t'_{оп} = t_0 + t_d$. Якщо в цих завданнях враховується тільки час, пов'язаний з різанням, то критерієм може бути основний час t_0 або технологічна продуктивність K . Залежно від конкретної постановки завдання для оцінки варіантів верстатних операцій і переходів використовують такі критерії, як максимально допустима вартість інструменту, досяжна точність обробки і ін.

Основними параметрами обробки різанням є глибина різання t , швидкість різання v і подача S . Ці параметри зумовлюють необхідну потужність на різання, стійкість інструменту. Фактична штучна продуктивність може бути знайдена по формулі:

$$Q = \frac{K}{K t_x + K(\sum C_i + t_e) + 1} \text{ шт/хв} \quad (13)$$

де K – технологічна продуктивність [$K = \frac{1}{t_p}$, $t_p \approx t_0$, t_p – час робочих ходів, t_0 – основний час];

t_x – час холостих ходів;

$\sum C_i$ – втрати по інструменту, включаючи час заміни зношеного інструменту;

t_e – нециклові втрати, не залежні від режимів різання.

Інтенсифікація режиму різання в x раз скорочує час обробки деталі даним інструментом в x раз, і технологічна продуктивність буде рівна $K = K_0 x$, де K_0 – технологічна продуктивність базового (початкового) варіанту. Аналіз впливу інтенсифікації режимів різання (швидкості різання v , подачі S) на складові критерію продуктивності дозволяють обґрунтовано вибирати критерії в завданнях різних рівнів при проектуванні оптимальних верстатних операцій з тим, щоб повніше використовувати можливості верстатів. Докладний аналіз впливу інтенсифікації режимів різання на положення оптимуму критерію продуктивності приведений в роботі [2]. Такий же аналіз для критерію технологічної собівартості операції показаний в роботі [7].

$$C_{on} = \frac{A}{K} + A(t_x + t_e) + A \sum C_i + \frac{Ц}{T_i K}, \quad (14)$$

де A – технологічна собівартість однієї верстато-хвилини без врахування витрат на інструмент;

$Ц$ – вартість експлуатації інструменту;

T_i – період вартості інструменту.

Дослідження показали, що сума втрат $[t_x + t_e]$ не впливає на величину $x (x = \frac{v}{v_0})$, що забезпечує

обробку з мінімальною собівартістю, але визначає значення $\max C_{on}$. З цього зроблений висновок, що знижувати собівартість за рахунок інтенсифікації режимів обробки слід для автоматизованого устаткування, що має малі втрати $[t_x + t_e]$, тоді як для універсального устаткування зниження собівартості слід проводити насамперед за рахунок скорочення суми втрат $[t_x + t_e]$. Вплив інтенсифікації режимів обробки на нециклові втрати по інструменту і устаткуванню визначається експериментально, тому достовірність рекомендацій у великій мірі залежить від наявних досліджень в конкретних виробничих умовах. Аналіз включає виробничі спостереження, математичну обробку отриманих результатів [1]. Перевірка типовості вибраного періоду спостережень і достатності об'єму інформації про технологічний процес проводиться методами математичної статистики [5, 8]. Аналіз критеріїв, використовуваних в практиці проектування верстатних операцій, є необхідним при формуванні принципу оптимальності при вирішенні завдань всіх рівнів оптимізації.

Висновки

1. Знижувати собівартість за рахунок інтенсифікації режимів обробки слід для автоматизованого устаткування, а для універсального устаткування зниження собівартості слід проводити насамперед за рахунок скорочення суми втрат.

2. Вплив інтенсифікації режимів обробки на нециклові втрати по інструменту і устаткуванню визначається експериментально, тому достовірність рекомендацій у великій мірі залежить від наявних досліджень в конкретних виробничих умовах.

3. Аналіз критеріїв, використовуваних в практиці проектування верстатних операцій, є необхідним при формуванні принципу оптимальності при вирішенні завдань всіх рівнів оптимізації.

Література

1. Бородин А.В., Еремін С.Н. Оценивание трехмерных координат по стереопаре изображений // Образование, наука, бизнес: особенности регионального развития и интеграции: Труды межвузовской научно-методической конференции. - Череповец: ЧФ СПбГТУ, 2002. - С. 35-39.
2. Дробанов А.Ф. Об одном алгоритме векторного шифрования данных // Образование, наука, бизнес: особенности регионального развития и интеграции: Труды межвузовской научно-методической конференции. - Череповец: ЧФ СПбГТУ, 2002. - С. 29-30.
3. Еремін С.Н. Применение методов математической морфологии для анализа изображений // Перспективные технологии автоматизации: Тезисы докладов международной электронной научно-технической конференции. Вологда, ВоГТУ, 1999, с. 119.
4. Еремін С.Н., Петешов А.В., Шабалов В.А. Обработка бинарного изображения с целью повышения точности определения границ объекта // Образование, наука, бизнес: особенности регионального развития и интеграции: Труды межвузовской научно-методической конференции. - Череповец: ЧФ СПбГТУ, 2002. - С. 39-42.
5. Малыгин Л.Л., Никитин А.Ю. О технологии прогнозирования ситуации при управлении слабоформализуемыми конкурентными процессами на примере выборной кампании // Образование, наука, бизнес: особенности регионального развития и интеграции: Труды межвузовской научно-методической методической конференции. - Череповец: ЧФ СПбГТУ, 2002. - С. 107-110.
6. Малыгин Л.Л., Питерцев М.Э., Юдина О.В. Оптимизация выбора признаков при параметрическом подходе к распознаванию текстовых меток на движущихся объектах. // XIII Межвузовская военно-научная конференция: Тезисы докладов и сообщений. Череповец, ЧВИИР. -1999.-Часть II, с. 20-21.
7. Малыгин Л.Л., Кудряшов И.Г. Автоматизация разработки систем оптического распознавания дефектов на ленточных материалах с неоднородной структурой поверхности // XIII Межвузовская военно-научная конференция: Тезисы докладов и сообщений. Череповец, ЧВИИР. -1999.-Часть II, с. 16-18.
8. Малыгин Л.Л., Шабалов В.А., Ульянов А.Н., Петешов А.В., Балунин Е.И. Современная элементная база перспективных РЭС // XIV Межвузовская военно-научная конференция: Тезисы докладов и сообщений. Череповец, ЧВИИРЭ. -2001. -С. 99.

Надійшла 04.11.2008 р.

ОКРЕМІ СКЛАДОВІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

У статті розкрито загальний зміст та сформовано цілісне уявлення про складові оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку, обґрунтовано та встановлено межі узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення, використання та управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку, проведено аналіз узагальнюючих показників ефективності управління фінансовими ресурсами досліджуваних підприємств зв'язку та оцінено їх динаміку за 2003-2007 роки, з'ясовано причини наявних тенденцій змін.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання для розробки і реалізації науково обґрунтованих стратегічних рішень у сфері фінансування, їх вдосконалення й оптимізації, необхідно проводити глибоке та всебічне кількісне і якісне дослідження ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства, результати якого слугуватимуть основою для вивіреної оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств зв'язку. Водночас вірне визначення складових інтегральної оцінки, адаптованих до умов національної економіки та галузевих особливостей функціонування, безпосередньо визначає можливість отримання інформації, необхідної для прийняття об'єктивних рішень у процесі управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку.

Аналіз фахової літератури свідчить, що, не зважаючи на актуальність питання і досить велику кількість наукових досліджень [1-11], у сфері науково-методичного забезпечення оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств, питання інтегральної оцінки, яка б повністю враховувала особливості функціонування підприємств окремих галузей, розкрито недостатньо. Ця обставина й обумовлює необхідність проведення подальшого наукового дослідження складових оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку.

Мета статті. Визначити і обґрунтувати окремі складові інтегральної оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку.

Для досягнення поставленої мети передбачено розв'язати такі завдання:

- 1) розкрити загальний зміст та сформувані цілісне уявлення про складові оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку;
- 2) обґрунтувати і визначити граничні значення шкали оцінки рівнів узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення, використання та управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку;
- 3) на основі аналізу значень основних визначальних факторів з'ясувати причини наявних тенденцій змін кількісної оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами досліджуваних підприємств зв'язку за 2003-2007 роки.

Виклад основного матеріалу. Насамперед зауважимо, що під складовими оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку розуміємо принципи, фактори впливу, джерела вихідних даних, прийоми і методи аналізу, напрямки оцінки, системи показників, аспект дослідження, підходи, сферу використання та підсумки, що об'єднані між собою метою оцінки та мають відповідні функціональні взаємозв'язки та взаємозалежності. Узагальнено результати проведених авторами теоретичних та методичних досліджень з метою формування цілісного уявлення про складові оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку подано на рис. 1.

Продовжуючи розгляд проблеми інтегральної оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку, частина методичних завдань якої вирішена авторами у попередній публікації [12], у даній статті зосередимо увагу на обґрунтуванні і визначенні шкали рівнів узагальнюючих показників.

Для обґрунтування та встановлення меж узагальнюючих показників значення факторів були пронормовані, в результаті чого діапазоном варіації отриманих даних став інтервал [0; 1) (табл. 1), зазначений крок є важливим спрощуючим моментом вирішення завдання класифікації отриманих результатів та проведення подальших досліджень і формування аналітичних висновків.

Для групування рівнів розрахованих узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення, використання та управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку застосовано методи кластерного аналізу, що дозволяють розбивати вихідну сукупність ознак на порівняно невелику кількість областей групування (кластерів) так, щоб елементи одного кластера були максимально подібними між собою. Схожість між об'єктами, що класифікуються, в кластерному аналізі встановлюється залежно від метричної відстані між ними. Оцінка відстані проводилась із застосуванням методу ближнього сусіда, згідно якого відстань між кластерами визначається як найменша з усіх відстаней між об'єктами, що входять до складу різних кластерів. В результаті процесів кластеризації значення узагальнюючих показників були об'єднані у три кластери (табл. 2).

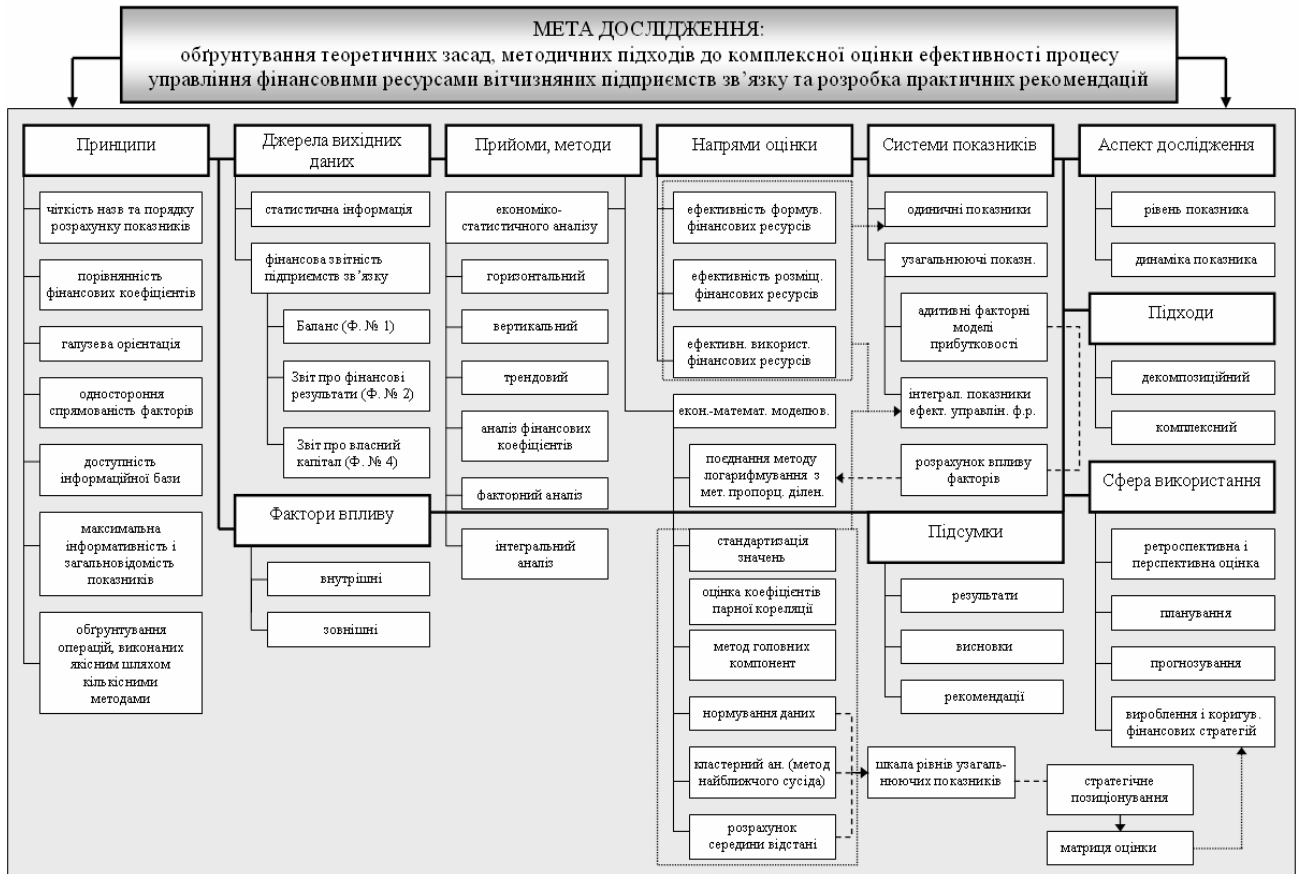


Рис. 1. Складові оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку

Таблиця 1

Значення узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємств зв'язку

Підприємство	Значення показників														
	2003 рік			2004 рік			2005 рік			2006 рік			2007 рік		
	E1	E2	E3	E1	E2	E3	E1	E2	E3	E1	E2	E3	E1	E2	E3
1. ВАТ "Укртелеком"	0,29	0,62	0,00	0,40	0,41	0,00	0,14	0,66	0,00	0,12	0,74	0,00	0,26	0,34	0,00
2. ЗАТ "Фарлеп-Телеком-Холдинг"	0,14	0,08	0,31	0,00	0,00	0,06	0,00	0,26	0,04	0,00	0,19	0,11	0,00	0,03	0,82
3. ВАТ ПТК "Мітел"	0,00	0,34	0,13	0,20	0,11	0,31	0,23	0,16	0,86	0,12	0,08	0,85	0,24	0,00	1,00
4. ЗАТ "Телекомпанія "Львів-КТБ"	1,00	0,00	0,06	0,75	0,10	0,13	0,87	0,00	0,51	0,73	0,00	0,85	0,90	0,53	0,90
5. ЗАТ "Телекомпанія "Чернівецьке кабельне телебачення"	0,82	1,00	0,05	1,00	1,00	0,09	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,79	0,89	0,59	0,69
6. ЗАТ "Телекомунікаційні системи"	0,52	0,21	1,00	0,53	0,03	1,00	0,72	0,14	0,20	0,77	0,36	1,00	1,00	1,00	0,00

Примітка: E1 – узагальнюючий показник ефективності формування фінансових ресурсів підприємств зв'язку; E2 – узагальнюючий показник ефективності розміщення фінансових ресурсів підприємств зв'язку; E3 – узагальнюючий показник ефективності використання фінансових ресурсів підприємств зв'язку.

Таблиця 2

Результати кластеризації значень узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення, використання і управління фінансовими ресурсами досліджуваних підприємств зв'язку

Кластер	Узагальнюючий показник ефективності формування фінансових ресурсів (E1)					Узагальнюючий показник ефективності розміщення фінансових ресурсів (E2)					Узагальнюючий показник ефективності використання фінансових ресурсів (E3)					Узагальнюючий показник ефективності управління фінансовими ресурсами (E)				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
Кластер № 1	1, 2, 3	1, 2, 3, 6	1, 2, 3, 1	1, 2, 3	2	2, 3, 4, 6	2, 3, 4, 6	2, 3, 4, 6	2, 3, 4, 6	2, 3	1, 3, 4, 5	1, 2, 3, 4, 5	1, 2, 3, 4, 5	1, 2	1, 6	5	2, 3, 6	1, 2	1, 2	2, 3
Кластер № 2	6	-	6	-	1, 3	1	1	1	1	1, 4, 5	2	-	3, 4	-	5	1, 2, 3, 4	1, 4	3, 4, 6	3	1, 4, 5
Кластер № 3	4, 5	4, 5	4, 5	4, 5, 6	4, 5, 6	5	5	5	5	6	6	6	5	3, 4, 5, 6	2, 3, 4	6	5	5	4, 5, 6	6

Примітка: 1 – ВАТ "Укртелеком"; 2 – ЗАТ "Фарлеп-Телеком-Холдинг"; 3 – ВАТ ПТК "Мітел"; 4 – ЗАТ "Телекомпанія "Львів-КТБ"; 5 – ЗАТ "Телекомпанія "Чернівецьке кабельне телебачення"; 6 – ЗАТ "Телекомунікаційні системи".

Отже, науково обґрунтованим буде відповідно встановлення трьох рівнів зазначених узагальнюючих показників – низького, середнього і високого. Виходячи з результатів кластерного аналізу та розрахунку середини відстаней було встановлено межі виділених рівнів для кожного узагальнюючого показника (табл. 3).

Таблиця 3

Шкала оцінки рівнів узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення, використання та управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку

Узагальнюючий показник	Рівень узагальнюючого показника		
	низький	середній	високий
ефективності формування фінансових ресурсів підприємств зв'язку (Е1)	0,00-0,28	0,29-0,70	0,71-1,00
ефективності розміщення фінансових ресурсів підприємств зв'язку (Е2)	0,00-0,34	0,35-0,79	0,80-1,00
ефективності використання фінансових ресурсів підприємств зв'язку (Е3)	0,00-0,27	0,28-0,74	0,75-1,00
ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку (Е)	0,00-0,24	0,25-0,71	0,72-1,00

Для з'ясування причин наявних тенденцій змін кількісної оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку необхідно проаналізувати показники основних визначальних факторів (табл. 1). Розрахунок і аналіз узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємств зв'язку дозволить виявити основні напрямки управлінської діяльності, які потребують особливої уваги задля підвищення її якості і результативності.

Згідно даних табл. 1 немає жодного підприємства на якому б рівень ефективності усіх узагальнюючих показників залишався незмінним. У 2007 році жодне підприємство не змогло досягти результатів 2005, 2006 років ЗАТ “Телекомпанія “Чернівецьке кабельне телебачення”, які вирізнялись високими рівнями усіх узагальнюючих показників, проте найкращі значення узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення і використання фінансових ресурсів були характерні для ЗАТ “Телекомпанія “Львів-КТБ” (0,90; 0,53; 0,90 відповідно), що суттєво підвищило рівень узагальнюючого показника ефективності розміщення фінансових ресурсів підприємства. Досягненню таких результатів ЗАТ “Телекомунікаційні системи” за результатами відповідного періоду завдяки насамперед низький рівень показника ефективності використання фінансових ресурсів (0,00), а для ЗАТ “Телекомпанія “Чернівецьке кабельне телебачення” – середні рівні узагальнюючих показників ефективності розміщення та використання фінансових ресурсів (0,59 та 0,69 відповідно). Схожою на кінець періоду була ситуація у ЗАТ “Фарлеп-Телеком-Холдинг” та ВАТ ПТК “Мітел”, рівні узагальнюючих показників ефективності формування і розміщення фінансових ресурсів яких були низькими, а узагальнюючих показників ефективності використання – високими (0,82 та 1,00 відповідно). Найгірші показники, що відповідають низьким рівням, у 2007 році були характерні для ВАТ “Укртелеком”: узагальнюючий показник ефективності формування – 0,26, узагальнюючий показник ефективності розміщення – 0,34, узагальнюючий показник ефективності використання – 0,00, хоча для другого значення є близьким до нижньої межі середнього рівня.

Максимальна ефективність формування фінансових ресурсів підприємств була зафіксована для ЗАТ “Телекомпанія “Львів-КТБ” у 2003 році, ЗАТ “Телекомпанія “Чернівецьке кабельне телебачення” у 2004-2006 роках та ЗАТ “Телекомунікаційні системи” у 2007, ефективність розміщення – для ЗАТ “Телекомпанія “Чернівецьке кабельне телебачення” у 2003-2006 роках, ЗАТ “Телекомунікаційні системи” у 2007 році, ефективність використання – для ЗАТ “Телекомунікаційні системи” у 2003, 2004, 2006 роках; ЗАТ “Телекомпанія “Чернівецьке кабельне телебачення” у 2005 році і ВАТ ПТК “Мітел” у 2007 році; поряд з цим незадовільною була ефективність формування фінансових ресурсів ЗАТ “Фарлеп-Телеком-Холдинг” у 2004-2007 роках та ВАТ ПТК “Мітел” у 2003 році, ефективність розміщення фінансових ресурсів ЗАТ “Фарлеп-Телеком-Холдинг” у 2004 році і ЗАТ “Телекомпанія “Львів-КТБ” у 2003, 2005, 2006 роках, ВАТ ПТК “Мітел” у 2007 році, а також ефективність використання фінансових ресурсів ВАТ “Укртелеком” протягом усього періоду та ЗАТ “Телекомунікаційні системи” у 2007 році, що, в свою чергу, вплинуло на ефективність управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку в цілому.

Динаміка узагальнюючих показників ефективності формування, розміщення і використання фінансових ресурсів за 2003-2007 роки для більшості підприємств є істотною, за відсутності стійких тенденцій до зростання (рис. 2, рис. 3, рис. 4). Чіткі тенденції росту з поміж всієї сукупності показників досліджуваних підприємств відмічаємо для узагальнюючого показника ефективності формування фінансових ресурсів ЗАТ “Телекомунікаційні системи” та узагальнюючого показника ефективності використання фінансових ресурсів ЗАТ “Телекомпанія “Львів-КТБ”.

Найсуттєвіші коливання значень показників, характерні для узагальнюючих показників ефективності використання фінансових ресурсів, за винятком незмінних нульових значень ВАТ “Укртелеком”.

Узагальнюючи результати проведеного аналізу можна констатувати, що надмірне ускладнення структури фінансових ресурсів, значні обсяги та склад активів, різновекторність економічних цілей негативно

впливали на значення та динаміку узагальнюючих показників ефективності управління фінансовими ресурсами найбільших досліджуваних підприємств зв'язку, одночасно на менших підприємствах не завжди ефективно вирішувались проблеми розміщення наявних фінансових ресурсів. Вихідною причиною зазначених негативних факторів та істотною перешкодою для покращення фінансових результатів діяльності більшості підприємств зв'язку, на нашу думку, продовжує залишатись відсутність комплексного підходу в управлінні підприємством, що спричиняє значний негативний вплив на усі аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства, ефективність яких на відповідному етапі була досить високою.

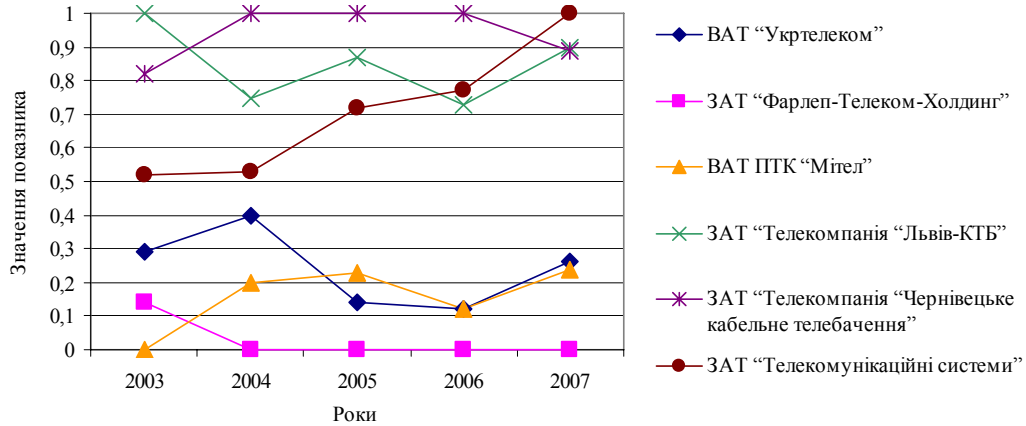


Рис. 2. Динаміка узагальнюючого показника ефективності формування фінансових ресурсів підприємств зв'язку за 2003-2007 роки

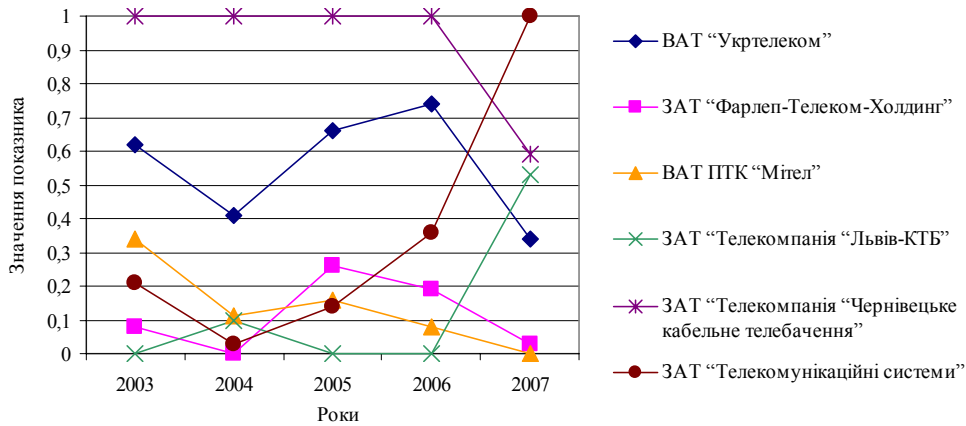


Рис. 3. Динаміка узагальнюючого показника ефективності розміщення фінансових ресурсів підприємств зв'язку за 2003-2007 роки

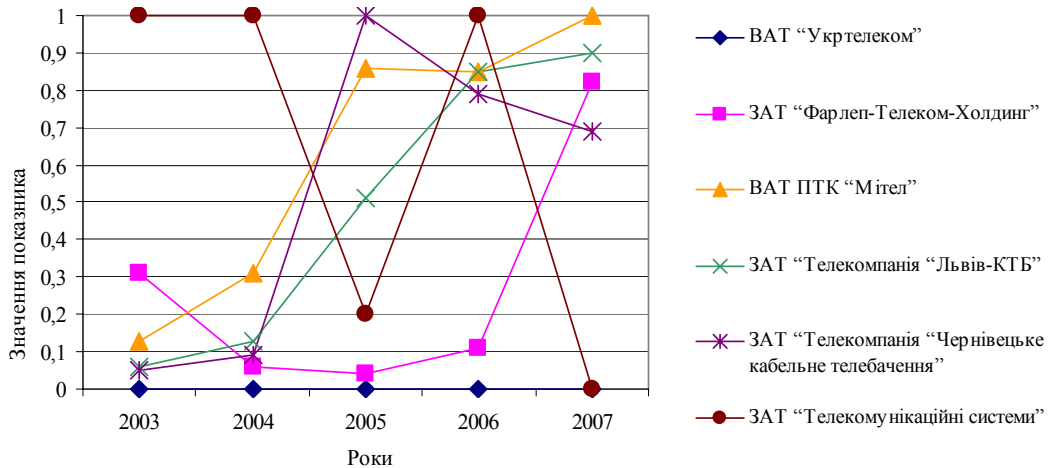


Рис. 4. Динаміка узагальнюючого показника ефективності використання фінансових ресурсів підприємств зв'язку за 2003-2007 роки

Висновки. Узагальнення теоретичних та методичних досліджень, орієнтованих на підвищення ефективності процесу управління фінансовими ресурсами підприємств галузі зв'язку, стало основою для формування цілісного уявлення про складові оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку, у якому вагоме значення надається інтегральним показникам. Для підвищення об'єктивності оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами, враховуючи особливості функціонування підприємств даної галузі, було обґрунтовано і визначено шкалу рівнів узагальнюючих

показників, що стало основою для оцінювання значень узагальнюючих показників ефективності управління фінансовими ресурсами досліджуваних підприємств зв'язку, їх динаміки за 2003-2007 роки, та дало можливість з'ясувати причин наявних тенденцій змін.

Література

1. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
2. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 53-60.
3. Плікус І.Й. Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 35-44.
4. Сокиринська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 88-95.
5. Терещенко О.О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 38-44.
6. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
7. Кручок С.І. Оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 40-47.
8. Олійник О. Аналіз фінансового стану аграрних підприємств як передумова їх довгострокового банківського кредитування // Економіка, фінанси, право. – 2003. – № 1. – С. 20-24.
9. Ковальчук С.В., Байдич Н.А. Фінансові аспекти формування економічної стратегії підприємства // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – № 1, Ч. 2. – Т.1. – С. 137-141.
10. Шиян Д.В. Комплексна оцінка фінансового стану галузей економіки // Фінанси України. – 2002. – № 1. – С. 54-61.
11. Внукова Н.М., Зінченко Н.І. Формування системи кількісних показників оцінки фінансового стану підприємств-емітентів // Фінанси України. – 2006. – № 12. – С. 112-120.
12. Хрущ Н.А., Приступа Л.А. Методичні аспекти оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств зв'язку України // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 5, Т. 1. – С. 231-235.

Надійшла 12.11.2008 р.

УДК 336.713:336.77(477)

Р. С. КВАСНИЦЬКА, Л. В. ВОЙТЮК
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Статтю присвячено теоретичним аспектам розроблення банками України кредитної політики, спрямованої на формування ними кредитного портфеля, який би забезпечував прибутковість діяльності, контроль за рівнем ризику та відповідність нормативним вимогам, що висуваються до банків регулюючими органами.

Актуальність дослідження. Банківське кредитування - один із найефективніших та перспективних видів банківської діяльності, проте кредитна діяльність протягом останніх років залишається нестабільною і ризикованою серед усіх форм банківських операцій. Одним з головних завдань, що постають перед менеджментом у сфері кредитування, є розробка кредитної політики банку. Кредитна політика охоплює найважливіші елементи та принципи організації кредитної роботи в банку, визначає пріоритетні напрями кредитування, а також перелік кредитів, які не повинні входити до кредитного портфеля банку. Політика кредитування банком своїх клієнтів регулює діяльність кожного банку і встановлює правила формування та функціонування кредитного портфеля. Тому дослідження розробки та реалізації кредитної політики банку, є досить актуальним щодо виявлення підходів удосконалення управління кредитною діяльністю комерційного банку в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день питання сутності кредитної політики та важливості її розробки та реалізації вітчизняними банками є дуже важливими, однак все ж мало висвітленими. Серед небагатьох науковців даного напрямку дослідження можна назвати: Г. Панову, І. Мельникова, С. Шулькову, В. Ричаківську, В. Голуб, Г. Туник. Однак, низка проблем, пов'язаних з кредитною політикою, не знайшла належного відображення в літературі й потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідити основні теоретичні аспекти кредитної політики, а саме: економічну сутність кредитної політики; основні типи, принципи та фактори впливу на формування кредитної політики

комерційного банку.

Вклад основного матеріалу. Кредитні операції є лівовою часткою активів комерційного банку й найдохіднішою статтею банківського бізнесу. Адже саме у результаті кредитної діяльності утворюється основна частка чистого прибутку банку, з якого формуються його фонди. Водночас зі структурою і якістю кредитного портфеля пов'язані основні ризики (кредитний, процентний, ризик незбалансованої ліквідності тощо), на які може наражатися банк у процесі операційної діяльності. Мінімізація кредитного ризику дає змогу не лише запобігти можливим втратам банку від кредитної діяльності, а й не допустити виникнення серйозних проблем із його ліквідністю та платоспроможністю. Це пояснює значну увагу керівництва банківського бізнесу до проблем управління саме кредитним ризиком.

Кредитний ризик — це ймовірність несплати позичальником основного боргу й відсотків за користування кредитом у строки, визначені у кредитному договорі. Відповідно, управління кредитним ризиком можна визначити як сукупність заходів, спрямованих на запобігання втратам банку від його кредитної діяльності. Згідно із сучасними принципами управління, ця сукупність заходів має формувати цілісну систему, яка, у свою чергу, повинна бути формалізованою у вигляді певних документів, що регламентують банківську діяльність у сфері кредитування. Насамперед ідеться про кредитну політику банку [2, с.185].

Одним з головних елементів ефективного управління кредитами є добре розроблена кредитна політика, яка має забезпечувати ефективне управління портфелем кредитів банку, ретельний контроль за ними і мінімізацію втрат від настання кредитних ризиків. Адже банки мають успіх тоді, коли ризики контролювані й перебувають у межах їх фінансових можливостей.

Відмітимо, що кредитна політика банківської установи — це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі таких принципів кредитування, як строковість, платність, забезпеченість, повернення та цільовий характер використання. Вона, з погляду стратегії, включає пріоритети, принципи та цілі окремої банківської установи на кредитному ринку, а, з погляду тактики, — фінансовий та інший інструментарій, що використовується банківською установою для реалізації її цілей при укладанні кредитних угод, правила їх здійснення, регламент організації кредитного процесу [4, с. 229].

У більш вузькому розумінні кредитна політика представляє собою систему заходів банку в сфері кредитування його клієнтів, що здійснює банк для реалізації своєї загальної стратегії в певний період часу. Таким чином, кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети в процесі розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму — з другого.

Кредитну політику необхідно розробляти та діяти згідно з нею, насамперед, тому, що вона дає змогу планувати, регулювати, контролювати, раціонально організувати взаємовідносини між банком та його клієнтами щодо зворотного руху грошових коштів. Кредитні вкладення для банку мають бути надійними та рентабельними. Оскільки кредити становлять у банках найзначнішу і завжди найбільш проблемну частину активів, вони мають піддаватися ретельній оцінці та нормуванню. Виходячи з цього, кредитна політика банку є одним з найважливіших інструментів запобігання ризикам, а її головне призначення полягає у визначенні ключових принципів, яких повинні дотримуватися менеджери та керівники банку, плануючи кредитну діяльність і надаючи кредити.

Розробляючи кредитну політику як елемент банківської політики, слід пам'ятати, що цілі кредитної політики пов'язані із загальними стратегічними цілями банку, збігаються з цілями його банківської політики. Тобто, підвалини кредитної політики становлять стратегію банку, яка зорієнтована на зростання його капіталу чи на збільшення поточних доходів, або ж змішана стратегія, і, яка діє на основі певних принципів.

Принципи кредитної політики можна поділити на два види: загальноекономічні та специфічні [3, с.119].

Загальноекономічні принципи включають:

1) принцип управління кредитними операціями. Закон покладає загальну відповідальність за кредитні операції на раду директорів банку. Остання делегує функції щодо практичного управління на нижчі рівні управління і формує загальні принципи й обмеження кредитної політики. Тому здатність до управління залежить від компетентності керівництва банку та рівня кваліфікації його рядових працівників, які займаються відбором конкретних кредитних проектів і розробкою умов кредитних угод;

2) принцип дотримання терміну означає, що позика має бути повернута в попередньо обумовлений термін. Від дотримання цього принципу залежить можливість банку надавати кредити, оскільки одним із джерел кредитування є повернення позики. Порушення цього принципу означає перетворення позики в прострочену. При порушенні термінів повернення і наявності прострочених позик нові кредити таким позичальникам, як правило, не видаються;

3) принцип цільового характеру передбачає вкладення кредитних коштів у конкретні господарські процеси. Його дотримання дає змогу комерційному банку приймати об'єктивніше рішення про можливість видачі кредитів, служить певною гарантією забезпечення їх повернення;

4) принцип забезпеченості означає забезпечення зобов'язань позичальника щодо повернення позики (за рахунок застави майна, на яке банком відповідно до закону може бути звернуто стягнення) та наявності у банку права на захист своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника;

5) принцип платності. В умовах ринкових відносин процент виражає споживчу вартість позичкового

капіталу і є частиною додаткової вартості, що виплачується позичальником власникові цього капіталу;

б) принцип цілеспрямованості. Загальна мета комерційного банку повинна визначати пріоритети його політики з позиції дохідності, рентабельності, ліквідності, мінімізації ризиків, оптимізації портфеля (депозитного, кредитного, цінних паперів) та інших напрямів його діяльності. Цей принцип передбачає дотримання мети, яка була поставлена перед банком, і дотримання основних напрямів її реалізації.

До специфічних принципів належать:

1) принцип ліквідності. Найважливішою функцією банку є підтримання достатності ресурсів, які відповідають потребам ліквідності при пред'явленні чеків до оплати, погашення депозитів, фінансування позичок;

2) принцип надійності. Важливою умовою видачі кредитів є надійність потенційного позичальника і прогнозування ризику неповернення кредиту. В процесі роботи перед укладанням кредитного договору працівник банку зобов'язаний ретельно проаналізувати кредитоспроможність позичальника, тобто його здатність своєчасно погасити кредит. Збереження основної суми боргу є одним із головних принципів, якого слід завжди дотримуватися при проведенні банком кредитних операцій. Тому оцінка якості потенційного позичальника — один із найважливіших етапів розгляду заявки на кредит;

3) принцип дохідності. Дохід банку залежить насамперед від обсягу його кредитних вкладень та інвестицій, розміру процентної ставки за кредитами, що видаються, від величини і структури активів банку. Тому ці всі показники повинні ретельно аналізуватися банком, і необхідно робити все для підтримання їх на належному рівні, а також шукати нові джерела і види операцій, розширювати сферу послуг клієнтам для одержання додаткових доходів.

Що ж стосується типів кредитної політики, то вона залежно від позиції банку на фінансовому ринку, його зростання й розвитку може бути агресивною і помірною.

Якщо банк має на меті швидке зростання активів, капіталу тощо, завоювання нових сегментів чи зміцнення власних позицій на ринку в короткі строки в умовах жорстокої конкуренції з іншими банками, то така політика, пов'язана з підвищеним ризиком, називається агресивною.

Помірна (класична) політика комерційного банку передбачає стабільне оптимальне зростання банку, тобто поступове охоплення нових сегментів ринку за триваліший час, проведення операцій із меншим ступенем ризику.

Незалежно від типу формування кредитної політики банківської установи, її розробка здійснюється за певними етапами (рис. 1) [2, с. 246].

Під час вирішення завдань кредитної політики банки мають враховувати вплив багатьох факторів. Серед них виділяють зовнішні (макроекономічні) фактори, тобто ті, які впливають на всі банки, та внутрішні (мікроекономічні), які впливають на роботу конкретного банку (рис. 2).

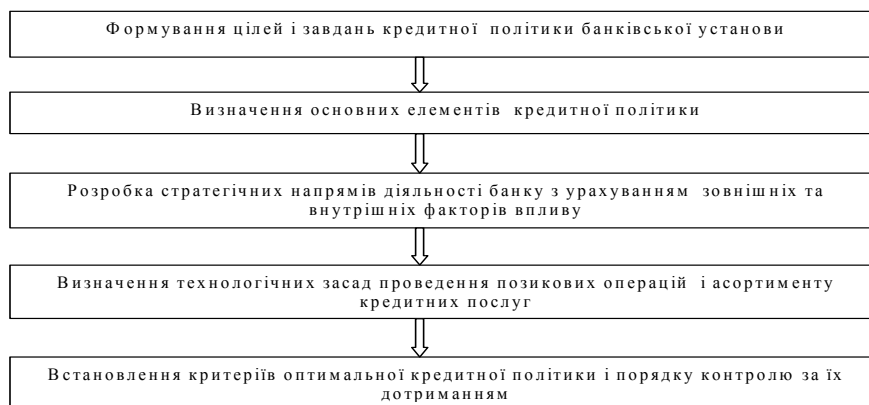


Рис. 1. Етапи формування кредитної політики банківської установи

Банківська політика в цілому та кредитна політика комерційного банку, зокрема, на сучасному етапі становлення ринкових відносин залежить від двох груп факторів. У першій групі варто виділити зовнішні фактори (стан ринку, на якому функціонує банк, ризики, рівень інфляції, конкуренція, попит на банківські операції та послуги тощо). Найважливішими серед них, безумовно, є такі фактори:

- 1) загальний стан економіки країни, рівень інфляції, темпи зростання ВВП, дефіцит бюджету тощо;
- 2) вплив грошово-кредитної політики НБУ та Мінфіну України;
- 3) рівень доходів населення;
- 4) регіональна специфіка функціонування банку;
- 5) рівень конкуренції;
- 6) ризики;
- 7) рівень цін на банківські продукти та послуги;
- 8) стан соціального середовища.

На кредитну політику банку впливає не тільки загальний стан економіки країни, а й регіону, в якому банк здійснює свою діяльність. Це стосується зовнішніх ризиків, не пов'язаних з роботою банку або його

клієнта. Очевидно, що в умовах кризової економіки банківська система не може бути сильною. Вона випробує на собі всі наслідки інфляції, кризи неплатежів, бюджетного дефіциту, падіння ВВП і ін.

На регіональну специфіку функціонування банку впливають:

- 1) сформовані у регіоні відносини між банком та його клієнтами;
- 2) спеціалізація банківської діяльності та прибутковості;
- 3) співвідношення попиту та пропозиції на банківські операції та послуги в певному регіоні.

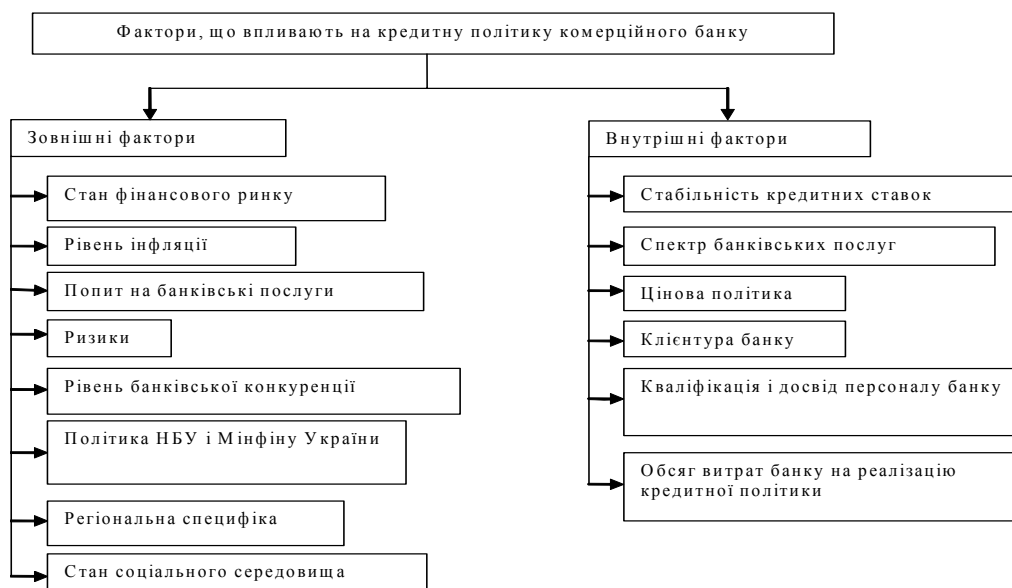


Рис. 2. Фактори, що впливають на кредитну політику комерційного банку [4, с.233]

У сучасних умовах, коли відбувається процес вільного перерозподілу кредитних ресурсів, кожен банк прагне до розширення своєї діяльності на ринку, залучаючи клієнтуру з різних регіонів країни та організовуючи там свої представництва, філії і відділення.

Багато в чому кредитну політику банку визначає грошово-кредитна і фінансова політика держави. НБУ здійснює державну політику, використовуючи різні загальні та селективні методи грошово-кредитного регулювання економіки: зміну офіційної облікової процентної ставки; проведення операцій на відкритому ринку з валютою та цінними паперами; встановлення економічних норм та нормативів діяльності комерційних банків тощо.

У другій групі можна виділити внутрішні фактори (пріоритети банку на найближчу та віддалену перспективу з розвитку власної діяльності: прибутковість, ліквідність, розширення клієнтури, завоювання нових ринків, впровадження нових видів операцій та послуг тощо). Одним із найважливіших факторів є величина співвідношення якісного складу витрат, спрямованих на залучення клієнтів до загального обсягу валових витрат. У другій групі основними факторами можна назвати такі:

- 1) стабільність відсоткових ставок; спектр операцій і послуг, що здійснюються банком;
- 2) професійна підготовка, кваліфікація і досвід персоналу банку;
- 3) клієнтура банку;
- 4) цінова політика банку;
- 5) рівень ризику-менеджменту.

Тому кожний банк при формуванні власної кредитної політики, повинен враховувати економічну, політичну та соціальну ситуації в регіоні, де він функціонує та країни в цілому, беручи до уваги всю сукупність зовнішніх та внутрішніх ризиків.

При проведенні кредитної політики комерційні банки виходять із необхідності забезпечення поєднання інтересів банку, його акціонерів і вкладників та суб'єктів господарської діяльності з урахуванням загальнодержавних інтересів.

Розробка кредитної політики передбачає підготовку меморандуму з кредитної політики, який має забезпечити реалізацію стратегічних цілей банківської діяльності у сфері кредитування. У великих банках розробляється письмовий меморандум про кредитну політику, яким керуються всі працівники певного банку. Зміст і структура меморандуму різноманітна для різних банків, але основні моменти, тобто ключові, як правило, залишаються загальними. Перш за все, формується загальна мета політики. Ступінь ризику має відповідати нормальній нормі дохідності за позиками з урахуванням вартості кредитних ресурсів банку. Меморандум визначає межі сум кредитів, за якими можуть приймати рішення працівники різних посадових категорій та правила про порядок або умови видачі кредитів власним працівникам банку, про процедуру стягнення простроченої заборгованості, про овердрафти і т.д. [5, с.58].

Інакше кажучи, кредитна політика встановлює письмово викладені правила і процедури щодо опрацювання кожної кредитної заявки, визначає види та умови надання позичок, які найкраще захищають

стійкість банку і дають змогу найповніше задовольняти потреби регіону, котрий він обслуговує. Документ, яким затверджується обрана банком кредитна політика, має містити перелік рішень, що можуть прийматися кредитним управлінням, із зазначенням відповідальних за їх виконання осіб, а також — перелік документів, необхідних для оформлення кредитних заявок; порядок прийняття, оцінки й реалізації кредитного забезпечення, процедуру встановлення процентних ставок; опис видів кредитів, які банк визнає за краще не надавати.

Отже, зазначимо, що кредитна політика має містити такі основні складові, як [4, с.236]:

- 1) мету, виходячи із якої формується кредитний портфель (визначаються ознаки якісного кредитного портфеля, види кредитів, терміни їх погашення, величина і якість кредитів);
- 2) повноваження щодо надання кредитів, якими наділений кожний кредитний працівник та кредитний комітет (визначається максимальна сума та вид кредиту, який може бути погоджений конкретним працівником, необхідні підписи);
- 3) обов'язки з передачі прав і надання інформації у рамках кредитного управління;
- 4) порядок перевірки, оцінки та прийняття рішень за кредитними заявками клієнтів;
- 5) необхідна документація, яка додається до кожної кредитної заявки, а також документація, яка зберігається у кредитній справі (фінансова звітність, договори гарантії і застави тощо);
- 6) права працівників банку з детальною вказівкою того, хто відповідає за зберігання та перевірку кредитних справ;
- 7) основні правила прийняття, оцінки та реалізації кредитного забезпечення;
- 8) опис політики та практики встановлення процентних ставок і комісій за кредитами, умови погашення кредитів;
- 9) стандарти якості, які застосовуються до всіх кредитів;
- 10) визначення максимального обсягу кредитних вкладень, тобто максимально допустимого рівня співвідношення кредитних вкладень до сукупних активів);
- 11) опис регіону, що обслуговується банком, у який має спрямовуватися основна частина кредитних вкладень;
- 12) опис практики виявлення, аналізу та рішення ситуацій, пов'язаних з проблемними кредитами.

Хоча кредитна політика має бути достатньо гнучкою для того, щоб враховувати всі зміни економічних умов і правил, які встановлюються регулюючими органами, однак порушувати її положення можна лише у виняткових випадках. Таким чином, фактичний склад кредитного портфеля має відповідати його кредитній політиці, інакше не буде забезпечена ефективна реалізація кредитної політики.

Способи і методи реалізації кредитної політики формалізуються у відповідних внутрішньобанківських документах, основними серед яких є стандарти кредитування і кредитні інструкції.

Стандарти кредитування є першою складовою реалізації кредитної політики. Вони містять зразки документів, з якими працюють кредитні менеджери та виконавці, перелік дій працівників банку, які відповідають за здійснення процесу банківського кредитування.

Кредитні інструкції — друга складова методичного забезпечення процесу реалізації кредитної політики.

Кредитна інструкція — опис послідовних дій з реалізації конкретної кредитної процедури. Інструкція, що відповідає окремій кредитній процедурі, виглядає як опис послідовності взаємопов'язаних етапів із визначенням відповідальних виконавців та їх повноважень. Наприклад, інструкції можуть визначати етапи процедури оформлення кредитної документації, заходи з вивчення кредитної передісторії або з мінімізації частки проблемних кредитів у портфелі банку [5, с.60].

Отже, порядок кредитування, закріплений у банківських кредитних інструкціях, визначає конкретні етапи процесу банківського кредитування і забезпечує його здійснення відповідно до вимог кредитної політики банку.

Таким чином, кредитна політика створює необхідні загальні передумови ефективної праці персоналу банку, знижує ймовірність помилок і прийняття нераціональних рішень. Вона допомагає банку сформувати такий кредитний портфель, який дає змогу забезпечувати прибутковість, налагоджувати контроль за рівнем ризику та відповідністю діяльності нормативним вимогам, що висуваються перед банківською установою регулюючими органами.

Висновки. З вище викладеного можна зробити висновки про те, що кредитна політика комерційного банку визначається, з одного боку, загальними установками, що стосуються операцій із клієнтурою, які розробляються і фіксуються в меморандумі про кредитну політику, і з другого — це практична діяльність банківського персоналу, який втілює ці установки в життя. Комерційні банки у відповідності зі своєю специфікою формують головну мету, основні напрями кредитування, які на прикладі світової практики відображаються в меморандумі кредитної політики.

В основному на погіршення процесу кредитування впливає коливання облікової ставки НБУ; недосконалість законодавчої бази; агресивність кредитної політики; послаблення фінансової самостійності через тиск на банківську систему міжнародних інституцій та іноземних держав; недостатній рівень маркетингу, менеджменту та правового регулювання у фінансово-кредитній сфері; недосконалість методичних підходів до оцінки можливих ризиків, що супроводжують банківську діяльність. А тому важливо завчасно передбачити ці негаразди, тобто сформувати кредитну політику комерційного банку. Оскільки банк, який не

замислюється над перспективами розвитку, який прагне лише задовольнити поточні тенденції та потреби клієнтів, не може розвиватися адекватно змінній економічній ситуації. Все більш важливим стає довгострокове, стратегічне комплексне планування і прогнозування банківської діяльності, вдосконалення самого процесу надання та супроводження кредитів, мінімізація ризиків та формування найбільш об'єктивної системи оцінювання результатів діяльності, отже всіх етапів процесу управління. Високі темпи зростання банківського кредиту в нашій країні мають об'єктивний характер унаслідок підвищення довіри економічних суб'єктів до банківської системи та підвищенням рівня платоспроможності позичальників. Найбільшими темпами зростають кредити, які надаються фізичним особам, в першу чергу споживчі кредити на поточні потреби, які мають підвищений ризик. Проте завдяки зваженій та обміркованій кредитній політиці банки можуть уникнути цих ризиків за допомогою системи безпеки, яка повинна постійно контролювати процес видачі кредиту та повернення заборгованості.

Література

1. Банківський менеджмент – Підручник / За ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
2. Васюренко О.В., Волохата К.О. Економічний аналіз діяльності комерційних банків — Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 463 с.
3. Туник Г.М. Регулювання кредитної діяльності банку//Фінанси України. – 2002. - №4 – С. 119-125.
4. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. — М.: ИКЦ "ДИС", 1997 - 464 с.
5. Прасолова С. Особливості формування кредитної політики банків України з довгострокового інвестування // Вісник НБУ. – 2004. - №10. – С. 58 – 61.

Надійшла 15.11.2008 р.

УДК 658

Т. Г. РЗАЄВА, А. Д. СУХАРСЬКА
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розкрито сутність методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, їх відмінності та класифікація. Розглянуто окремі проблеми ведення обліку витрат та калькулювання собівартості продукції за умов адаптації вітчизняних підприємств до роботи у ринковому середовищі.

Актуальність проблеми. Реформування економіки країни перш за все торкається зміни характеру організаційно-економічних відносин у процесі виробництва. Сучасні підходи до ринкового господарювання орієнтуються, в першу чергу, на: систематичне підвищення рівня організації виробництва, регулювання змін попиту, дотримання мобільності проектування та освоєння нової продукції, забезпечення оптимальності функціонування суб'єктів господарювання з найменшими витратами. Виготовлення високоякісної продукції при мінімальних витратах – головна мета для промислового підприємства. Собівартість як комплексний показник має максимально синтезувати та у вартісній формі відображати технологічні й організаційно-економічні умови виробництва відповідно до інтенсивного рівня розвитку господарства. Тільки у такому випадку показник собівартості може бути успішно використаний для поліпшення управління виробництвом, оцінки економічної ефективності необоротних і оборотних активів, вибору оптимальних варіантів технології виробництва та організації його управління, вдосконалення міжгосподарських і міжгалузевих зв'язків [6, с. 19]. Актуальності набуває належна організація обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, яка є активною ланкою системи управління господарського життя підприємства, що забезпечує необхідною інформацією - основою управлінських рішень. Отже, від її достовірності, оперативності, доцільності залежить спроможність підприємства вистояти у сучасному конкурентному середовищі, підтримати свої позиції та досягти бажаних результатів [1, с. 173].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації і методології ведення обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості приділяється велика увага з боку практиків і науковців. Адже успішне досягнення цілей, виконання поставлених завдань можливе завдяки правильно обраній системі методів та способів обліку витрат. Вагомий внесок у вирішення даної проблеми внесли відомі вітчизняні та зарубіжні науковці, а саме: Чумаченко Н.Г., Басманов І.А., Нападовська Л.В., Білоусова І., Голов С.Ф., Апчерч А., Друрі К, Аткінсон Е., Хорнгрен Ч., Ентоні Р.Н. Проте, не дивлячись на актуальність теми, масштаби її дослідження, ступінь розвитку, на сьогодні існує ряд проблем, які потребують першочергового дослідження. Так, до прикладу, все ще залишається спірним питання розмежування методів обліку витрат і калькулювання собівартості, їх класифікація та оптимальний вибір із врахуванням специфіки та особливостей діяльності підприємств. Актуальність обраної теми обумовила мету статті на основні її завдання.

Метою статті є дослідження існуючих підходів щодо визначення сутності, напрямів класифікації і розкриття особливостей основних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), визначення їх переваг та недоліків. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань:

- 1) дослідити та розглянути окремі проблеми щодо обліку витрат і калькулювання собівартості продукції та визначити шляхи їх вирішення;
- 2) дослідити та розкрити суть основних термінів щодо обраної проблеми, провести їх порівняльний аналіз;
- 3) розкрити сутність методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, виділити їх класифікацію, означити існуючі відмінності.

Виклад основного матеріалу. За сучасних умов господарювання головним завданням бухгалтерського обліку виробничих витрат є забезпечення апарату управління достовірною інформацією про формування затрат на виробництво продукції.

В бухгалтерському обліку досить часто користуються терміном «метод обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції», але, на жаль, немає будь-якого остаточного визначення цього поняття ні в офіційних документах, ні в спеціальній літературі. В широкому розумінні, метод - це спосіб організації теоретичного та практичного сприйняття дійсності, зумовлений закономірностями об'єкта дослідження [6, с. 23]. Проведені дослідження дають право погодитись із вченими, які розмежують методи обліку витрат і калькулювання собівартості. Яскравим їх представником є В.Ф. Палій, який визначає методи обліку витрат і калькулювання як «різні методи, що виконують зовсім різні функції» [8, с. 196]. «Витрати на виробництво спочатку виступають як виробниче споживання і повинні бути вивчені відповідними їх природі адекватними методами. Лише отримавши із виробництва готовий продукт, створений в результаті виробничого процесу, ми можемо вивчити величину витрат на його виробництво, тобто собівартість продукту. Інший аспект вивчення витрат, інші й методи такого вивчення» [8, с. 78]. Метод обліку витрат, на думку автора, «повинен характеризувати з необхідною повнотою і деталізацією процес їх виникнення й хід формування в конкретному виробничому процесі» [8, с. 196], а метод калькулювання - це «сукупність способів аналітичного обліку витрат на виробництво за калькуляційними об'єктами та прийомів обчислення собівартості калькуляційних одиниць» [8, с. 223].

Отже, метод обліку витрат — це сукупність загальноприйнятих елементів методу бухгалтерського обліку (документування, інвентаризація, рахунки і подвійний запис, оцінка та ін.), що накопичують, відображають, групують та систематизують дані про витрати для досягнення певної мети. Метод калькулювання, в свою чергу, передбачає сукупність прийомів та способів визначення собівартості продукції.

Більшість вітчизняних авторів виділяють, як правило, наступні методи обліку витрат: позамовний, попередільний і нормативний. Саме ці методи передбачені і Методичними рекомендаціями по формуванню собівартості продукції (робіт, послуг). О.С. Бородкін, В.В. Сопко виділяють наступні методи калькулювання собівартості продукції: прямий, сумування витрат, коефіцієнтний і нормативний. Якщо методи обліку розрізняються за ознакою групування виробничих витрат в розрізі об'єктів обліку, то в основі класифікації методів калькулювання лежать характерні прийоми розрахунку собівартості продукції [1, с. 173].

Слід відмітити, що загальноживане групування методів обліку витрат не зовсім відповідає основним принципам класифікації - єдина ознака. Оскільки позамовний, попередільний (попроцесний) методи пов'язані з технологічними особливостями виробництва, з об'єктом обліку витрат, а нормативний метод виділяється за ознакою оперативності контролю за витратами виробництва.

У літературних джерелах немає єдиного підходу до класифікації методів обліку витрат. Так, Ю.Мишин виділяє дві класифікаційні ознаки: щодо технології та організації виробництва (повиробничий, попроцесний, позамовний, попередільний, безособовий, нормативний, оперативний) та щодо об'єктів виробництва (деталь, виріб, вузол, група виробів, замовлення, процес, переділ, виробництво) [6, с. 20].

Ф. Бутинець, Л. Чижевська, Н. Герасимчук виділяють такі методи обліку виробничих витрат: подетальний, по виробках, за групами виробів, по замовленнях, процесах, виробництвах. Напрямами розвитку виробничого обліку в умовах ринку вбачають на основі обліку повних витрат створення системи: обліку відносних індивідуальних витрат, обліку витрат за чинниками виробництва, функціонального обліку витрат, структурного обліку витрат, обліку витрат, що постійно розподіляються; а на основі обліку часткових витрат — багатоступінчастий облік витрат, облік відшкодування постійних витрат, облік відшкодування граничних стандартних витрат [3, с. 126].

М. Врублевський обґрунтовує класифікацію методів калькуляційного обліку собівартості продукції за місцями виникнення витрат виробництва, об'єктами обліку витрат і об'єктами калькулювання, а також способами управлінського контролю виробничих витрат [3, с. 126]. Місцями виникнення витрат виробництва автор вважає процеси, стадії, переділи виробництва, підрозділи підприємства, а об'єктами обліку — види і одиниці виготовленої продукції, групи виробів і замовлення на індивідуальні вироби [6, с. 25].

Доцільно розглядати чотири ознаки класифікації методів обліку витрат [1, с. 173]:

- 1) об'єкт калькулювання: позамовний та попередільний;
- 2) оперативність контролю за витратами: нормативний і метод обрахунку фактичної собівартості;
- 3) повнота включення витрат у собівартість продукції: методи обліку повних і неповних витрат;
- 4) за завершеністю виготовленої продукції: напівфабрикатний та безнапівфабрикатний методи.

Важливим завданням для бухгалтера на сьогодні є вибір такого методу обліку витрат, який для

відповідного підприємства забезпечить встановлення максимальної ув'язки витрат з відповідним носієм, тобто скоротить до мінімуму непрямі витрати. Хоча іноді для керівництва підприємства не потрібний розрахунок точної собівартості, а облік витрат спрямовується переважно для контролю за ефективністю використання виробничих ресурсів.

В сучасній літературі пропонується наступна класифікація методів обліку витрат, що наведена в табл. 1 [6, с. 19].

Таблиця 1

Класифікація методів обліку витрат

№п/п	Класифікаційні ознаки	Методи обліку витрат
1	За складом об'єктів обліку	Аналітичні позиції (види продукції, виробництв, технологічні процеси, окремі замовлення, переділи, технологічні параметри виготовленої продукції, види витрат та ін.); госпрозрахункові позиції (структурні підрозділи, центри відповідальності, місця виникнення витрат, географічні сегменти та ін.)
2	За ступенем деталізації витрат	Елементи витрат; статті витрат
3	За повнотою включення витрат	Повні витрати; обмежені витрати
4	За величиною включення витрат	Реальні витрати; середні витрати; нормативні витрати
5	За оперативністю і рівнем контролю за витратами	Нормативний; ненормативний
6	За способом оцінки готової продукції	За фактичною собівартістю; за нормативною собівартістю; за справедливою вартістю
7	За відображенням витрат в системі рахунків	Інтегрований; автономний

За ознакою оперативності контролю методи обліку витрат поділяють на нормативний та метод обрахунку фактичних витрат. У вітчизняній літературі особлива увага приділялася нормативному методу. За цим методом витрати на виготовлення продукції обліковуються як витрати за нормами, зміни норм і відхилення від норм. Його називають також методом обліку майбутніх витрат. Звичайно, така назва не зовсім відповідає його суті, оскільки кінцевою метою обох цих методів є відображення фактичних витрат, але різними способами і прийомами (перший через відхилення від норм, а другий - шляхом безпосереднього обліку фактичних витрат). Нормативний метод виконує дві взаємопов'язані функції: функцію контролю за витратами в процесі виробництва і функцію зведеного обліку і калькулювання собівартості продукції. Тому його відносять як до методів обліку витрат, так і до прийомів калькулювання. В умовах стабілізації й розвитку ринкових відносин нормативний метод є необхідним підприємствам для ефективного управління своїми ресурсами, забезпечення конкурентноздатності. Теорія нормативного методу була добре розроблена у вітчизняному обліку, однак на практиці застосування його в повному обсязі неможливе. Це обумовлює потребу поєднання окремих елементів даного методу з відповідними процедурами розрахунку собівартості: попередільно-нормативний, позамавно-нормативний [1, с. 173].

На практиці можуть застосовуватися комбіновані методи обліку витрат на виробництво й калькулювання собівартості продукції, що дозволяють максимально використати переваги окремих методів для прийняття управлінських рішень.

Калькулювання собівартості продукції неможливе без обліку витрат на виробництво. Калькулювання набуває реального змісту і практичного значення лише як процес визначення собівартості певного об'єкта, тому основою калькулювання собівартості продукції є визначення калькуляційної одиниці [9, с. 125].

Способи обчислення собівартості продукції поєднуються з методами обліку витрат, чітко не виокремлюються. Проте, використовуючи різні способи, можна отримати неоднакову величину собівартості певного виду продукції, хоча загальна сума витрат при цьому залишається незмінною. Тому вибір конкретних методів калькулювання залежить від потреб отримання необхідної інформації для прийняття оперативних, тактичних і стратегічних рішень. Методи калькулювання, які слід застосовувати в господарстві, потрібно обов'язково відображувати в наказі про облікову політику підприємств [6, с. 19]. Як показує досвід, цьому питанню приділяється недостатньо уваги на рівні суб'єктів господарювання і як наслідок, в Наказі про облікову політику не обумовлюються методи калькулювання, що використовуються.

Отже, метод калькулювання - це спосіб групування витрат за об'єктами калькулювання та прийоми калькуляції, що виступають як технічний засіб розрахунку собівартості продукції. Слід розрізняти два методи калькулювання собівартості [6, с. 19]:

- 1) метод послідовного підсумовування витрат;
- 2) метод прямого накопичення витрат.

Метод послідовного підсумовування витрат полягає в тому, що собівартість кінцевої готової продукції визначають на основі послідовного підсумовування витрат, які враховують на окремих аналітичних рахунках.

Він використовується для розрахунку собівартості продукції тих виробництв і галузей, де витрати враховують за окремими технологічними процесами і переділами. За методу прямого накопичення витрат собівартість продукції визначається усіма витратами, які обліковують на одному аналітичному рахунку.

Вивчення літературних джерел і практичного досвіду дає можливість узагальнити способи калькуляції собівартості продукції. Найпоширенішими з них є такі [6, с. 19]: прямий розрахунок; виключення вартості побічної продукції; виключення вартості незавершеного виробництва; розподіл витрат пропорційно до вартості продажу; натуральних одиниць; коефіцієнтний; комбінований; розподіл витрат пропорційно до нормативних витрат.

У разі прямого розрахунку усі витрати на виробництво безпосередньо відносять на окремі об'єкти калькулювання продукції. Такий метод застосовують у виробництвах, які випускають один вид продукції (робіт, послуг), у рослинництві та деяких промислових і допоміжних виробництвах.

Під час розрахунку фактичної собівартості за способом виключення вартості побічної продукції спочатку від усіх витрат на виробництво віднімають вартість побічної продукції, а потім решту суми ділять на кількість основної продукції. При цьому побічну продукцію оцінюють за справедливою вартістю, якщо вона реалізується, або за ціною можливого її використання, якщо вона використовується на самому підприємстві.

Калькулювання собівартості кожного виду продукції за способом виключення вартості незавершеного виробництва здійснюють з урахуванням залишків незавершеного виробництва. Залишок незавершеного виробництва визначається інвентаризацією або за даними оперативного обліку і оцінюється за плановою (нормативною) собівартістю.

Суть розподілу витрат пропорційно до вартості продажу полягає в тому, що витрати на виробництво продукції розподіляють пропорційно до доходу від продажу кожного виду продукції (реалізаційних цін).

Спосіб натуральних одиниць - метод розподілу витрат пропорційно до фізичних показників: обсягу, площі тощо.

За коефіцієнтним способом калькулювання супутню та побічну продукцію переводять в основну за встановленими коефіцієнтами переведення і за питомою вагою кожного виду продукції в загальному обсязі основної продукції визначають суму витрат, що припадає на конкретні види продукції [1, с. 173].

Розглянувши сутність характеристики, позитивні та негативні сторони методів обліку витрат, доцільно відзначити, що універсальних методів не існує. Кожному методу притаманні як переваги, так і свої недоліки. Важливо зрозуміти особливості методів з тим, щоб максимально ефективно використовувати позитивні характеристики, закладені в них переваги та комбіновано їх використовувати, що, в свою чергу, дасть можливість зменшити вплив негативних чинників. При цьому важливо враховувати специфіку підприємства: організаційно-технологічні особливості виробництва, наявність та повноту нормативної бази, фінансові й технічні можливості, впровадження комп'ютерних технологій тощо.

Оптимальним рішенням вибору методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах матеріалів буде створення цілісної системи виробничого обліку, в якій будуть найкращим чином поєднані комбіновані методи та прийоми відповідно до цілей управління. Підтвердженням останнього є те, що на практиці, як правило, в чистому вигляді не застосовується тільки один метод [1, с. 173].

Не вірно вважати існування єдиної правильної методики формування собівартості продукції, що може використовуватись або ідеальної бази розподілу накладних витрат. Актуальним є дослідження та аналіз існуючих методик, з метою використання найбільш прийнятних та доцільних, з урахуванням специфіки діяльності підприємств.

Враховуючи вище сказане, з урахуванням досвіду управлінського обліку зарубіжних країн, підприємствам доцільно: розширити коло використовуваних методів калькулювання виробничих витрат щодо галузевих особливостей; вибір методів обліку витрат і калькулювання, калькуляційних одиниць вважати компетенцією підприємств; проводити розрахунок собівартості виду продукції й окремої його одиниці; визначати собівартість об'єктів калькулювання залежно від особливостей організації діяльності підприємства, а з урахуванням різних систем виробничого обліку; здійснювати калькулювання собівартості продукції за повними витратами по всій номенклатурі виробів; ширше запроваджувати на вітчизняних підприємствах системи обліку витрат за центрами відповідальності [9, с. 126].

Висновки. За ринкових умов господарювання, кожне підприємство, повинно виважено обирати методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції з урахування специфіки й особливостей виробництва, враховуючи наступне:

- 1) творчо підходити до вибору методів калькулювання виробничих витрат з урахуванням специфіки діяльності підприємств та впливу особливостей галузі;
- 2) комбіновано обирати і використовувати методи обліку витрат з урахуванням технології виробництва та організації його управління, з метою моніторингу за рівнем ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів;
- 3) здійснювати вибір методів калькулювання з урахуванням потреб щодо отримання інформації для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень.

Комбінований підхід до вибору методів, їх оптимальне доповнення дадуть змогу покращити фінансові результати шляхом мінімізації витрат та випуску суб'єктами господарювання конкурентноспроможної продукції.

Література

1. Фоменко А.Л. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах промисловості будівельних матеріалів // Вісник Хмельницького національного університету. - 2008. – № 2. - Т.2. - С. 173-177.
2. Білоусова І.П. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції // Бухгалтерський облік і аудит. - 2006. - № 9. - С. 3-5.
3. Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В., Герасимчук Я.В. Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посібник. – Житомир: ПП «Рута», 2000. - 448 с.
4. Міжнародні тенденції розвитку бухгалтерського обліку і аудиту та перспективи для України: Тези доповідей на міжнародній науково-практичній конференції 19 травня 2006 року. - К., КНЕУ, 2006. - С. 13-14;
5. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Підручник. - К., 2004. - 544 с.
6. Мареніч Т. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції // Бухгалтерський облік і аудит. - 2006. - № 12. - С. 19-25.
7. Попович В. Особливості калькулювання собівартості готельних послуг // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2007. - № 6. - Т.2. - С. 206-211.
8. Палий В.Ф. Основы калькулирования. - М.: Финансы и статистика, 1987. 360 с.
9. Т.В. Литвинчук, Н.П.Гій. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2005. – № 6. - Т.3. – С.126-128.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 330.131.7

В. Г. ЛОПАТОВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА НЕОБХІДНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Показано необхідність та основні проблеми практичного впровадження управління ризиками в систему управління підприємств. Обґрунтовано необхідність застосування нової концепції управління ризиками, яка дозволить враховувати інтереси усіх підрозділів підприємства.

Постановка проблеми. За умов переходу української економіки до ринкових методів господарювання відбувалась одночасна зміна концепцій управління підприємством. Раціоналістична концепція, яка панувала до того поступилась місцем неформальній концепції управління підприємством. Раціоналістична концепція управління характеризувалась залежністю успішної діяльності підприємств від використання внутрішньовиробничих резервів, оптимальної організації праці та розглядала підприємство відособлено від ринку – як закриту систему, основним завданням якої є довготривале стабільне функціонування. В основі неформальної концепції управління покладено ситуаційний підхід, згідно з яким підприємство розглядається як відкрита система, що має складні зв'язки із зовнішнім середовищем, внаслідок чого його успішна діяльність у великій мірі залежить від пристосування підприємства до змін у зовнішньому середовищі.

З огляду на це, більшість керівників вітчизняних підприємств визнають необхідність вивчення зовнішнього оточення та управління ризиками, що виникають внаслідок впливу його елементів. Проте, визнаючи доцільність управління ризиками, більшість підприємств схильні до відособлення процесу управління різними видами ризиків. Це проявляється в тому, що фінансові, екологічні, технологічні та інші ризики аналізуються та управляються різними підрозділами всередині одного підприємства. Це призводить до нерационального управління через відсутність або погану координацію роботи між цими підрозділами, внаслідок чого збільшуються втрати фірми. Крім того, розпорошення обов'язків між різними підрозділами призводить до уповільнення процесу виявлення нових видів ризиків, що досить характерне для сучасної економіки та своєчасного реагування на їх вплив.

Вклад основного матеріалу. Наведемо авторські визначення, пов'язані з управлінням ризиками.

Управління ризиками – це прийняття рішень в процесі управління підприємством з урахуванням ризиків, що впливають на його діяльність.

Суб'єктом управління ризиками виступає управлінський персонал підприємства, який шляхом використання адекватних засобів та прийомів намагається зменшити негативний вплив ризиків на функціонування підприємства.

Об'єктом управління виступають ризики, що виникають в процесі діяльності підприємства, його взаємовідносин з партнерами та внаслідок впливу факторів нестабільного зовнішнього середовища, що несуть можливість втрати існуючого та потенційного майна, капіталу, потоку грошових коштів, погіршення відносин з контрагентами.

В процесі управління ризиками необхідно пам'ятати два взаємопов'язані факти [1]: будь-яке зниження ризику потребує використання ресурсів (закон природи); придатні для зниження ризику ресурси обмежені (закон суспільства).

На думку Б. Боєма [2], управління ризиками має включати в себе таких 6 дій:

1. Ідентифікація ризику – виявлення елементів ризику в проекті;
2. Аналіз ризику – оцінка ймовірності і величини втрат за кожним елементом ризику;
3. Ранжування ризиків – упорядкування елементів ризиків за ступенем впливу;
4. Планування управління ризиками – підготовка до роботи з кожним елементом ризику;
5. Дозвіл на ризик – ухилення від ризику або управління елементами ризику;
6. Спостереження ризику – відслідковування динаміки елементів ризику, виконання коректувальних

дій.

Перші три дії відносять до етапу оцінки ризику, останні три дії – до етапу контролю ризику.

Для формування стратегії управління ризиками необхідно дати відповідь на запитання [3, с.103]:

- 1) які саме види ризиків організація зобов'язана враховувати у власній діяльності;
- 2) які способи і інструменти дозволяють управляти подібними ризиками;
- 3) який обсяг ризику організація може взяти на себе (сума збитку, що може бути погашена із власних

засобів).

Механізмом реалізації стратегії управління ризиками повинна стати система управління ризиками, що здійснює [3, с.105]:

- 1) створення ефективної системи оцінки і контролю прийнятих рішень;
- 2) виділення в організації спеціального підрозділу (працівника), якому доручається управління ризиками;
- 3) виділення засобів і формування спеціальних резервів для страхування ризиків і покриття збитків та втрат.

втратах.

На рис. 1 показано приклад настання ризикової ситуації та її вплив на фінансові результати підприємства.

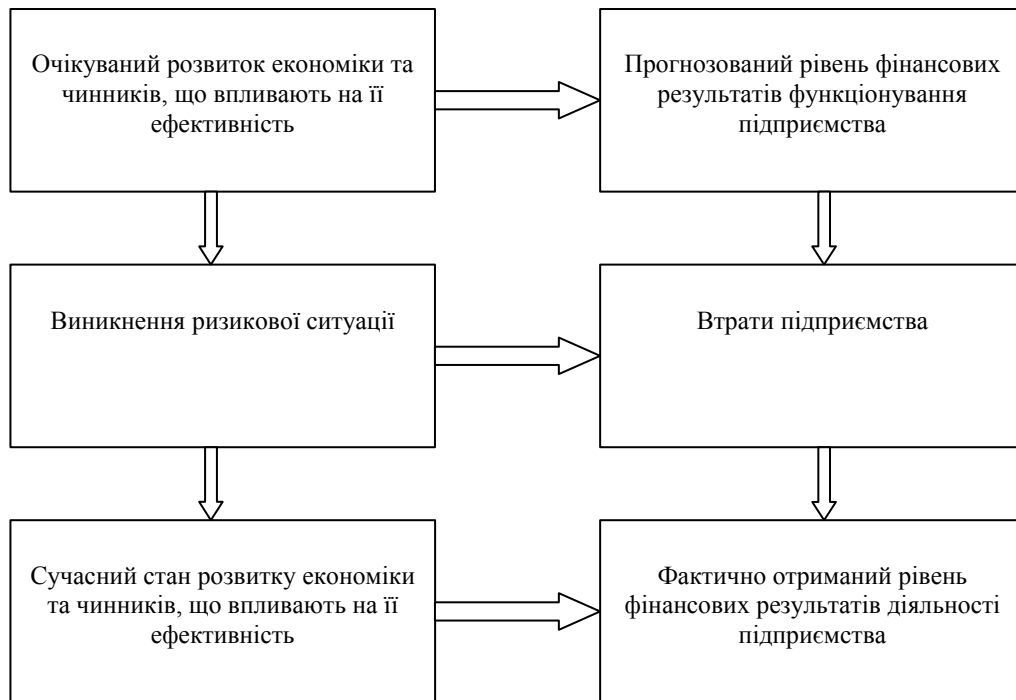


Рис. 1. Вплив ризиків на функціонування підприємства

На рис. 2 показано зменшення впливу ризиків на функціонування підприємства за рахунок використання управління ризиками.

Отже, одним із основних завдань є захист підприємства від негативного впливу ризиків, які значною мірою знижують результати діяльності підприємства, ускладнюючи при цьому досягнення поставленої мети [4, с. 186]. Представимо на рис. 3 особливості організації процесу управління ризиками на підприємстві.

У результаті проведеного дослідження теоретичних поглядів на поняття «ризик», класифікації ризиків, виходячи із особливостей функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання та проведеної оцінки ризиків, виникла необхідність в удосконаленні процесу управління ризиками, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємств та посиленню їх захисту від негативного впливу нестабільного зовнішнього середовища.

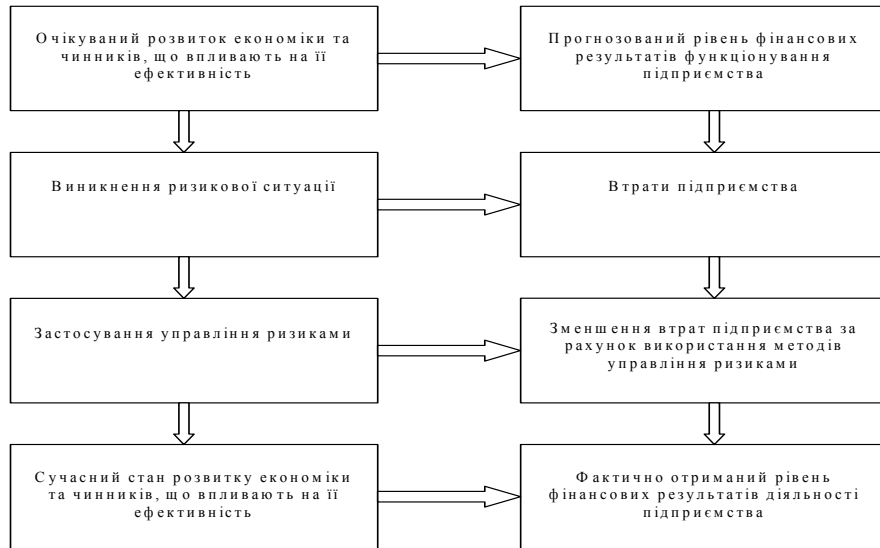


Рис. 2. Зменшення впливу ризиків на функціонування підприємства за рахунок використання управління ризиками

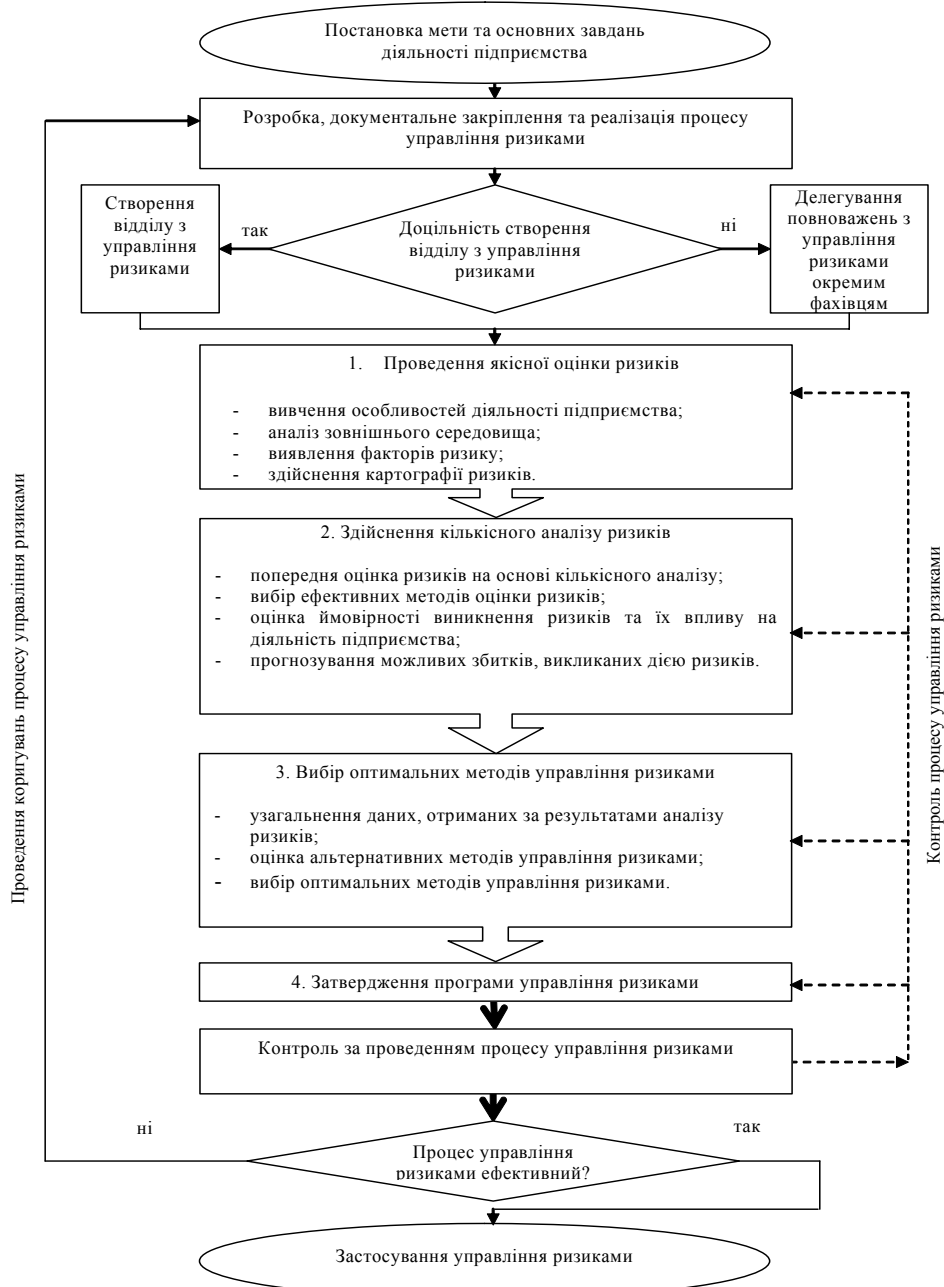


Рис. 3. Схема організації управління ризиками на підприємстві

Висновки. Таким чином, для довготривалого функціонування та підвищення конкурентноздатності підприємства його керівництво повинне бути готове до збільшення витрат на управління ризиками, що забезпечить міцність їх позицій на завойованих ринках не лише на сучасному етапі, але й в довгостроковій перспективі. Якщо ж співставляти втрати, які зазнає підприємство в результаті впливу ризиків у разі незастосування їх управління із витратами, які воно понесе на управління ризиками, то ці суми будуть кардинально відрізнятись. Це пов'язане з частими змінами у політичному, економічному та соціальному середовищах, що спричиняють появу ризиків, які практично постійно переслідують функціонування будь-якого підприємства. Застосування процесу управління ризиками дозволить підприємству зустріти у всеозброєнні ризики та значно зменшити їх негативний вплив на його фінансово-господарську діяльність.

Література

1. Brehmer В. The Psychology of Risk. // В сборнике: Risk and Decisions. Edited by W.T.Singleton and J.Hovden, Wiley, 1987.
2. Boehm, В. W., Software Risk Management: Principles and Practices. IEEE Software, January 1991: pp 33-41.
3. Ременников В.Б. Разработка управленческого решения. Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 140 с.
4. Лопатовський В.Г. Організація процесу управління ризиками на вітчизняних підприємствах // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 4, Т. 3. – С. 184-188.

Надійшла 15.11.2008 р.

УДК 658.155 (477)

О. В. ХМЕЛЕВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано матричну побудову системи відносних показників прибутковості промислового підприємства, впорядковану за широтою концепції прибутку, що знаходиться у чисельнику, та за широтою концепції витрат, ресурсів та капіталу, що стоїть у знаменнику матриці, що дозволяє охарактеризувати ресурсо-, витрато-, капітало- та структуроприбутковість підприємства для оцінки потенціалу прибутковості.

Постановка проблеми. Оцінка прибутковості промислового підприємства є необхідним елементом побудови механізму управління нею, що набуває особливої актуальності за умов кризового управління економікою. Оскільки абсолютні показники прибутковості показують ефект діяльності підприємства без урахування наявних та використаних при цьому ресурсів, існує настійна необхідність їх доповнення упорядкованою сукупністю відносних показників оцінки прибутковості.

Аналіз останніх досліджень. У більшості випадків відносні показники прибутковості ототожнюються із показниками рентабельності, яка є достатньо дискусійним об'єктом вивчення економістів-практиків і теоретиків протягом багатьох століть. Дослідження сутності категорії рентабельності та принципи розрахунку її показників належать багатьом вченим, як А. Сміт, К. Маркс, А. Маршалл, Б. Тестер, А. Бірман, В. Хойер, К. Друрі, П. Хейне, П. Самуельсон та інші, при цьому точки зору економістів усіх часів залежать переважно від епохи та соціально-економічного устрою країни.

Дефініції рентабельності характеризуються різноманітністю: вони можуть бути розширеними, загальними, або висвітлювати лише певний аспект діяльності підприємства. На підставі концепції прибутковості, яка об'єктивно набуває господарчої форми прояву на рівні підприємства, із усіх поглядів можна виділити той, за яким сутність рентабельності визначається нормою прибутку, яка є не тільки показником рентабельності, але і вираженням категорії рентабельності, її сутності. Разом з тим, як свідчить проведений нами огляд економічної літератури, лише в окремих випадках показники прибутковості відмежовують від показників рентабельності. Привертає увагу судження, що показники прибутковості характеризують ефективність використання всіх видів ресурсів, які забезпечили одержання певного доходу, а рентабельності - рівень ефективності (доходності) роботи підприємства [1, с. 226]. Отже, отримані економістами результати опрацювань відносних показників прибутковості залишають поле для подальших досліджень.

Формулювання цілей. У статті ставиться за мету сформулювати цілісну систему відносних показників прибутковості підприємства на основі концепції економічної вигоди і капіталізації вартості бізнесу для потреб дефініції рівня витрат, використання ресурсів та капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Серед тенденцій оцінювання відносної прибутковості нами відмічені спроби виділити загальні та

часткові показники. Так, з позицій основ економічної теорії загальна прибутковість підприємства означає норму прибутку як відсоткове відношення прибутку до авансованого капіталу [2, с. 206], проте з погляду оцінки загальної ефективності діяльності підприємства окремими авторами пропонується показник, що є часткою від ділення балансового прибутку на загальну виробничу собівартість [3, с. 109-110]. Разом з тим, найбільш прийнятним виразом загального рівня рентабельності, на думку інших, є відношення балансового прибутку до суми вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних засобів, оскільки такий рівень рентабельності показує, наскільки раціонально використовуються ресурси підприємства. При останньому підході поруч із загальними, передбачається наявність і часткових відносних показників прибутковості, як, зокрема, виділення загального рівня рентабельності та ще чотирьох часткових її показників: рентабельності виробничих фондів, сукупних активів, власного (акціонерного) капіталу, продукції та певного виробу [3, с. 109-110].

Різноманітними є варіанти групування відносних показників прибутковості підприємства. Так, сутність їх групування одними авторами полягає у виділенні показників рентабельності: продукції, що, на їх думку, дасть можливість визначити найбільш прибутковий її асортимент; ресурсів (активів), зокрема виробничих засобів, що характеризує ефективність використання виробничого потенціалу підприємства; капіталу - для оцінки ефективності його використання [2, с. 147-148]. Проте у цьому групуванні відсутні показники прибутковості, побудовані за показниками руху готівкових грошових коштів, які є у інших групуваннях. Зокрема, до груп показників рентабельності капіталу та продукції долучаються показники, розраховані на основі потоків готівкових грошових коштів [4, с. 62-97].

Прийнятним, на наш погляд, є групування показників рентабельності за їх класами [5, с. 227-231], оскільки його основою є поділ функціонування підприємства, прийнятий у міжнародній та вітчизняній практиці на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність.

Серед вчених перевага надається різним відносним показникам прибутковості. Дане різноманіття, з одного боку, може бути представлено двома групами авторів, перші з яких при оцінці рентабельності підприємства застосовують переважно методика її визначення відношенням прибутку до обсягу продажів, а з інші досліджують питання про рентабельність капіталу та власних коштів (формулу бізнесу).

Кожен із показників рентабельності характеризується відповідним порядком розрахунку та призначенням. Найчастіше дослідники користуються показниками рентабельності: активів (P_A), продажів (P_{II}), власного капіталу (P_{BK}), інвестицій (P_I), виробництва (P_B), поточних активів ($P_{ПА}$) і основних фондів (P_{OF}) (табл. 1) [6, с. 34].

Таблиця 1

Відносні показники, запропоновані вченими для виміру прибутковості підприємства [6, с. 35]

Автор	P_A	P_{II}	P_{BK}	P_I	P_B	$P_{ПА}$	P_{OF}	Інші	Усього
Г. В. Савицька	+	+	+	-	-	-	-	3	6
І. Т. Балабанов	+	-	+	-	-	-	-	-	2
Е. В. Негашев	+	+	-	-	+	+	+	-	5
А.Д.Шеремет, Р.С.Сайфулін	+	+	-	+	+	-	+	-	5
В. І. Терьохін	+	+	-	-	+	-	-	1	4
Е. А. Маркар'ян	+	+	+	-	-	+	+	1	6
М. А. Русак	+	+	-	+	+	-	+	3	8
А. І. Ковальов	+	+	-	-	+	-	+	1	5
В. В. Ковальов	+	-	+	-	+	-	-	1	4
В. Г. Артеменко	+	+	+	+	+	+	+	-	7
А. С. Олексюк	+	+	+	-	+	-	+	18	23
Разом	11	9	6	3	8	3	7	28	x

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення відносних показників прибутковості, вважаємо доцільним відмітити наступне. Оскільки у сучасній економічній літературі і діловій практиці відомі десятки різних показників рентабельності, принциповий характер кількісних пропорцій, пов'язаних із рентабельністю, зобов'язує звернути особливу увагу на методика їх розрахунків, різні комбінації в чисельнику й знаменнику. Так, у чисельнику формули рентабельності використовуються практично всі показники прибутку, а в знаменнику показника рентабельності поряд із затратами задіяні активи, капітал, вартість основних фондів і оборотних коштів, обсяг реалізації та інші.

Як економічна категорія, прибутковість охоплює коло господарчих відносин, які є властивими у будь-якій мірі усім типам господарювання, її зміст щодо відносних показників, які її відтворюють, характеризується співвідношенням категорій прибутку і матеріально-речових факторів діяльності, які виступають у вартісній

формі.

Таким чином, зі змістової точки зору усі відносні показники прибутковості можна прорангувати за двома параметрами - за широтою концепції прибутку, що знаходиться у чисельнику, та за широтою концепції витрат, ресурсів та капіталу, що стоїть у знаменнику. Крім того, заслуговує на увагу співвідношення показників різних видів прибутку.

Для визначення множини відносних показників прибутковості нами побудована матриця, яка відображає зв'язок абсолютних показників прибутковості із показниками, що характеризують наявність та використання ресурсів підприємства, здійснення ним господарської діяльності (табл. 2).

Виходячи з цього, за нашою пропозицією, склад відносних показників прибутковості підприємства можна сформулювати наступним чином:

1) показники *ресурсоприбутковості* (ресурсорентабельності, ресурсовіддачі) - відносні показники прибутковості, які характеризують розмір абсолютних показників прибутковості, що припадають на одиницю застосованих ресурсів;

2) показники *витратоприбутковості* (витраторентабельності, витратовіддачі) - відносні показники прибутковості, які характеризують розмір абсолютних показників прибутковості, що припадають на одиницю споживання ресурсів (видатків);

3) показники *капіталоприбутковості* (капіталорентабельності, капіталовіддачі) - відносні показники прибутковості, які характеризують розмір абсолютних показників прибутковості, що припадають на одиницю задіяного капіталу підприємства;

4) показники *структуроприбутковості* (структурорентабельності, структуровіддачі) - відносні показники прибутковості, які характеризують розмір абсолютних показників прибутковості, що припадають на одиницю іншого абсолютного показника прибутковості.

Розглядаючи вертикалі та горизонталі побудованої матриці (табл. 2), бачимо, що її елементи створюють важливі показники прибутковості та ефективності діяльності підприємства.

Таблиця 2

Матриця формування відносних показників прибутковості промислового підприємства

Показники	Ресурси						Витрати			Капітал		Прибуток			
	Активи (А)	Необоротні активи (НА)	Оборотні активи (ОА)	Основні фонди (ОФ)	Матеріал и (М)	Заробітна плата (ЗП)	Собівартість в реалізації продукції (СРП)	Змінні витрати (ЗВ)	Постійні витрати (ПВ)	Власний капітал (ВК)	Позичковий капітал (ПК)	Дохід підприємства (ДП)	...	Рейнвестований прибуток (РП)	Чистий грошовий потік (ЧГП)
Абсолютні показники прибутковості															
Чистий грошовий потік (ЧГП)	$\frac{ЧГП}{А}$	$\frac{ЧГП}{НА}$	$\frac{ЧГП}{ОА}$	$\frac{ЧГП}{ОФ}$	$\frac{ЧГП}{М}$	$\frac{ЧГП}{ЗП}$	$\frac{ЧГП}{СРП}$	$\frac{ЧГП}{ЗВ}$	$\frac{ЧГП}{ПВ}$	$\frac{ЧГП}{ВК}$	$\frac{ЧГП}{ПК}$	$\frac{ЧГП}{ДП}$...	$\frac{ЧГП}{РП}$	1
Рейнвестований прибуток (РП)	$\frac{РП}{А}$	$\frac{РП}{НА}$	$\frac{РП}{ОА}$	$\frac{РП}{ОФ}$	$\frac{РП}{М}$	$\frac{РП}{ЗП}$	$\frac{РП}{СРП}$	$\frac{РП}{ЗВ}$	$\frac{РП}{ПВ}$	$\frac{РП}{ВК}$	$\frac{РП}{ПК}$	$\frac{РП}{ДП}$...	1	$\frac{РП}{ЧГП}$
Чистий прибуток (ЧП)	$\frac{ЧП}{А}$	$\frac{ЧП}{НА}$	$\frac{ЧП}{ОА}$	$\frac{ЧП}{ОФ}$	$\frac{ЧП}{М}$	$\frac{ЧП}{ЗП}$	$\frac{ЧП}{СРП}$	$\frac{ЧП}{ЗВ}$	$\frac{ЧП}{ПВ}$	$\frac{ЧП}{ВК}$	$\frac{ЧП}{ПК}$	$\frac{ЧП}{ДП}$...	$\frac{ЧП}{РП}$	$\frac{ЧП}{ЧГП}$
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування (ПЗД)	$\frac{ПЗД}{А}$	$\frac{ПЗД}{НА}$	$\frac{ПЗД}{ОА}$	$\frac{ПЗД}{ОФ}$	$\frac{ПЗД}{М}$	$\frac{ПЗД}{ЗП}$	$\frac{ПЗД}{СРП}$	$\frac{ПЗД}{ЗВ}$	$\frac{ПЗД}{ПВ}$	$\frac{ПЗД}{ВК}$	$\frac{ПЗД}{ПК}$	$\frac{ПЗД}{ДП}$...	$\frac{ПЗД}{РП}$	$\frac{ПЗД}{ЧГП}$
...
Прибуток від основної діяльності (ПОД)	$\frac{ПОД}{А}$	$\frac{ПОД}{НА}$	$\frac{ПОД}{ОА}$	$\frac{ПОД}{ОФ}$	$\frac{ПОД}{М}$	$\frac{ПОД}{ЗП}$	$\frac{ПОД}{СРП}$	$\frac{ПОД}{ЗВ}$	$\frac{ПОД}{ПВ}$	$\frac{ПОД}{ВК}$	$\frac{ПОД}{ПК}$	$\frac{ПОД}{ДП}$...	$\frac{ПОД}{РП}$	$\frac{ПОД}{ЧГП}$
Валовий прибуток (ВП)	$\frac{ВП}{А}$	$\frac{ВП}{НА}$	$\frac{ВП}{ОА}$	$\frac{ВП}{ОФ}$	$\frac{ВП}{М}$	$\frac{ВП}{ЗП}$	$\frac{ВП}{СРП}$	$\frac{ВП}{ЗВ}$	$\frac{ВП}{ПВ}$	$\frac{ВП}{ВК}$	$\frac{ВП}{ПК}$	$\frac{ВП}{ДП}$...	$\frac{ВП}{РП}$	$\frac{ВП}{ЧГП}$
Маржинальний прибуток (МП)	$\frac{МП}{А}$	$\frac{МП}{НА}$	$\frac{МП}{ОА}$	$\frac{МП}{ОФ}$	$\frac{МП}{М}$	$\frac{МП}{ЗП}$	$\frac{МП}{СРП}$	$\frac{МП}{ЗВ}$	$\frac{МП}{ПВ}$	$\frac{МП}{ВК}$	$\frac{МП}{ПК}$	$\frac{МП}{ДП}$...	$\frac{МП}{РП}$	$\frac{МП}{ЧГП}$
Додана вартість (ДВ)	$\frac{ДВ}{А}$	$\frac{ДВ}{НА}$	$\frac{ДВ}{ОА}$	$\frac{ДВ}{ОФ}$	$\frac{ДВ}{М}$	$\frac{ДВ}{ЗП}$	$\frac{ДВ}{СРП}$	$\frac{ДВ}{ЗВ}$	$\frac{ДВ}{ПВ}$	$\frac{ДВ}{ВК}$	$\frac{ДВ}{ПК}$	$\frac{ДВ}{ДП}$...	$\frac{ДВ}{РП}$	$\frac{ДВ}{ЧГП}$
Чистий дохід від реалізації продукції (ОР)	$\frac{ОР}{А}$	$\frac{ОР}{НА}$	$\frac{ОР}{ОА}$	$\frac{ОР}{ОФ}$	$\frac{ОР}{М}$	$\frac{ОР}{ЗП}$	$\frac{ОР}{СРП}$	$\frac{ОР}{ЗВ}$	$\frac{ОР}{ПВ}$	$\frac{ОР}{ВК}$	$\frac{ОР}{ПК}$	$\frac{ОР}{ДП}$...	$\frac{ОР}{РП}$	$\frac{ОР}{ЧГП}$
Дохід підприємства (ДП)	$\frac{ДП}{А}$	$\frac{ДП}{НА}$	$\frac{ДП}{ОА}$	$\frac{ДП}{ОФ}$	$\frac{ДП}{М}$	$\frac{ДП}{ЗП}$	$\frac{ДП}{СРП}$	$\frac{ДП}{ЗВ}$	$\frac{ДП}{ПВ}$	$\frac{ДП}{ВК}$	$\frac{ДП}{ПК}$	1	...	$\frac{ДП}{РП}$	$\frac{ДП}{ЧГП}$

Так, зокрема, відносна прибутковість стосовно обсягу продажів (OP) може бути визначена декількома способами, як:

1. Чистий прибуток ($ЧП$) до OP , що є узагальненою мірою ефективності звичайної діяльності, оскільки чистий прибуток після сплати податків враховує усі витрати ведення бізнесу.

2. Прибуток від звичайної діяльності до сплати податків ($ПЗД$) до OP , що характеризує здатність підприємства створювати прибуток, виявити зміни в податковому законодавстві, що впливають на ставку податку.

3. Валовий прибуток ($ВП$) у відношенні до обсягу продажів (OP), що атестує процес створення доданої вартості підприємства.

Перелік показників можна продовжити за певним економічним змістом оцінки здатності підприємства

генерувати прибуток, частина з яких несе менше економічне навантаження, а тому доцільність їх використання є обмеженою.

Поряд з тим, слід говорити про зворотні (до названих) показники, які вказують на “ціну” прибутковості. Їх умовно назвемо *показниками прибутковомісткості*, вони вказують на величину витрат, ресурсів та капіталу на одиницю абсолютного показника прибутковості.

Висновок. Отже, досягнута мета надання системи відносних показників прибутковості, що полягає у:

- 1) систематизації набору різноманітних відносних показників оцінки прибутковості;
- 2) встановленні нового підходу до розробки множини таких показників, які в цілому характеризують ресурсо-, витрато-, капітало- та структуроприбутковість підприємства, а також зворотних до них показників “прибутковомісткості”;
- 3) демонстрації різноманітності відносних показників прибутковості, використання яких здійснюється підприємствами за власним вибором, відповідно до обраної ними стратегії розвитку.

Як свідчать результати дослідження, оцінка прибутковості підприємства з метою надання дієздатності механізму управління останньою не вирішується однозначно, оскільки поряд із системою відносних мають місце абсолютні та доповнюючі показники прибутковості. Логічним є припущення, що серед таких показників ключові позиції займають різні з них на різних стадіях розвитку промислового підприємства - за одних обставин це може бути, наприклад, чистий прибуток підприємства, за інших – рентабельність активів або капіталу тощо, і така гіпотеза стимулює до подальших досліджень.

Література

1. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства. – К.: “Каравела”, Львів: “Новий світ-2000”, 2001. – 298 с.
2. Основи економічної теорії / О.О. Мамалуй, О.А. Грищенко, Л.В. Грищенко; За заг. ред. О.О. Мамалуй. – К.: Юрінком. – К.: Інтер, 2003. – 480 с.
3. Примак Т.О. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-е вид.- К.: Вікар, 2002. – 176 с.
4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 208 с.
5. Экономический анализ / А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2003. – 480 с.
6. Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.

Надійшла 15.11.2008 р.

УДК 339:65.0

В. В. ЛИПОВ

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В статті розглянуто вплив особливостей національної культури ведення домогосподарств на організацію діяльності корпорацій в англосаксонській, європейській континентальній та далекосхідній країнах. Розкрито специфіку корпоративних моделей Японії, з однієї сторони, та китайських співтовариств й Південної Кореї, з іншої.

Вступ. Розбудова ринкової економіки в Україні засновується на активному формуванні корпоративного сектору. Зростає роль корпорацій як основного мікроекономічного елементу ринкової структури. Саме корпорації перебирають на себе роль основного суб'єкта, що бере на себе функції створення економічних благ, забезпечення громадян країни робочими місцями, доходом. Корпоративний сектор економіки формує основну частину бюджету країни, забезпечує потреби державного сектору в товарах і послугах. Частка корпоративного сектору у ВВП країни набуває домінуючого значення. Відповідно зростає значущість ефективної організації господарчої діяльності корпорацій.

Корпоративний сектор в Україні лише формується. Ми звертаємося до світового досвіду ефективної організації корпорацій. В цій сфері існують значні досягнення. Але одночасно має місце й суттєва відмінність у способах організації діяльності корпорацій. Виникає проблема запозичення саме тих форм ведення бізнесу, що в найбільшій мірі відповідають реаліям нашої економіки, здатні забезпечити найбільш динамічний її розвиток. Серед чинників, що справляють суттєвий вплив на потенційну ефективність такого запозичення важлива роль належить національній культурі. Наскільки запозичувані корпоративні інститути відповідають нормам соціальної взаємодії, що сформувалися в процесі становлення національної культури господарювання? На досвід корпоративного будівництва яких країн слід звернути особливу увагу. Чи можливо, а якщо так, то яким чином, інтегрувати найбільш ефективні форми ведення корпоративного бізнесу в корпоративну практику

сучасної України? Свій внесок у пошук відповідей на ці та подібні запитання може дати порівняльний аналіз соціально-економічних систем країн світу.

Аналіз останніх досліджень. Значна кількість публікацій на цю тему свідчить про розуміння проблеми та увагу спеціалістів до вивчення можливостей запозичення найбільш ефективних способів організації діяльності корпорацій. Велику увагу цій проблемі приділяють автори колективної монографії «Соціально-економічні моделі в сучасному світі та шлях Росії» [1]. Фахівці російського інституту економіки перехідного періоду підготували серію «Міжкrajнні соціально-економічні дослідження». Серед елементів устрою сучасного суспільства західного типу, що піддаються аналізу суттєве місце займають й особливості внутрішньо корпоративних відносин [2]. Зберігає значення робота М. Шнітцера [3]. Серед досліджень, в яких культурні чинники формування економічних моделей виявляються на першому місці слід відзначити праці Ф. Фукуями [4], Д. Лала [5], Л. Харісона [6], колективні монографії за редакцією Л. Харісона та С. Хантінгтона [7], Л. Бергера та С. Хантінгтона [8]. Значна увага цим питанням приділяється в роботах автора [9]. Серед праць, присвячених порівнянню економічних моделей окремих країн світу можна виділити роботи О. Герземана [10], Д. Келффа [11], М. Альберта [12], Н. Московцева и С. Шевченко [13]. Накопичено великий обсяг літератури, присвяченої дослідженню особливостей економічного устрою, ведення бізнесу та управління в окремих країнах та національних культурах. Перш за все мова йде про Японію [14], Китай [15], США [16], Росію [17], мусульманські країни [18], Ізраїль [19].

Результати досліджень. Ключовим об'єктом ринкової економіки є підприємство. По суті, вся інституціональна система ринкової економіки виконує функції забезпечення його роботи на внутрішньо фірмовому рівні й на рівні взаємодії з іншими підприємствами й домогосподарствами - постачальниками економічних ресурсів і споживачами благ, та державою. Характер цих взаємин визначається зафіксованими в національній господарській культурі нормами поведінки, в тому числі і в сімейному побуті, традиційному укладі життя домогосподарства. Вони формують своєрідний path dependents, залежність шляху розвитку.

Формування західної нуклеарної сім'ї розглядається як одна з передумов розвитку індивідуалізму, на противагу колективістським ціннісним орієнтаціям, що виховуються в традиційній сім'ї. Пріоритет індивідуалістичних цінностей, характерний для англосаксонської моделі, виявляється в тім, що підприємство розглядається, насамперед, як інструмент одержання індивідуального прибутку, незалежно від того, чи перебуває воно в приватній або колективній власності. Причому джерелом прибутку може бути як безпосередньо виробнича діяльність, так і спекулятивні операції з його активами, продаж акцій. Значення має не спосіб, а ефективність досягнення кінцевого результату, прибутку. Європейська континентальна модель, що сформувалася значною мірою під впливом колективістських цінностей, припускає кардинально інший погляд на роль і місце підприємства в системі соціально-економічних відносин [20, с. 190 - 191]. Відмінною рисою, що вирізняє її від англосаксонської індивідуалістичної і одночасно поєднує з далекосхідною конфуціанською є корпоративізм. Корпоративізм – набір інститутів і відносин, що дозволяють громадянам мати в приватній власності засоби виробництва, прагнути до корисності й прибутку на ринку, за умови підпорядкування контролю з боку колективу й виконання своїх зобов'язань перед ним. Корпорації – добровільні об'єднання громадян, які прагнуть до поліпшення свого положення через взаємодопомогу й взаємопідтримку [20, с. 224]. Відповідно, на перше місце висувається соціальна роль підприємства. Вона ґрунтується на спільності інтересів і рівності власників капіталу, керівництва й найманих робітників. Кожний з партнерів має право на відповідну частину, як у результатах діяльності, так і в ризиках. Аналогічну роль відіграє підприємство й у прийнятій у Японії конфуціанській (ієрархічній) моделі корпоративного капіталізму.

Які наслідки впливу розбіжностей у поглядах на роль і місце підприємства на формування інституціональні системи й на розвиток розглянутих соціально-економічних моделей?

Права власності на капітал в англосаксонській моделі виявляються розпорошеними серед безлічі акціонерів, ніяк безпосередньо не пов'язаних з підприємством. Відповідно раціональна логіка ринку формує в них відношення до підприємства як до "пакета акцій". У результаті власник-акціонер розпоряджається підприємством, а, отже, й персоналом, що на ньому працює, як товаром. Може розділити підприємство на самостійні частини, закрити, реорганізувати, в мінімальному ступені замислюючись про долю найманих робітників. Так, бізнес Едварда Льюїса, головного героя фільму «Красотка», зразкового бізнесмена Америки 90-х років, полягає у купівлі контрольних пакетів акцій таких підприємств, ціна акцій яких за певних причин виявляється значно нижче, ніж реальна вартість матеріальних активів, якими ці підприємства володіють. В подальшому вони реорганізуються, їх розділяють таким чином, що головним чинником під час визначення вартості нових фірм стають саме матеріальні фонди, будь то будівлі, устаткування, земля на якій ці підприємства розташовані. Перепрофілювання, закриття, звільнення персоналу – цілком розумні, раціональні, допустимі речі, якщо мова йде про прибуток. Зовсім по іншому сприймає свій бізнес Джим Морс, керівник «Морс Індастріз», підприємства, запланованого до придбання Едвардом Льюїсом. Для нього бізнес – це справа всього життя, частка його самого, спосіб існування, персонал - люди, які не лише створюють багатство, але й забезпечують своє благополуччя завдяки праці на підприємстві [20, с 191 - 192].

М. Альбер, посилаючись на сучасного французького філософа М. Серра так характеризує відмінність між континентальною та англо-саксонською системами ведення бізнесу: "У Сполучених Штатах гроші - це мета, речі - засоби. У Європі навпаки: маючи гроші, можна робити речі" [12, с. 85 - 86].

Найбільшою мірою особливості європейської узагальноної соціально-економічної корпоративної моделі знайшли своє вираження в рейнській моделі економіки, характерної для ФРН. У чому її суть?

Сенс існування підприємства - забезпечення соціального благополуччя, де ключове значення надається соціальній ролі підприємства. Критерій його успіху – добробут і згода всіх соціальних партнерів, що забезпечують успішне функціонування підприємства. Система управління передбачає кооптацію повноважень акціонера, менеджера й персоналу, врахування інтересів банку – постійного партнера, фінансиста підприємства. Фактичний власник підприємства – банківські установи, які пов'язують свої стратегічні цілі з підтримкою довгострокових ділових контактів з постійними клієнтами. Часовий обрій і стимули розвитку мають довгострокову основу, оскільки люди, які ухвалюють рішення щодо розподілу прибутку, зацікавлені в довгостроковому розвитку підприємства. Роль профспілок полягає в тому, що вони, як партнери власників і менеджерів у справі здійснення соціальних функцій підприємства, беруть на себе функції забезпечення соціального захисту, підвищення кваліфікації й перекваліфікації працюючих. Структура обов'язкових відрахувань: відрахування на соціальні потреби вище, ніж в англосаксонській системі (у середньому 35%), податки на соціальні потреби, що вираховуються з зарплати до 40%. Подібне положення є фундаментом солідарності всіх верств суспільства. Навчання й освіта передбачає активну участь підприємств у підготовці своїх кадрів. Ступінь рівності: як і в японській корпоративній (ієрархічній) СЕМ, відносно висока частка середнього класу (75% населення Німеччини, 80% населення Швеції й Швейцарії, 89% населення Японії). Бідність "заборонена федеральним законодавством". Суспільство повинне забезпечити незаможних житлом, їжею, доглядом. Податкова система скорочує й без того порівняно більш вузький діапазон диференціації доходів. Доходи в значній мірі залежать від стажу й кваліфікації. Система соціального захисту й охорони здоров'я страхує громадян країни на випадок хвороби, нещасних випадків на виробництві, безробіття, включає систему навчання й перенавчання. Система активної відповідальності забезпечує самодисципліну користувачів. Фінансова система ґрунтується на стабільності валюти, ключову роль у фінансовій системі відіграють банки й ФПГ. Джерело збагачення - конкуренція у виробничій сфері. Діє Альпійська система страхування: страхування – сфера взаємопідтримки, солідарності, діє солідарний ринок, ризик – спільна справа, кожний вносить власний внесок відносно незалежно від імовірності особистого ризику, солідарний перерозподіл ризику усередині суспільства. (Поширена в альпійських країнах, Японії). Вихідний постулат – спільність інтересів, що об'єднують власників страхових агенцій і клієнтуру, принцип соціальної згоди, солідарності в управлінні й захисті справедливості між правлінням і акціонерами. Прибуток не кінцева мета страхового підприємства, а добровільне доповнення до його діяльності. Діють єдині страхові тарифи. Конкуренція стосується не розмірів тарифів, оскільки вони єдині, а якості обслуговування. Страхові послуги регламентовано в законодавчому порядку. Загальний принцип: якщо користуєшся взаємодопомогою, то приймаєш на себе загальне навантаження системи страхування. На відміну від англосаксонської системи, де страхову компанію порівнюють з "матінкою-рознощицею" вказані принципи зумовлюють появу типу "страхової компанії королеви" [20, с. 236 - 239].

Одночасно існують суттєві розбіжності характеру корпоративних відносин між європейською континентальною та далекосхідною конфуціанською СЕМ. Перш за все, суттєво відрізняються витоки європейського та далекосхідного корпоративізму. Вихідною умовою утворення європейської корпорації є визнання пріоритету приватних інтересів особистості над суспільними інтересами. Для європейця відмова від частини власних прав, свобод, делегування їх корпорації є результатом свідомого індивідуального раціонального вибору. Індивіди об'єднують свої ресурси з розрахунку на підвищення ефективності їх використання, зростання власного добробуту. Такий шлях корпоративізації виявляється цілком співзвучним культурі провини, характерної для всіх християнських країн. Культура провини – комплекс соціально-етичних поглядів, згідно з якими особисте усвідомлене відношення людини до оточуючих, поведінка, відносини з ними регулюються внутрішніми моральними нормами та загрозою кари за їх порушення. Витоки культури провини простежуються в християнському вченні про „першорідний гріх” пращурів людини – Адама і Єви, відповідальність за який, а, відповідно, і провину несе усе людство. Ми народжені винуватими, стверджував Бл. Августин, і справа не лише в цьому, а й у тому, що гріховне бажання, вивільнене першим гріхом, спокушає нас на здійснення ще більших гріхів. Саме свідоме бажання уникнути ситуації провини та відповідного покарання за неї стає внутрішнім регулятором соціальної поведінки людини [20, с. 197 - 198].

Далекосхідна корпорація народжується із сімейної фірми шляхом механічного перенесення патріархальних принципів соціальної взаємодії в рамках домогосподарства у сферу підприємницької діяльності. Людина повинна й підкорює особистий інтерес колективному інтересу групи до якої належить і без якої не уявляє власного існування. Вона сприймається лише як член певної, перш за все сімейної групи. Відповідно й принципи сімейної взаємодії, що склалися в процесі еволюції суспільства переносяться на рівень внутрішньо фірмових, корпоративних відносин. Така модель цілком відповідає вимогам характерної для традиційних суспільств Сходу культури сорому. Культура сорому – комплекс соціально-етичних установ, згідно з якими відношення людини до оточуючих, поведінка, відносини з ними свідомо або несвідомо регулюються настановами про місце, обов'язки та її роль в оточуючому суспільному середовищі, відповідальність перед ним, що засвоюються на некритичному рівні в процесі соціалізації [20, с. 274].

Витоки формування відмінних, європейської та далекосхідної, індивідуалістичної або групової в своїх основах моделей корпоративізму, на нашу думку, можна простежити в наявності принципової різниці характеру ведення домогосподарства в європейській та традиційній, в тому числі й далекосхідній, культурі. Для Європи характерна невелика, в межах двох поколінь – батьки й діти, нуклеарна сім'я. В міру дорослішання діти полишають родину батьків й утворюють власне домогосподарство, повністю беруть на себе відповідальність за

власний добробут. Їх успіх у визначальній мірі залежить від вміння формулювати, задовольняти й відстоювати свої власні інтереси. Пріоритет власного інтересу лишається незмінним й у випадку, коли людина вступає до корпорації. Адже опосередкованим результатом корпоративізації є зростання власного добробуту її учасників. Традиційна сім'я об'єднує під єдиним дахом одразу декілька поколінь. Людина в такій сім'ї полишається її невід'ємною частиною, підкоряє власні інтереси й бажання інтересам всієї родини. Відносини мають авторитарний, ієрархічний характер. Подібні відносини механічно переносяться і на рівень підприємства.

В науковій літературі зустрічаються два протилежних погляди на витоки формування нуклеарної сім'ї. Згідно з першим – вона є закономірним результатом модернізації, розвитку індустріального способу виробництва, проникнення результатів формування ринкових відносин в сімейну сферу. Однак сучасні сімейні реалії нових індустріальних країн Далекого Сходу ставлять під сумнів виключність впливу індустріалізації на формування західного типу нуклеарної сім'ї. Дослідники відзначають, що в умовах швидкого формування високорозвиненого суспільства традиційні принципи існування сім'ї зберігають своє значення. Домогосподарство розглядається як єдиний економічний організм, навіть якщо окремі члени родини виявляються розділеними не лише територіально, а й проживають в різних країнах. Розвиток технологій транспорту і зв'язку лише спрощує цей процес. Досить лише згадати особливості сучасної міжнародної трудової міграції. Згідно з другим підходом – формування нуклеарної сім'ї – непередбачуваний результат діяльності ієрархів церкви. За твердженням деяких вчених діяльність Папи Григорія I (VI ст.) з правничого врегулювання сімейних відносин та правонаслідування поклала початок формування традиції нуклеарної сім'ї [5, с. 108 - 117]. Папа Григорій VII (1075 р.) закріпив політичне та юридичне керівництво папства над церквою та незалежність духовництва від світського контролю. Він затверджував право Папи на домінування у світських справах, включно до коронування та розвінчання імператорів та королів. Канонічне право католицької церкви разом з Римським правом є основою західної правової традиції [20, с. 198].

Можна виділити два варіанти моделі далекосхідного конфуціанського патріархального капіталізму – японську й китайських співтовариств та південної Кореї. До китайських співтовариств окрім КНР ми відносимо Гонконг, Тайвань, Сінгапур. Відмінності між ними та японською моделлю можна простежити за характером співвідношення права власності та права управління, впливом кривих зв'язків на внутрішню фірмові відносини, принципами наслідування, динамізмом соціальної структури, особливостями організації мережевого бізнесу.

Для японської моделі, як і для європейської континентальної та англо-саксонської СЕМ характерним є розподіл права власності та права управління, професіоналізація менеджменту, коли до управління великою корпорацією залучається професійний менеджер. Акціонери, власники корпорації, обирають, контролюють діяльність вищого менеджменту, в разі необхідності мають право звільнити менеджера, який не виправдовує їх надії. Процес розподілу права власності та права управління здебільшого вже завершено. Коли мова йде про особливості організації корпоративного бізнесу в КНР, то найбільш характерною рисою є домінування принципу поєднання прав власності та управління. Період початкового накопичення капіталу висуває на перші ролі в бізнесі особистості, здатні створити й швидко розвинути потужні підприємства. Китайські співтовариства Південної Азії та Південна Корея вже вступили у фазу розвитку корпорації, коли засновники змушені вирішувати проблему правонаступництва. В Південній Кореї вже є випадки, коли засновник, всупереч традиції, передає свою посаду професійному менеджеру, навіть якщо він не є членом родини.

Ще однією особливістю, що відрізняє моделі корпоративного бізнесу Японії, з одного боку, та китайських співтовариств й Південної Кореї, з іншого, є родинний характер відносин з головою корпорації, як необхідна передумова допущення до системи управління в останніх. Положення менеджера в системі управління такою корпорацією повністю залежить від ступені спорідненості з тим, хто володіє та одночасно управляє корпорацією. Ієрархічна позиція суб'єкта в системі управління корпорацією повністю відтворює його ієрархічну позицію в сімейному родоводі. Такий принцип повністю відповідає вимогам традиційної конфуціанської культури, в якій особистість сприймає себе невід'ємною частиною сім'ї, без якої просто не зможе існувати. Відповідно інтереси фірми для неї є невід'ємними від власних інтересів. Показова в цьому плані відмінність у визначенні пріоритетності інтересів сім'ї та держави, суспільства у європейській, у тому числі українській та конфуціанській культурі. Для першої еталонним взірцем можна вважати вчинок Тараса Бульби, що у колізії вибору між суспільним та сімейним беззастережно вибирає суспільне. Для китайської фольклорної культури подібна дилема також є характерною, але пріоритет у цьому випадку надається сім'ї. У випадку, коли швидкий розвиток корпорації призводить до вичерпання можливостей залучення до системи управління членів родини, наступним джерелом заповнення управлінських вакансій є сусіди, земляки. Чим пояснюється більш високий рівень довіри до цієї категорії потенційних претендентів? По-перше, тим, що їх краще знають, а по-друге, тим, що в разі, коли хтось з висуванців з цього середовища не виправдає надій, завдасть шкоди корпорації, відповідальність за це автоматично перейде на всіх членів його родини. У випадку з сусідами, земляками це зробити буде значно легше.

Наступна відмінність полягає у наявності суттєвих особливостей традиції право наслідування в Японії, з одного боку, та китайських співтовариствах й Північній Кореї, з іншого. Для першої, як і для країн Європи та Америки характерним є розповсюдження права майорату, традиції, коли основна частина спадщини передається старшому сину. Саме завдяки цьому в Європі збереглися й мали можливість на протязі значних відрізків часу існувати великі сімейні маєтності. З іншого боку, традиційна китайська культура заохочує рівний розподіл спадщини між всіма спадкоємцями. В історичні перспективи це забезпечувало високий соціальний

динамізм китайського суспільства. Адже вже на протязі життя кількох поколінь навіть дуже великі мастності виявлялися розпорощеними між значною кількістю спадкоємців. В сучасних умовах така ситуація створює загрозу розпаду корпорації, якщо не одразу після смерті засновника, коли до керівництва заступають прямі спадкоємці рідні брати та сестри, то у другому – третьому поколінні, коли родинні зв'язки між керівництвом корпорації значно слабшають.

Ще одна суттєва відмінність між двома типами конфуціанської корпоративної моделі пов'язана з характером відношення персоналу до свого підприємства. Сімейний характер побудови управлінської вертикалі в традиційних китайських та корейській моделях зумовлює повну відсутність перспектив службового зростання для працівників, які не є членами родини. Відповідно, вони приречені відчувати свою другорядність в такій корпорації. Перспектива може бути пов'язана лише з відкриттям власного бізнесу. Набути в ході роботи в корпорації професійних знань, досвіду, завести корисні знайомства, а далі – відкрити свій власний бізнес. Такий вигляд набувають особисті плани рядових працівників подібного типу корпорації.

Відношення найманого персоналу до власної корпорації в Японії зовсім інше. Визначальну роль у цьому відіграє система пожиттєвого найму. У значній мірі вона – результат післявоєнних інституціональних перетворень, спровокованих американською окупаційною адміністрацією. Вона ліквідувала довоєнні дзайбацу – монополістичні фінансово-промислові об'єднання в довоєнній Японії, що, як і сучасні Чеболи в Південній Кореї, Гуанксі квіех на Тайвані, Джазі квіе (Jiaziqiye) – невеликі підприємства та Джитіан квіе (Jituanqiye) – бізнесові крос секторні мережі у сучасному Китаї, засновувалися на сімейній формі ведення бізнесу. Метод ліквідації – пільгова приватизація перш за все персоналом підприємств. Японія перетворилася на країну з найвищим у світі рівнем соціалізації власності. Вона виявилася розпорощеною серед десятків мільйонів найманих працівників [21, с. 87 - 124]. В результаті принципово змінилося їх відношення до свого підприємства. Додатковим чинником, що сприяв формуванню системи пожиттєвого найму стало широке розповсюдження в японській культурі самурайської традиції свідомого пожиттєвого вибору індивідом господаря. Такий вибір він міг зробити лише один раз у житті, зміна господаря вважалася неприпустимою. Відносини між обома носили характер взаємних обов'язків. Логічним їх втіленням в індустріальній системі стало формування типу корпорації-сім'ї. В ній керівник дбає про своїх підлеглих, ті ж повинні сумлінно виконувати свої посадові обов'язки. Заробітна плата, місце в ієрархічній структурі значній мірі залежить від стажу роботи.

Ще одна сторона відмінностей між двома основними типами конфуціанських корпорацій пов'язана з особливостями організації мережевих структур. Стрижневою основою сучасної японської системи бізнесу є кейрецу – форма структурної організації бізнесу у післявоєнній Японії, що замінила довоєнні дзайбацу і засновується на відсутності крупних власників, широкому розподілі власності серед персоналу компанії, перехресному володінні акціями компаніями-учасниками, значній їх автономії, наявності президентської ради (Шачокай) як керівного і координуючого органу, головного банку, що фінансує і контролює діяльність компаній-членів, торговельного будинку та розгалуженої мережі невеликих фірм постачальників, відносини з якими будуються на довгостроковій неформальній основі. Перехресне володіння акціями фірм-учасниць кейрецу лише доповнює дію безлічі неформальних довгострокових (практично пожиттєвих) домовленостей (взаємних зобов'язань) між членами об'єднання. Передумовою існування такого типу мережевих об'єднань є високий рівень соціальної довіри, що, за твердженням сучасного американського вченого японського походження Ф. Фукуями, саме й вирізняє японську культуру серед далекосхідних і наближає її до германської та американської. На противагу японській, китайська культура, як і північно корейська, французька, італійська є культурою з низьким рівнем соціальної довіри. Відповідно, в таких культурах соціальні контакти мінімізуються. Правом на довіру користуються лише члени родини, в меншій мірі земляки, давні товариші. Включення останніх груп в мережеву структуру зумовлюється з одного боку, взаємністю ризиків, вигод, відповідальності, а з іншого необхідністю об'єднання зусиль для забезпечення не лише ділового успіху, а й взагалі виживання. Мережеві структури китайських співтовариств зароджуються у середовищі хуацяо, вихідців із Китаю, що вимушені були оселитися в інших країнах. Переважно вороже ставлення місцевих мешканців стимулювало створення неформальних об'єднань, ядром яких ставали члени родини, вихідці з однієї місцевості, друзі, давні знайомі. Відсутність родинних зв'язків компенсується родинним характером відповідальності.

Висновки. Таким чином, порівняльний аналіз моделей корпоративного бізнесу дозволяє виявити культурні, що полягають в особливостях життєвого устрою домогосподарств, витоки особливостей організації корпорацій та ведення бізнесу. Їх своєчасне врахування стає запорукою успішного створення корпоративних структур, здатних розвивати конкурентоспроможний бізнес в межах світової системи господарювання.

Література

1. Социально-экономические модели в современном мире и путь России: В 2-х кн. – М., Экономика, - Кн. 1. – 2003. - 757 с.; Кн. 2. – 2005. – 911 с.
2. Див. напр.: Рыночная демократия в действии. Современное политико-экономическое устройство развитых стран. – М., 2005. – 368 с.; Мы и они. Россия в сравнительной динамике. – М., 2005. – 240 с.
3. Шнітцер М. Порівняння економічних систем. – К., 1997. – 520 с.
4. Фукуяма Ф. Доверие. – М., 2004. – 736 с.

5. Лал Д. Непредвидение последствия. – М., 2007. – 338 с.
6. Харитон Л. Кто процветает. – М., 2008. – 300 с.
7. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. – М., 2002. – 320 с.
8. Многоликая глобализация. Культурное разнообразие в современном мире. – М., 2004. – 379 с.
9. Див. напр.: Липов В.В. Проблемы заимствования систем мотивации персонала у трансформационных экономиках: кросс-культурные аспекты исследования // Украина: аспекты труда. – 2008. – № 2. – С. 42 – 51.; Липов В.В. Коррекция национальной хозяйственной культуры как результат, критерий эффективности, цель и инструмент макроэкономической политики // Бизнесинформ. – 2007. – № 10 (1). – С. 31 – 36; Липов В.В. Социально-культурные факторы интеграции Украины в ЕС // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – № 3, Т. 1. – С. 73 – 80.
10. Герзман О. Ковбойський капіталізм. – М., 2006. – 270 с.
11. Кэлф Д. Бизнес не по американски. Новая европейская бизнес-модель. – М./СПб., 2007. – 288 с.
12. Альбер М. Капитализм против капитализма. – СПб., 1998. – 296 с.
13. Московцев Н., Шевченко С. Бизнес по-русски, бизнес по-американски. – СПб., 2003. – 352 с.; Лапшов Б. Так, да не так. Рынок по-английски и по-русски. – М., 2004. – 176 с.
14. Див. напр.: Макмиллан Ч. Японская промышленная система. – М., 1988. – 400 с.; Лебедева И.П. Япония: промышленность и предпринимательство. – М., 2007. – 223 с.; Портер М. и др. Японская экономическая модель. – М., 2005. – 262 с.; Оиу И. Японский менеджмент: прошлое, настоящее и будущее. – М., 2007. – 160 с.
15. Див. напр.: Малявин В. Китай управляемый: старый добрый менеджмент. – М., 2005. – 304 с.; Виноградский Б., Сизов В. Менеджмент в китайской традиции. – М., 2007. – 255 с.
16. Див. напр.: Кочетков Г., Супін В. Корпорация: американская модель. – СПб., 2005. – 320 с.
17. Див. напр.: Прохоров А. Русская модель управления. – М., 2007. – 384 с.
18. Див. напр.: Нуруллина Г. Исламская этика бизнеса. – М., 2004. – 112 с.; Исламские финансы в современном мире. – М., 2004. – 284 с.
19. Абрамович М. Бизнес по-еврейски: 67 золотых правил. – Р-н-Д.: Феникс, 2004. – 160 с.
20. Липов В.В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль 1. Світова система господарювання. Навчально-практичний посібник. – К., 2008. – 368 с.
21. Дружинин Н. Институциональные факторы развития послевоенной экономической системы Японии. – СПб., 2007. – 195 с.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 658.8.035

М. В. КОРЖ

Донбасская государственная машиностроительная академия

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ОПТИМИЗАЦИОННОГО ЦЕНОВОГО МЕХАНИЗМА ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ ОДНОРОДНОЙ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА

У даній статті була проаналізована роль процесу ціноутворення у якості одного з головних інструментів системи міжнародного маркетингу у світовому економічному просторі. З метою удосконалення процесу встановлення ціни на товар для пропонування на зовнішній ринок розроблена модель встановлення оптимального його рівня на продукцію масового виробництва і продемонстрована ефективність її застосування на реальному прикладі.

Введение. В современных условиях внедрения Украины в во всемирную систему международной интеграции и глобализации наиболее важное значение имеет определение ее места в экономическом пространстве в условиях конкуренции. Сложившаяся ситуация при максимальной ориентации каждого участника данного процесса на рост прибыли требует формирования хороших знаний об этике товарного мирового рынка, что невозможно без активизации инструментария международного маркетинга. Одним из таких инструментов является ценообразовательный процесс, который очень сильно отличается от системы формирования цены в командно-административной экономике и во внутреннем экономическом пространстве отдельного государства, в связи с чем существует острая необходимость в его совершенствовании, что немислимо без участия маркетинга.

Цель исследования. Целью статьи является установление места и роли международного маркетинга в современной системе ценообразования на промышленном предприятии, входящего на мировой уровень и формирование оптимизационной ценовой политики на предприятиях, специализирующихся на выпуске однородной продукции, совпадающей по технико-эксплуатационному уровню с товарами конкурентов.

Анализ литературных источников по данной тематике. Прежде всего, чтобы определиться с

условиями формирования цены на современном международном рынке, где сегодня господствуют маркетинговые принципы функционирования предприятий, необходимо определиться с понятием конкуренции на рынке и ее состоянием, так как эти два явления: ценообразовательный процесс и конкуренция, находятся в тесной взаимосвязи и оказывают непосредственное воздействие друг на друга. По поводу важности анализа конкурентной ситуации на рынке первостепенной необходимости ее исследования группа авторов отмечает: «Для обеспечения эффективной деятельности предприятия, ориентированной на выпуск продукции, обладающей необходимым потребителю качеством и конкурентоспособностью, необходимо целенаправленно и профессионально изучать и анализировать конкурентную среду, реализуя один из принципов маркетинга: «Кто забывает о конкурентах, того завтра забудет рынок»» [4, с.20]. На основании особенностей проявления конкуренции на рынке предприятиями, действующими на нем, используются различные методы конкурентной политики, которые, в свою очередь, делятся на ценовые и неценовые. Неценовые методы – это более широкий спектр различных приемов активной деятельности на рынке: расширение ассортимента и улучшение качества товара, организация рекламы, определение места и условий продажи, обеспечение сервиса и др. Выбор метода зависит от состояния рынка, поведения потребителей, политики конкурентов, конкурентоспособности изделия и т.д.

Следовательно, каждое конкретное предприятие, функционирующее на рынках международного масштаба, должно индивидуально подходить к вопросу о формировании ценовой политики, что невозможно без участия маркетинговой системы, которая оказывается в качестве основного связующего звена между внешним миром и собственным производством. В сложившихся условиях основная задача при работе в данном направлении состоит в установлении не максимально возможного уровня цены, а оптимального, который обеспечит предприятию получения максимальной как текущей, так и перспективной прибыли. При этом последняя должна быть обеспечена за счет роста престижности и формирования позитивного имиджа предприятия, что также не обходится без маркетинга.

Постановка задачи. Сформировать методологию и разработать модель установления оптимального уровня цены на промышленную продукцию массового производства, поставляемую на внешние рынки сбыта, исходя из принципа максимизации показателя получаемой прибыли от ее реализации, учитывая при этом существование прямой зависимости ее уровня от объемов реализации продукции.

Результаты. Проводя исследование современное экономическое состояние Украины для достижения поставленной цели в данной работе необходимо, прежде всего, остановиться на вопросе анализа эффективности отечественной промышленности и ее экспортно-импортного потенциала, так как это напрямую влияет на формы и методы проведения ценовой политики на международном уровне (табл.1, 2, 3).

Таблица 1

Основные показатели развития промышленности

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Объем реализованной продукции промышленности (в фактических ценах), млн грн	182718,3	210842,7	229634,4	289117,3	400757,1	468562,6	551729,0
Основные средства промышленности (в фактических ценах на конец года), млн грн	285328	311089	339259	362598	420080	463001	501977 ¹
Рентабельность операционной деятельности промышленных предприятий, %	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8
Доля убыточных предприятий, %	42	41	42	40	38	37	35

Таблица 2

Внедрение инноваций на промышленных предприятиях

	Удельная доля предприятий, внедряющих инновации. %	Внедрено новых технологических процессов, процессов	В т.ч. малоотходных и ресурсосберегающих	Освоено производство новых видов продукции	Из них новых видов техники	Удельная доля реализованной инновационной продукции в объеме промышленной, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7

Исходные данные для расчета оптимальной цены труб прямошовных

№	Производитель	Объем реализации, т	Цена, грн/т	Себестоимость, грн	Удельные переменные затраты, грн.	Постоянные затраты, грн.
1	Анализируемый производитель	539621	5750,0	5232,5	5075,53	84704308,37
2	Конкурент 1	503736	6376,2	5802,34	5628,27	-
3	Конкурент 2	398613	7931,6	7217,76	7001,23	-
4	Конкурент 3	417022	7130,0	6488,3	6293,65	-

Как видно из приведенных выше таблиц, в развитии отечественной промышленности наблюдается общий рост объемов производства и соответственно рентабельности, но при одновременном падении инновационного потенциала. При этом имеет место рост объема экспорта продукции и в 2008 году Украина совершает внешнеэкономические операции с партнерами из 214 стран мира. Данная информация свидетельствует еще раз об актуальности вопроса, поднятого в данной статье.

Исходя из того, что получаемая прибыль от совершения торговых операций находится в прямой зависимости от объемов реализованной продукции и цены, на размер которой непосредственное влияние оказывают издержки на ее производство и реализацию, то, прежде всего, необходимо обратить внимание на механизм формирования последних. Кроме того при построении данной модели необходимо брать во внимание специфику поведения собственных издержек, которые находятся под непосредственным влиянием типов функций производства краткосрочного периода. Таким образом, мы имеем для рассмотрения 4 типовые ситуации [5, с.214-238]: понижение отдачи от переменного ресурса; увеличение отдачи от переменного ресурса; постоянная отдача от переменного ресурса; увеличение и понижение отдачи от переменного ресурса.

Прежде всего рассмотрим ситуацию понижения отдачи от переменного ресурса, то есть каждая последующая единица переменного ресурса, соединенная за определенный производственный период с постоянными затратами, дает снижение выработки. Уравнение общих издержек в этом случае имеет вид [5]:

$$C = [ПИ] + \underbrace{[a + b \cdot q + c \cdot q^2]}_{ПерИ} \quad (1)$$

где ПИ – постоянные издержки;

a, b, c – константы;

ПерИ – переменные издержки, которые для облегчения дальнейшей записи математических выражений будем обозначать через Q.

Определение величины констант a, b, c осуществляется на основании соответствующего банка статистических данных, используя метод наименьших квадратов, получаем уравнение, описывающее зависимость прибыли от цены в данном случае вид:

$$П = \underbrace{[a_0 \cdot Ц + a_1 \cdot Ц^2]}_Д - \underbrace{[[ПИ] + [b \cdot (a_0 + a_1 \cdot Ц) + c \cdot (a_0 + a_1 \cdot Ц)^2]]}_И \quad (2)$$

$$П = \underbrace{[a_0 \cdot Ц + a_1 \cdot Ц^2]}_Д - \underbrace{[[ПИ] + [b \cdot a_0 + b \cdot a_1 \cdot Ц + c \cdot (a_0^2 + 2 \cdot a_0 \cdot a_1 \cdot Ц + a_1^2 \cdot Ц^2)]]}_И \quad (3)$$

$$П = \underbrace{[a_0 \cdot Ц + a_1 \cdot Ц^2]}_Д - \underbrace{[[ПИ] + [b \cdot a_0 + b \cdot a_1 \cdot Ц + c \cdot a_0^2 + 2c \cdot a_0 \cdot a_1 \cdot Ц + c \cdot a_1^2 \cdot Ц^2]]}_И \quad (4)$$

На данном этапе анализа, вычислим первую производную и получим:

$$\frac{\partial П}{\partial Ц} = a_0 + 2 \cdot a_1 \cdot Ц - b \cdot a_1 - 2c \cdot a_0 \cdot a_1 - 2c \cdot a_1^2 \cdot Ц \quad (5)$$

Принимая первую производную равной нулю (математическое условие максимума функции (значения прибыли П в этом случае является максимальным)), получаем искомую величину оптимальной цены:

$$Ц = \frac{b \cdot a_1 - a_0 + 2c \cdot a_0 \cdot a_1}{2a_1 - 2c \cdot a_1^2} \quad (6)$$

Во втором частном случае, если производственная функция предприятия предполагает увеличение отдачи от переменного ресурса (то есть каждая последующая дополнительная единица переменного ресурса дает больший прирост выработки по сравнению с предыдущим ее значением), при аналогичном первом случаю математическом преобразовании формула предельной цены будет иметь вид:

$$Ц = \frac{b \cdot a_1 - a_0 - 2c \cdot a_0 \cdot a_1}{2a_1 + 2c \cdot a_1^2} \quad (7)$$

Таким же образом можно определить оптимальную цену продукции, условия производства которой,

предполагают неизменность переменного ресурса,:

$$Ц = \frac{b \cdot a_1 - a_0}{2a_1} \quad (8)$$

И, наконец, в последней рассматриваемой ситуации, при которой имеет место повышение и понижение отдачи от переменного ресурса оптимальная цена может быть определена по формуле:

$$Ц = \frac{-(2a_1 + 2ca_1^2 - 6da_1^2 a_0) \pm \sqrt{(2a_1 + 2ca_1^2 - 6da_1^2 a_0)^2 - (12da_1^3) \cdot (ba_1 - 2ca_0 a_1 + 3da_0^2 a_1 - a_0)}}{6da_1^3} \quad (9)$$

Исходя из проведенного анализа и разработанных формул, для систематизации предложенной методики расчета оптимальной цены для однородной продукции на данном этапе исследования появилась возможность построения модели установления данного уровня цены реализации (рис. 1).

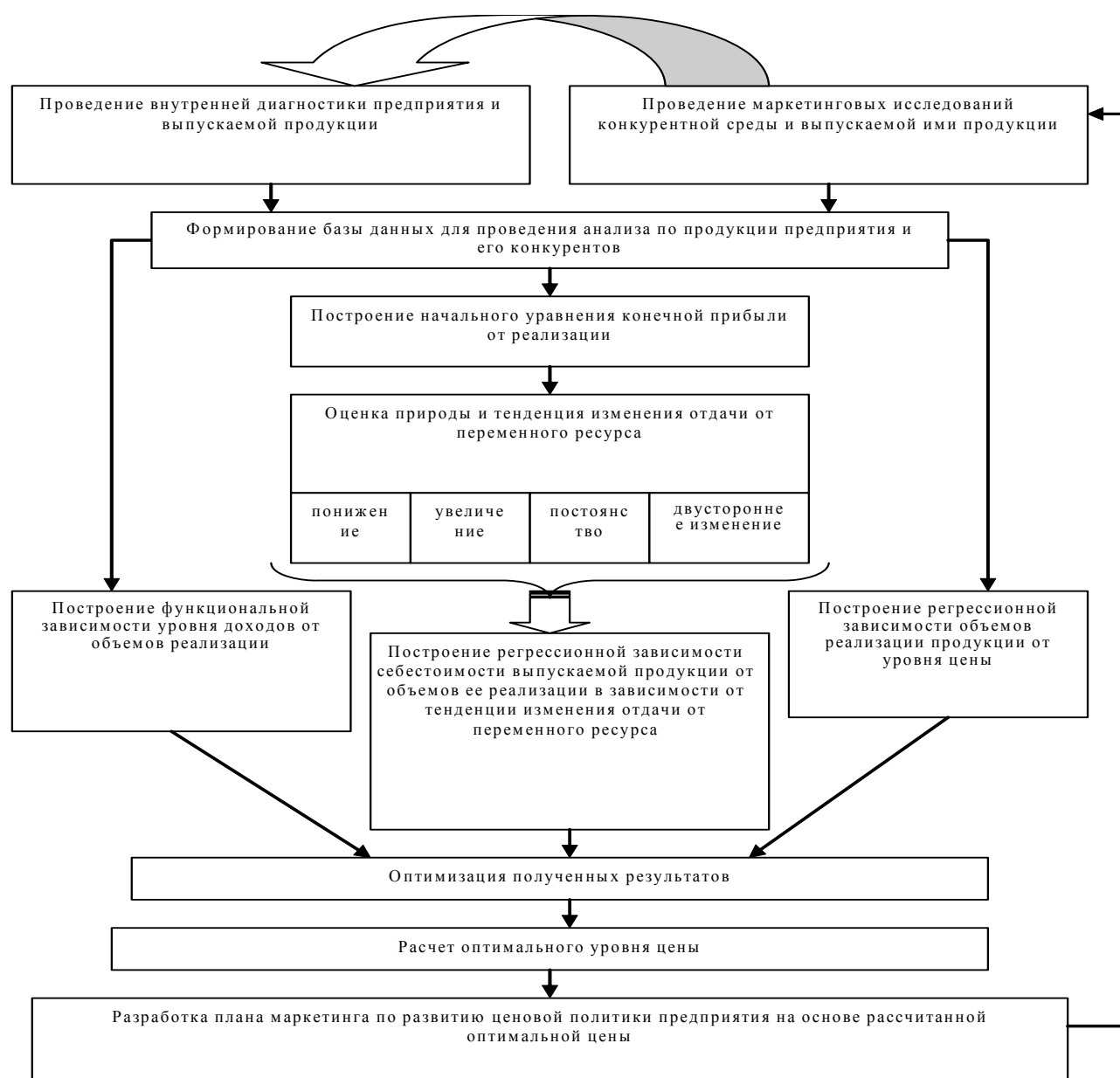


Рис. 1. Модель установления оптимального уровня цены реализации для однородной продукции

Рассмотрим применение данной методики установления оптимальной цены для однородной продукции (массового производства) на примере производства труб стальных электросварных прямошовных. С этой целью для формирования выборки возьмем кроме исследуемого предприятия еще и основных его конкурентов (см. табл. 3).

На основании статистических данных при использовании метода наименьших квадратов было установлено уравнение для труб стальных $q = 937286,93 - 69,52 \cdot Ц$. Далее допустим, что производственная ситуация анализируемого предприятия характеризуется как процесс с постоянной отдачей от переменного ресурса, то будем рассматривать ситуацию прямой линейной зависимости переменных затрат от объемов

реализации готовой продукции, что приведет к наличию следующей зависимости $Q = 11529,77 - 0,0119 \cdot q$.

Таким образом, при оптимизации совокупной прибыли путем взятия первой производной от полученного уравнения прибыли и приведения ее к нулю (что и дает по математическим законам оптимальную величину):

$$\begin{aligned} P &= a_0 \cdot C + a_1 \cdot C^2 - ПИ - a - a_0 \cdot b - a_1 \cdot b \cdot C; \\ \frac{\partial P}{\partial C} &= a_0 = 2a_1 \cdot C - a_1 \cdot b \\ C &= \frac{a_1 \cdot b - a_0}{2 \cdot a_1} = \frac{-69,52 \cdot (-0,0119) - 937286,93}{2 \cdot (-69,52)} = 6741,13 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Имеем оптимальную цену в размере 6741,13 грн. Для того чтобы убедиться в достоверности проведенных расчетов необходимо осуществить проверку. В нашем частном случае при подстановке в уравнение прибыли (4.11) выведенных уравнений переменных затрат и объемов реализации имеем:

$$P = -69,52 \cdot C^2 + 937286,1 \cdot C - \underbrace{84704684,43}_{ПЗ}$$

Выводы. Предложенная методика позволяет установить оптимальный уровень цены на товар, то есть не максимальную цену, а то ее значение, которое даст максимальную прибыль, к чему и стремится практически каждое современное предприятия, ориентирующее свою деятельность на долгосрочную перспективу. Преимуществом данной методики является простота использования и, что самое главное, универсальность. Применяемость данной формулы не ограничивается сферой деятельности и видом производимых товаров. Она с одинаковой успешностью дает желаемую точность расчетов и для промышленной продукции, и для потребительской. На практическом примере было продемонстрировано применение данной методологии, которая привела к следующим результатам а именно: при цене 6741,13 грн исследуемое предприятие получит совокупную прибыль в объеме 3074476966 грн, при цене 6800 грн прибыль составит 3074235966 грн, а при цене 6700 грн – 3074359386 грн, а это еще раз подтверждает, что рассчитанная цена в размере 6741,13 грн является для труб стальных электросварных прямошовных размером 630x8-12 (производство ОАО «ХТЗ») является оптимальной.

Литература

1. Цены и ценообразование: Учебник для вузов /Под ред. И.К.Салимжанова. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2001. – 304 с. - ISBN 5-7866-0152-8.
2. Панков В.А. Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия: теория и практика. – К.: Наукова думка, 2003. – 424с. – ISBN 966-00-0180-0.
3. Норіцина Н. Маркетингове ціноутворення як чинник прибуткової діяльності підприємства// Маркетинг в Україні, 2007. - №5. – С.41-43.
4. Янковский Н.А., Макогон Ю.В., Фомичева Н.В. Управление качеством в условиях международной конкуренции / под научной ред. Ю.В.Макогона. – Донецк, Донецкий национальный университет, 2007. – 340с. – ISBN 978-966-639-352-7.
5. Артур Томпсон, Джон Формби. Экономика фирмы. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», - 544с. – ISBN 0-13-092867-4 (англ.), ISBN 5-7989-0051-7 (рус.).
6. S.M.Davis, Future Perfect. Reading: Addison-Wesley Publishing, 1987
7. M.E.Porter, Competitive Strategies: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press, 1980
8. R.S.Frantz X-Efficiency: Theory, Evidence, and Applications. Boston: Kluwer Academic Press, 1988
9. M.T.Hannan “Structural Inertia and Organizational Change”. American Sociological Review, vol. 49 (1984), pp. 149-164
10. B.J.Pine, Mass Customization: The New Frontier in Business Competition. Harvard Business School Press, 1993

Надійшла 09.11.2008 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

У статті досліджено теоретичні аспекти визначення сутності фінансових ресурсів, проведено аналіз підходів до трактування змісту даного поняття, визначено їх переваги і недоліки, зважаючи на сучасні умови господарювання, уточнено поняття “фінансові ресурси”.

Постановка проблеми. В даний час якісні зміни в країнах з розвинутою ринковою економікою свідчать про зміну ролі і значення чинників і джерел, що визначають характер відтворювальних процесів. Грошові відносини в сучасній ринковій економіці стають обов'язковим елементом економічного базису, а фінансові ресурси виступають як необхідний ресурс для здійснення відтворення. Фінансові ресурси існують одночасно як у сфері виробництва, так і у сфері обігу, формуючись у суб'єктів економічної діяльності в результаті відносин розподілу і обміну, вони опосередковують процеси залучення інших ресурсів у виробництво. Наявність і структура фінансових ресурсів зумовлюють комбінацію і кількість використовуваних чинників виробництва. Це визначає актуальність проведення подальших досліджень у даній сфері, зокрема теоретичних аспектів визначення сутності фінансових ресурсів, які мають вирішальне значення для цілей подальшого інвестування у відтворювальний процес.

Аналіз літературних джерел. Вивченню чинників виробництва і ролі грошей в економічній системі присвячені роботи таких визначних економістів як: М. Блауг, Р. Гільфердінг, Дж. Гобсон, Дж. М. Кейнс, К. Маркс, А. Маршал, Дж. Мілль, Дж. Робінсон, А. Сміт, І. Фішер, М. Фрідмен та ін.

Важливу роль в оцінці загального, властивого фінансовим ресурсам як виду економічних ресурсів суспільства, відіграли положення про сутність і зміст чинників виробництва, що містяться в економічних концепціях Л. Вальраса, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Мілля, Д. Рікардо, Ж-Б. Сея, А. Сміта.

Принципове значення для дослідження сутності і особливостей фінансових ресурсів мали методологічні засади сучасної грошової і фінансової теорій, що містяться в наукових працях В. Бурлачкова, Л. Дробозіної, Дж. М. Кейнса, О. Лаврушина, І. Фішера, М. Фрідмена та ін. В той же час, низка питань теоретичного і практичного характеру, що стосуються вивчення фінансових ресурсів з точки зору їх ресурсної природи, залишається недостатньо дослідженою.

Сучасні дослідження, присвячені фінансовим ресурсам, не приділяють належної уваги проблемам їх формування. Дослідники в основному вивчають аспекти ефективного використання фінансових ресурсів в економіці, підвищення інвестиційної активності суб'єктів економічної діяльності і так далі. Формування фінансових ресурсів ж є першочерговим процесом, що визначає подальше їх використання.

Мета статті. Дослідити теоретичні аспекти визначення сутності фінансових ресурсів та на основі їх аналізу, визначення переваг і недоліків, зважаючи на сучасні умови господарювання, уточнити поняття “фінансові ресурси”.

Виклад основного матеріалу. Вихідним поняттям для розуміння сутності фінансових ресурсів виступає поняття “ресурси”, тому логічним вбачається попередній розгляд суті загального поняття – “ресурси”. Під ресурсами в економічній літературі розуміють всі природні багатства, людські здібності і вироблені людиною блага, які можуть використовуватися для виробництва товарів і послуг [1, 2, 3]. Ресурси знаходяться в економіці в стаціонарному стані, не беруть участь безпосередньо у відтворювальному процесі і є необхідним потенціалом для його здійснення. Ресурси, залучені у відтворювальний процес, виступають в економіці як чинники виробництва.

Чинники виробництва - це використовувані у виробництві ресурси, від яких у визначальній мірі залежать кількість, обсяг і якість товарів і послуг, що створюються. У широкому сенсі під чинниками виробництва розуміють будь-які елементи системи виробництва і будь-які явища, що впливають на виробництво. У вузькому сенсі чинники виробництва - це продуктивні сили суспільства. В економічній літературі між поняттями: “ресурси” і “чинники виробництва” не завжди проводиться принципова відмінність, існує підхід, при якому вони ототожнюються [4, 5, 6]. Ми вважаємо, що подібна тотожність неправомірна і позбавлена методологічної чіткості. Чинники виробництва - це виробляючі ресурси, тобто та частина ресурсів, яка використовується в поточному відтворювальному процесі.

Важливе значення при аналізі чинників виробництва має визначення їх взаємообумовленості і взаємопідпорядкованості, їх системна характеристика. Серед чинників виробництва переважно досліджуються ті, дія яких спричиняє найбільший вплив на підвищення ефективності виробництва. Дослідження фахової літератури дозволяє виділити наступні підходи до обґрунтування чинників виробництва.

Так, класичний підхід (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, Л. Вальрас та ін.) визнає три основні чинники виробництва: працю, землю і капітал. При цьому А. Сміт визнавав існування капіталу, як у сфері обігу, так і у сфері виробництва. Основною характеристикою капіталу він вважав його здатність приносити дохід власнику. В той же час, А. Сміт підкреслював, що тільки принесення доходу не перетворює цінності в капітал. Те, що є капіталом для особи, може і не бути таким для народу. Народне і приватне майно він поділяв на три частини:

споживчі запаси, постійні і оборотні капітали [7]. А. Сміт відносив гроші до оборотного капіталу народу і вважав, що збереження грошової форми цією часткою оборотного капіталу заподіює збиток чистому доходу народу. Заслуга Сміта полягає в чіткому розмежуванні грошової, товарної і продуктивної форм капіталу [7].

Жан-Батист Сей також визначав капітал як суму цінностей, якою підтримується виробництво. У його теорії чинників виробництва капітал грає первинну роль. Під капіталом він розумів цінності і послуги, за участю яких створюється новий дохід [8].

Важливе методологічне значення має положення класиків про визнання участі фінансових ресурсів у відтворювальному процесі. Проте вони не відводили їм великої ролі у функціонуванні відтворення, тобто не розглядали фінансові ресурси як такі, що беруть участь безпосередньо у відтворювальному процесі та у створенні додаткової вартості. Фінансові ресурси розглядалися ними лише як зручний засіб для обміну одних матеріальних благ на інші, що не спричиняють жодного впливу на пропорції даного процесу.

Водночас, у працях економістів-класиків існують вказівки на те, що фінансування інвестицій може також здійснюватися за рахунок резервів або інфляційного банківського кредиту. “Типова класична характеристика утворення скарбів, як “аномалії”, повинна мати на увазі, що люди ніколи не тримають заощадження у формі готівки і не здійснюють інвестиції за рахунок останніх” [9].

Марксистська теорія в якості чинників виробництва виділяє робочу силу і засоби виробництва, які включають: предмети і засоби праці. Чинники виробництва при цьому поділяються на дві групи: особисті і речові. Як особистий чинник виробництва К. Маркс розглядав робочу силу - сукупність фізичних і інтелектуальних здібностей людини до праці. При цьому К. Маркс обґрунтував положення, що праця не може бути продана, тобто товаром є не праця, а робоча сила - здібність до праці. Як речовий чинник Маркс розглядав в сукупності всі засоби виробництва. Особистий і речовий чинники утворюють складну взаємодіючу систему, ефективність якої визначається рівнем розвитку технології і організації виробництва. При цьому технологія є втіленням способу взаємодії між головними чинниками виробництва, вона передбачає використання різноманітних методів обробки, зміни властивостей, форми, стану предметів праці.

Марксизм виходить з того, що чинники виробництва визначають соціальну спрямованість розвитку виробництва. М. Блауг у своїй праці “Економічна думка в ретроспективі” відзначає: “Марксистський погляд на рушійні сили накопичення капіталу містить глибокий соціологічний сенс. “Типовий ділок кращої пори капіталізму XIX століття не був зацікавлений в здобутті прибутку лише заради того, щоб за нього можна було що-небудь купити для особистого вжитку”. Як мотив, стимулюючий економічний розвиток капіталізму діяло “накопичення заради накопичення”, а не здобуття максимального прибутку для примноження власної купівельної спроможності” [9].

Марксистські підкреслювали соціально-економічну суть капіталу, ототожнюючи його з виробничими відносинами капіталістичного способу виробництва, коли капітал і праця розділені власністю на засоби виробництва. При цьому чинник праці займав домінуюче положення, а капітал розглядався як вартість, яка шляхом експлуатації найманої робочої сили приносить додаткову вартість, тобто самозростає. За визначенням К. Маркса, капітал виступає у вигляді декількох функціональних форм, кожна з яких спеціалізується на окремих аспектах і виявляється на різних етапах самозростання вартості. Для того, щоб капітал приносив додаткову вартість, він повинен послідовно виявитися в трьох функціональних формах: як грошовий капітал, (гроші, призначені для купівлі засобів виробництва і робочої сили), як продуктивний капітал (функціонуючі засоби виробництва і робоча сила), як товарний капітал (вироблені, але не реалізовані товари). В кінці кругообігу форм капіталу він перетворюється на початкову грошову форму із здобуттям додаткової вартості. З точки зору ролі різних частин капіталу в процесі виробництва додаткової вартості К. Маркс розрізняв два види капіталу: постійний і змінний, що має принципову відмінність від трактувань інших шкіл.

Маркс здійснив визначний внесок у розуміння природи грошей і їх функцій, показав їх величезну роль в ринковій економіці, звернув увагу на потенціал функції грошей як засобу платежу, розвинутих з цієї функції кредитних грошей. Таким чином, К. Маркс розглядав фінансові ресурси глибше, ніж його попередники, але він також не відводив фінансовим ресурсам значущої ролі у відтворювальному процесі. Ключове значення, за К. Марксом мають соціально-економічні відносини власності на засоби виробництва, тобто він не визначав фінансові ресурси як особливий вид чинників виробництва.

Маржиналістська теорія традиційно виділяє чотири групи чинників виробництва: землю, працю, капітал, підприємницьку здатність. Згідно з поглядами маржиналістів, капітал як чинник виробництва виступає у вигляді сукупності благ, що використовуються у виробництві товарів і послуг з метою отримання доходу. До них відносяться інструменти, машини, устаткування, складські приміщення, транспортні комунікації, засоби зв'язку і т. ін., їх технічний стан постійно удосконалюється і спричиняє вирішальний вплив на загальну результативність виробничого процесу і його ефективну доцільність.

Грошовий або фінансовий капітал маржиналісти не відносили до чинників виробництва, як такий, що не виробляє сам по собі матеріальних благ, хоча його існування пов'язували з необхідністю авансування у виробничий капітал. У фокусі традиційної неокласичної теорії чинники виробництва (праця, капітал, земля) і їх гранична продуктивність визначались лише як основа пояснення розподілу доходів і формування кінцевого попиту. Маржиналісти не дослідили питання залучення ресурсів у відтворювальний процес, механізми регулювання відтворення, – відповідно, вони не приділяли значної уваги фінансовому капіталу і не визнавали його впливу на відтворювальний процес.

Представники інституційного напрямку (Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стігліц та ін.) виходили з того, що

сучасне суспільство недосконале і не вкладається у рамки традиційного аналізу, зрозуміти і вивчити тенденції розвитку суспільства можна лише шляхом міждисциплінарного аналізу. Економічна поведінка людини, на їх думку, в значній мірі визначається соціально-правовим устроєм суспільства і його традиціями. Тому в економічному аналізі пропонувалося враховувати різного роду “інституції” (закріплені звичаї), і “інститути” (порядки, заявлені в законах і діяльності різного роду установ). Базовим елементом інституціоналізму є трансакції, контракти, операції. З точки зору ефективності функціонування різних норм, правил і порядків в економіці розглядаються проблеми розподілу і ефективності використання ресурсів виробництва. Поряд з приватною власністю на ресурси, інституціоналізм вперше аналізує колективну, державну, акціонерну [10].

Представник інституційного напрямку — Дж. Гобсон у своїй праці “Промислова система” відзначав, що структура і робота сучасної промислової системи повинні за потреби орієнтуватися на зростання населення, рівень споживання, що підвищується, і на істотні покращення в методах виробництва. Система має бути здатна виробляти збільшену кількість знарядь виробництва, це зводиться до того, щоб збільшувати новий вид капіталу (будівлі, машини, сирі матеріали), збільшуючи у результаті виробничий апарат системи в порівнянні з минулим [11]. Гобсон розглядав тезаврівання як ненормальне для сучасних промислових суспільств явище. Він вважав, що збереження має на увазі попит на створення збільшеної кількості різних видів основного або оборотного капіталу. Таким чином, Гобсон обґрунтував розуміння того, що володіння фінансовими ресурсами створює передумови для створення виробничого капіталу, хоча, у відтворювальному процесі роль фінансових ресурсів, на наш погляд, ним недооцінена.

Аналіз літературних джерел засвідчив, що існує підхід, згідно з яким фінансові ресурси не відносяться до чинників виробництва. Представники даного підходу вважали, що гроші, як такі, нічого не виробляють, тому їх не можна вважати економічним ресурсом. Вони акцентували свою увагу, в першу чергу, на проблемах розподілу даного обсягу чинників виробництва між різними сферами і з'ясуванню умов, які визначають їх відносну винагороду і відносну вартість їх продуктів, не заглиблюючись у дослідження механізмів залучення ресурсів в господарський обіг.

Дж. М. Кейнс був першим, хто став відносити фінансові ресурси до капітального активу і показав їх впливову роль на суспільне відтворення. Він відзначив, що у класиків і їх наступників “теорія виробництва і зайнятості може бути побудована (як у Мілля) на основі натурального обміну; гроші ж жодної самостійної ролі в економічному житті не грають”, тому “закон Сея рівносильний припущенню, що не існує перешкод до досягнення повної зайнятості” [12]. “Класики майже ніколи не використовували термін “інвестиції” і говорили про збереження, маючи на увазі не процес, а швидше його результат, тобто дійсно збережені засоби; в них слово “заощадження” вже мало на увазі їх інвестування в додаткові капітальні блага. Інакше кажучи, передбачається по суті ототожнення “заощаджень” і “інвестицій” [9].

На противагу їх поглядом, Дж. М. Кейнс прийшов до висновку, що: “очікування зростання перевищення інвестицій над заощадженнями при колишньому рівні зайнятості і виробництва викличуть у підприємців зацікавленість в підвищенні зайнятості і збільшенні випуску продукції”. Наприклад, “надання банківського кредиту приводить в дію три тенденції: 1) розширюються розміри виробництва; 2) збільшується цінність граничного продукту, виражена в одиницях заробітної плати; 3) підвищується одиниця заробітної плати, виражена в грошах (звичайний супутник збільшення зайнятості)”. Ми погоджуємось з позицією Дж. М. Кейнса, що заощадження не дорівнюють інвестиціям через дію різних чинників, дана точка зору підтверджується і аналізом розвитку економіки.

В теорії Кейнса “інвестиції” і “заощадження” не рівні за визначенням. Основний принцип передумов економічного зростання кейнсіанська теорія трактує навпаки: не заощадження визначають інвестиції, а інвестиції визначають заощадження. Згідно з так званним основним психологічним законом, заощадження залежать від рівня отриманого доходу. В той же час головним чинником зростання національного доходу є рівень інвестицій.

Таким чином, бачимо, що відводячи домінуючу роль інвестиціям в розвитку економіки, кейнсіанська теорія приходять до розгляду фінансових ресурсів як чинника виробництва.

Важливими у розгляді даної проблеми є положення теорії монетаризму. Так, М. Фрідмен поділяючи думку Дж. М. Кейнса розглядав гроші як капітальний актив. Капітал, у свою чергу, він вважав, може приймати різні форми (наприклад, вкладення в акції, облігації, людський капітал і так далі).

Аналіз сучасної економічної літератури засвідчив відсутність однозначного визначення поняття “фінансові ресурси”. Так, проф. В.М. Родіонова дає наступне визначення: “фінансові ресурси підприємства - це грошові доходи і надходження, що знаходяться у розпорядженні суб'єктів господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат по розширеному відтворенню і економічному стимулюванню працюючих” [13]. Автор обґрунтовано вважає, що формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних і притриманих до них засобів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку і надходжень грошових коштів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу. В.М. Родіонова основним джерелом фінансових ресурсів на діючих підприємствах, вважає вартість реалізованої продукції (послуг), різні елементи якої в процесі розподілу виручки набувають форми грошових доходів і накопичень. До останніх автор відносить прибуток, амортизаційні відрахування, виручку від реалізації вибулого майна, стійкі пасиви, цільові надходження, мобілізацію внутрішніх ресурсів в будівництві та ін.

На думку проф. Д.С. Молякова, наукове поняття категорії “фінансові ресурси” тісно пов'язано з такою більш високою по мірі абстракції категорією, як “фінанси” [14]. “Розподіл і перерозподіл вартості за допомогою

фінансів обов'язково супроводжується рухом грошових коштів, що набувають специфічної форми фінансових ресурсів". Після чого зазначено, що вони формуються у суб'єктів господарювання і держави за рахунок різних видів грошових доходів і надходжень і використовуються на розширене відтворення, матеріальне стимулювання працівників, задоволення соціальних і інших потреб суспільства. Автором зроблено обґрунтований висновок про те, що фінансові ресурси є матеріальним носієм фінансових стосунків. Професор Д.С. Моляков вважає, що на рівні підприємства структура фінансових ресурсів визначається власними джерелами - валовим доходом і амортизацією.

За визначенням В.Є. Леонтєва, «фінансові ресурси підприємства є сукупністю капіталу, майна і інших засобів підприємства, виражені в грошовій формі, які знаходяться в розпорядженні цього підприємства, використовуються або можуть бути використані ним в процесі фінансово-господарської діяльності для виконання своїх функцій» [15]. Отже, під фінансовими ресурсами він розуміє всю сукупність наявних і можливих фондів і засобів підприємства, що мають грошову оцінку, які можуть бути використані для отримання прибутку.

Професор І.Т. Балабанов вважає, що «фінансові ресурси господарюючого суб'єкта - це грошові кошти, наявні в його розпорядженні. Фінансові ресурси спрямовуються на розвиток виробництва (виробничо-торгівельного процесу), утримання і розвитку об'єктів невиробничої сфери, споживання, а також можуть залишатися в резерв» [16]. Автор відзначає, що фінансові ресурси, призначені для розвитку виробництва, є капіталом в грошовій формі. Отже, капітал - це частина фінансових ресурсів, він виражає грошові кошти, направлені в обіг, які приносять дохід від цього обігу. Ключова мета вкладення капіталу в об'єкти підприємницької діяльності - отримання прибутку.

В.В. Бочаров зауважує, що «фінансові ресурси виражають реальний грошовий обіг підприємств (потік грошової готівки). Джерелом їх утворення є всі грошові доходи і надходження засобів як внутрішні, так і зовнішні» [17].

Зупинимося ще на одному принциповому моменті – А.М. Бірман визначає фінансові ресурси як «грошові кошти, забезпечені мобільними матеріальними цінностями, які залишаються після того, як відшкодовані всі витрати, пов'язані з простим відтворенням. Не розглядаючи деякі явні невідповідності реаліям сьогодення, що містяться в даному визначенні, все-таки відзначимо дуже важливий момент: маючи на увазі під фінансовими ресурсами ту частину грошових коштів, яка може бути направлена (витрачена) на потреби розширеного відтворення, і відзначаючи, що амортизація лише частково і до певного моменту є джерелом розширеного відтворення, – професор Бірман А.М. до фінансових ресурсів відносить лише частину невитраченої амортизації, а саме ту частину, яка не буде найближчим часом витрачена для відновлення фондів, що вибули. Якщо повернутися до суті такої економічної категорії як амортизація, то вважаємо за доцільне погодитися з наведеним вище уточненням. Проте за такого підходу амортизація не є всецільною сукупною формою грошових доходів і внесків, що не дозволяє її виділити як відособлене і єдине джерело утворення фінансових ресурсів.

Отже, узагальнюючи розглянуті теоретичні підходи до визначення сутності фінансових ресурсів, зважаючи на визначені нами їх переваги і недоліки, загальні тенденції у виділенні форм їх організації з позицій концепцій різних фінансових течій, приходимо до висновку, що фінансові ресурси – це грошові доходи і накопичення, що знаходяться у розпорядженні підприємств, організацій і держави, призначені для виконання зобов'язань перед фінансово-кредитною системою, матеріального стимулювання працівників, здійснення витрат по розширеному відтворенню.

Висновки. Дослідження теоретичних аспектів визначення сутності фінансових ресурсів з позицій концепцій різних фінансових течій та аналіз сучасної економічної літератури показали відсутність єдиного підходу до визначення поняття «фінансові ресурси». Проведення аналізу різних теоретичних підходів до визначення сутності даного поняття, з'ясування їх переваг і недоліків, з огляду на сучасні умови господарювання, обумовило необхідність уточнення поняття «фінансові ресурси». Під ними автор розуміє грошові доходи і накопичення, що знаходяться у розпорядженні підприємств, організацій і держави, призначені для виконання зобов'язань перед фінансово-кредитною системою, матеріального стимулювання працівників, здійснення витрат по розширеному відтворенню.

Література

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 341.
2. Экономическая энциклопедия / гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство “Экономика”», 1999. – С. 680.
3. Менкью Н. Грегори Принципы экономике. – 2-е изд. – СПб.: ООО ПИТЕРПРИНТ, 2003. – С. 395.
4. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / пер. с англ. 14-го изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 398.
5. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. – М.: Общество “Знание” России. Центральный институт непрерывного образования, 1996. – С. 14-15.
6. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 46.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – С. 135.

8. Сэй Ж.Б. Трактат по политической экономии. – М.: Дело, 2000. – С. 78.
9. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / пер. с англ., 4-е изд. – М.: “Дело Лтд”, 1994. – С. 147.
10. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993. – С. 87-169.
11. Hobson J. A. The industrial system / new and revised edition – L.: Longmans&Co, 1910. – P. 97-109.
12. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – С. 25-27.
13. Родионова В.М. Финансы. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 115.
14. Моляков Д.С, Шохин Е.И. Теория финансов предприятий. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 85.
15. Леонтьев В.Е. Финансовые ресурсы организаций (предприятий). – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – С. 70.
16. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. – М: Финансы и статистика, 2000. – С. 65.
17. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование. – СПб.: Питер, 2003. – С. 20.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 631

Н. Г. КОПИТЕЦЬ

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

І. В. СВИНОУС

Хмельницький національний університет

ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ З ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Досліджено можливість та перспективи інтеграційних зв'язків між переробними підприємствами та особистими селянськими господарствами в умовах формування ринкових відносин

В умовах реформування аграрного сектору, що супроводжується кризою виробництва сільськогосподарської продукції постала проблема забезпечення продуктами харчування населення України. Крім того необхідно звернути на проблему безробіття сільського населення, яке набуває масового характеру в зв'язку з реорганізацією або припинення виробничої діяльності реформованих сільськогосподарських підприємств. Ті агроформування, які вижили в даних складних умовах спеціалізуються на виробництві рослинницької продукції, крім того дає можливість зберігати урожай на протязі тривалого часу при цьому мінімізувати вплив цінового, інвестиційного та інших нестрахових ризиків.

Особисті селянські господарства (ОСГ) – основні товаровиробники тваринницької продукції, внаслідок складної демографічної ситуації на селі, проблем із забезпечення кормами в першу чергу зерном, низькими закупівельними цінами на молоко та м'ясо, що призводить до його збитковості, а також підвищення доходів сільського населення змушені зменшувати обсяги виробництва тваринницької продукції. Дана критична ситуація по забезпеченню тваринницькою продукцією ставить під загрозу продовольчу безпеку України і здоров'я нації в цілому.

В даних умовах основний вихід – це відновлення інтеграційні зв'язків між особистими селянськими господарствами та переробними підприємствами з вирощування та відгодівлі свиней та молодняка великої рогатої худоби (ВРХ) при активній участі державних та місцевих органів влади та формування обслуговуючих кооперативів, як з'єднувальної ланки між товаровиробником та переробником.

В українській і зарубіжній економічній літературі досить багато місця приділено теоретичним і практичним питанням розвитку сільськогосподарської кооперації й агропромислової інтеграції в умовах ринкової економіки. Досить значної уваги проблемам кооперативного руху на селі приділялося в працях Копач К.В.[1] (проблеми функціонування обслуговуючих кооперативів), Лисенка Є.Г.[2] (проблеми кооперації сільськогосподарських товаровиробників різних форм власності). Основу сільськогосподарської кооперації було закладено в працях М.М. Чанова [3]. У той же час аналогічні процеси в перехідній економіці вивчені недостатньо, існує потреба у виявленні й аналізі їхньої специфіки. Такий аналіз дозволить встановити, по-перше, мету і завдання кооперування й інтегрування в умовах аграрної кризи, що не припиняється, по-друге, їхнє потенційне значення в його подоланні.

Мета даної статті – розкрити можливості інтеграційних відносин з переробними та сільськогосподарськими підприємствами а також торгово-посередницьких структур з особистими селянськими господарствами по вирощуванні та відгодівлі сільськогосподарських тварин.

Виникає запитання чи в даний час відновлювати ці інтеграційні відносини саме по вирощуванню та відгодівлі сільськогосподарських тварин має під собою економічну доцільність?

Дана співпраця в це й перехідний період, на нашу думку, принесе наступні економічні та соціальні

вигоди:

1. Мінімізація залучення інвестиційних ресурсів в високоризикову галузь, як тваринництво. Крім того необхідно врахувати, що стан колишніх тваринницьких комплексів такий, що вимагає капітальної реконструкції а в деяких випадках і зведення нових на місці колишніх тваринницьких ферм, що вимагає залучення значних фінансових ресурсів, придбання технологій вирощування та відгодівлі. В даний час зв'язку з складними політичними процесами вкладати кошти в інвестиційні проекти з терміном окупності понад 1 рік є надзвичайно ризиковано. Використання кооперативних зв'язків з особистими селянськими господарствами вимагає лише вкладення коштів в придбання молодняку сільськогосподарських тварин.

2. Часткове зняття проблеми реалізації фуражного зерна – для сільськогосподарських підприємств. В Україні в залежності від регіонів частка фуражного зерна коливається в межах 50-75% від величини валового збору зернових. Відродження кооперативних зв'язків по відгодівлі сільськогосподарських тварин дало б змогу придбати досить значну кількість фуражного зерна, який би спрямовувався на корм сільськогосподарським тваринам. В даному випадку зніметься напруження на ринку зернофуражу. При цьому необхідно відзначити, що господарства населення в силу об'єктивних і суб'єктивних факторів не займаються вирощуванням зернових на корм.

3. Економічна зацікавленість сільськогосподарських та переробників і торгівельних структур тваринницької продукції в реалізації кооперативних зв'язків з особистими селянськими господарствами. Економічна вигода для сільськогосподарських підприємств проявляється в отриманні доходу у вигляді дотацій за реалізацію великовагової худоби та свиней, приросту поголів'я сільськогосподарських тварин та свиней та у вигляді економії витрат на вирощування тваринницької продукції і реалізувати сільськогосподарських тварин за нульовою ставкою ПДВ. Торгівельні підприємницькі структури будуть мати гарантовану високоякісну сировину.

4. Виробництво екологічно чистої продукції. Більшість приватників консервативні по відношенню до впровадження нових інтенсивних технологій вирощування та відгодівлі сільськогосподарських тварин і здійснюють відгодівлю без застосування різноманітних стимуляторів росту.

5. Додатковий дохід для власників особистих селянських господарств. Для більшості селян такий вид кооперативних зв'язків давав би до 50 % грошових доходів в розрахунку на одну середньостатистичне сільське домогосподарство.

6. Нарощування поголів'я свиней та ВРХ в цілому по Україні.

7. Часткова зайнятість сільського населення. Розвиток кооперативних зв'язків дало б змогу залучити тимчасово безробітних сільських жителів і частково зняти соціальну напругу на селі.

Кооперативні зв'язки між особистими селянськими господарствами може здійснюватися в наступних формах:

1. Відгодівля молодняку ВРХ та свиней, при умові надання переробником коштів на придбання фуражного зерна та молодняку сільськогосподарських тварин. Крім того можливий варіант, як надання кормів та молодняку свиней переробником приватнику. Як свідчать досвід функціонування такого виду кооперативних відносин в Хмельницькій, Чернівецькій, Вінницькій областях розмір винагороди становить 30-40% від вартості кінцевої продукції.

Коливання винагороди залежить від двох основних факторів:

- 1) Середнього рівня заробітної плати в даній місцевості;
- 2) Ступінь зайнятості.

Так, в Чернівецькій області, яка характеризується низьким рівнем доходів і високою ступеню безробіття рівень винагороди становить 30, в Хмельницькій в регіоні з високим рівнем доходів – 40%.

2. Відгодівля сільськогосподарських тварин приватником до певних вагових категорій за рахунок кормів переробника. При цій формі кооперативних зв'язків розмір винагороди приватнику дещо вищий і становить до 50%. Високий рівень винагороди характеризується тим, що в ціну послуги включається вартість молодняку сільськогосподарської тварини.

Як свідчать наші розрахунки, вартість винагороди повністю компенсує затрати праці, які несе приватник по догляду за сільськогосподарськими тваринами, а також гарантує плату за орендовані виробничі приміщення в особистому селянському господарстві. Розрахунки з використанням натурального еквіваленту дають змогу мінімізувати вплив цінового ризику.

Необхідно відзначити, що і в першому і другому випадку ініціатором відновлення кооперативних зв'язків з ОСГ виступають торгово-посередницькі структури, які займаються реалізацією сільськогосподарських тварин на продовольчих ринках та в заклади громадського харчування. Основна вимога – вирощування сільськогосподарських тварин по традиційній технології. В Чернівецькій області були зроблені спроби МПЗ "Колос "Чернівецькі ковбаси", але широкого поширення цей досвід не набув, оскільки цінова ситуація на ринку тваринницької продукції склалася не на користь вітчизняного товаровиробника.

Крім того, в умовах часткої зміни власників більшості переробних підприємств, керівництво їх не налаштовано на формування сировинної бази на перспективу, що не стимулює в певній мірі розвиток кооперативних відносин з господарствами населення. Їхня діяльність спрямована лише на отримання миттєвої економічної вигоди.

З метою залучення м'ясопереробних підприємств до участі в інтеграційних зв'язках по вирощуванню і відгодівлі сільських тварин з особистими селянськими господарствами необхідно щоб держава виділяла пільгові кредити на придбання молодняку ВРХ та свиней а також на придбання корму. В даному випадку така практика принесла б подвійний ефект. По-перше, в переробних підприємств утворилася надійна сировинна зона, щоб дало

змогу відмовитись від використання імпоротної сировини. По-друге, вдалося б знизити рівень закупівельних цін на сільськогосподарських тварин. В цьому випадку вдалося нам би частково знизити дефіцит м'ясопродуктів і підвищити їх якість. Проте, необхідно відзначити, що м'ясопереробні підприємства отримують не миттєву економічну вигоду від впровадження даних економічних відносин.

На нашу думку в даному випадку необхідно створити на переробних підприємства дочірні підприємства, які б займалися даною стравою.

Як свідчить закордонний досвід, рівень цін на тваринницьку продукцію вирощену без використання стимуляторів росту значно вищий ніж при використанні елементів інтенсивної технології відгодівлі сільськогосподарських тварин. Цим скористалися торгово-посередницькі структури, які займаються реалізацією тваринницької продукції на роздрібних продовольчих ринках. В даний час рівень цін на продукти забою сільськогосподарських тварин на роздрібних продовольчих ринках відповідають світовим. Саме ця обставина стимулює до розвитку інтеграційних зв'язків торгово-посередницьких структур з господарствами населення.

При цьому необхідно відзначити, що в даному випадку підприємці, які займаються торгово-посередницькою діяльністю фактично є інвесторами, що вкладають кошти в розвиток тваринництва особистих селянських господарств на свій страх і ризик. При цьому держава лишається осторонь їхніх проблем, перетворивши їх фактично в заручників підвищення цін на продукти забою сільськогосподарських тварин. Необхідно відзначити, що тільки одна торгово-посередницька структура в Хмельницькій області кошти вирощування та відгодівлю сільськогосподарських тварин на кооперативних засадах з особистими селянськими господарствами, що забезпечує їм річний оборот стада в 700 голів свиней. При цьому вони вирішують досить складну проблему – збут вирощеної продукції.

Як свідчать наші розрахунки рівень витрат при вищезазначених кооперативних відносинах на 20-30% (в залежності від форм кооперативних відносин) нижчий ніж при умові, коли приватник займається вирощуванням та відгодівлею сільськогосподарських тварин самостійно.

Про те, вищезазначені економічні відносини є на сьогоднішній день один із елементів "тіньової", "неформальної" економіки. На перепоні легалізації їх стоїть недосконалість нашої законодавчої бази. На основі Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" ст.1.3 пунктів д,е грошовий розмір винагороди повинен оподаткуватися податком з доходів фізичних осіб, також на підставі ст.4.36 вищезазначеного закону при реалізації власником особистого селянського господарства натурального еквівалента також повинен сплачувати податок з доходів фізичних осіб.

В даному випадку є всі підстави на стягнення 15% вартості грошової винагороди в якості податку з доходів фізичних осіб.

У випадку подальшої можливої реалізації натурального еквівалента винагороди приватник також повинен сплачувати 15% вартості грошового еквіваленту, оскільки в даному випадку вона не є доходом отриманим від ведення особистого селянського господарства (ст.4.3.36 Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб").

Проте в приватника є всі підстави обійти сплату податку при реалізації товарного еквівалента. По-перше, в нього повинна бути земельна ділянка в користуванні до 2 га, і погосподарській книзі зазначена певна кількість голів свиней чи молодняку ВРХ. В даному випадку місцеві органи в обов'язковому порядку повинні дати довідку.

Крім того легалізація трудових відносин автоматично позбавляє сільських жителів – власників особистих селянських господарств права на отримання допомоги по безробіттю, при умові що вони зареєстровані на біржі праці. Це ще є однією із перепон до детінізації інтеграційних відносин в селі.

Недосконалість податкового законодавства відштовхує від взаємовигідної справи реформовані сільськогосподарські підприємства. По-перше, на основі Постанови Кабінету Міністрів України № 805 "Порядок нарахування, виплат і використання коштів, спрямованих для виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам молока та м'яса в живій вазі" особисті селянські господарства втрачають право на реалізацію худоби та свиней за нульовою ставкою і отримання дотації за реалізацію великовагової худоби.

На вартість кормів, які спрямовуються для відгодівлі та вирощування сільськогосподарських тварин в господарствах населення, що здійснюється на кооперативних засадах оподатковується ПДВ за ставкою 20%, оскільки існує в даному випадку акт купівлі – продажу товару. Крім того вартість послуг, які надає підприємство на транспортування кормів не відноситься до сільськогосподарської продукції, що негативно відображається на механізмові розрахунків з бюджетом по ПДВ.

Зняття всіх податкових перепон та залучення до цього процесу фінансовий капітал в даному випадку кошти сільських кредитних спілок дало б змогу сформувати потужну інтегровану фінансово-промислову групу.

Формування аграрних фінансово-промислових груп (АФГ) дасть можливість відновити порушену керованість міжгалузевих зв'язків на рівні регіонального агропромислового комплексу (АПК). Не можна не відзначити, що в сучасних умовах створення АФГ тривале за часом, надзвичайно трудомістке. Поряд з цим у силу численності учасників АФГ (як правило, більш двох десятків) дуже важко погодити їхні економічні інтереси і забезпечити взаємну вигоду від виробничих зв'язків.

Але в даному випадку необхідно щоб проявилася роль державних органів влади, які б використовуючи різноманітні методи державної підтримки стимулювали вітчизняної тваринницької продукції. В першу чергу надання пільгових кредитів переробним та торгово-посередницьким підприємствам на придбання молодняку сільськогосподарських тварин та фуражного зерна, а також гарантій, щодо рівня закупівельних цін та захисту

вітчизняних товаровиробників.

Ми вважаємо, що розвиток даного виду інтеграційних зв'язків - це тимчасовий захід і майбутнє за великотоварними підприємствами по вирощуванню і відгодівлі сільськогосподарських тварин, але при цьому необхідно відзначити про високий термін окупності інвестицій в тваринницькі комплекси (3-5 років), що в наших умовах відштовхує потенційних інвесторів.

Література

1. Копач К.В. Личное подсобное хозяйство и его интеграция с общественным производством. – М.:ВНИЭТУСХ, 2000. – 280с.
2. Лысенко Е.Г. Перспектив кооперации и интеграции производителей сельскохозяйственной продукции//Агропромышленный комплекс России в XX веке: стратегия развития/. – М.: РАСХН, 1999. – С.168-170
3. Чайнов А.В. Краткий курс кооперации. М.: Кооперат. Изд., 1925. – 77с.
4. Попова О.Л. Личное подсобное хозяйство: кооперация и интеграция. – К.: Наукова думка, 1991, 54с.

Надійшла 04.11.2008 р.

УДК 657.3 (477)

Т. Т. ДУДА, І. О. ДУКА
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ У ПРИМІТКАХ ЩОДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В даній статті розглядаються питання про сучасне значення і групування приміток щодо фінансової звітності через розкриття складових облікової політики. При цьому враховуються методологічні засади, що закладені в існуючих МСФЗ та П(С)БО, які згруповані за їх призначенням. Конкретизація приміток та механізм їх розкриття залежать від галузевої практики підприємства, а саме ВАТ «Хмельницькгаз».

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в економіку України вимагають приведення системи бухгалтерського обліку і складання звітності підприємств у відповідності з Міжнародними стандартами. За цих обставин значно зростає попит на фінансову інформацію підприємств. Тому в даній статті ми розкрили інформацію саме про примітки, які є складовою фінансової звітності. Зростання ролі інформаційного забезпечення в обґрунтуванні управлінських рішень сприяє підвищенню уваги до бухгалтерської фінансової звітності, як основного джерела інформації про та фінансовий стан підприємств.

Аналіз останніх досліджень. Зарубіжний досвід розкриття і використання інформації у примітках щодо фінансової звітності представляє значний інтерес у теоретичному і практичному плані. Однак його вивчення і використання вітчизняними теоретиками і практиками має максимально враховувати особливості розвитку та становлення економіки України на сучасному етапі. Розв'язанню методологічних питань формування фінансової звітності у вітчизняній науці присвячена значна кількість досліджень наших співвітчизників, таких як: Ф.Ф.Бутинець, П.Л.Хомин, В.К.САвчук, В.В.Собко. Наукові розробки цих і багатьох інших фахівців стали основою для подальшого вивчення проблем та формувань пропозицій щодо удосконалення фінансової звітності підприємств.

Метою написання статті є: висвітлення запропонованої нами процедури розкриття приміток на прикладі ВАТ «Хмельницькгаз» через опис складових його облікової політики.

Постановка завдань. Ця робота присвячується розкриттю приміток, які мають розкривати облікову політику підприємств, інформацію, яка не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою за відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Результати дослідження. В представлений раніше статті щодо приміток нами було розкрито їх поняття та класифікацію [1]. Однак огляд нормативних документів, зарубіжних та вітчизняних видань знову таки підкреслює наявність облікових проблем, пов'язаних з примітками, на предмет їх сутності [2]. Між тим, практика багатьох українських підприємств, а особливо тих, які оприлюднюють свою фінансову звітність, вказує на необхідність врегулювання означеної проблеми. До останніх належать, перш за все, акціонерні підприємства.

Всю величезну сукупність приміток, як відомо, за формою поділяють на описову і цифрову інформацію, яка дає можливість ширше розкрити уявлення про елементи фінансової звітності, сформовані під впливом вимог П(С)БО та галузевої практики конкретного підприємства. Ще відокремлюють інформативну частину щодо суб'єкта господарювання, яку в аудиті відносять до знання бізнесу:

- 1) адреси підприємства (юридичної та фактичної);
- 2) опис основної діяльності підприємства;
- 3) характеристика системних операцій, притаманних підприємству;
- 4) чисельність працюючих на кінець звітного періоду (наприклад, на 31.12.08);

В примітках необхідно показати основні методологічні підходи до підготовки фінансової звітності і розкрити використану облікову політику.

Примітки можна групувати за звітними формами, де і розкривається вся інформація про них. Окремо наводяться примітки до звітного бухгалтерського балансу, окремо до звітів:

- 1) про фінансові результати (в зарубіжній практиці про прибутки і збитки);
- 2) про власний капітал (в зарубіжній практиці про зміни в капіталі);
- 3) про рух грошових коштів.

Важливо, щоб примітки змогли швидко знайти та адекватно їх зрозуміти користувачі фінансової звітності, які є впливовими саме для конкретного підприємства.

В примітках необхідно вказати на: 1) відповідність інформації, яку вимагають стандарти; 2) розкриття основ облікової політики, яку використовує для їх відображення у звітності підприємство.

Більшість практикуючих бухгалтерів, схиляються до того, що в примітках необхідно як можна детальніше описувати методологічні засади, закладені в облікових політиках підприємства [3]. Вони ґрунтуються на діючих стандартах з бухгалтерського обліку, які представлені нами в табл. 1.

З даної таблиці випливає необхідність розуміння бухгалтерськими кадрами кожного підприємства стандартних підходів до приміток фінансової звітності, особливо на акціонерних підприємствах з урахуванням означеної нами їх класифікації.

Це обумовлено більш прозорими та адекватними вимогами ДКЦПФРУ.

Так, ВАТ "Хмельницькгаз" відображає інформацію про примітки згідно своєї облікової політики, яка ґрунтується на таких важливих аспектах:

- 1) на організації бухгалтерського обліку з урахуванням дії системи внутрішнього контролю на підприємстві;
- 2) на визнанні основних об'єктів обліку, притаманних означеному підприємству;
- 3) на описі облікових процедур щодо таких об'єктів обліку.

З огляду на це нами пропонується процедура розкриття приміток ВАТ "Хмельницькгаз" через опис складових його облікової політики (рис. 1). На основі даних, які наведені в обліковій політиці ВАТ "Хмельницькгаз", слід зазначити інформацію, що належить до кожного з трьох рівнів. До першого рівня відносять: 1) права, обов'язки і відповідальність головного бухгалтера; 2) наявність робочого плану рахунків з додатковою системою субрахунків видів аналітики і структури довідників; 3) порядок проведення інвентаризації; 4) наявність графіку документообігу; 5) вимоги до первинного обліку; 6) межа істотності бухгалтерської інформації при складанні фінансової звітності в розмірі 100 грн.

До другого рівня належить розкриття інформації: по необоротних активах, оборотних активах, дебіторській заборгованості, власному капіталу, зобов'язаннях, сегментах. По необоротних активах слід розкривати таку інформацію: 1) необоротні активи – це активи, які утримують з метою використання 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 яких більше одного року і вартість одиниці об'єкта перевищує 1000 грн; 2) визначення терміну корисного використання нематеріальних активів, основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, їх ліквідаційну вартість, вибір методу нарахування амортизації, створення центральної постійно діючої експертно-технічної комісії; 3) методи нарахування амортизації згідно П(С)БО7, норми та методи, передбачені податковим законодавством; ведення відокремленого аналітичного обліку амортизаційних відрахувань на державне майно та відрахувань на його розвиток; 4) дотримання в обліку поліпшення необоротних активів такого принципу: у бухгалтерському обліку поліпшення необоротних активів відносити на збільшення балансової вартості об'єктів; у податковому обліку відносити на валові витрати в межах, встановлених Законом України "Про оподаткування прибутку підприємства" від 22.07.1997р. №334/94-ВР із внесеними змінами та доповненнями; перевищення даної норми – на збільшення балансової вартості основних фондів; 5) включення до капітальних інвестицій витрат на створення, поліпшення та придбання таких необоротних активів, як основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та нематеріальні активи.

По оборотних активах у примітках ВАТ "Хмельницькгаз" розкривається наступна інформація: 1) включення до виробничих запасів матеріальних активів, призначених для внутрішнього виробничого споживання; одиницею бухгалтерського обліку запасів вважати кожне їх найменування, при відпуску запасів у виробництво, продаж, чи в інше вибуття здійснювати їх оцінку за методом ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; включення запасів до готової продукції, які є продуктом власного виробництва, повністю завершені обробкою і перебувають на стадії повної готовності для реалізації; включення до товарів матеріальних активів, що придбані та утримуються з метою подальшого продажу без додаткової обробки або з мінімальною обробкою; транспортно-заготівельні витрати, що входять до первісної вартості запасів, безпосередньо включаються до собівартості запасів; уцінку запасів здійснювати тільки у разі псування або часткової втрати початкової властивості; 2) відпуск матеріалів, товарів, робіт, послуг, а також передача основних засобів в межах балансу товариства проводиться по собівартості без нарахування додаткових націнок, податків та інших платежів. При цьому доходи по рахунках 7-го класу та витрати по рахунках 9-го класу не відображаються.

Поділ стандартів бухгалтерського обліку заради сутності приміток фінансової звітності підприємства

Групи стандартів бухгалтерського обліку за їх призначенням	МСФЗ та МСБО		П(С)БО	
	№	Назва	№	Назва
1. Стандарти з концептуальних основ ведення бухгалтерського обліку	1	Подання фінансової звітності.	1	Загальні вимоги до фінансової звітності.
	1	Перше застосування МСФЗ.	6	Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах.
	8	Облікова політика бухгалтерські зміни і помилки.		
	10	Події після звітної дати.		
2. Стандарти з механізмів заповнення, подання та визнання конкретних фінансових звітів і їх елементів	2	Виплати дольовими інструментами.	2	Баланс.
	3	Запаси.	3	Звіт про фінансові результати.
	2	Фінансові інструменти-розкриття.	4	Звіт про рух грошових коштів.
	7	Звіт про рух грошових коштів.	4	Звіт про власний капітал.
	7	Податок на прибуток.	5	Основні засоби.
	12	Сегментна звітність.	5	Нематеріальні активи.
	14	Основні засоби.	7	Запаси.
	16	Оренда.	8	Дебіторська заборгованість.
	17	Виручка.	9	Зобов'язання.
	18	Винагорода працівникам.	10	Фінансові інвестиції.
	19	Витрати по позиках.	11	Фінансові інструменти.
	23	Консолідована та індивідуальна фінансова звітність.	12	Оренда.
	27	Облік інвестицій в асоційовані компанії.	13	Дохід.
	28	Фінансові інструменти – подання.	14	Витрати.
	32	Прибуток на акцію.	15	Податок на прибуток.
	32	Проміжна фінансова звітність.	16	Консолідована фінансова звітність.
	33	Знецінення активів.	17	Прибуток на акцію
	34	Резерви, умовні зобов'язання та умовні активи.	20	Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва.
	36	Нематеріальні активи.	24	Виплати працівникам.
	37	Фінансові інструменти: визнання та оцінка.	25	Зменшення корисності активів.
38		26	Фінансова звітність за сегментами.	
39		28	Біологічні активи.	
3. Стандарти щодо облікових процедур за специфічними видами діяльності підприємства	3	Об'єднання бізнесу.	29	Фінансові витрати.
	4	Договори страхування.	30	
	5	Вибуття необоротних активів, що утримуються для продажу, та припинена діяльність.	31	
	6	Розвідка та оцінка мінеральних ресурсів.	18	Будівельні контракти.
	11	Договори підяду.	19	Об'єднання підприємств.
	20	Облік державних субсидій та розкриття інформації про державну допомогу.	21	Вплив зміни валютних курсів.
	21	Вплив змін валютних курсів.	22	Вплив інфляції.
	24	Розкриття інформації про зв'язані сторони.	23	Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін.
	26	Облік та звітність за пенсійними планами.	27	Необоротні активи утримані для продажу та припинена діяльність.
	29	Фінансова звітність в умовах гіперінфляції.	32	Інвестиційна нерухомість
	31	Фінансова звітність про участь у спільній діяльності.	33	Витрати на розвідку запасів корисних копалин
	40	Інвестиційна власність		
	41	Сільське господарство		

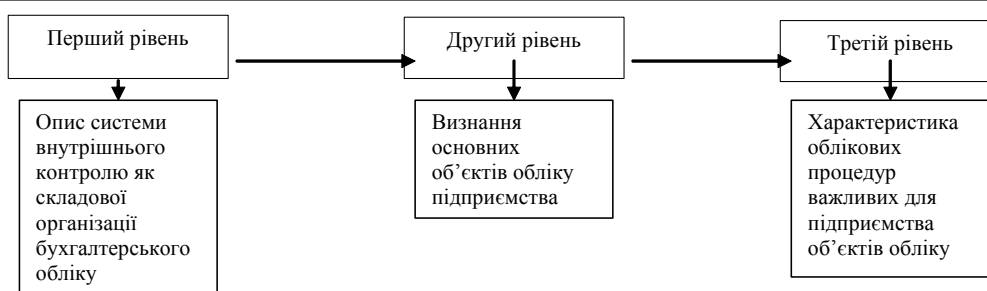


Рис. 1. Процедура розкриття приміток до фінансової звітності на прикладі ВАТ "Хмельницькгаз"

По дебіторській заборгованості означене підприємство розкриває наступну інформацію: 1) визнавати дебіторську заборгованість за товари, роботи і послуги одночасно з визнанням доходу від реалізації товарів, робіт і послуг та оцінювати за первісною вартістю; 2) резерв сумнівних боргів формувати на останню дату звітного року на підставі класифікації дебіторської заборгованості за послуги (роботи, товари) із наступного розрахунку:

- 2.1) при заборгованості до 3-х місяців – із коефіцієнтом сумнівності 0,2 %;
- 2.2) при заборгованості від 3-х до 6-ти місяців – із коефіцієнтом сумнівності 0,4 %;
- 2.3) при заборгованості від 6-ти і більше місяців – із коефіцієнтом сумнівності 0,9 %.

Нарахування сумнівних боргів проводиться з урахуванням залишку даного резерву до складання балансу станом на 31 грудня.

Інформація про витрати майбутніх періодів розкривається через їх аналітичний аспект тобто це витрати, що пов'язані з підготовчими до виробництва роботами, з освоєнням нових виробництв та агрегатів.

По власному капіталу представляється інформація про те, що до цього елемента слід відносити втілені в чистих активах кошти, вкладені його засновниками або учасниками, а також накопичені у процесі діяльності її фінансові результати – прибутки і збитки, отримані товариством.

По зобов'язаннях розкривається: 1) інформація про нарахування оплати праці згідно з умовами, передбаченими колективним договором відповідно до тарифної угоди, штатного розпису та інших наказів по товариству; при цьому включати до системи оплати праці виплати премій та заохочень згідно розроблених і затверджених положень; 2) податки і збори обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду здійснювати у порядку і на умовах, що визначаються законами України про оподаткування.

По сегментах у примітках визначається встановлення їх пріоритетності. Звітними є такі види господарського сегмента, як транспортування природного газу та постачання природного газу.

Третій рівень процедур розкриття приміток по ВАТ "Хмельницькгаз" торкається обліку витрат:

1) інформації про те, що для відображення в бухгалтерському обліку понесених витрат застосовувати рахунки 9-го класу "Витрати діяльності" з дотриманням вимог П(С)БО16 "Витрати";

2) витрати звітного періоду визнавати або як зменшення активів, або як збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Витрати визнавати витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображати у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Визначення витрат здійснювати з дотриманням принципу відповідності з використанням методу нарахувань для всіх витрат, які можуть бути достовірно оцінені, у тому числі процентних витрат;

3) облік витрат по реалізації продукції необхідно вести окремо по кожному виду діяльності, а саме: витрати на транспортування природного газу і витрати на постачання природного газу; витрати на реалізацію скрапленого газу; щодо збутової діяльності; витрати на інші види робіт. При формуванні собівартості робіт за економічними елементами та інших витрат виробничої діяльності керуватися наказом Міністерства палива та енергетики України №398 від 20.10.2006р.;

4) до незавершеного виробництва відносити роботи та послуги, результати яких не пройшли технічні випробування та приймання, які обліковуються за фактичною собівартістю сировини, матеріалів та розподілених непрямих витрат;

5) обсяги розбалансування природного газу та послуг по його транспортуванню магістральними газопроводами відображаються в бухгалтерському обліку центрального виробництва на рахунках 7022 "Доходи від розбалансування газу"; 9022 "Витрати з сезонного розбалансування газу".

З обліку доходів розкривається інформація: 1) з відображення в бухгалтерському обліку доходів від звичайної діяльності відповідно до вимог П(С)БО "Дохід"; 2) доходи звітного періоду визнавати під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена; 3) облік доходів від реалізації продукції необхідно вести окремо по кожному виду діяльності, а саме: доходи по транспортуванню природного газу; доходи по постачанню природного газу; доходи по реалізації скрапленого газу; доходи по збутової діяльності; доходи по інших видах робіт.

Висновок. Таким чином, в статті нами було висвітлено питання, які стосуються конкретних приміток підприємства з огляду на групування облікової інформації за стандартними вимогами завдяки МСФЗ та

П(С)БО та облікової політики. Означені методологічні підходи мають на меті зробити фінансову звітність підприємства, зокрема ВАТ «Хмельницькгаз», зрозумілими для її користувачів. Останні будуть мати деталізовану інформацію не тільки стосовно важливих для підприємства об'єктів обліку, але й зможуть дати оцінку системі внутрішнього контролю.

Література

1. Дука І О, Дуда Т.Т. Примітки до річної фінансової звітності за сучасних умов її прозорості // Вісник ХНУ. Економічні науки. 2008. - №2, т 1. С.120- 122.
2. 31 положення (стандарт) бухгалтерського обліку. - К.: КНТ, 2007. – 176 с.
3. Палий В. Ф .Международные стандарты учета и финансовой отчетности - М.:ИНФРА, 2008. С.74 - 75, 506 - 508.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 336.71.01

В. М. ПІДГОРОДЕЦЬКА
Хмельницький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Розглянуто підходи до формування оптимального портфеля з допомогою моделей Блека, Марковіца, Тобіна-Шарпа-Літнера. Висвітлено можливість отримання кількісних характеристик портфеля, які шляхом варіювання дають змогу досягти його оптимальності. Запропоновано нову математичну модель кредитування, координуючі вказівки знайшли відображення в системі обмежень, що визначають область пошуку розв'язку задачі лінійного програмування.

Актуальність теми. Формування кредитного портфеля комерційного банку є одним із найризикованіших напрямків його діяльності, але й одним з найвагоміших компонентів структури процентних доходів.

Головна мета у формуванні портфеля полягає в досягненні оптимального поєднання між ризиком і доходом для інвестора, тобто відповідний набір інвестиційних інструментів покликаний знизити до мінімуму ризик його втрат і одночасно максимізувати його дохід.

Аналіз досліджень. Основні теорії вибору портфеля вперше були розроблені Нобелівським лауреатом Гаррі Марковіцем в статті “Вибір портфеля”, опубліковані в 1952 р. В цій статті вперше була запропонована математична модель формування оптимального портфеля цінних паперів і були приведені методи побудови таких портфелів при певних умовах. З обчислювальної точки зору отримана оптимізаційна задача відноситься до класу задач квадратичної оптимізації при лінійних обмеженнях. В даний час разом із задачами лінійного програмування це один з найбільш вивчених класів оптимізаційних задач, для яких розроблено досить велику кількість ефективних алгоритмів.

Щодо моделювання оптимального кредитного портфеля, то слід відзначити дослідження світових вчених таких, як Тобін-Шарп-Літнер, Блек. Незважаючи на отримані результати, дослідження оптимізації кредитного портфеля і його моделювання потребує глибшого вивчення та застосування прикладних програм.

Метою статті є розробка та обґрунтування моделі оптимізації кредитного портфеля комерційного банку.

Виклад основного матеріалу. Зменшення ризику досягається за рахунок диверсифікації портфеля. Диверсифікація зменшує ризик за рахунок того, що можливі невисокі доходи по одному паперу будуть компенсуватися високим прибутком по інших паперах. Мінімізація ризику досягається за рахунок включення в портфель паперів широкого кола галузей, не пов'язаних тісно між собою, щоб уникнути синхронності циклічних коливань їх ділової активності. Сучасні дослідження західних вчених показали, що більша частина ризику портфеля усувається, якщо в нього входять від 8 до 20 різних паперів. Подальше збільшення їх кількості вже незначно зменшує ризик. Говорячи про ризик, слід підкреслити, що портфель може зменшити лише диверсифікований або специфічний ризик, тобто конкретний ризик для кожного підприємства, не залежний від загального стану економіки. Ринковий ризик, зумовлений господарською кон'юнктурою країни, не підлягає диверсифікації.

Недиверсифікований (систематичний, ринковий) ризик виник із зовнішніх подій, які впливають на ринок в цілому: це війни, інфляція, економічний занепад, висока ставка відсотку та інше. На систематичний ризик припадає від 25 до 50% загального ризику по будь-якій інвестиції, і оскільки в такій ситуації задіяні всі компанії, цілком очевидно, що систематичний ризик неможливо усунути диверсифікацією.

Для отримання кількісних характеристик портфеля можуть бути використовуватися наступні характеристики:

1. m_p - дохідність (ефективність) портфеля цінних паперів. Даний параметр розраховується як зважене середнє з очікуваних доходів по кожній із компонент:

$$m_p = \sum x_i m_i, \quad (1)$$

де x_i - частина інвестицій, які містяться в кожному з видів активів (ці частини називаються *портфельною вагою*); m_i - очікувана ставка доходу по кожному виду активів.

2. σ_p - стандартне відхилення ставок доходу по портфелю (ризик портфеля). Стандартне відхилення доходу являє собою квадратний корінь з дисперсії портфельного доходу (дисперсію дохідності портфеля називають його варіацією V_p), яка визначається за формулою:

$$\sigma_p^2 = V_p = X^T \cdot CVO \cdot X = \sum_{i=1}^N x_i^2 \cdot \sigma_i^2 + 2 \cdot \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N x_i \cdot x_j \cdot r_{ij} \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j, \quad (2)$$

де CVO - коваріаційна матриця порядку n .

Коваріація - це міра того, яка залежність між випадковими величинами (в даному випадку це дохід по цінним паперам), як ці величини "змінюються". Коваріація може бути виражена як добуток коефіцієнта кореляції r_{ij} і двох стандартних відхилень:

$$CVO_{ij} = \sigma_{ij} = r_{ij} \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j,$$

де σ_i - стандартне відхилення доходу по i -му активу, r_{ij} - коефіцієнт кореляції доходів між i -м і j -м активом.

При розрахунку даного параметру враховується факт, що доходи як правило, взаємно компенсують один одного. Ця компенсація проявляється в наявності позитивної або від'ємної кореляції між доходами по двох конкретних видах активів.

Зазначимо, що із збільшенням числа паперів в портфелі зростає роль доданків, які містять коваріації. Для двох паперів число доданків з коваріаціями і дисперсіями однакове (по два доданки). Однак в портфелі, який містить багато паперів, число коваріацій набагато більше числа дисперсій. Таким чином, змінність диверсифікованого портфеля майже повністю відображають коваріації.

При наявності досконалої від'ємної кореляції, коли при зменшенні доходу по одній акції на один пункт виникає збільшення на один пункт по другій, інвестор отримує можливість зменшити стандартне відхилення доходу за цими двома активами разом до нуля, тобто звести ризик до мінімуму. Це пояснює можливість зміни операції з опціонами і терміновими контрактами (які вважаються високо ризикованими операціями) в поєднанні з активами, на яких вони базуються, для реального зменшення ризику.

Наявність досконалої позитивної кореляції спостерігається, наприклад, при придбанні двох видів звичайних акцій однієї корпорації, випущених за однакових умов. Стандартне відхилення ставок доходу по портфелю в цьому випадку розраховується як середньо-зважене із стандартних відхилень доходів, які входять в склад портфеля активів.

На практиці, як правило кореляція не є досконалою, і стандартне відхилення ставок доходу буде дещо іншим. Маштаб цього відхилення буде визначатись характеристиками кореляційних залежностей руху доходів по різних цінних паперах.

Варіюючи портфельні ваги застосовуваних в складі портфеля активів, можна досягти оптимального, з точки зору застосовуваного типу, портфеля.

В літературі [3] описані підходи до формування оптимального портфеля з допомогою моделей Блека, Марковіца, Тобіна-Шарпа-Літнера. Задача оптимізації полягає в тому, щоб визначити, яка частина портфеля повинна бути відведена для кожної з інвестицій так, щоб величина очікуваною доходу і рівень ризику відповідали цілям інвесторів. Наприклад, цільовою функцією може бути мінімізація ризику при заданій дохідності або максимізація доходу при ризику не вище заданого. При цьому на компоненти вектора \bar{x} , який представляє портфель, можуть накладатись різні обмеження, які залежать від виду угоди, типу учасників активів, величини відкритих позицій і т.д. Портфелі, які задовільняються умовами даного ринку, називаються допустимими. В моделі Блека допустимими можуть бути будь-які портфелі. Це означає, що вектор \bar{x} задовільняє лише основне

обмеження: $\sum_i^n x_i = 1$. Наявність коротких позицій (відсутність умов невід'ємності) дає можливість реалізувати

будь-яку, як завгодно велику дохідність, природньо, за рахунок великого ризику. В моделі Макровіца допустимими можуть бути лише стандартні портфелі (без коротких позицій). Це означає, що на вектор \bar{x}

накладаються два обмеження: основне $\sum_i^n x_i = 1$ і невід'ємності $x_i \geq 0$ для всіх i .

Портфель називається стандартним, якщо інвестор по кожному активу в довгій (long) позиції. Довга позиція - це, як правило, купівля активу з наміром його послідууючого продажу (закриті позиції). Така купівля часто здійснюється при очікуванні підвищення ціни активу в надії отримати дохід від різниці цін покупки і продажу. Припустимо, що відносно деякого активу інвестор впевнений в зворотному, тобто в зниженні його вартості. В цьому випадку він може здійснювати угоду, яка називається короткою продажем (short sale). Для цього він бере даний актив в позичку в іншого інвестора (кредитора), одразу ж продає його, а в подальшому купує на ринку за зниженою ціною і повертає своєму кредитору. При цьому він зобов'язаний виплатити кредитору поточний дохід по активу за час угоди і деякий відсоток за надання самої можливості угоди (за кредит). На більшості фондових біржах короткі продажі цілком допустимі і часто використовуються, однак із-за їх особливої ризикованості біржі можуть вводити обмеження на загальну величину коротких позицій в угодах. В моделі Тобіна-Шарпа-Літнера допускається наявність так званих безризикових активів, дохідність яких не залежить від стану ринку і має постійне значення.

В межах моделі кредитування, що пропонується нижче, координуючі вказівки знайшли відображення в системі обмежень, які визначають область пошуку оптимального розв'язку. Насамперед запишемо обмеження на кількість кредитних ресурсів банку з урахуванням підтримки величини залишків на коррахунку з метою виконання банком норми обов'язкового резервування:

$$\sum_{i=1}^n x_i \leq K_a + K_{kp} + y, \quad (3)$$

де K_a - кошти каси, K_{kp} - кошти на коррахунку;

$$K_{kp} + y \geq 0,17 \cdot Z_k, \quad (4)$$

де Z_k - залучені банком кошти.

Запишемо як обмеження економічні нормативи, на зміни яких впливає проведення банком кредитної діяльності.

Норматив платоспроможності:

$$\frac{K}{\left(A_p + \sum_{i=1}^n x_i \right)} \geq 0,08, \quad (5)$$

де A_p - сукупні активи, зважені щодо відповідних коефіцієнтів за ступенем ризику; K - капітал банку.

Норматив миттєвої ліквідації:

$$\frac{K_{kp} + K_a - \sum_{i=1}^n x_i}{\Pi_p + \sum_{i=1}^n x_i} \geq 0,15, \quad (6)$$

де Π_p - поточні рахунки.

Норматив співвідношення високоліквідних активів до робочих активів банку:

$$\frac{B_a - \sum_{j=1}^n x_j}{P_a} \geq 0,2, \quad (7)$$

де B_a - об'єм високоліквідних активів; P_a - робочі активи банку.

Норматив максимального розміру ризику на одного позичальника:

$$\frac{Z_c + x_i}{K} \leq 0,125, i = \overline{1, n}, \quad (8)$$

де Z_c - сукупна заборгованість за позичальником, міжбанківським кредитом та врахованими векселями одного позичальника на 100% суми позабалансових зобов'язань, виданих щодо цього позичальника.

Норматив "великих" кредитних ризиків:

$$\frac{C_k + \sum_{i=1}^n x_i}{K} \leq 8, \quad (9)$$

де C_k - сукупний розмір "великих" кредитів, виданих кредитним банком з урахуванням 100% позабалансових

зобов'язань банку.

Норматив максимального розміру наданих міжбанківських позик:

$$\frac{M_{\text{бн}} + \sum x_i}{K}, i \in \Omega, \cup \Omega_2 \quad (10)$$

де $M_{\text{бн}}$ - загальна сума наданих комерційним банком міжбанківських позик.

Норматив максимального розміру отриманих міжбанківських позик ($M_{\text{бо}}$):

$$\frac{M_{\text{бо}} + y}{K} \leq 3, \quad (11)$$

а також обмеження невід'ємної змінних:

$$x_i \geq 0, y \geq 0, i = \overline{1, n}. \quad (12)$$

Невідомі моделі (3)-(12) з цільовою функцією

$$f(x, y) = \sum_{i=1}^n (1 + \tau_i)^{t_i} \cdot x_i - \beta \cdot y \rightarrow \max \quad (13)$$

(де τ_i - ставка процента по i -му кредиту, t_i - період дії кредитної угоди, β - ставка процента міжбанківської позики) є x_i - об'єми наданих кредитів та y - обсяг міжбанківського кредиту.

Розв'язок даної моделі визначає оптимальну структуру кредитного портфеля.

Але структура кредитного портфеля значно залежить від параметрів, включених в обмеження (3) – (11) і їх зміна може привести до значної чи менш значної зміни пошукованого розв'язку, тобто значень $x_i (i = \overline{1, n})$.

Висновки. Перевагою цієї моделі є, насамперед, її максимальне наближення до умов реального функціонування комерційного банку, з одного боку, і простота практичної реалізації, з другого.

Більше того, двоїсті змінні, що визначаються в стандартному симплекс-методі, який доречно застосовувати для розв'язання задачі (3) – (13), дає можливість оцінити міру впливу кожного з обмежень, тобто провести постоптимальний аналіз одержаних результатів.

Література

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
2. Іванюк М.М., Підгородецька В.М., Поплавська О.А. Дослідження операцій. Практикум з курсу для студентів економічних спеціальностей: Навч. Посібник. – Хмельницький: ТУП, 2003. – 130 с.
3. Костіна Н.І., Сучок С.В. Моделювання діяльності комерційного банку в умовах нерівномірності платіжних строків та існування валютного обміну коштів // Вісник НБУ України. – К., 2002. - №3
4. Костіна Н.І., Алексєєв А.А., Мельник П.В. Моделювання фінансів: Монографія. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – 224 с.
5. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. Математические методы и модели в управлении: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2000. – 440 с.

Надійшла 04.11.2008 р.

УДК 338.47:330.865

В. В. КОВАЛЬ

Одеський інститут фінансів УДУФМТ

ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СФЕРИ ПОСЛУГ

Розглянуто сучасне розуміння процесно-орієнтованого підходу до управління діяльністю корпорації. Визначені особливості впровадження та переходу до нової моделі діяльності; концептуальні засади ролі і функцій процесної організації стратегічного управління операторів телекомунікацій.

Постановка проблеми. Відповідно до вимог сучасних умов господарювання запорукою розвитку корпорацій є гнучкість і швидка адаптація до змін ринку, внутрішня ефективність та інновації, орієнтованість на клієнта і єдину стратегічну спрямованість. Внаслідок того, що динаміка ринку змушує компанії шукати нові продукти, технології та методи роботи, тому бізнес-процеси повинні не тільки вдосконалювати один раз знайдену оптимальну форму, а постійно змінюватися, гнучко перебудовуватися залежно від змін стратегії

розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вдосконалення діяльності операторів телекомунікацій на засадах реалізації моделей управління на основі стандартизації бізнес-процесів з використанням референтних (галузевих) моделей, які є проекцією стратегічного бачення організації, набули в останні роки надзвичайної важливості. Реалізація подібних моделей у фаховій літературі з управління на основі реалізації процесно-орієнтованого підходу приділяється значна увага [1; 10; 11]. У роботах [12; 13] були розглянуті проблемні питання реалізації процесно-орієнтованого підходу в сфері телекомунікацій

Конкурентне середовище галузі телекомунікацій вимагає постійної трансформації системи управління. Глобалізація ринкового простору, насиченість ринків послуг традиційними та альтернативними операторами телекомунікацій, скорочення життєвого циклу послуг - припускає необхідність розробки нового ефективного підходу до формування стратегії організації та економічних механізмів щодо організації управління ними [9].

У зв'язку із цим, необхідні нові підходи щодо вдосконалення системи корпоративного управління з використанням стратегічного підходу до організації управління бізнес-процесами з метою адаптації їхнього функціонування до ринкових умов.

Метою статті є огляд теоретичних засад, передумов та напрямів стратегічного підходу до процесної організації корпоративного управління у сфері послуг.

Стратегічний підхід до організації управління бізнес-процесами має забезпечити можливість управління організацією на постійній, регламентованій основі за рахунок постановки стратегічних цілей, доведення цілей до рівня бізнес-процесів (підрозділів) і створення системи вимірюючих показників, на основі яких здійснюється оперативне управління бізнес-процесами.

Виклад основного матеріалу. Розвиток сфери телекомунікацій та постійне вдосконалення технічної й технологічної сторін галузі спричиняє й постійне коректування механізмів регулювання. Пріоритетом джерела формування вітчизняної галузі зв'язку являлися державні органи і структури. Однак, неухильне прагнення до технічного вдосконалення галузі зв'язку привело до того, що державне втручання в телекомунікаційну діяльність у цей час усе більше й більше зводиться до мінімуму. Саме це і є основною передумовою зміни підходів до регулювання та формування стратегій розвитку галузі зв'язку [2].

Для успішної реалізації стратегії в нову еру менеджери повинні домогтися, щоб кожен співробітник в організації розумів важливість і необхідність її трансформації [3, с. 478].

Новими факторами ведення бізнесу стають інновації, швидкість і гнучкість. Всі співробітники повинні усвідомлювати, що бізнес-процеси - це засіб, за допомогою яких їхня компанія створює цінність, і тому при реалізації стратегії немає більш важливого завдання, ніж розробка процесу й інтеграція або координація дій, що входять у нього.

Перехід до процесної діяльності в галузі зв'язку пов'язаний не з пошуком способів механізації та удосконалення традиційних методів діяльності, а з комбінуванням змін в інфраструктурі, інформаційних технологіях і традиційних процесах (розподілу й логістики інноваційними способами, що створюють нову споживчу цінність).

Перехід від концепції до практики стратегії управління заснованої на бізнес-процесах дозволяє по-новому осмислити, як ключові процеси можуть забезпечити конкурентну перевагу і відкриває новий ринок, що має високу цінність і пріоритетність (як для споживача так і для підприємства). Стратегічно значимі види діяльності повинні стати ключовими елементами організаційної структури: тільки при такому підході вони можуть розраховувати на адекватне ресурсне забезпечення й відповідним чином впливати на процес прийняття рішень. Впровадження нової стратегії або коректування існуючої припускає появу нових або зміну колишніх ключових видів діяльності, компетенцій і можливостей, отже, вимагають створення нової або перебудови існуючої організаційної структури. Якщо необхідні зміни не проведені, структура організації перестає відповідати її стратегії й може знизити ефективність управління та продуктивність. Стратегія компанії змінюється разом із зовнішніми умовами, і разом з нею повинна зазнавати змін організаційна структура, підбудовуючись під нові вимоги реалізації стратегії.

Виконання вимоги, щоб компанія фокусувалася на бізнес-процесах, а не на структурі (тобто не на організаційних підрозділах, відділах або функціональних зонах), - важливий крок у перетворенні традиційних компаній, організованих таким чином, що в них з'являються функціональні границі, котрі розділяють окремі напрямки: дослідження й розробки, продажі, маркетинг і розподіл, виробництво та обслуговування споживачів. Історія корпоративних організацій в XX столітті в основному пов'язана з ростом потужностей подібних спеціалізованих функцій, що іноді ворогують між собою, і це часто ускладнює їхню спільну діяльність.

Пристосування компанії до нових умов функціонування вимагає внутрішньої перебудови, змін у виконуваних функціях, перетворення організаційної структури. Основні структурні елементи організації являють собою комбінацію традиційних функціональних одиниць (виробництво, маркетинг, збут, інформаційні технології, фінанси й облік, кадри) і бізнес-процесів (управління ланцюгом поставок, виконання замовлень клієнтів, обслуговування клієнтів, виведення на ринок нових товарів тощо). Концепція стратегічного підходу до управління бізнес-процесами дозволяє виділити процеси, рознесені за різними функціональними відділами, і об'єднати їх в одне ціле.

Стратегії реалізуються більш ефективно, коли частини стратегічно значимих видів діяльності, які виконуються різними відділами, поєднуються в одне ціле і координуються з одного центра. Компанії, що перебудували бізнес-процеси, інтегрували розділені дії та функції до посадових обов'язків одного працівника, а

бізнес-процеси передали у ведення робочих команд. Таким чином, підґрунтям методології управління бізнес-процесами став реінжиніринг як логічний наслідок синтезу завдань і перерозподілу робіт. У результаті усувається рознесення робіт з різних відділів і знижуються накладні витрати.

Доцільність реінжинірингу пов'язана із можливою різницею поточної вартості оператора телекомунікацій і потенційною вартістю, що стане досяжною при зміні низки обставин та за умови досягнення синергічного ефекту. Сучасні погляди авторів [4; 5; 6] акцентують увагу на погоджених стратегіях, які дозволяють домогтися високого синергізму розрізнених бізнес-процесів та спростити досягнення комплементарності цілей. Синергізм існує на кожному етапі ланцюга створення цінності, який дозволяє компанії прискорити впровадження інновацій, збільшити обсяг продаж, скорочення загальних витрат і витрат на управління [7].

Наше дослідження доводить, що одним із шляхів досягнення синергізму є поліпшення взаємин між постачальниками та покупцями (управлінський), а іншим - створення стратегічних альянсів компаній (структурний). Структурний синергізм означає об'єднання ресурсів двох компаній, що дозволяє знизити витрати й збільшити обсяг продажів. Управлінський синергізм дозволяє досягти покращення показників роботи, завдяки підвищенню якості управління без яких-небудь структурних змін [8].

Особливість діяльності сучасних підприємств пов'язана із чітким розумінням того, як змінюється зовнішнє середовище, у якому діє бізнес, і які інноваційні процеси відбуваються за межами галузі, а не тільки в даному виді бізнесу.

Якщо структуру підприємства розглядати як незмінний інструмент реалізації стратегії, то завдання підвищення адаптивності можна звести до забезпечення планованого рівня прибутковості та рентабельності. Послідовне зростання рентабельності компаній пов'язане з їхньою можливістю швидко перерозподіляти ресурси між різними ринковими сегментами з високою нормою прибутку на основі інформаційних технологій. Тенденції розвитку галузі, розширення ринків і поява нових перспектив росту визначаються ключовими стратегічними факторами - гнучкістю і здатністю концентрувати ресурси на нових перспективних напрямках.

Вибір стратегії обумовлений не тільки ситуацією на ринку, але й цілями фірми. Мета компанії і ключові економічні показники діяльності визначаються групами впливу, найважливішими серед яких є акціонери, зацікавлені в рості ринкової капіталізації, і держава та населення, як основний споживач продукції галузі. Компанії, у яких домінує вплив акціонерів та орієнтація на населення, більше схильні до підвищення економічної ефективності. В свою чергу в компаніях, у яких сильніше вплив держави, більше схильні забезпечувати ріст масштабів навіть за рахунок тимчасових збитків.

Диверсифікованість вигідна акціонерам тільки в тому випадку, якщо об'єднані в корпорацію підрозділи під загальним керівництвом працюють краще, ніж окремо, як самостійні компанії. Щоб визначити, наскільки виправдана диверсифікованість необхідно оцінити ефективність підрозділів компанії як самостійних підприємств. Порівняння фактичної й передбачуваної ефективності не дає точного результату. Рішення про диверсифікованість вимушено приймається на основі очікувань, або прогнозів. Визначимо, що основними критеріями при розробці стратегії диверсифікованості є:

1. Критерій привабливості галузі. Галузь, обрана для диверсифікованого росту, повинна бути досить привабливою, тобто забезпечувати прийнятний прибуток на вкладений капітал.
2. Критерій витрат на входження в галузь. Витрати на входження в нову галузь не повинні перевищувати потенційного прибутку від роботи в ній.
3. Критерій додаткових переваг. Диверсифікованість у нові напрямки повинна підвищувати ефективність існуючих і нових підрозділів компанії.

Однак, вибір стратегії визначається умовами ринку, а її реалізація - специфікою компанії й особливостями менеджменту та організації бізнес-процесів. Реалізація стратегії вимагає від компанії проведення необхідних змін, важливо також постійно домагатися, щоб процеси на всіх рівнях забезпечували обрану стратегічну мету.

Стратегічний підхід до процесно-орієнтованого управління в корпорації здійснюється на чотирьох організаційних рівнях із відповідними стратегіями. Перший рівень – корпоративний (стратегія для всієї компанії), другий – бізнес-рівень (для кожного напрямку діяльності компанії), третій – функціональний (для кожного функціонального підрозділу в рамках кожного напрямку діяльності), четвертий рівень – операційний (виконання конкретних операцій).

Комбінування стратегій впровадження процесного підходу на кожному рівні дозволяє вибудовувати ефективну систему стратегічного управління.

Висновки. Сучасні компанії володіють низкою бізнес-процесів, які створюють цінність для клієнтів, але лише деякі використовують їх у якості основи стратегії.

Основною перевагою над конкурентами підприємства стає швидкість розробки нових продуктів та послуг. Але з точки зору задоволення споживача цей процес сам по собі занадто вузький: він є лише частиною стратегії, заснованою на компетенціях. У цьому випадку необхідно розглядати не тільки процес швидкої розробки нових послуг, але й процес їхнього маркетингу та обслуговування клієнтів. Чим більш складний і тривалий який-небудь бізнес-процес, тим проблемніше перетворити його на стратегічну опору компанії.

Стратегічний підхід до управління на основі процесної організації систематизує види діяльності бізнесу, організовує їх у вигляді горизонтального потоку постачальників, процесів і споживачів.

Література

1. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление: [учебник] / Елиферов В.Г., Репин В.В. – М.: ИНФРА-М, 2004 – 319 с.
2. Телекоммуникации и право: вопросы стратегии. / [под ред. Ю.М.Батурина]. – М.: Центр "Право и СМИ", 2000. – 324 с.
3. Лайм Фаэй. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Лайм Фаэй, Роберт Рэнделл. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 608 с.
4. Дафт Р.Л. Менеджмент / Дафт Р.Л. – СПб.: Питер, 2007. – 864 с.
5. Гольдштейн Г.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР: [монография] / Гольдштейн Г.Я. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 207 с.
6. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Кемпбелл Э., Саммерс Лачс К. – [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2004. – 416с.
7. Доль П. Менеджмент: стратегия и тактика/ П. Доль. – М.: Экономика 1989. – 519 с.
8. Лапыгин Ю.Н. Стратегическое развитие организации: учеб. пособие / Лапыгин Ю. Н. – М.: КНОРУС, 2006. – 288 с.
9. Современные телекоммуникации. Технологии и экономика / [под ред. С.А. Довгого]. – М.: Эко - Трендз, 2003. – 320 с.
10. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование и реорганизация бизнес-процессов / Репин В.В., Елиферов В.Г. М.: –РИА «Стандарты и Качество», 2004 – 408 с.
11. Гришковский М.А. ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД / М.А. Гришковский // Стандарты и качество. – 2002. – № 5. – с. 77-80.
12. Танащук К.О. Дослідження взаємозв'язку структурної перебудови та ефективності діяльності телекомунікаційної компанії / К.О. Танащук // Зб. Наук.праць ОНАЗ ім. О.С. Попова. – 2003. – № 3. – с. 49-51.
13. Танащук К.О. Бізнес-процесний підхід до визначення витрат оператора телекомунікацій / Танащук К.О., Мартиненко А.Г. // Зб. Наук.праць ОНАЗ ім. О.С. Попова. – 2006. – № 2. – с. 106-108.

Надійшла 07.11.2008 р.

УДК 658.152

Л. В. ОВОД

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЗА УМОВ РИНКУ

Розглянуто основні елементи амортизаційної політики в Україні, їх зміст на макро- і мікрорівні. Розроблено модель впливу амортизаційної політики підприємства на кількісний і якісний склад основних фондів, результати господарської діяльності та економічне зростання національної економіки

Актуальність проблеми. Загальна економічна криза, що розвертається сьогодні у світі та в Україні зокрема, впливає на розвиток і різноманіття господарської поведінки економічних суб'єктів. Проте кінцева мета їх діяльності навіть в умовах економічної кризи, зводиться до отримання прибутку і підвищення рентабельності виробництва та продукції, що багато в чому залежить від об'єму і структури основних фондів підприємств. Сьогодні як з боку держави, так і з боку підприємств потрібні неординарні заходи по усуненню негативних наслідків економічної кризи в галузі інвестиційної, науково-технічної і амортизаційної політики, тісно пов'язаних між собою.

Основні фонди як основний капітал є важливим елементом національного багатства країни і базою економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, визначають матеріально-технічний стан підприємств, створюють передумови для збільшення об'ємів виробництва, а отже, впливають на ефективність розвитку виробництва на макроекономічному рівні. Проблема підвищення ефективності використання основних фондів підприємства займає центральне місце за умов ринку. Маючи уявлення про роль кожного елементу основних фондів у виробничому процесі, їх фізичний і моральний знос, чинники, що впливають на використання основних фондів, можна виявити методи, напрями, за допомогою яких підвищується ефективність використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства, що забезпечує зниження витрат виробництва, зростання продуктивності праці і підвищення конкурентоспроможності продукції. Велика роль в цьому процесі належить дієвій амортизаційній політиці підприємства.

Використання амортизаційних відрахувань як внутрішнього джерела фінансування інвестицій в основні фонди залежить від двох факторів: системи державного регулювання процесів амортизації у країні, та внутрішньої амортизаційної політики підприємств, яка формується з урахуванням як зовнішніх вимог до її складу, так і внутрішньої специфіки конкретних підприємств. Багатофакторний вплив амортизаційної політики України на розвиток підприємств (відтворювальний, витратний, інвестиційний, інноваційний) сьогодні супроводжується посиленням негативного впливу і недостатнього взаємозв'язку з податковою політикою

держави.

Отже, необхідність формування нових моделей амортизаційної політики в економіці України і на підприємстві, важливість даної проблеми, її теоретична і практична значущість додають темі дослідження особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти амортизації як економічної категорії та її концепції, сутність амортизаційної політики та її стимулюючої ролі як інвестиційного ресурсу детально розглядалися такими вченими як Бондар О., Вінченко І.І., Голов С., Городянська Л., Дучинська Н., Каптейн І., Кленін О., Максута О., Никифоров А., Онишко С., Орлов П., Чумаченко М. та ін. [1-10; 12-14].

Нами також досліджувалась сутність, рівні та складові елементи амортизаційної політики, а також позитивні наслідки її розробки [11].

Невирішена частина загальної проблеми. Систематизація і узагальнення науково-прикладних досліджень з питань сутності амортизаційної політики, її рівнів та складових елементів потребує подальшої їх деталізації та розробки моделі впливу амортизаційної політики підприємства на мікро- та макроекономічний результат. Вирішення окресленої проблеми зумовлює мету дослідження і полягає у наступному:

- 1) систематизація основних елементів амортизаційної політики та їх змісту на макро- і мікрорівні;
- 2) моделювання впливу амортизаційної політики підприємства на його діяльність та економічне зростання національної економіки;
- 3) виявлення причин, що перешкоджають проведенню ефективної амортизаційної політики на макро- і мікрорівнях, проаналізувати чинники, що впливають на механізм її реалізації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Політика управління відтворенням основних фондів є частиною фінансової стратегії підприємств, що полягає у формуванні необхідного розміру і складу засобів праці, раціоналізації і оптимізації їх структури і джерел покриття.

Дослідження процесу відтворення основних фондів дозволило виявити ряд особливостей, що впливають на ефективність управління ними:

1. Вплив на технічну сторону економіки. Основні фонди, більшою мірою, ніж будь-який інший чинник виробництва визначають технологічний аспект виробництва. Саме кількість і якість використовуваних основних фондів є найважливішою ознакою розвиненості економічної системи підприємства і країни в цілому.

2. Висока здатність до відтворення. В умовах ринку амортизаційні відрахування, що осідають на поточному рахунку після реалізації продукції, мають тенденцію до накопичення, оскільки, продаючи готову продукцію, підприємство може направляти отримані доходи на розширення або вдосконалення своїх виробничих потужностей.

3. Пропорційність циклу відтворення. В умовах ринку процес відтворення основних фондів повинен спрямовуватись державою не тільки за допомогою проведення єдиної технічної і інвестиційної політики, але й шляхом активного залучення до цього процесу господарюючих суб'єктів.

4. Завершеність циклу відтворення. Означає раціональне формування і використання на підприємствах для оновлення засобів праці різних джерел інвестування (в основному, власних).

5. Використання диференційованої системи вартісних оцінок основних фондів (первісна, переоцінена, балансова, залишкова, справедлива, ліквідаційна та вартість, яка амортизується).

6. Функціональна корисність основних фондів зберігається протягом цілого ряду років, тому витрати з їх придбання і експлуатації розподілені в часі.

7. Різноманітність оцінки використання основних засобів залежно від їх виду, належності, характеру участі у виробничому процесі, а також призначення. Оскільки основні фонди обслуговують не тільки виробничу сферу діяльності підприємства, але і соціально-побутову, ефективність їх використання визначається не тільки економічними, але і соціальними, екологічними і іншими чинниками.

На рисунку 1 представлена модель впливу кількості і якості використовуваних підприємством основних фондів на досягнення як окремої підприємницької мети (фінансовий результат, попит на продукцію), так і на економічне зростання національної економіки.

Оскільки амортизаційна політика, що проводиться на макро- і мікрорівні найістотнішим чином впливає на показники ефективності і фінансові результати роботи підприємств, виникає необхідність систематизувати її основні елементи та їх зміст.

В цілому амортизаційна політика приводить в дію певні важелі на макrorівні, які впливають на ступінь оновлення основного капіталу, прискорення НТП в галузях економіки, створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, вдосконалення податкової системи (табл. 1) [7].

В свою чергу, на мікрорівні при здійсненні ефективної амортизаційної політики йде процес оновлення активної частини основних виробничих фондів і підвищується технічний рівень виробництва. Все це, у свою чергу, створює достатні передумови для зниження собівартості продукції і максимізації прибутку, які є основними напрямками стійкої діяльності підприємства (табл. 2).

Висновки. Амортизаційна політика - це управління процесом відтворення основних фондів, направлене на підвищення технічного рівня виробництва, запобігання надмірному зносу активної частини основних фондів, вдосконалення видів, технологічної і вікової структури основних засобів, нарощування основного капіталу і об'єму випуску продукції, підвищення продуктивності праці і зниження собівартості продукції, максимізацію прибутку і активізацію інвестиційної діяльності підприємства.



Рис. 1. Модель впливу кількісного і якісного складу основних фондів на мікро- і макроекономічний результат

Негативні тенденції, що склалися в економіці України у зв'язку з надмірним (у окремих галузях більше 60%) зносом основних фондів і недосконалістю амортизаційної політики, роблять необхідним вирішення на підприємстві наступних задач:

- 1) виявлення і задоволення потреби в кількісному і якісному складі основних фондів;
- 2) підтримка оптимальних пропорцій між складовими частинами основних фондів;
- 3) вибір найбільш прогресивних видів основних фондів;

4) максимізація кінцевого фінансового результату діяльності підприємства за рахунок зростання ефективності функціонування основних фондів.

Таблиця 1

Амортизаційна політика на макроекономічному рівні

Основні елементи державної амортизаційної політики	Зміст елементів державної амортизаційної політики
1. Розробка економічно доцільних термінів корисного використання основних фондів	Термін корисної експлуатації активу повинен враховувати передбачуваний фізичний і моральний знос, очікуваний термін використання активу, юридичні та інші обмеження на його використання
2. Реалізація ефективних механізмів нарахування амортизації	Використання найбільш прийнятних і оптимальних варіантів нарахування амортизації виходячи з цілей і завдань розвитку національної економіки
3. Створення умов, що забезпечують використання амортизаційних відрахувань	Використання постійного джерела фінансування відтворення у вигляді амортизаційних відрахувань з найвищою віддачею і створення на державному рівні сприятливих умов для реалізації цього завдання (поліпшення інвестиційного клімату, захист основного капіталу від дії негативних економічних явищ і ін.)
4. Податкове стимулювання прискорення оновлення основних фондів	Надання можливості вибору методу нарахування амортизації і регулювання величини прибутку а також податку на прибуток, надання пільг при оподаткуванні
5. Методичне керівництво розробкою і реалізацією амортизаційної політики	Підготовка пакету нормативно-правової документації, керівництво процесами впровадження нових методів нарахування амортизації, обліку і складання звітності на загальному та місцевому рівнях управління
6. Моніторинг реалізації амортизаційної політики держави	Отримання відомостей, необхідних для оцінки амортизаційної політики, що проводиться в державі, узагальнення і підготовка зведених матеріалів та пропозицій по її вдосконаленню

Амортизаційна політика на мікроекономічному рівні

Основні елементи амортизаційної політики підприємства	Зміст елементів амортизаційної політики підприємства
1. Визнання основних фондів як активу і об'єкту для нарахування амортизаційних відрахувань	На етапі визнання забезпечується виконання наступних умов: - існування об'єкту, який визнається; - ймовірність використання об'єкту на підприємстві; - відповідність об'єкту критеріям віднесення до активів і до основних фондів підприємства зокрема; - кількість об'єктів для нарахування амортизації; - належність об'єкту до певної класифікаційної групи; - місце експлуатації об'єкту
2. Оцінка і переоцінка основних фондів	Проведення переоцінки індексним методом (на основі індексу статистики), методом прямого перерахунку (на основі експертних висновків)
3. Визначення строків корисної експлуатації основних фондів	Представлення достовірних фактів господарської діяльності підприємства, які враховують: - очікуване використання об'єкту з урахуванням економічної вигоди для підприємства, потужності або фізичної продуктивності; - очікуваний фізичний та моральний знос об'єкту; - правові або інші обмеження щодо об'єкту та діяльності підприємства
4. Вибір і обґрунтування методів нарахування амортизації основних фондів	Використовуваний метод нарахування амортизації повинен відображати схему роботи підприємства в частині споживання економічних вигод, що отримуються від активу
5. Забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань	При цільовому використанні амортизаційні відрахування інвестуються у виробництво і забезпечують дохід на рівні рентабельності власного капіталу, який необхідний для відновлення зношеного майна
6. Запобігання надмірному моральному і фізичному зносу основних фондів	Впровадження нової техніки і технологій, вдосконалення ремонтно-експлуатаційного обслуговування, диференціація термінів корисного використання залежно від зносу та ін.
7. Вибір найбільш ефективних форм відтворення основних фондів	Здійснення своєчасного і якісного технічного переозброєння, реконструкції, модернізації, модифікації виробництва
8. Оптимізація податкових платежів	Збільшення амортизаційних відрахувань сприяє зниженню податкових платежів і зростанню власних фінансових ресурсів

Для вирішення вказаних задач державна амортизаційна політика має сприяти підвищенню фінансової зацікавленості суб'єктів господарювання у здійсненні інвестицій в основний капітал за рахунок амортизаційних відрахувань шляхом удосконалення податкової та інвестиційної політики.

Література

1. Бондар О.В. Проблеми формування амортизаційної політики в ринкових умовах господарювання // Актуальні проблеми економіки. - 2005.- №1.- С. 38-42.
2. Вінченко І.І. Амортизаційна політика в інвестиційній діяльності підприємств // Інвестиції: практика та досвід. - 2007.- №8.- С. 3-6.
3. Голов С. Дискусійні аспекти амортизації // Бухгалтерський облік і аудит. - 2005.- №5.- С. 3-8.
4. Городянська Л.В. Амортизація: функції, фінансовий механізм управління, концептуальні підходи до розробки загальної методики обліку амортизації // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - №2(32). - С.57-68.
5. Городянська Л. Система амортизації та оновлення основних засобів на підприємствах України // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". - 2007.- №2 (577). - С. 102-109.
6. Дучинська Н.І. Дослідження економічної природи амортизації // Економічний вісник національного гірничого університету. - 2005.- №4.- С. 61- 66.
7. Каптейн І.Г. Проблемы и тенденции воспроизводства основного капитала на предприятиях Республики Коми // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2006. - №4. - С.22-26
8. Кленін О. До питання впливу реформування державної амортизаційної політики в Україні на процес відтворення капіталу промислових підприємств // Вісник економічної науки України. - 2006. - №2. - С. 109-112.
9. Максута О. Удосконалення амортизаційної політики вітчизняних підприємств // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. - 2007.- №2.- С. 155-158.
10. Никифоров А.Є. Вплив державної амортизаційної політики на оновлення основного капіталу інноваційних підприємств/ А.Є.Никифоров, В.М.Дибя // Фінанси України. - 2007. - №1. - С. 67-74.
11. Овод Л.В. Сутність амортизаційної політики та її складові елементи // Вісник Технологічного

університету Поділля. Економічні науки. - 2003.- №5, Ч2, Т.1. - С. 64-68.

12. Онишко С.В. Особливості реформування амортизаційної політики в Україні/ С.В.Онишко, Д.М.Серебрянський // Фінанси України. - 2007.- №4.- С. 13-19.

13. Орлов П. Удосконалення державної амортизаційної політики // Економіка України. - 2003. - №2. - С. 32-35.

14. Чумаченко М. Амортизаційні відрахування - суттєве джерело фінансування інвестицій підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. - 2004. - №8.- С. 6-8.

Надійшла 05.11.2008 р.

УДК 330.322(477):338.43(477)

Л. Г. ГУЛЬКО

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

В статті досліджено тенденції розвитку сільського господарства в Україні та в Хмельницькій області в останні роки, а також динаміку інвестиційної активності у цій галузі. Зроблено висновки стосовно проблем та перспектив інвестиційного розвитку сільського господарства.

Актуальність теми. Для повноцінного функціонування однієї з найважливіших сфер економіки України, якою є сільське господарство, необхідно розвивати в ньому всі ті ринкові процеси, які вже повноцінно функціонують в інших галузях (промисловості, торгівлі, сфері послуг). Оскільки здійснені реформи в аграрній сфері на даний час не принесли бажаного результату, постає питання про їх неефективність та необхідність прогресивного ринкового підходу до формування аграрних відносин.

Аналіз попередніх досліджень та публікацій. Дана проблема досліджується в працях українських вчених Андрійчука В.Г., Губського Б.В., Долішнього М.І., Іваницької Г.Б., Микитюка В.М., Савчука В.П., Черевка Г.В., Шевчука В.Я. та ін. **Метою даної статті** є дослідження специфіки, напрямків та сучасного стану інвестиційних процесів в сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграція України до світового економічного співтовариства, зростання рівня конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також наростання кризових явищ в провідних галузях вітчизняної промисловості спонукають до пошуку нових напрямків стратегічного розвитку економіки України та їх максимальної диверсифікації. На наш погляд, одним із головних напрямків такого розвитку може і повинна стати така традиційна та основоположна для України галузь, як сільське господарство. Причини пріоритетності розвитку саме цієї сфери економіки нашої країни полягають у тому, що:

- 1) сільське господарство є традиційним видом діяльності для більшості регіонів України;
- 2) Україна має сприятливий природнокліматичний потенціал розвитку даного виду господарської діяльності;
- 3) в даній галузі наявний значний обсяг дешевої та досить кваліфікованої робочої сили, а також розгалужена система освітніх та науково-дослідних закладів сільськогосподарського профілю;
- 4) світова фінансова та економічна криза негативно впливає, перш за все, на рівень попиту на товари важкої промисловості, проте, водночас, рівень попиту на продукцію сільського господарства та її переробки залишається на досить високому рівні.

Зміна пріоритетів в економічній та інвестиційній діяльності в бік сільськогосподарської галузі в Україні стала найбільш очевидною в 2008 році. Це підтверджується, зокрема, високими темпами зростання обсягів виробництва в сільському господарстві, що спостерігаються в даному періоді (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Випуск товарів і послуг у січні-серпні 2008 року

(у відсотках)

Галузі промисловості	Темпи зростання
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	120,5
Добувна промисловість	104,8
Переробна промисловість	106,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	102,5
Будівництво	97,4
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	109,8
Діяльність транспорту та зв'язку	108,8
Освіта	100,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	99,9
Інші види економічної діяльності	103,7

Як свідчать статистичні дані, сільське господарство, поруч із мисливством і лісовим господарством, є вітчизняним лідером 2008 року за темпами економічного зростання 120,5 % (по Хмельницькій області – 113,5 %). При цьому 45,2 % приросту обсягів виробництва було досягнуто саме на підприємствах даної галузі, тоді як в господарствах населення приріст становить 5,9 % (в Хмельницькій області приріст обсягу виробництва в сільськогосподарських підприємствах – 49,5 %, в господарствах населення – скоротився на 9,3 %) [3]. Відзначимо, що таке зростання є досить нерівномірним в регіональному розрізі: найвищі його темпи мали місце в Миколаївській області (182,6 %), тоді як найменший – у Чернівецькій області (100,1 %), а в Житомирській та Івано-Франківській областях спостерігається навіть деяке скорочення обсягів виробництва сільгосппродукції.

В цілому 2008 рік став переломним для вітчизняного сільського господарства, оскільки в попередніх роках відбувалося скорочення обсягів виробництва в даній галузі (рисунк 1) [5].



Рис. 1. Динаміка приросту обсягів виробництва в сільському господарстві України (до відповідного періоду минулого року)

Водночас, галузь має значний потенціал до ще більшого нарощування обсягів виробництва. Свідченням цього є те, що, незважаючи на збільшення обсягів виробництва у 2008 році, такі обсяги все ще залишаються нижчими від рівня 1990 року. Так, за підсумками 2007 року в сільському господарстві було вироблено лише 60,9 % обсягу продукції, що мав місце в 1990 р. [5].

Здійснення процесу реформування аграрної сфери в Україні, її перехід на високоефективну, малозатратну, інтенсивну основу є неможливим без застосування капіталовкладень. Без них не створити необхідної матеріальної бази, не залучити оптимальну кількість кваліфікованих працівників, і нарешті, не розпочати виробництво тієї чи іншої продукції. Тому для досягнення стійкого розвитку сільського господарства в Україні необхідно встановити повноцінний аграрний інвестиційний процес, заснований на формуванні сприятливого інвестиційного клімату та стимулюванні інвестиційної діяльності засобами непрямого впливу. Водночас потрібно зважати на те, що агробізнес навіть у розвинених країнах світу має досить високий рівень бюджетної дотованості порівняно з іншими галузями економіки. Це пояснюється, перш за все, стратегічною важливістю сільського господарства в житті країни та забезпеченні її національної безпеки.

Капіталовкладення в аграрну сферу є явищем багатограним та складним. За своєю економічною природою інвестиційна діяльність є процесом здійснення додаткових вкладень найбільш ефективних засобів з метою збільшення виробництва продукції та створення умов для економічного зростання. Причому в сільському господарстві основними напрямками вкладання інвестицій є [2]:

- 1) підвищення родючості ґрунтів;
- 2) здійснення заходів по меліорації тощо;
- 3) заміна фізично та морально застарілих основних фондів;
- 4) впровадження та освоєння науково-технічних розробок з метою зниження витрат виробництва та зростання прибутків;
- 5) розширення вже існуючих підприємств і виробничих потужностей;
- 6) розвиток нових підприємств і виробництв.

Водночас, в Україні спостерігається значне відставання обсягів інвестиційних вкладень у сільське господарство від темпів зростання виробництва в галузі. Так, в січні-червні 2008 року в цю сферу економіки було залучено 6,3 % всього обсягу інвестицій в основний капітал та 13,9 % загального обсягу інвестицій в економіку – 81561,3 млн грн. Позитивним фактом в даному випадку є істотне зростання обсягів інвестицій в сільське господарство: порівняно з відповідним періодом минулого року обсяги інвестованих коштів зросли на 45,3 %. Більший приріст інвестицій спостерігається тільки у таких сферах діяльності, як авіаційний транспорт (202 %), дослідження і розробки в іпотечному бізнесі (327,6 %), діяльність громадської організації (171,6 %), торгівля автомобілями і мотоциклами, їх обслуговування і ремонт (49,6 %) та оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі (47,5 %). Водночас обсяги інвестицій в промислову сферу за 8 місяців поточного року зросли тільки на 4,9 % [5]. Це може свідчити про певну зміну пріоритетів інвесторів та диверсифікацію їх діяльності на вітчизняному інвестиційному ринку.

Стимулювання інвестиційної діяльності у сільському господарстві повинно однаковою мірою стосуватися як вітчизняних, так і іноземних інвесторів. Відзначимо, що в умовах обмеженості внутрішніх інвестиційних ресурсів найпривабливішим джерелом матеріально-технічного та фінансового забезпечення

сільгосп підприємств є саме іноземні інвестиції. Проте в сучасних умовах коло потенційних інвесторів цієї сфери розширюється і доповнюється вітчизняними підприємцями, що могли б тут реалізувати прагнення до диверсифікації бізнесу та зменшення ризиків його ведення. Але українське сільське господарство залишається привабливою галуззю і для іноземних інвесторів. Про це свідчать дані, що приріст іноземного капіталу у сфері АПК за 6 місяців 2008 року склав 472,1 млн дол. США, що в 2,7 рази більше, ніж за аналогічний період минулого року. При цьому інвестиційні вкладення у харчову промисловість досягли 195,3 млн дол. США. Обсяг залучення іноземних інвестицій в сільське господарство з початку року збільшився на 276,7 млн дол. США.

За даними Міністерства аграрної політики [7], в Україні за обсягами прямих іноземних інвестицій в АПК тримають першість Київська (698 млн дол. США), Запорізька (233,3 млн дол. США), Харківська (174,4 млн дол. США), Одеська (142,7 млн дол. США), Миколаївська (113,8 млн дол. США) та Донецька (102,1 млн дол. США) області та м. Київ (202 млн дол. США). Основними інвесторами в агропромисловий комплекс України є такі країни:

1) в сільське господарство - Кіпр (338,5 млн дол. США), США (47,4 млн дол. США), Великобританія (130,4 млн дол. США), Данія (43,1 млн дол. США), Австрія (31,8 млн дол. США), Німеччина (41,1 млн дол. США), Франція (19,9 млн дол. США), Російська Федерація (21,2 млн дол. США);

2) в харчову промисловість - Нідерланди (508,6 млн дол. США), Кіпр (211,6 млн дол. США), США (143,8 млн дол. США), Великобританія (149,7 млн дол. США), Швеція (226,8 млн дол. США), Швейцарія (86,6 млн дол. США), Німеччина (60,8 млн дол. США), Франція (70,5 млн дол. США), Росія (36,6 млн дол. США).

Наведені дані ілюструють також той факт, що переробна промисловість, і, зокрема, харчова промисловість, є більш привабливою для інвесторів порівняно із сільським господарством через менші ризики господарської діяльності та більші можливості для отримання швидкого прибутку. Водночас, слід наголосити, що потенціал інвестиційної активності в сільськогосподарській сфері використовується все ще незначною мірою. Про це свідчить, зокрема, низька частка основних фондів сільськогосподарських підприємств у вартості основних фондів в економіці. В 2006 році частка цієї вартості становила 4,8 %, тоді як для промисловості вона дорівнювала 33,48 %, для операцій з нерухомістю – 23,2 %, для транспорту і зв'язку – 19,56 %.

Перспективи інвестиційного розвитку сільського господарства є особливо привабливими для Хмельницької області, оскільки наш регіон відноситься до головних аграрних областей України. Хмельниччина виробляє біля 4 % валової сільськогосподарської продукції країни, а в структурі виробництва продукції всередині області сільське господарство забезпечує частку на рівні 25 %. Абсолютна більшість ґрунтів Хмельниччини (78 %) відноситься до ґрунтів сільськогосподарського призначення, що створює передумови для активного розвитку аграрного сектора в області [3].

Аналіз інвестиційної діяльності в Хмельницькій області в січні-червні 2008 року засвідчує позитивні тенденції у цій сфері. Хмельницька область є лідером серед регіонів України за темпами приросту інвестицій в основний капітал – 70,1%, тоді як в середньому по Україні – 8,2%. В області у 2,15 рази зріс обсяг інвестицій на душу населення (в середньому по Україні – в 1,3 рази). За даними обласного управління статистики [4], більше третини усіх інвестицій в основний капітал спрямовано на розвиток підприємств промисловості. Майже три чверті цих коштів освоєно на підприємствах переробної промисловості та чверть - з виробництва електроенергії, газу та води. В той же час капітальні вкладення у сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги у порівнянні з відповідним періодом минулого року зросли у 4 рази та становлять 442 млн грн, або майже чверть усіх інвестицій в області.

За даними Міністерства аграрної політики [7], Хмельницька область є також серед лідерів за зростанням обсягів освоєння інвестицій у сільське господарство порівняно з відповідним періодом минулого року – обсяги освоєння цих інвестицій у нашій області зросли майже в 5 разів. Крім Хмельниччини, провідні позиції у цій сфері займають також такі області, як Львівська (зростання у 6 разів), Луганська (більш ніж у 3 рази), Житомирська, Чернівецька (більш ніж у 2 рази), Сумська, Тернопільська, Полтавська, Запорізька (майже вдвічі) та м. Київ (зростання більш ніж втричі). Така тенденція дозволяє сподіватися на подальший активний розвиток інвестування коштів у сільське господарство в цілому та в дану галузь на Хмельниччині, зокрема.

Відзначимо також, що характерною ознакою сільського господарства як об'єкта інвестування є його підтримка на державному рівні. Оскільки ця галузь визначає стан продовольчої безпеки країни, то на державному рівні затверджено низку програм щодо забезпечення розвитку сільського господарства та підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Крім того, існують програми, які спрямовані на вихід із кризи окремих галузей сільського господарства. Згідно з цими програмами держава забезпечує пільгове кредитування сільського господарства через механізм покриття кредитних ставок. Функціонує також програма підтримки виробників молока і м'яса шляхом дотування їх переробними підприємствами, коштом несплаченого державі ПДВ за вироблену з їх сировини готову продукцію [2]. З іншого боку, така надмірна увага держави до аграрного сектора є причиною функціонування великої кількості нормативно-правових актів (законів, постанов та указів), які часто суперечать один одному. Загалом правове забезпечення господарської діяльності в сільському господарстві характеризується нестабільністю, складністю і незрозумілістю, що, безумовно, ускладнює процес його інвестування. Також в інвестуванні в сільське господарство існують проблеми, пов'язані із проведенням наукових досліджень, розширенням переліку сільськогосподарських послуг, освітою сільськогосподарських фахівців, а також питання інфраструктурного характеру, такі як невідповідність

фізичних потужностей залізничних мереж, портів, автошляхів і сховищ.

Величезний сільськогосподарський потенціал України визнається як вітчизняними, так і світовими експертами. Зокрема, ЄБРР і Світовий банк висловлюють такі пропозиції стосовно активізації інвестиційної діяльності в сільське господарство України [6]:

- 1) збільшення інвестицій у сховища, обробку, транспортування сировини, а також забезпечення ринкової інформації;
- 2) створення інституційної основи для обігу державних актів на право власності на землю і скасування мораторію на продаж землі;
- 3) розвитку регуляторної бази для підтримки таких фінансових інструментів, як складські розписки та ф'ючерсні ринки;
- 4) значного збільшення державних інвестицій у наукові дослідження і розробки, розширення послуг та професійну підготовку фахівців сільського господарства і менеджерів фермерських господарств;
- 5) створення системи ветеринарного контролю та безпеки харчування із дотриманням вимог ЄС та інвестування в інфраструктуру сертифікації, яка відкриває Україні доступ до європейського ринку;
- 6) зміцнення ринку сільськогосподарських матеріально-технічних ресурсів (насіння, добрив, техніки та послуг).

На думку експертів вказаних фінансових установ, корегування політики та збільшення обсягів приватного та державного інвестування могли б допомогти Україні наростити виробництво зерна, можливо, до рівня 70 млн тонн (порівняно із приблизно 35 млн тонн протягом останніх років). Збільшення виробництва зерна призвело б, в свою чергу, до посилення експортного потенціалу країни.

Висновок. За даними проведеного дослідження можна зробити висновок, що, хоча вітчизняне сільське господарство лише частково використовує свій потенціал, останнім часом спостерігаються тенденції до його відродження. Перш за все, це ілюструється суттєвим зростанням обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Основою такого зростання, зокрема, стало пожвавлення інвестиційної діяльності в даній сфері. Певну роль в покращенні показників діяльності сільськогосподарських підприємств відіграє також державна підтримка, проте умови діяльності інвесторів тут ускладнюються значною кількістю регуляторних актів з питань сільського господарства.

Література

1. Абрамович І. В. Сутність та стан інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки // Економіка і держава. – 2007. – №4. – С. 18-21.
2. Туманова О.А. Особливості інвестиційної діяльності в аграрних підприємствах // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №24. – С. 4-6.
3. <http://www.adm.km.ua> – офіційний сайт Хмельницької обласної державної адміністрації.
4. <http://www.statbrd.ic.km.ua> – офіційний сайт Головного управління статистики в Хмельницькій області.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua> – офіційний сайт Державного комітету статистики України.
6. <http://www.uabanker.net> – інформаційний банківський портал.
7. <http://www.minagro.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства аграрної політики України.

Надійшла 16.11.2008 р.

УДК 336.6

О. В. ПРОСКУРОВИЧ

Хмельницький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ АДАПТАЦІЇ УСТАТКУВАННЯ ДО ЗАДАНОГО ОБСЯГУ РОБІТ

У статті розглянуто необхідність та послідовність дослідження процесів адаптації операційної системи до зміни її завантаження. Запропоновано методуку визначення параметрів і форм адаптації устаткування до заданого обсягу робіт

Вступ. В сучасних умовах однією з найважливіших передумов переходу економіки України до інноваційного розвитку є ефективне використання наявних виробничих ресурсів до заданого обсягу робіт, яке на певному етапі забезпечує технологічний прорив і, як наслідок, значне збільшення результативності роботи підприємства. Це в свою чергу потребує кардинальних змін щодо адаптації устаткування до заданого обсягу робіт.

Дослідження процесу адаптації в операційній системі підприємства до змін рівня зайнятості в певному часовому періоді, коли підприємство має можливість змінювати величину парку обладнання, потребує вивчення цілої низки проблем: *по-перше*, яку кількість одиниць обладнання кожного функціонального виду

повинно мати підприємство з точки зору максимізації своєї вигоди; *по-друге*, для з'ясування всіх наслідків для підприємства, пов'язаних зі зміною кількості машин, що використовуються у виробництві, інформації про замовлення, ціни на кінцеву продукцію та ті витрати на її виготовлення, які визначаються, виходячи з адаптаційних можливостей підприємства ще недостатньо. Це пов'язано з наявністю різних форм відчуження та залучення обладнання для операційної системи підприємства. Такими формами можуть бути здача машин в оренду, їх продаж або ж придбання обладнання за допомогою лізингу, купівлі. Причому кожна з наведених форм залучення (відчуження) обладнання містить у собі цілий набір можливих її варіантів залежно від значень параметрів, які становлять зміст цієї форми.

Проблемам адаптаційних процесів в операційних системах приділяли багато уваги такі вітчизняні науковці: М. Грещак, Д. Гуменюк, Н. Евдокімова, В. Домбровський, І. Драган, В. Жуков, В. Клименко, О. Терещенко. Дослідження свідчать про лише технічний аспект до вивчення питань адаптації операційної системи до зміни обсягу зайнятості. Ними розглядалися технічно можливі варіанти досягнення заданих обсягів роботи за допомогою певної кількості одиниць обладнання, часу та інтенсивності його використання. Саме тому актуальність даного дослідження обумовлена необхідністю розробки науково-методичних основ визначення економічної ефективності процесу адаптації на промислових підприємствах.

Основною метою дослідження є формування теоретичних засад та застосування економіко-математичних методів і моделей для вирішення задачі комбінованої адаптації, що застосовує певне число одиниць агрегатів, за допомогою яких виготовляється заданий обсяг кінцевої продукції та рівень зайнятості, під який адаптується операційна система підприємства і який не повинен перевищувати максимальну виробничу потужність наявного в розпорядженні підприємства обладнання. Отже, кількісна адаптація розглядається тільки в межах наявного на підприємстві парку обладнання.

Результати дослідження. Операційна система підприємства не може постійно функціонувати в одному й тому ж режимі. Необхідність зміни параметрів системи виникає з різних причин, серед яких особливе місце займає фактор зміни рівня зайнятості.

У зв'язку з цим природно постає завдання пристосування операційної системи до виконання заданого обсягу роботи шляхом установаження відповідних параметрів (кількість одиниць обладнання, час та інтенсивність його використання). Розгляд окремих положень цього питання, яке в цілому досить повно і детально досліджено Гюнтером Фанделем, буде здійснено на основі виробничої функції Гутенберга [1].

Застосовувані в процесі виробництва ресурси, такі як засоби праці, робоча сила, фізично до продукту не входять, не складають його матеріально-речову основу. Вони являють собою елементи виробництва, які здійснюють вплив на предмет праці у формі виконання операцій чи одиниць роботи і пропорційні обсягу кінцевої продукції, що виробляється. Обсяг роботи, виконуваної певним засобом праці, залежить від часу та інтенсивності його використання. Під інтенсивністю використання засобів праці ми розуміємо обсяг роботи (кількість операцій, кількість деяких, іншим чином визначених, одиниць роботи), що виконується засобами праці за одиницю часу. Останні умови, як правило, можуть варіювати у визначених межах, що дає змогу змінювати обсяг виконуваної роботи.

Щоб з'ясувати, як конкретно це відбувається, скористаємося наступною формальною моделлю, яка аналітично демонструє вказаний вище зв'язок:

$$\begin{aligned} N &= \lambda \cdot t, \\ \underline{\lambda} &\leq \lambda \leq \bar{\lambda}, \\ \underline{t} &\leq t \leq \bar{t} \end{aligned} \quad (1)$$

де N — робота, що виконується засобом праці (із усіх засобів праці обмежимося для зручності надалі лише машинами та обладнанням, які будемо називати агрегатами);

λ — інтенсивність використання засобу праці (агрегату);

t — час використання агрегату;

$\underline{\lambda}, \bar{\lambda}, \underline{t}, \bar{t}$ — відповідно нижні та верхні межі інтервалів, у яких можуть варіювати інтенсивність та час роботи агрегату.

Якщо, скажімо, значення λ і t зафіксовані з урахуванням обмежень (1) на рівні відповідно λ^* і t^* , то N зафіксується на рівні $N = \lambda^* \cdot t^*$

Цей же обсяг роботи може бути виконаний шляхом використання деякої іншої комбінації (λ, t) , для якої правильно:

$$\underline{\lambda} \leq \lambda \leq \bar{\lambda}, \quad \underline{t} \leq t \leq \bar{t}, \quad \lambda \cdot t = N^*, \quad \lambda \neq \lambda^*, \quad t \neq t^*. \quad (2)$$

Знайти конкретні значення таких комбінацій при потребі не складає труднощів.

Зафіксувавши, наприклад, значення t на рівні $t'(t \leq t' \leq \bar{t})$, знаходимо значення $\lambda' = N^* / t'$. Якщо для λ' правильно $\underline{\lambda} \leq \lambda' \leq \bar{\lambda}$, то альтернативний варіант досягнення заданого обсягу роботи знайдено.

Якщо на підприємстві для виготовлення кінцевого продукту є n функціонально однакових машин одного і того ж виду, то при використанні m машин з однаковим часом та інтенсивністю роботи одержимо кінцеву продукцію в обсязі

$$N = \lambda \cdot t \cdot m, \quad \underline{\lambda} \leq \lambda \leq \bar{\lambda}, \quad \underline{t} \leq t \leq \bar{t}, \quad 0 \leq m \leq n. \quad (3)$$

Отже, слід визначити які форми адаптації можуть бути використані підприємством при зміні зайнятості

його операційної системи.

Якщо значення показників кількості агрегатів m і часу їх роботи t — задані та незмінні, то запланований обсяг роботи може досягатися шляхом зміни інтенсивності роботи машин λ . У цьому разі має місце адаптація машин до заданого рівня зайнятості за інтенсивністю.

Зміна інтенсивності λ може відбуватися тільки в межах нижньої і верхньої границі $\underline{\lambda}$ і $\bar{\lambda}$ відповідно до технічних характеристик агрегатів.

При заданих і незмінних кількості агрегатів m та інтенсивності їх використання λ варіюватися може час роботи t . У цьому випадку говорять про адаптацію до зміни обсягу випуску кінцевої продукції за часом роботи. Регулювання часу роботи t також може здійснюватися в проміжку між мінімальною та максимальною величинами \underline{t} і \bar{t} .

Якщо задані і незмінні інтенсивність λ і час роботи t , використовуватися може різна кількість m агрегатів. У цьому випадку мова йде про адаптацію до зміни обсягу виробництва за кількістю агрегатів.

Верхня межа кількості агрегатів визначається кількістю наявних на підприємстві агрегатів одного і того ж функціонального призначення.

У господарській практиці часто мають місце змішані форми адаптації.

Можливі варіанти форм адаптації зручно зображувати графічно за допомогою ізоквант. На рис. 1 показано фрагмент карти ізоквант для агрегату, робота якого описується виробничою функцією:

$$N = \lambda \cdot t \quad (\underline{\lambda} \leq \lambda \leq \bar{\lambda}, \quad \underline{t} \leq t \leq \bar{t}) \quad (4)$$

При цьому кожна конкретна ізокванта відображає всі можливі поєднання параметрів виробничої функції λ і t для деякого фіксованого обсягу випуску N . Наприклад, ізокванта, зображена на рис. 1 кривою БЖ, показує, що рівень зайнятості N_2 досягається за допомогою комбінацій $(t_1, \bar{\lambda})$, (t_2, λ_3) та ін.

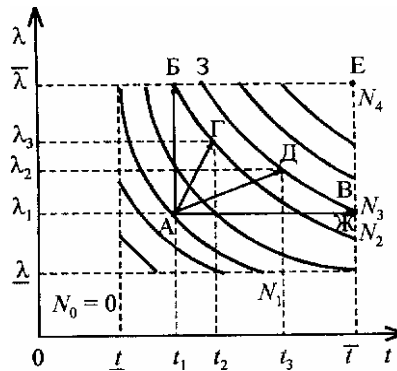


Рис. 1. Адаптація роботи агрегату [2]

Розглянемо представлені на рис. 1 залежності докладніше: обсяг випуску кінцевої продукції N_1 створюється при інтенсивності використання λ_1 і часу роботи t_1 (точка А); чиста адаптація за інтенсивністю дає змогу з точки А перейти до більш високого рівня виробництва; максимально можливий обсяг випуску, що досягається таким чином, дорівнює N_2 у точці Б; подальше збільшення інтенсивності тут неможливе — досягнуто її верхню границю $\bar{\lambda}$.

Якщо ж використовувати чисту адаптацію за часом роботи t , то, виходячи з точки А, можна досягти рівня випуску N_3 ($N_3 > N_2$) у точці В. У цій точці $t = \bar{t}$, тобто можливості чистої адаптації за часом вичерпано. Проте існують інші варіанти досягнення випуску N_3 і N_2 з початковим положенням у точці А. Шляхом комбінованої адаптації агрегату за часом та інтенсивністю досягаються точки $\Gamma(t_2, \lambda_3) \in \text{БЖ}_{N_2}$ та $\Delta(t_3, \lambda_2) \in \text{ЗВ}_{N_3}$. Взагалі, будь-який рівень виробництва N прямокутника, утвореного границями інтенсивності λ і часу роботи t , може бути досягнутий з точки А вказаним вище способом. Обсяги випуску, означені через N_0 ($N_0 = 0$) і N_4 (точка Е), є граничними, їх досягнення можливе відповідно за рахунок виведення з виробництва агрегату і за рахунок роботи машини в режимі максимальної інтенсивності А та максимального часу t . Що стосується обсягів випуску на рівні $N > N_4$, то для їх виробництва необхідно вводити додаткове обладнання, тобто застосовувати кількісну адаптацію.

На завершення зауважимо, що нарівні з трьома вказаними вище основними формами адаптації існують інші. Отже, їх вдале поєднання та застосування в практиці господарювання вітчизняних підприємств надасть можливість комплексно оцінювати вплив механізму адаптації устаткування до заданого обсягу робіт. У випадку, коли при зміні обсягу кінцевої продукції визначається не тільки необхідна кількість агрегатів, а й порядок їх введення і виведення з процесу виробництва, що зумовлено відмінностями у витратах для машин одного функціонального виду, має місце так звана селективна адаптація. Якщо ж обсяг випуску змінюється шляхом переналагодження обладнання на інший метод виробництва, то мова йде про мутативну адаптацію.

Наступним етапом у дослідженні вказаної проблеми має стати розгляд питання, пов'язаного з економічною ефективністю процесу адаптації. Процес адаптації вважається економічно ефективним, або

оптимальним, якщо з усіх технічно можливих варіантів він виявляється найдешевшим для підприємства, тобто загальні витрати, пов'язані з випуском заданої кількості кінцевої продукції, є мінімальними. Задача оптимальної адаптації агрегатів за критерієм мінімуму витрат за сучасних умов господарювання не має вичерпного розв'язку. Нижче розглядається механізм оптимальної адаптації для деяких постановок цієї задачі.

Припустимо, що при виготовленні продукції використовується M функціонально різних типів агрегатів. Для виконання роботи в розпорядженні підприємства є тільки одна машина кожного типу.

Формула загальних витрат виробництва у цьому випадку матиме такий вигляд:

$$C(N) = C_{\Pi} + C_3(N) = C_{\Pi} + \sum_{I=1}^M C_{3I}(N), \quad (5)$$

де $C_3(N)$ — загальні змінні витрати виробництва;

$C_{3I}(N)$ — змінні витрати, пов'язані з ресурсами (сировина, матеріали), що споживаються при роботі агрегату i -го функціонального типу;

C_{Π} — постійні витрати виробництва.

У свою чергу, постійні витрати виробництва можна зобразити як суму загальних витрат, необхідних для підтримання виробничої готовності підприємства (C_n^{\otimes}) та загальних витрат, пов'язаних з використанням засобів праці (агрегатів). Останні можна подати у вигляді суми витрат на використання та експлуатацію для окремих груп агрегатів залежно від їх функціонального типу (у нашому випадку в кожену групу входить по одній машині). Таким чином, вираз (5) трансформується у вираз:

$$C(N) = C_n^{\otimes} + \sum_{I=1}^M C_{\Pi I} + \sum_{I=1}^M C_{3I}(N). \quad (6)$$

де $C_{\Pi I}$ — витрати, пов'язані з використанням та експлуатацією агрегату i -го функціонального типу.

Позначимо витрати ресурсу j , що споживається на i -му агрегаті, через r_{ji} , $j = I, G$, ціну ресурсу — Π_j тоді витрати за ресурсом j на даному агрегаті i — $C_{ji}(N)$ визначаються як добуток витрат r_{ji} та ціни Π_j . Витрати на ресурси, що споживаються, для всіх агрегатів, які використовуються, у цьому випадку обчислюються так:

$$C_3(N) = \sum_{I=1}^M C_{3I}(N) = \sum_{I=1}^M \sum_{J=1}^G C_{JI}(N) = \sum_{I=1}^M \sum_{J=1}^G \Pi_J \cdot r_{JI}. \quad (7)$$

Формулу (7) можна трансформувати, якщо витрати j -го ресурсу на i -му агрегаті r_{ji} виразити через норму витрат j -го ресурсу на одиницю кінцевої продукції на i -му агрегаті a_{ji} , та обсяг виконаної на цьому агрегаті роботи N . Цілком очевидно, що $r_{ji} = a_{ji} \cdot N$. Норма витрат a_{ji} загалом залежить від технічних параметрів роботи агрегату, серед яких особливе місце займає інтенсивність його використання λ . Припускаючи що всі технічні параметри роботи агрегату за винятком інтенсивності λ є незмінними, норму витрат a_{ji} можна вважати величиною, залежною лише від інтенсивності:

$$a_{ji} = a_{ji}(\lambda_i) \quad (8)$$

Вираз (7) можна тепер представити так:

$$C_3(N) = \sum_{I=1}^M \sum_{J=1}^G \Pi_J \cdot a_{JI}(\lambda_i) \cdot N = \sum_{I=1}^M \sum_{J=1}^G \Pi_J \cdot a_{JI}(\lambda_i) \cdot \lambda_i \cdot t_i \quad (9)$$

Сума $\sum_{j=1}^G \Pi_j a_{ji}(\lambda_i)$ у виразі (9) показує витрати на одиницю продукції на i -му агрегаті. Позначимо їх символом C_{30I} . У результаті вираз (9) перетвориться в такий:

$$C_3(N) = \sum_{I=1}^M C_{30I} \cdot \lambda_i \cdot t_i \quad (10)$$

Отже, завдання оптимізації адаптації стосовно встановленої зайнятості N при $0 \leq N \leq \overline{N}_i$, $i = \overline{1, M}$ у формалізованому вигляді запишеться так:

$$\min C(N) = C_n^{\otimes} + \sum_{I=1}^M C_{\Pi I} + \sum_{I=1}^M C_{30I} \cdot \lambda_i \cdot t_i \quad (11)$$

за умов:

$$\begin{aligned} N_i = N &= \lambda_i \cdot t_i, & i = \overline{1, M}, \\ 0 &\leq \lambda_i \leq \overline{\lambda}_i, & i = \overline{1, M}, \\ 0 &\leq t_i \leq \overline{t}_i, & i = \overline{1, M} \end{aligned}$$

Загальні витрати виробництва $C(N)$ будуть мінімальними для певного обсягу випуску, якщо будуть мінімальні витрати на ресурси, що споживаються, за всіма типами агрегатів $C_3(N)$.

Через те, що у зазначеній постановці задачі є тільки одна машина кожного функціонального типу, то в

межах типу агрегату, який застосовується, немає кількісної адаптації. Це означає, що мінімізація загальних витрат виробництва заданого обсягу випуску N здійсненна шляхом оптимального вибору величини часу роботи t_i , та інтенсивності використання λ_i , за яких витрати на ресурси, що споживаються, по кожному агрегату і є найменшими.

Розглянемо зміну величини витрат при адаптації певного агрегату за часом та інтенсивністю.

Модель використання функції витрат на одиницю продукції для i -го агрегату

$$C_{30i}(\lambda_i) = \sum_{j=j^1, j^2} C_j \cdot a_{ji}(\lambda_i), i \in \{1, \dots, M\}$$

у випадку використання на цьому агрегаті ресурсів двох видів j^1 та j^2 одержуємо шляхом додавання функцій $C_{30i j^1}(\lambda_i) = C_{j^1} a_{j^1 i}(\lambda_i)$ та $C_{30i j^2}(\lambda_i) = C_{j^2} a_{j^2 i}(\lambda_i)$.

Якщо помножити функцію витрат на одиницю продукції для i -го агрегату $C_{30i}(\lambda_i)$ на інтенсивність роботи λ_i , то одержимо функцію, яка показує витрати за одиницю часу на i -му агрегаті при його використанні. Позначимо цю функцію символом C_{3i} , тоді

$$C_{3i}(\lambda_i) = C_{30i}(\lambda_i) \cdot \lambda_i = C_{30i}(\lambda_i) N / t_i = C_{3i}(\lambda_i) / t_i, i = \overline{1, M} \quad (12)$$

З формули (12) випливає, що при фіксованій інтенсивності роботи λ_i функція C_{3i} перетворюється в константу, тобто змінні витрати на ресурси, що використовуються, для i -го агрегату $C_{3i}(N)$ протягом часу виробництва t_i ($0 = \underline{t}_i \leq t_i \leq \overline{t}_i$) зростають лінійно.

Коли ж фіксується час роботи t_i , то залежність між обсягом випуску продукції N та витратами $C_{3i}(N)$ є нелінійною. Функцію змінних витрат $C_{3i}^0(N)$ обумовлених ресурсами, що споживаються на i -му агрегаті, при адаптації за допомогою комбінування часу та інтенсивності роботи запишемо у вигляді:

$$C_{3i}^0(N) = \begin{cases} C_{3i}(\lambda_i^*, t_i), & 0 \leq N \leq N^0, \\ C_{3i}(\lambda_i, \overline{t}_i), & N^0 \leq N \leq \overline{N}. \end{cases} \quad (13)$$

Тепер дослідимо питання мінімізації витрат на експлуатацію обладнання при комбінованій адаптації для кількох функціонально однакових агрегатів. Вона полягає у визначенні відповідних адаптаційних параметрів операційної системи підприємства (комбінація агрегатів із наявних на підприємстві, інтенсивність та час їх роботи) для виготовлення необхідної кількості кінцевої продукції N з найменшими витратами. У формалізованому вигляді задача може бути представлена так:

$$C(N) = \sum_{n=1}^L C_{3n}(N_n) = \sum_{n=1}^L C_{30}^n(\lambda_n) \cdot \lambda_n \cdot t_n \rightarrow \min \quad (14)$$

за умов:

$$\begin{aligned} 0 \leq N \leq \sum_{n=1}^L \overline{N}_n, \quad \sum_{n=1}^L N_n &= N, \\ N_n = \lambda_n \cdot t_n, \quad n = \overline{1, L} & \\ 0 = \underline{\lambda}_n \leq \lambda_n \leq \overline{\lambda}_n, \quad n = \overline{1, L} & \\ 0 = \underline{t}_n \leq t_n \leq \overline{t}_n, \quad n = \overline{1, L} & \end{aligned}$$

Зауважимо, що цільова функція охоплює тільки змінні витрати, пов'язані з виготовленням продукції. Крім того, для кожної функції витрат $C_{3n}(N)$ властиві задачі комбінованої адаптації для одного агрегату. Тобто на кожній машині n виготовляється деяка частина загального обсягу випуску N із найменшими витратами або при оптимальній інтенсивності її роботи λ_n^* , та адаптації за часом або при максимальному часі роботи \overline{t}_n та адаптації за інтенсивністю використання. Тому функції витрат агрегатів $C_{3n}(N)$ можуть бути специфіковані так:

$$C_{3n}(N_n) = \begin{cases} C_{3n}(\lambda_n^*, t_n) C_{30}^n(\lambda_n^*) \cdot N_n, \\ N_n = \lambda_n^* \cdot t_n, \quad 0 \leq N_n \leq N_n' = \lambda_n^* \cdot \overline{t}_n, \\ C_{3n}(\lambda_n, \overline{t}_n) = C_{30}^n(N_n / \overline{t}_n) N_n, \\ N_n = \lambda_n \cdot \overline{t}_n, \quad \lambda_n = N_n / \overline{t}_n, \quad N_n' < N_n \leq \overline{N}_n, \quad n = \overline{1, L}. \end{cases} \quad (15)$$

Отже, розподіл виробництва продукції з мінімальними витратами здійснюється так: спочатку потрібно завантажити агрегат з найменшими граничними витратами; обсяг випуску, що закріплюється за ним, можна збільшувати доти, доки дозволяє його потужність, а граничні витрати не перевищують найменших граничних витрат будь-якого іншого агрегату при адаптації за часом; коли остання умова не виконується, завантажуються

відповідний агрегат з найменшими граничними витратами.

Таким чином, виробництво продукції розподіляється між машинами в порядку менших витрат у межах їх потужності.

Література

1. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник /М.Г.Грешак, О.М. Гребешкова, О.С.Коцюба. – К.:КНЕУ, 2001.
2. Бутник О.М. Економіко-математичне моделювання динамічних закономірностей розвитку економічних систем. – Х.: «ІНЖЕК», 2003

Надійшла 15.11.2008 р.

УДК 657.464

Н. А. ХРУЩ, Т. А. ІГНАТОВСЬКА
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

Досліджено та доведено необхідність поєднання 3-х складових: управлінського, фінансового та податкового обліку в єдину ефективну систему, задля прийняття правильних та виважених рішень під час управління банківською установою.

Актуальність теми дослідження. Для сучасного стану розвитку вітчизняної банківської системи характерні суттєві трансформаційні процеси у здійсненні діяльності, запровадженні нових видів банківських продуктів та послуг, розширенні сфери міжнародного співробітництва. За таких обставин потрібно сформувати ефективну та дієву систему управління діяльністю банку, в тому числі підсистеми бухгалтерського, управлінського та податкового обліку, які повинні забезпечувати необхідними та достовірними даними всі групи користувачів. Згідно з нормативно-правовими актами НБУ, система обліку включає бухгалтерський (фінансовий), управлінський та податковий облік. Отже, для ефективного управління банком потрібно чітко розмежувати ці поняття, а також визначити їхні основні складові, об'єкти, суб'єкти і завдання. Особливо необхідним це є в момент фінансово – економічної кризи, яку ми спостерігаємо на даний час, і яка негативно вплинула на банківську систему України.

Володіючи широким спектром інформації, керівництво банку має можливість обґрунтувати раціональні зміни у стратегії і тактиці ведення банківського бізнесу. Втім, практика висуває дедалі складніші завдання, розв'язання яких потребує великого обсягу інформації системного характеру, і переважна її частина формується завдяки процедурі бухгалтерського та управлінського обліку. Сукупність ефективних способів та методів ведення й організації обліку дає змогу уникнути надмірного ризику при здійсненні діяльності і дати об'єктивну оцінку ефективності й результативності діяльності банку. Сформована бухгалтерська та управлінська інформація виконує важливу функцію в системі захисту банку від банкрутства, підвищуючи якість управління банком та активно впливаючи на коригування рішень директорів та менеджерів відповідно до умов конкуренції, нестабільності фінансових ринків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження особливостей обліку в банківській сфері знаходить своє відображення у наукових працях вітчизняних вчених - Л. М. Кіндрацької, О. Е. Кузьмінської, В. Б. Кириленко, Р.Л. Хом'як, О. Романченко [3-4]. В цих роботах розглядається розвитку бухгалтерського та управлінського обліку в банках, необхідність впровадження нової інформаційно - аналітичної інфраструктури банку, в центрі якої бухгалтерський апарат. Проте багато аспектів даного питання так і залишається не вивченим, а саме: за наявності численних публікацій на цю актуальну тему в них немає єдиного зваженого, підкріпленого реальним досвідом підходу до організації управлінського обліку як системи, яка б функціонувала в тісному взаємозв'язку з бухгалтерським і податковим обліком.

Основні результати дослідження. Основною метою статті є дослідження особливостей організації систем бухгалтерського та управлінського обліку в діяльності банківської установи.

Бухгалтерський (фінансовий) облік - це складова системи обліку, що включає сукупність правил, методик та процедур обліку для виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації про операції банку зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються на таких принципах: повне висвітлення - усі банківські операції підлягають реєстрації на рахунках бухгалтерського обліку без будь-яких винятків; превалювання сутності над формою - операції обліковуються та розкриваються у звітності відповідно до їх сутності та економічного змісту, а не лише за їх юридичною формою; автономність - активи та зобов'язання банку мають бути відокремлені від активів і зобов'язань власників цього банку та інших банків (підприємств); обачність - застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, відповідно до яких активи та дохід не

завищуватимуться, а зобов'язання та витрати - не занижуватимуться; безперервність - оцінка активів банку здійснюється, виходячи з припущення, що його діяльність продовжуватиметься в неосяжному майбутньому. Якщо банк планує скоротити масштаби своєї діяльності, то це має відобразитися у фінансових звітах; нарахування та відповідності доходів і витрат - для визначення фінансового результату звітного періоду потрібно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. Доходи та витрати в бухгалтерському обліку відображаються в момент їх виникнення незалежно від дати надходження та сплати грошових коштів; послідовність - постійне (із року в рік) застосування банком обраної облікової політики. Зміна методів обліку можлива лише у випадках, передбачених міжнародними стандартами та національними положеннями бухгалтерського обліку, і потребує додаткового обґрунтування і розкриття у фінансових звітах; історична (фактична) собівартість - активи та пасиви обліковуються пріоритетно за вартістю їх придбання чи виникнення.

Фінансовий облік покликаний забезпечувати своєчасне та повне відображення всіх банківських операцій та надавати користувачам інформацію про стан активів і зобов'язань, результати фінансової діяльності та їх зміни. На основі даних фінансового обліку складають фінансову звітність.

Об'єктами фінансового обліку є активи (основні засоби, нематеріальні активи, кредитний та інвестиційний портфель, дебіторська заборгованість, грошові кошти тощо) та пасиви (капітал банку, залучені та позичені кошти, відстрочені зобов'язання тощо). З метою відображення інформації про об'єкти обліку у фінансовій звітності використовують такі прийоми, як спостереження, реєстрація, систематизація.

Фінансовий облік чітко регламентується нормативно-правовими актами НБУ. За умови порушення чинного законодавства передбачено застосування адміністративних та фінансових важелів з боку контролюючого органу (штрафи, обмеження на право здійснення певних банківських операцій, кримінальна та матеріальна відповідальність посадових осіб тощо).

Принципи фінансового обліку, методологія його ведення в банку відображаються в його обліковій політиці. Обліковий процес слід опрацьовувати у такий спосіб, щоб забезпечити:

- 1) розподіл обов'язків та повноважень, при здійсненні банківських операцій;
- 2) документування, тобто своєчасне, повне та достовірне відображення змісту кожної проведеної операції з використанням даних первинних документів;
- 3) нагромадження та надання детальної інформації про операції з обов'язковим фіксуванням даних про їх виконавців, визначенням балансових і позабалансових вимог і зобов'язань тощо;
- 4) контроль якості активів та їх захист від втрат;
- 5) встановлення ймовірних та облік наявних ризиків; адекватну систему внутрішнього контролю;
- 6) надання вказівок щодо здійснення платежів; зберігання інформації про всі операції, здійснені банком; конфіденційність інформації;
- 7) можливість прогнозування банківської діяльності.

Такі вимоги до облікового процесу банку зумовлюють необхідність пов'язувати поняття результативної бухгалтерської інформації із системою, в межах якої ця інформація продукується, тобто з інтегрованою обліковою системою банку. Врешті, підвищується корисність інформації та організованість самої системи.

У процесі реформування банківського обліку в Україні з бухгалтерського обліку був виокремлений **управлінський** - як сукупність методів та прийомів, покликаних забезпечити управління необхідною інформацією відносно результатів діяльності банку, наслідків прийняття окремих управлінських рішень.

В Україні розвиток управлінського обліку ще не набув належного рівня. В Україні пріоритетним поки що визнано ведення фінансового обліку, хоча підвищення рентабельності діяльності кредитної установи більшою мірою залежить від належної організації системи управлінського обліку. На жаль, українські банкіри-бухгалтери ще повною мірою не усвідомлюють роль управлінського обліку, чого не можна сказати про іноземних колег. За оцінками західних аудиторських компаній, працівники зарубіжних банків 90 % свого часу витрачають на організацію і ведення управлінського обліку.

Для кожного банку важливим є формування системи управлінського обліку, здатну відобразити реальний економічний сенс кожної операції, незважаючи на специфіку відображення її в балансі і звіті про прибутки і збитки. Управлінський облік постає як цілісна система таких складових як облік, планування, контроль, аналізу даних про витрати і результати діяльності в розрізі необхідних для управління об'єктів, оперативного ухвалення на цій основі різних управлінських рішень з метою оптимізації фінансових результатів.

Можна виділити такі основні завдання управлінського обліку:

- 1) акумуляція і обробка первинної інформації про зміст операцій;
- 2) розрахунок заснований на реальній інформації про зміст операції, вартості залучення або прибутковості вкладення ресурсів;
- 3) виявлення на основі реальної інформації про зміст операції, джерел проведених операцій;
- 4) оцінка ефективності продажів банківських продуктів з урахуванням реальних витрат і реальної прибутковості;
- 5) оцінка динаміки зміни реальної вартості та реальної прибутковості банківських продуктів.

Отже, управлінський облік покликаний забезпечувати керівництво банку та його підрозділи оперативною фінансовою і нефінансовою інформацією у визначеній ними формі для планування, оцінки, контролю й використання своїх ресурсів.

Згідно з дослідженнями, в управлінському обліку на облікову інформацію припадає 20 - 30 % , а на

економічний аналіз – 70 - 80 % усієї інформації. У фінансовому обліку спостерігаються інші пропорції: 40 - 50 % інформації становить облікова інформація, а 50 - 60 % – аналітична, рис. 1 [4].

Між управлінським та фінансовим обліком існує низка відмінностей. Управлінський орієнтується на майбутню діяльність кредитної установи, фінансовий - на ретроспективу. Інформаційні дані управлінського обліку є комерційною таємницею і є доступними лише для обмеженого кола менеджерів банку, а фінансовий орієнтується як на зовнішніх, так і внутрішніх користувачів облікової інформації; фінансовий облік чітко регламентований НБУ, управлінський облік регламентується внутрішніми положеннями банку, виходячи з його потреб в інформації.

Водночас, фінансовому й управлінському обліку притаманні спільні риси. Скажімо, в обох підсистемах досліджуються однакові фінансово-господарські операції; частина оперативної інформації, що використовується у фінансовому обліку, є важливою для прийняття управлінських рішень; фінансовий облік створює підґрунтя для організації та ведення управлінського обліку.

Основна мета управлінського обліку - це забезпечення внутрішніх потреб в інформації, виходячи зі специфіки та особливостей діяльності і структури управління. Банки мають можливість самостійно обирати метод обліку затрат та калькулювання собівартості послуг, визначати зміст внутрішньої звітності, а також терміни її подання на різні рівні управління.

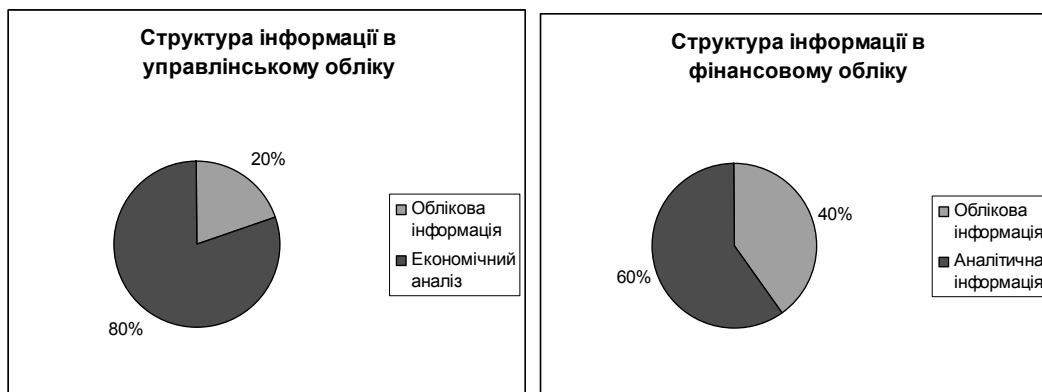


Рис. 1. Структура облікової інформації

Організація управлінського обліку повинна забезпечуватися ідентичністю інформації і розрахунків, здійснених на основі фінансового обліку. Водночас управлінський облік охоплює значно ширший діапазон питань, ніж фінансовий. Передусім він включає елементи планування та прогнозування в поєднанні з аналізом фактичних показників фінансової звітності.

Організація та ведення управлінського обліку передбачають використання на власний розсуд бухгалтерів банку форм, методів і прийомів обліку. Навіть номенклатура рахунків класу 8 "Управлінський облік" не регламентується чинним Планом рахунків бухгалтерського обліку банків України.

Із прийняттям Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» було започатковано ведення податкового обліку в банках відокремлено від фінансового. Дані податкового обліку агрегуються у податковій звітності. Податкова декларація вважається своєрідним планом рахунків податкового обліку, його аналітичним обліком. Водночас, для спрощення ведення податкового обліку банки широко використовують рахунки управлінського обліку. Форми, правила, порядок організації та ведення податкового обліку визначає Державна податкова адміністрація.

Висновки. Діяльність банку приречена на успіх за умови належної організації всіх підсистем обліку фінансової, управлінської, податкової, адже їх усіх об'єднує спільна мета — подання достовірної та своєчасної інформації відповідним категоріям користувачів з метою формування ефективних управлінських рішень.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року N 2121-III // <http://www.rada.gov.ua>
2. Постанова НБУ «Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України» // <http://www.rada.gov.ua>
3. Л. Кіндрацька. Бухгалтерський облік в управлінні банком // Вісник НБУ. – №7. – 2007. – С. 49 – 52.
4. О. Романченко. Управлінський облік і система управлінської інформації // Вісник НБУ. – № 6. – 2008. – С. 15 – 18.

Надійшла 13.11.2008 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ І РОЗВИТКУ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджено основні аспекти організації і розвитку оперативного управління промисловими підприємствами, зокрема: визначено цілі і завдання оперативного управління, розглянуто проблеми класифікації економічних об'єктів та формування організаційних структур, намічено шляхи удосконалення організації і розвитку оперативного управління.

Вступ. У світовому розвитку стали визначальними процеси глобалізації та інтеграційні процеси, що призвели до загострення міжнародної конкуренції. В зв'язку з цим досить важливим є підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку. Роль управлінського апарату полягає в тому, щоб виявити зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищах на основі отриманої економічної інформації і розробити стратегію виживання підприємства за умов жорсткої конкуренції.

Важливе значення при цьому надається властивостям цілісності системи оперативного управління, а саме: організаційна впорядкованість та взаємодія один з одним різних по рівню і значенню центрів оперативного управління; взаємозв'язок і взаємодія організаційної структури та функцій оперативного управління; органічний зв'язок оперативного управління з поточним. Саме ці властивості дають основу віднести оперативне управління до числа складних організаційних систем.

Аналіз останніх досліджень. Значний внесок в розробку управління підприємством внесли вітчизняні та зарубіжні вчені А.Д. Чернявський, Б.А. Райзберг, Л.С. Пекарский, Г.Х. Попов, Б.В. Буркинський, Р.А. Білоусов, Л.І. Федулова, М.Г. Чумаченко, В.І. Мухін, О.О. Терещенко, М.С. Пушкар та інші. Теоретичні та методологічні основи оперативного управління вкладено в наукових працях І.П. Шубкіна, А.Н. Золотарьова, А.Ж. Огнянович, К.Г. Тажевосова, В.В. Васманова, М.П. Соколик, А.І. Семенова, В.В. Євдокимова, М.І. Іванова, В.Ф. Ситник, Б.І. Валусьва, Д.Хана, Х. Хунгеберга та ряду інших провідних вітчизняних і зарубіжних вчених.

У працях вказаних науковців визначено загальні підходи до вироблення концептуальних положень пов'язаних із визначенням мети та завдань оперативного управління, обґрунтуванням принципів організації і багаторівневої організаційної структури управління; обґрунтуванням доцільності поєднання ситуаційного і циклічного підходів до вирішення завдань останнього. Але комплексний підхід до вивчення взаємодії окремих і найбільш важливих елементів цілісності системи оперативного управління потребує більш поглибленого подальшого дослідження.

Постановка завдання. Теоретичні проблеми, що виникають при обґрунтуванні підходів до організації оперативного управління досить складні і потребують подальшого дослідження в розрізі таких аспектів:

- 1) виборі економічних об'єктів;
- 2) формуванні організаційних структур;
- 3) виборі центрів прийняття рішень тощо.

Метою пропонованої статті є дослідження сучасних концептуальних підходів до організації та розвитку оперативного управління промислових підприємств та їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні підприємства, працюючи в умовах формування ринкового середовища, стикаються з безліччю проблем, що важко прогнозуються. Орієнтація останніх на ринок передбачає формування системи управління з акцентом на поведінку й потреби кінцевих споживачів. В довгостроковій перспективі це забезпечує:

- 1) постійне підвищення економічних показників через збільшення кількості задоволених споживачів;
- 2) надприбутки внаслідок швидкої реакції на зміни попиту споживачів;
- 3) збільшення частки ринку та збереження конкурентних переваг шляхом надання споживачам більшої цінності ніж конкуренти [3, с. 185].

В зв'язку з цим зростає число нових завдань системи управління, значна кількість з них є принципово новими, які не можуть бути розв'язані виходячи з досвіду, набутого раніше. Нові завдання виникають все частіше, а їх складність, новизна і темп прояву підвищують ймовірність стратегічних несподіванок.

Розширення завдань призводить до ускладнення управлінських проблем, а їх складність та новизна створюють додаткове навантаження на апарат управління. Сукупність навиків управління, які були вироблені раніше, не відповідають умовам вирішення нових проблем, тому необхідним стають дослідження у виробленні тактики і стратегії управління.

Загальновідомо, що для підприємства оточуюче середовище стає дедалі складнішим і неспокійнішим із-за виникнення нових директивних рішень та законодавчих актів, нової державної регламентації й політики, розширення інтересів конкурентів у тій чи іншій галузі виробництва тощо.

Аналіз розвитку народного господарства свідчить про те, що підприємницька діяльність досить суттєво змінюється в часі, а саме: міняються виробничо-ринкові та географічні фактори, внутрішні і зовнішні

середовище діяльності підприємства.

Аналіз концептуальних підходів до оперативного управління, висвітлених у працях вітчизняних та зарубіжних вчених показав, що в Україні появилася обґрунтована теорія і розвивається концепція оперативного пошуку резервів росту ефективності виробництва. Під впливом зовнішнього середовища підприємства попадають в такі умови, коли через коливання попиту і пропозицій на ринках товарів і послуг приходиться безперервно змінювати тактику управління. Важливе значення при цьому надається властивостям цілісності системи оперативного управління, що потребує створення нових організаційних структур, вибору економічних об'єктів і методик проведення оперативного аналізу на різних рівнях управління підприємством з метою прийняття управлінських рішень.

Як свідчать дослідження провідних вчених, нові положення і економічні реалії вимагають нових підходів до управління, пошуку форм, які б відповідали умовам ринку. Безсумнівно, може бути подано багато шляхів зміни діючих форм організації управління, кожний з яких приведе до різних результатів. Але потрібні не будь-які, а ефективні методи покращення організації управління, які б не гальмували розвиток системи управління взагалі та оперативного зокрема.

У фундаментальних працях по проблемах управління питання оперативного управління або не розглядаються або вивчаються поверхово. Можна сказати, що немає детального визначення об'єктів та центрів оперативного управління, недостатньо вивчені пов'язані з ним інформаційні та організаційні проблеми, суперечливими є положення про місце, значення, цілі та завдання. Крім того, в деяких працях оперативне управління не виділяється як відокремлений в часі вид управлінської діяльності.

Так як управління – неперервний процес, то, безумовно, в ньому існує відповідна послідовність, відповідна логіка реалізації функцій. Якщо розглядати цей процес у часі, то ми прийдемо до наступного висновку: спочатку ставляться довгострокові цілі, визначається стратегія розвитку, потім здійснюється комплекс заходів, що направлені на реалізацію довгострокових цілей в більш короткі проміжки часу для підтримки необхідних пропорцій, що дозволяють реалізувати стратегічні цілі. У зв'язку з цим розділяємо погляди Буркинського Б.В. [1], Козлової О.В. [6], Каменіцера С.Є. [6], Білоусова Р.А. [7] та інших, які ділять управління на три види: стратегічне, поточне, оперативне.

В деякій економічній літературі до видів управління відноситься передбачення, організація, розпорядження, узгодженість, контроль [11, с.4]; планування, організація, стимулювання, оперативне регулювання, облік, контроль [9, с.13]; планування, облік, аналіз та регулювання [12, с.10]; планування, організація, стимулювання, аналіз, облік, контроль [7, с.18]; визначення цілей, планування, прийняття рішень, організація, контроль [13, с.101]. Безумовно, що у всіх перерахованих випадках під видами управління розуміються його функції, але це є зовсім різні поняття.

Більш реальнішим в цьому питанні можна вважати виділення в загальній системі управління таких його видів як попереднє, оперативне та заключне [1, с.4; 5, с.95]. Розділяємо погляди авторів [4, с.23], що з цим не завжди можна погодитись. В попереднє управління включаються цілеспрямованість, координування та мотивація, а в заключне – облік, аналіз та контроль. В зв'язку з цим мотивація виступає на початковій, попередній стадії, а планування представляє собою кількісну інтерпретацію змістовних цілей і, відповідно, включає в себе цілеспрямованість. Особливе місце в управлінні займає аналіз, так як прогнозні характеристики, що включаються в план, базуються на результатах аналізу, тому практично неможливо віднести його до будь-якої стадії – попередньої або заключної. Як правило, в основі оперативного управління знаходяться планування, облік і аналіз, без яких неможливе регулювання, метою якого є усунення негативних відхилень та розвиток позитивних. У зв'язку з цим дуже важко виділити в управлінському циклі попередню, оперативну та заключну стадії, так як одні і ті ж функції діють взаємопов'язано.

Передумови розвитку оперативного управління визначають соціальні фактори і перетворюються в реальну дійсність тільки за допомогою системи управління. Тому необхідно удосконалювати всі її елементи виходячи із умов і нових задач соціально-економічного розвитку, що постійно змінюються. В досягненні необхідних економічних результатів вирішальне значення належить оперативному управлінню, але при цьому не знижується роль і значення стратегічного та поточного управління. В зв'язку з цим значення оперативного управління в загальній системі визначається рядом обставин, а саме [4, с.21]:

- при допомозі оперативного управління відбувається безпосередня реалізація всіх без винятку економічних цілей підприємства. Тільки на перший погляд вона не порушує визначені цілі стратегічного значення, та здається, що питання формування кінцевих результатів знаходяться виключно в колі впливу поточного управління. В дійсності це не так. Можна виробити перспективні програми економічного розвитку, втілити їх в плани, графіки, нормативи, але неможливо досягнути бажаних результатів по таких простих причинах, як перебої в матеріальному забезпеченні виробництва, простої робітників та устаткування, порушення графіків відвантаження продукції тощо. Будь-які рішення потребують чіткої реалізації в часі, і тут починається їх природний перехід із одного виду управління в інший. Навіть здійснення стратегічних рішень, не кажучи вже про поточні, з'єднуються з безліччю оперативних управлінських дій. В загальному, все замикається в кінцевому рахунку системою оперативного управління.

- оперативне управління практично охоплює економічні процеси у всіх сферах діяльності і структурах підприємства. В економічній літературі вони об'єднані в наступні групи: окремі елементи, ще незавершених процесів виготовлення продукції і різного виду незакінчених господарських операцій; завершені процеси і господарські операції локального характеру; сукупні процеси, що здійснюються на відповідних стадіях

кругообігу коштів; всі однорідні процеси та господарські операції локального характеру.

Безперечно, що наведене вище, дає підставу стверджувати, що у загальному циклі управління економічною діяльністю підприємства пріоритет належить оперативному управлінню. Отже, необхідно постійно розвивати його організаційні форми та удосконалювати функції, покращувати технічну оснащеність центрів прийняття управлінських рішень. Створення сучасної системи оперативного управління для підприємств різних галузей потребує зміни концепції формування організаційних структур управління в контексті розробки структурно-інформаційної моделі управління.

Організаційна структура управління найчастіше визначається як склад, взаємозв'язки та супідрядність організаційних одиниць (підрозділів) апарату управління, які виконують різні функції по управлінню підприємством. Згідно з цим визначенням основним елементом організаційної структури управління є: склад та структура функцій управління; чисельність працівників для реалізації кожної управлінської функції; професійно-кваліфікаційний склад працівників апарату управління; склад самостійних структурних підрозділів; кількість рівнів управління та розподіл працівників між ними; інформаційні зв'язки [8, с.11].

Згідно з іншим визначенням, організаційна структура – це конструкція організації, на основі якої здійснюється управління підприємством. Ця конструкція має або формальний, або неформальний вираз і охоплює два аспекти, а саме: вона включає канали та комунікації між різними адміністративними службами і працівниками та інформацію, яка передається цими каналами [8, с.11].

Дослідження по цій проблемі показують, що в практиці роботи підприємств довгий час мав підхід, заснований на надмірній типізації та регламентації організаційних структур. Це привело до слабкої адаптації підприємств до нових умов господарювання і кризи керованості господарських систем. Організаційна упорядкованість та взаємодія центрів, з однієї сторони, надають оперативному управлінню чітко виражені риси системності; а з другої – утворюють умови для прояву взаємозв'язку та взаємодії організаційної структури і функцій, що утворюють процес управління.

Організаційну структуру управління підприємством утворює сукупність центрів, які володіють системними властивостями цілісності. Властивості цілісності є особливим моментом системних досліджень і одним з основних висновків, зроблених у свій час стародавніми дослідниками. Безпосереднє відношення до оперативного управління мають їх вислови в області системних досліджень про те, що ціле – завжди більше, ніж сума його складових, що в їх єдності народжуються нові, відсутні у них властивості. Другим, не менш важливим висновком є те, що утворюють систему і породжують нові властивості тільки ті складові, які знаходяться у взаємозв'язку та взаємодії. Вказані концептуальні висновки мають безпосереднє відношення до оперативного управління економічними об'єктами промислового підприємства. Сукупність центрів, що утворюють організаційну структуру управління підприємством, теж мають системні властивості цілісності. Останні надають організаційній структурі управління розмаїття та визначають взаємозв'язок окремих частин цілісного об'єкту управління. Іншими словами, системність об'єкту обумовлює системність суб'єкту управління, що в повній мірі відноситься до оперативного управління [4, с.3-4].

Так як оперативне управління виділяється як самостійне в зальній системі, то ставиться питання про те, що необхідно сформулювати його ціль та визначити головні завдання. Як вказують автори [4, с.24], для того, щоб їх визначити необхідно виходити із наступних відправних моментів:

- 1) необхідності посилення цільової орієнтації в оперативному управлінні економікою в цілому та її відносно відокремленими об'єктами;
- 2) важливість чіткої взаємодії всіх функцій управління в інтересах досягнення цілей керованими об'єктами;
- 3) провідного значення в управлінському циклі функції планування, при допомозі якої відбувається перехід кількісних характеристик змістовно сформульованих цілей в режим оперативного регулювання головних сторін діяльності підприємства;
- 4) місця кожної функції в загальному управлінському процесі, її специфіки та відмінності від інших функцій, значення в життєдіяльності цілісної системи оперативного управління;
- 5) існування своєрідної ієрархії цілей, логіки їх розгляду відносно до керованого об'єкту, системи управління, окремої функції управління.

Як правило, ціль функціонування об'єкту заключається в одержанні необхідних підприємству кількісних та якісних результатів виробничої діяльності; ціль системи управління – в утворенні організаційних та інформаційних умов для досягнення головної мети функціонування об'єкту; ціль кожної функції – в забезпеченні життєдіяльності та постійного удосконалення цілісної системи оперативного управління на основі власного розвитку та чіткої взаємодії з іншими функціями.

Звідси виходить, що ціль системи оперативного управління заключається в постійному підтриманні об'єкту, яким керують, у такому стані стійкості, який необхідний для досягнення поставленої перед ним цілі, із якої виділяються два завдання. До першого із них відноситься утворення організаційних умов, які дозволяють підтримувати стійкість ключових економічних об'єктів у всіх центрах прийняття управлінських рішень шляхом ефективного реалізації функцій управління. Вирішення цієї задачі передбачається у раціональному поєднанні організації планування, обліку, контролю та економічного аналізу.

Друге завдання полягає в удосконаленні функцій оперативного управління, тому що прямий вплив на об'єкт здійснюється шляхом оперативного планування, обліку, контролю, аналізу та регулювання.

Відмітимо, що оперативне управління має справу не конкретно з цілями, а показниками, що кількісно

характеризують стан і "поведінку" найбільш важливих для підприємства економічних об'єктів і, що дозволяють, в зв'язку з цим планувати, контролювати і регулювати роботу структурних підрозділів. Ці обставини роблять показники одним із ключових ланок системи управління, в тому числі й оперативного.

Однією із найбільш важливих проблем розвитку оперативного управління є обґрунтованість вибору економічних об'єктів. Так як економічні об'єкти (необоротні активи, виробничі запаси, грошові кошти тощо) знаходяться в рамках відповідних організаційних структур, то вплив на них здійснюється через управління діяльністю основних і допоміжних цехів, відділів та служб.

Безперечно, що для системи оперативного управління суттєве значення мають науково обґрунтовані класифікації економічних об'єктів. Проведені теоретичні дослідження літератури з управління показують, що проблема вибору об'єктів оперативного управління практично не ставилась. Її вирішували в різний час спеціалісти в області оперативного економічного аналізу. І це зрозуміло: показники – головний його об'єкт, і від того, як вони відібрані, залежить ефективність застосування елементів методу економічного аналізу [4, с.10].

Крім того, в економічній літературі об'єкти оперативного управління не класифіковані, а виділені в ряді праць, що стосуються показників оперативного планування, обліку, контролю і є простим їх перерахуванням.

Ця проблема вирішувалась вітчизняними науковцями [4]. Але як стверджують автори, розроблені з точки зору оперативного управління класифікації економічних об'єктів, можуть мати деякі неточності, недоліки, альтернативні підходи, так як з цього приводу не було серйозних теоретичних розробок.

Таким чином, конкретні економічні об'єкти, що представляють зацікавленість для оперативного управління, обов'язково треба ввести у відповідні організаційні структури, які також є його об'єктами. Тільки таким чином можна предметно підійти до проблеми ціленаправленості економічних показників, що надають кількісну характеристику змістовно сформульованих цілей.

Найбільш ідеальна організація оперативного управління на якомусь одному рівні управління стане малоефективною, якщо вона не буде системно пов'язана з іншими частинами цілісної організації оперативного управління. Одним із відправних моментів в розвитку всієї системи оперативного управління є вироблення загального підходу до досягнення взаємозв'язку функцій і об'єктів останнього, так як віддаленість функцій від центрів, в яких відбуваються економічні процеси, тобто від його об'єктів, створює невпорядкованість інформаційних потоків, послаблює вплив функцій, продовжує строки прийняття управлінських рішень.

Перш за все задача актуальна по відношенню до тих об'єктів, управління якими повинно носити циклічний характер. Вона заключається в тому, що функції оперативного планування, обліку, аналізу, контролю та регулювання мають бути пов'язані не тільки з об'єктами управління, але й одна з одною. Тільки в цьому випадку вони можуть складати закінчений цикл оперативного управління відповідними групами економічних об'єктів.

Як відомо, оперативне управління здійснюється на всіх рівнях, має свої особливості, пов'язано з організацією та технологією виробництва на окремій дільниці, в окремому структурному підрозділі. Завдання оперативного управління на нижньому рівні – забезпечення ритмічної роботи технологічних ліній, агрегатів, станків, забезпечення технологічних режимів, раціональне розміщення робітників та виконання календарних завдань. Міжвиробниче оперативне управління представляє розроблення календарних завдань для основних та допоміжних цехів, узгодженість їх функціонування.

В свою чергу, оперативне управління необхідне для узгодження управлінських рішень на стадії прогнозування та планування. В реальному ж процесі виробництва – для логічного погодження всіх його складових в часі (рік, квартал, місяць, декада, тиждень, доба); забезпечення строків випуску готової продукції по асортименту, введення потужностей, заміни устаткування тощо; раціонального використання ресурсів; скорочення виробничого циклу виготовлення продукції; додержання рівномірності, ритмічності при виробництві продукції тощо. В сучасних умовах підвищеної динамічності та схоластичності функціонування і розвитку підприємств перш за все необхідно створення системи управління реального часу, тобто системи оперативного управління підприємством, яка найбільш адекватно відображає і забезпечує рішення нових завдань, частота виникнення та складність яких безперервно зростає. При цьому в режим оперативного управління вводиться не тільки виробництво, але й інші підсистеми – матеріально-технічне постачання, планування, збут, маркетингова (збутова) діяльність тощо.

Безпосередній вплив на локальні процеси та проміжні результати, що визначають стан кінцевих цілей, швидкість реагування на відхилення, які виникають в об'єктах, здатність до превентивного їх регулювання – ці та інші якості оперативного управління обумовлюють його виняткове значення в формуванні високих економічних результатів виробництва [4, с.22].

При визначенні шляхів кардинального удосконалення оперативного управління необхідно виходити із багаторівневої структури підприємства, що охоплює всі рівні економічної діяльності. І, насправді, без поділу сукупного управлінського процесу по вертикалі та по горизонталі неможливо досягнути ефективної взаємодії всіх його частин. Безумовно, організація оперативного управління повинна представляти собою упорядкований багаторівневий комплекс рішень – організаційних, технічних та економічних [4, с.16].

В системі оперативного управління підприємством важливе значення надається визначенню об'єктів і суб'єктів управління. На підприємстві об'єктом управління виступають фінансово-господарські процеси, які є носіями певної інформації, на них спрямовуються відповідні управлінські рішення. Суб'єкти управління – це

керівництво підприємством, його функціональних підрозділів, тобто групи людей, які приймають відповідну первинну інформацію, обробляють її і видають вторинну інформацію у вигляді управлінських рішень з допомогою якої діють на об'єкт управління. Відповідність між об'єктом і суб'єктом в дійсності ніколи не буває повною, так як вона встановлюється та порушується одночасно. Отже, необхідно добиватися того, щоб подібність була досягнута в головному, в принциповому, а відповідні ланки керуючої системи могли б чітко реагувати на зміни, які відбуваються в керованому об'єкті, постійно налаштовуватися на цілі, притаманні йому і складати зміст функціонування всіх його відокремлених частин [4, с.7].

Лише безперервний зв'язок (обмін інформацією) між об'єктом і суб'єктом управління приводить до якісного управління підприємством. Прямий зв'язок обслуговує процес прийняття рішень і забезпечує їх передачу на відповідні об'єкти. Як правило, зворотний зв'язок надає інформацію про наслідки управлінських дій, є базою формування відповідних рішень щодо функціонування об'єкту управління в напрямку виконання поставленої перед ним мети та завдяки інформації, яка надходить по каналах зворотного зв'язку, суб'єкт управління постійно має інформацію про дії об'єкту управління, на основі якої протидіє тенденціям руйнування організаційних структур і на основі контролю управлінських рішень коригує раніше прийняті та приймає нові.

Висновки. Враховуючи вище сказане, необхідно відмітити, що на вітчизняних підприємствах відсутня єдина концепція вироблення основних принципів організації оперативного управління, а традиційні підходи не дозволяють реалізувати наявні можливості при формуванні організаційної структури, делегуванні повноважень, виборі центрів прийняття рішень тощо. Крім того методика та організаційні схеми проведення оперативного аналізу, що використовуються на підприємствах, не об'єднані в систему і продовжують розвиватися в напрямку їх застосування по мірі необхідності.

Так як ефективність управління все в більшій мірі залежить від врахування швидких і непередбачених змін кон'юнктури ринку і примх споживачів та раціонального використання матеріальних, трудових, грошових ресурсів підприємства, то, на наш погляд, глибокі зміни необхідні в напрямках визначення економічних об'єктів, підвищення ефективності аналізу в різних управлінських структурах, розробки організаційних схем оперативного аналізу, а також методики його проведення, удосконалення показників економічної діяльності підприємства.

Вважаємо, що система спостереження та перевірки процесу функціонування і фактичного стану, оцінки обґрунтованості та ефективності управлінських рішень і результатів їх виконання, оперативного втручання у виробничий процес повинна забезпечуватися цільовою направленістю, однорідністю змісту, однотипністю способів здійснення контрольної діяльності на підприємстві.

Література

1. Буркинський Б.В. Ефективність обслуговування виробництва. – Київ: Наук. думка, 1987. – 156с.
2. Власенко В.А. Теоретико-методологічні основи формування механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України. //Вісник ХНУ. – №2. – 2008. – С.179-185
3. Голубєва Т.С., Колос І.В. Сучасні концептуальні підходи до управління підприємством //Вісник ХНУ. – №2. – 2008. – С.185-188
4. Оперативный контроль экономической деятельности предприятия / [Б.И. Валуев, Ю.Б. Валуев, Л.Г. Горлова и др.]; Под редакцией Б.И. Валуева. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 221с.
5. Организация управления общественным производством. /Под ред. Г.Х. Попова, Ю.И. Краснопочеса. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – 383с.
6. Организация управления промышленным производством. /Под ред. О.В. Козловой, С.В. Каменицера. – М.: Изд-во МГУ, 1980. – 399с.
7. Основы научного управления социально-экономическими процессами. /Под ред. Р.А. Белоусова. – М.: Мысль, 1986. – 368с.
8. Пушкар М.С. Управлінський облік: Навчальний посібник. 2-е вид., перероб. і доп. - Тернопіль, 1997. – 160с.
9. Райзберг Б.А., Пекарский Л.С. Качество плано-управленческой работы. – М.: Экономика, 1987. – 231с.
10. Сучасні концепції менеджменту: Навч. Посібник /За ред. Л.І. Федулової. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 536с.
11. Чернявский А.Д. Организация управления в условиях рыночных отношений: Уч. пособие. – К.: МЗУУП, 1994. – 120с.
12. Шкарабан С.И. Основы оперативного экономического анализа. – Львов: Вища школа, 1988. – 137с.
13. Экономические методы управления. /Под ред. Н.Г. Чумаченко, Д.Данилова. – Киев, София: Наук. думка, 1988. – 257с.

Надійшла 05.11.2008 р.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Наведено визначення організаційних передумов складання фінансової звітності, здійснено розподіл організаційного етапу, виділено в окремі блоки організацію роботи виконавців та організацію забезпечення складання фінансової звітності, представлено блок-схему організаційних передумов складання фінансової звітності і схему документообігу носіїв облікової інформації, сформульовано визначення документообігу.

Актуальність дослідження. Метою бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності відповідно до Закону України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [1, с. 6] та Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” [2, с. 77] є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Однак, організаційні передумови складання фінансової звітності як основного інформаційного потоку, що забезпечує прийняття управлінських рішень, залишаються недослідженим у вітчизняній теорії бухгалтерського обліку. Відповідно, для практичного формування організаційних передумов складання фінансової звітності відсутні чіткі вказівки щодо послідовності процедур у цьому процесі.

Аналіз останніх досліджень. Питанням організації обліку у вітчизняній науці приділено багато уваги. Так, В. Сопко та В. Завгородній [3, с.6] досліджують організацію бухгалтерського обліку як процес та як систему, розглядають загальну поетапну побудову бухгалтерського обліку як процес формування доказів та об'єкта організації [3, с.48]. Колектив авторів на чолі з професором Ф.Ф. Бутинцем [4, с.40] надають визначення процесу організації обліку на підприємстві. Крім того, Т.М. Сльозко [5, с.40] наводить блок-схему питань, що висвітлюються в Наказі про облікову політику, та приводить послідовність організації облікового процесу. Однак жоден із зазначених науковців не досліджує організаційні передумови складання фінансової звітності.

Постановка завдання. Метою написання статті є визначення чітких організаційних передумов складання фінансової звітності для прийняття управлінських рішень.

Основний матеріал дослідження. Кінцевим результатом бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності, що виступає основним інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень. Стосовно організаційних передумов складання фінансової звітності, нами надане наступне визначення. Організаційні передумови складання фінансової звітності – це процес цілеспрямованого впорядкування та удосконалення організаційних, методологічних та технологічних правил, що забезпечують складання фінансової звітності з метою прийняття оптимальних управлінських рішень.

На наш погляд, щодо організаційних передумов складання фінансової звітності слід виділити наступні взаємопов'язані елементи: етапи організації бухгалтерського обліку, облікова політика, обліковий процес та прийняття управлінських рішень (рис. 1).



Рис. 1. Блок-схема організаційних передумов складання фінансової звітності

Організаційні передумови складання фінансової звітності, як зазначено на рисунку 1, містять в собі організаційний, методичний та технічний етапи організації обліку. Організаційний етап полягає у вдосконаленні та впорядкуванні роботи облікових працівників, а також інформаційному, технічному та ергономічному забезпеченні обліку і складання фінансової звітності. Так, Ф.Ф. Бутинець розглядає організаційний етап як перелік робіт, що необхідно здійснити на даному етапі. Але, на нашу думку, необхідно відокремити організацію роботи виконавців від організації забезпечення обліку та складання фінансової звітності. Організація роботи облікового апарату для забезпечення достовірності фінансової звітності полягає у:

- 1) виборі найбільш раціональної системи обліку;
- 2) визначенні оптимальної структури облікового апарату;
- 3) встановленні норм праці та часу, виділеного на виконання робіт;
- 4) визначенні оптимальної структури бухгалтерії;
- 5) наборі кадрів та їх навчанні;
- 6) обліку роботи працівників та контролю за виконанням функцій.

Щодо організації забезпечення складання фінансової звітності, то зазначена діяльність включає наступні блоки:

- 1) мотивація працівників бухгалтерії;
- 2) організація робочих місць бухгалтерів;
- 3) раціональне розміщення облікового персоналу, що полягає у розташуванні їх поруч із підрозділами, працівниками, які часто взаємодіють між собою;
- 4) встановлення належних інформаційних зв'язків між окремими частинами бухгалтерії та між бухгалтерією та оперативними підрозділами, а також із зовнішнім середовищем;
- 5) організація матеріального забезпечення облікового апарату;
- 6) організація технічного забезпечення обліку та складання фінансової звітності;
- 7) організація інформаційного забезпечення облікових працівників;
- 8) організація архіву бухгалтерських документів;
- 9) організація безпеки та захисту облікової інформації.

Методичний етап полягає в організації механізму складання фінансової звітності і являє собою сукупність методів, способів та прийомів обліку конкретних об'єктів. Отже, механізм складання фінансової звітності містить в собі правила щодо отримання, обробки, фіксації та передачі інформації, оцінки, ведення рахунків, критерії розмежування основних засобів та МШП, вибір методів нарахування амортизації, оцінки запасів і готової продукції, списання витрат майбутніх періодів тощо. Тобто, під час методичного етапу організації обліку та складання фінансової звітності обираються способи та методи оцінки і обліку конкретних об'єктів, що знаходять відображення у показниках фінансової звітності.

Вибір найбільш оптимальної форми обліку для забезпечення достовірності фінансової звітності здійснюється під час технічного етапу організації складання фінансової звітності. Зазначений етап організаційних передумов полягає: у виборі способу обробки облікових даних – ручного або комп'ютеризованого; у встановленні порядку здійснення записів в регістрах. Крім того, саме на технічному етапі визначається порядок проведення інвентаризації, відбувається організація документообігу.

Так, в своїх наукових дослідженнях В. Сопко та В. Завгородній [3, с.53, 54] досить детально розглядають процес документообігу як діяльність по впорядкуванню руху документів та виконання різних робіт; надають визначення документопотоку як сукупності операцій передавання з одного робочого місця на інше даних, зафіксованих на кількох носіях облікової інформації. Крім того, зазначені науковці наводять чотири стадії руху документів: складання (або одержання ззовні) документа, просування від місця складання до місця обробки; рух документа в процесі обробки, а також рух після обробки до місця зберігання – архіву. Однак, на нашу думку, слід чітко визначити зв'язок між вказаними елементами організаційних передумов складання фінансової звітності (рис. 2).

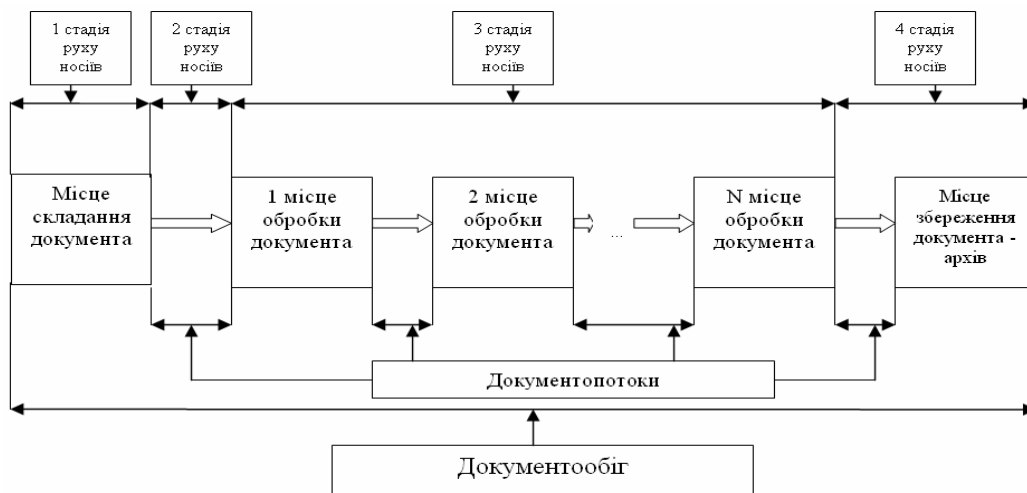


Рис. 2. Схема документообігу носіїв облікової інформації

Отже, виходячи з рисунку 2, документообіг полягає у проходженні носіями облікової інформації усіх чотирьох стадій руху, а документопотоки відображають лише шлях носіїв облікової інформації від одного робочого місця до іншого і не містять процесів складання або обробки облікових носіїв. Саме тому, на нашу думку, виникає потреба в уточненні поняття документообігу носіїв облікової інформації. Документообіг – це цілеспрямована діяльність по впорядкуванню та удосконаленню документопотоків та стадій руху носіїв облікової інформації. І це зрозуміло, оскільки, документообіг охоплює діяльність по впорядкуванню руху і обробки носіїв облікової інформації на усіх стадіях. В той же час, документопотоки є складовими елементами стадії руху документів.

Зазначені вище етапи організаційних передумов складання фінансової звітності знаходять своє відображення в Положенні про облікову політику підприємства, затвердженому відповідним Наказом керівника, як відповідні її елементи. Серед елементів облікової політики, які підприємство застосовує з метою організації складання фінансової звітності, виділяють: організаційні, методологічні і технологічні.

Організаційні елементи облікової політики включають визначення структури бухгалтерії, розробку інструкцій, внутрішніх стандартів, взаємодію бухгалтерії з управлінськими службами тощо. До методологічних елементів облікової політики відносять правила отримання, обробки, фіксації та передачі інформації, методи оцінки активів, критерії розмежування основних засобів та МШП, нарахування амортизації, обліку ремонтів тощо. Технологічні елементи передбачають розробку робочого Плану рахунків бухгалтерського обліку, використання форм бухгалтерського обліку, організацію документообігу та внутрішнього контролю на підприємстві, порядок складання реєстрів обліку та форм звітності, проведення інвентаризації майна та зобов'язань.

Отже, організаційні елементи облікової політики складають організаційний етап організаційних передумов складання фінансової звітності. По аналогії, методичний та технічний етапи організаційних передумов складання фінансової звітності виступають у вигляді методологічних та технологічних елементів облікової політики, відповідно, і знаходять своє відображення в Положенні про облікову політику підприємства. Так, Т.М. Сльозко [5, с.24] наводить схему питань, що відображаються в Положенні про облікову політику підприємства, згідно якої серед зазначених вище елементів облікової політики виділяють ще й теоретичні. До теоретичних елементів облікової політики слід відносити принципи обліку, законодавчі акти, що регламентують облік, тощо. Теоретичні елементи облікової політики формуються на макрорівні, тобто відносяться до повноваження державних органів, які здійснюють регламентування бухгалтерського обліку в Україні. В свою чергу, підприємства, у межах облікової політики держави, використовуючи методологічні, технологічні та організаційні елементи, формують свою облікову політику, що дозволяє оптимізувати організаційні передумови складання фінансової звітності.

Таким чином, Положення про облікову політику містить перелік чітких правил, способів та прийомів, які застосовуються підприємством в обліковому процесі.

Основу технології облікового процесу формують операції, які поділяють на три види (категорії): механічні, переробні, творчі. Типи операцій дають змогу вдосконалювати структуру облікового процесу, визначати виконавчі місця, правильно організувати поділ та кооперацію праці, нормувати працю виконавців, будувати графіки процесів. Сукупність операцій формує інформаційну процедуру. Кілька інформаційних процедур утворюють облікову фазу обробки. Фази формують облікові ділянки, що визначають обліковий процес та його етапи. Основними з них є первинний, поточний та підсумковий етапи.

На етапі первинного обліку проводиться первинне спостереження, що полягає у вимірюванні та документуванні господарських операцій. Носіями облікової інформації на зазначеному етапі облікового процесу виступають первинні документи. Поточний облік містить в собі обробку і систематизацію даних первинного обліку в облікових реєстрах, їх групування та підрахунок. Заключним етапом облікового процесу є підсумковий облік, під час якого відбувається формування показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, результати його діяльності та рух грошових коштів за звітний період. Носієм облікової інформації підсумкового етапу виступає фінансова звітність, що є підґрунтям для прийняття користувачами оптимальних управлінських рішень. Зрозуміло, що управління діяльністю підприємств буде оптимальним лише у випадку отримання достовірної та неупередженої облікової інформації, відображеної в показниках фінансової звітності.

Висновки. Представлені нами визначення організаційних передумов складання фінансової звітності та документообігу носіїв облікової інформації; виділення чіткої послідовності організаційних передумов складання фінансової звітності; розмежування понять документообігу, документопотоків та стадій руху носіїв дозволять вдосконалити процес організації обліку та складання фінансової звітності на рівні підприємств, а також повністю впорядкувати та забезпечити достовірність інформаційних потоків облікової інформації, і як результат, на виході із системи, отримати оптимальні управлінські рішення.

Крім того, подальшим кроком у наших наукових дослідженнях повинна стати розробка моделей організаційних передумов складання кожної окремої форми фінансової звітності.

Література

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. № 291 (із змінами та доповненнями) // Бухгалтерський облік. Хрестоматія. Збірник систематизованого

законодавства. - 2007. - Випуск 1. – С. 6-10.

2. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку// Бухгалтерський облік. Хрестоматія. Збірник систематизованого законодавства. - 2007. - Випуск 1. – С. 76-211.

3. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 576 с.

4. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність. Навчальний посібник для студентів вузів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”/ За ред.проф. Бутниці Ф.Ф. 3-є вид., перероб і доп. - Житомир : ПП “Рута”, 2001. – 512 с.

5. Сльозко Т.М. Організація обліку: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.

Надійшла 13.11.2008 р.

УДК 336.226(477)

Г. В. ПУХАЛЬСЬКА

Хмельницький національний університет

МЕХАНІЗМ РОЗРАХУНКУ ВПЛИВУ ПОДАТКІВ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Приділено увагу удосконаленню системи оподаткування. Розглянуто і наведено характеристику показників, які мають значення на рівні держави та характеризують ступінь сплати податків. Запропоновано показник оцінки впливу податків на фінансову діяльність підприємств.

Вступ. Як відомо, податки – основне джерело доходів державного бюджету. Бюджет України у 2007 році на 89,4 % сформований за рахунок п'яти основних податкових надходжень (податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість, акцизного збору, ввізного мита, рентних платежів) [1].

Поряд з цим важливим і відкритим питанням для України залишається створення ефективної податкової політики, яка в повній мірі здійснювала б регулювання економічних відносин. Маємо на увазі розробку і прийняття довгоочікуваного Податкового кодексу України. Україна, серед колишніх республік СРСР, немає прийнятого Податкового кодексу, хоча цей процес було започатковано ще у 2000 році і триває до сьогоднішнього дня.

Згідно із Законом України «Про систему оподаткування» існуюча сьогодні в Україні податкова система включає в себе двадцять чотири загальнодержавні податки і збори та шістнадцять місцевих податків та зборів [2, 3], справляння яких регулюють прийняті Верховною Радою України закони, інструкції та листи Державної податкової адміністрації України. Поряд з цим слід зазначити, що чинне законодавство не є стабільне, в нього постійно вносяться зміни і доповнення, що негативно впливає на користувачів цих документів – платників податків і зборів.

Постановка проблеми. Наявність значної кількості податків, їх фіскальна функція, невідповідність завданню економічного зростання приводить до того, що суб'єкти господарювання знаходяться у досить складному становищі. Вести мову про розвиток підприємств взагалі немає сенсу, оскільки за теперішніх умов оподаткування вони змушені знаходити різні способи для свого виживання.

Вчені-економісти намагаються знайти оптимальні способи удосконалення системи оподаткування в Україні. Їх зусилля спрямовані на дослідження ролі податків у соціально-економічному розвитку держави, порівнянні податкової системи України з податковими системами країн з розвинутою ринковою економікою тощо. На нашу думку, ці дослідження безумовно мають позитивний характер, але реформування системи оподаткування неможливо проводити, якщо не враховувати показники, які розкривають вплив податків на результати діяльності підприємств. Дана проблема на даний час не досліджується ні аналітиками, ні фінансистами, ні податковими органами.

У зв'язку з цим розробка показників впливу податків на діяльність підприємств є актуальною і потребує дослідження

Метою даної публікації є дослідження та розробка системи показників впливу податків на результати діяльності суб'єктів господарювання.

Окреслена проблема потребує дослідження у наступних аспектах:

1) розглянути діючі в Україні методики розрахунку податкових показників, які використовуються на рівні держави;

2) дослідити зміст поняття податкового навантаження (віддачі) податків;

3) ознайомитися з трактуваннями доданої вартості;

4) проаналізувати витрати часу на заповнення декларацій, податкових накладних тощо та на здійснення основної діяльності;

5) проаналізувати за даними підприємства стан розрахунків з бюджетом за податками і зборами.

Результати дослідження. Безперечно, діюча в Україні система оподаткування вимагає реформування, але говорити про її удосконалення слід лише тоді, коли буде розроблена система показників, яка дозволить визначити вплив податків на кінцеві результати діяльності підприємств-платників податків. На жаль в нашій країні така система показників відсутня.

В економічній літературі, засобах масової інформації, в практиці аналітичної роботи сплати податків

розраховуються і наводяться абсолютні та відносні показники, які мають значення на рівні держави, і характеризують ступінь сплати податків, а саме:

1) показник забезпеченості формування доходів зведеного бюджету – відображає частку всіх і кожного податку в доходах зведеного бюджету. Результати аналізу даного показника використовуються для аналізу і пошуку резервів фіскальної ефективності податків. Якщо податкові надходження до зведеного бюджету зростають швидшими темпами, ніж темпи зростання номінального Валового внутрішнього продукту (ВВП), то це свідчить про підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази. У 2007 році номінальна вартість ВВП зросла проти 2006 на 30,2 %, а дохідна частина бюджету лише на 24,3 % [1]. Таким чином, у 2007 році спостерігається зниження фіскальної ефективності податків;

2) показник фіскальної ефективності податків свідчить, про частку та зростання (зменшення) усіх податків та кожного виду податків у номінальному ВВП. Завдяки даному показнику встановлюють резерви зростання сплати податків за рахунок розширення податкової бази, посилення контролю за сплатою податків, удосконалення адміністрування податків тощо;

3) показник добровільного виконання податкових зобов'язань, свідчить про податкову культуру платників як юридичних, так і фізичних осіб. Проте цей показник може також свідчити як про нестабільність податкового законодавства, так і його неоднозначне трактування;

4) показник якості функціонування Державної податкової служби в адмініструванні податків, інформує про ступінь виконання податкових надходжень в розрізі підвідомчих установ та в цілому по Державній податковій адміністрації України (ДПАУ);

5) показник ефективності контрольно-перевірочної роботи, характеризує по кількості та якості проведені виїзні податкові перевірки;

6) бюджетна заборгованість з податку на додану вартість (ПДВ), свідчить про те, яку суму заборгувала держава платникам ПДВ,

7) показник витрат на ведення податкового обліку та подання податкової звітності свідчить про витрати часу бухгалтера підприємства, пов'язаних з оподаткуванням. За даними Світового банку в 2007 році в Україні витрати на ведення податкового обліку та подання податкової звітності склали 2080 годин, що становить майже 87 діб або 24 %. За таких умов значний свій робочий час бухгалтери підприємств витрачають не на підприємство, а на податки;

8) показник податкової віддачі тощо.

Щодо показника податкової віддачі, то доцільно зупинитися на його характеристиці більш детально. Теоретики і практики вважають даний показник як одну з основних характеристик податкової системи. За рівнем податкової віддачі оцінюють чи не перешкоджають податкові надходження економічному зростанню країни.

Податкова віддача розраховується в розрізі двох основних податків – податку на прибуток та податку на додану вартість.

Податкова віддача з податку на прибуток визначається податковими органами для конкретного підприємства, яке належить до відповідної галузі, на підставі інформації, задекларованої в декларації з податку на прибуток. Показник податкової віддачі розраховується за формулою, зазначеною в розділі 2 Методичних рекомендацій про складання плану-графіка проведення документальних перевірок суб'єктів господарювання, затверджені Наказом ДПАУ від 11.10.2005 р. № 441, а саме:

$$П(п.в) = \frac{\sum ПП}{\sum СВД} \cdot 100 \quad (1)$$

де $П(п.в)$ (%) – показник податкової віддачі для конкретного підприємства з податку на прибуток;

$\sum ПП$ – сума нарахованого податку на прибуток (грн), зазначена в рядку 12 Декларації з податку на прибуток підприємства;

$\sum СВД$ – сума скоригованого валового доходу (грн), зазначена в рядку 3 Декларації з податку на прибуток підприємства.

У разі якщо платник податку на прибуток має податкову віддачу меншу встановленої величини для галузі, то відповідно до розділу IV Методичних рекомендацій ДПАУ про взаємодію між підрозділами органів Державної податкової служби України при адмініструванні податку на прибуток, затверджені Наказом ДПАУ від 11.12.2006 р. № 766, такий платник податків може бути включений до переліку № 5.

Суб'єкти господарювання, щоб уникнути непорозумінь з органом податкової інспекції, тобто перевірки повноти нарахування податку на прибуток, змушені фальсифікувати дані Декларації з податку на прибуток, безпідставно збільшуючи величину валових витрат.

Аналогічно податкова віддача розраховується податковими органами щодо податку на додану вартість. Підставою для розрахунку є задекларовані дані у Декларації з податку на додану вартість. Показник податкової віддачі з податку на додану вартість розраховується за формулою:

$$П(п.в) = \frac{(p.9A - p.6A) + (p.2.1A + p.2.2A) \cdot 0,2 - p.17A}{(p.9A - p.6A) \cdot 5 + (p.2.1A + p.2.2A)} \quad (2)$$

де $p.9A$ – загальна сума податкового зобов'язання з податку на додану вартість;

$p.6A$ – вартість імпортованих товарів, за які відстрочено сплату податку на додану вартість, шляхом

оформлення векселя;

p. 2. 1A – експортні операції;

p. 2. 2A – операції, які оподатковуються за нульовою ставкою;

p. 17 A – загальна сума податкового кредиту з податку на додану вартість.

На нашу думку, складові подані у формулі (2) викривляють реальний рівень галузевого значення показника податкова віддача, він не оправдано завищений. У формулу введені показники, за якими податок на додану вартість не справляється (експортні операції та операції, які оподатковуються за нульовою ставкою).

Податкові органи за даними показниками встановлюють чи правильно підприємство нараховує податок на прибуток, податок на додану вартість та чи не використовує схеми щодо мінімізації податкового зобов'язання за вказаними податками.

ДПАУ щоквартально змінює порогову величину податкової віддачі з податку на прибуток, що також є не оправданою його дією.

Таким чином, приведені показники ніяким чином не можуть бути використані для оцінки впливу податків на фінансову діяльність суб'єктів господарювання.

Податки, збори та внески суб'єкти господарювання сплачують до бюджету за рахунок:

1) - отриманого доходу (податок на додану вартість, податок на рекламу та інші);

2) - прибутку, розрахованого за правилами податкового обліку (податок на прибуток);

3) - собівартості (податок з власників транспортних засобів та самохідних машин і механізмів та цілий ряд інших податків і зборів);

4) - доходу фізичних осіб (податок з доходів фізичних осіб).

Аналіз джерел сплати податків свідчить про те, що поняття собівартості викривляється завдяки тому, що до витрат підприємства відносять не тільки витрати на виготовлення і реалізацію продукції, але цілий ряд податків та зборів. Виникає парадокс, що підприємство сплачує більше податків, ніж його фінансові результати. Проведений аналіз діяльності одного із автотранспортних підприємств м. Хмельницького свідчить, що маючи від'ємне значення за фінансовими результатами від звичайної діяльності до оподаткування (за даними фінансового обліку) в сумі 41,5 тис. грн підприємством було сплачено податків (без зборів до фондів соціального страхування та Пенсійного фонду України) на суму 33,3 тис. грн у тому числі: податок на прибуток в сумі 3,1 тис. грн, податок на додану вартість підприємство не сплачує, оскільки переважна більшість транспортних послуг надається не на митній території України, інших податків, які нараховуються за рахунок витрат підприємства – 30,2 тис. грн. Звідси напрашується висновок, чи може підприємство нормально функціонувати і розвиватися?

На нашу думку, підприємство повинно сплачувати податки і збори в межах отриманої доданої вартості, яка формується в ході виробничої діяльності підприємства. Додана вартість включає в себе такі складові як: нараховану заробітну плату, отримані відсотки, ренту та прибуток. Ми вважаємо, що оцінку впливу податків на фінансові результати діяльності слід розраховувати виходячи із показника додана вартість, оскільки саме в процесі виробничої діяльності, надання послуг, виконання робіт на підприємствах створюється додана вартість.

З метою оцінки впливу податків на діяльність підприємства ми пропонуємо розраховувати показник податкового навантаження ($\Pi(n)$) за формулою:

$$\Pi(n) = \frac{\sum \Pi}{\sum ДВ} \cdot 100, \quad (3)$$

де $\sum \Pi$ – сума всіх податків сплачених підприємством, за виключенням зборів до фондів соціального страхування, Пенсійного фонду, податку за забруднення навколишнього середовища. Ми вважаємо, що не доцільно їх враховувати у загальній величині нарахованих і сплачених податків так, як вони мають поворотний характер;

$\sum ДВ$ – величина отриманої підприємством доданої вартості.

Використовуючи дану формулу та фактичні дані підприємства, ми можемо розрахувати податкове навантаження на досліджуваному нами підприємстві. Аналіз показав, що за результатами звітного року податкове навантаження на підприємство склало 55 % (не враховуючи суму сплачених податків, які мають поворотний характер), при врахуванні цих податків значення даного показника було б ще вище, а саме: 74,5 %. Сума сплачених податків перевищує фінансовий результат підприємства на 74,8 тис. грн.

Таким чином, ми можемо зробити висновок про те, що у підприємства немає будь-яких фінансових можливостей оновлювати свій автопарк і найближчим часом йому загрожує банкрутство.

Висновки. Проведені нами дослідження свідчать, що оціночні показники податкових надходжень на рівні держави характеризують в основному їх динаміку. Показник податкової віддачі використовується органами ДПС для максимізації доходної частини бюджету, не враховуючи при цьому реальні можливості платника податків. Запропонований нами показник податкового навантаження характеризує взаємозв'язок податків і джерела їх сплати та вплив податків на діяльність підприємства.

Література

1. [http // www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)

2. Закон України «Про систему оподаткування» // Урядовий кур'єр. – 1997. – 20 березня
3. Декрет КМУ “Про місцеві податки і збори” від 20.05.93 № 56-93 зі змінами і доповненнями // Вісник податкової служби України. – 2006. – № 17. – С. 40–43.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 336.71

Л. М. БІЛОРУСЕЦЬ
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ БАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУТІВ НА ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті обґрунтовується визначна роль комерційних банків при формуванні добробуту населення.

Актуальність теми дослідження. Процес ринкового реформування національної економіки призводить до посилення банківського впливу на грошове забезпечення приватних осіб. Формування добробуту у даному випадку базується на банківському впливі на основні статті доходів населення, такі, як забезпечення заробітною платою та пенсійне забезпечення. Тому визначення особливостей впливу банківських інститутів на добробут населення має науковий і практичний інтерес.

Аналіз досліджень та публікацій. Значний внесок у визначення особливостей банківського обслуговування приватних осіб зробили, а також визначення особливостей функціонування соціального ринкового господарства зробили такі вчені, як Александрова Н., Байройтер У., Бодров В., Борисов В., Бородин А., Євтух А., Жуков Е., Івасів Б., Кох Т., Кредісов А., Леоненко П., Мьоллерс Ф., Рибай О., Савлук М. Аналіз праць, що були опубліковані з даної тематики дає можливість стверджувати недостатність наукового розкриття окремих питань, зокрема теоретичних, методологічних та прикладних основ формування впливу банківських інститутів на добробут населення за сучасних умов фінансово-кредитної діяльності.

Мета дослідження. Метою дослідження є обґрунтування ролі комерційних банків під час їх впливу на добробут приватних осіб.

Основні результати дослідження. Основними статтями доходів приватних осіб, на які здійснюють вплив комерційні банки, є статті, пов'язані із зарплатою. Але поряд із заробітною платою у загальній підсумковій структурі доходів населення виключно роль відіграє така стаття доходів, як пенсійне забезпечення. Особлива позиція пенсійного забезпечення пов'язана із тим, що якщо для приватної особи у працездатному віці основою, але не єдиною складовою доходної частини власного бюджету в нашій країні є заробітна плата; то, якщо людина переступає межу пенсійного віку і виходить на пенсію, дуже часто єдиним джерелом її грошових доходів стає пенсія, що у сучасних умовах виплачується державою. Така ситуація пов'язана із дією наступних чинників.

Сучасну систему пенсійного забезпечення в Україні й досі можна вважати солідарною. Пенсійна реформа, що відбувається зараз, охоплює все таки сучасне працююче населення, а не сучасних пенсіонерів. Ґрунтування діючої системи пенсійного забезпечення відбувається на принципі “солідарності поколінь” – працююче покоління утримує пенсіонерів А коли нинішні працюючі вийдуть на пенсію, то їх мають утримувати ті, хто перебуватиме у той час у працездатному віці. Такий спосіб отримання грошової допомоги у старості можна вважати класичним. Разом із тим, уже зараз демографічне навантаження на осіб працездатного віку є дуже значним, це навантаження буде поступово зростати, адже наша країна належить до країн із ефектом старіння нації та малодітними сім'ями. Також високими є показники еміграції, а емігрує зазвичай саме працездатне населення. Усі вище перераховані фактори зумовлюють потребу у додаткових джерелах грошового забезпечення в старості.

Тим часом у світі, загальновідомо, окрім солідарної, існують і накопичувальні пенсійні системи. Вони базуються на тому, що кожна особа здійснює відрахування на індивідуальний ощадний рахунок. Акумуляовані у такий спосіб кошти інвестуються у економіку, що у свою чергу забезпечує їх збереження та примноження. Вкладники після досягнення пенсійного віку можуть отримувати пенсії за рахунок зроблених раніше відрахувань або доходів від інвестування відрахованих упродовж життя коштів [1, с.10-15; 2, с.6-7].

Перевага таких пенсійних систем у тому, що вони не залежать від несприятливих впливів демографічних чинників, акумулюють значні кошти та перетворюють їх на інвестиції. Оскільки в Україні сьогодні наявним є вплив як інфляційних чинників, так і демографічних, а крім того, відчувається значна нестача інвестиційних ресурсів, можна зробити висновок, що пенсійна система України має включати елементи як солідарної, так і накопичувальної систем, отже, реформа пенсійного забезпечення, що відбувається зараз, вкрай потрібна. Аналіз офіційних статистичних даних кількості пенсіонерів за період трансформаційних перетворень у економіці України, особливо яскрава тенденція постійного зростання кількості пенсіонерів у розрахунку на 1000 населення, а також інформація про середній розмір пенсії в нашій країні, дає усі підстави обґрунтування доцільності реформування чинної системи пенсійного забезпечення.

Вибір Україною трирівневої моделі, як основи для реформування чинної пенсійної системи вважаємо

досить зваженим, адже ця модель складається із трьох частин – солідарної системи, системи обов'язкового накопичення та системи добровільного накопичення. З точки зору вирішення соціальних проблем, солідарна система виконує функцію запобігання бідності серед осіб похилого віку.

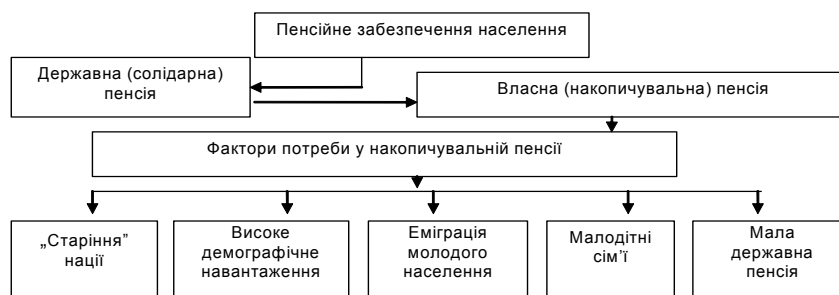


Рис. 1. Реформування пенсійного забезпечення населення України

У країнах із розвинутою ринковою економікою така система забезпечує дуже невисокий рівень пенсій, порівняно із середнім розміром заробітної плати (у США, наприклад, пенсія на підставі солідарної системи становить близько 35% від середнього доходу за весь час роботи до виходу на пенсію) [3, с.215–218; 4; 5, с.55–63]. Окрім того, відносно невеликі виплати на підставі солідарної системи змушують населення здійснювати індивідуальні пенсійні заощадження. У всьому світі цей процес заохочується та регулюється державою шляхом запровадження додаткових пенсійних програм, із яких здійснюються додаткові пенсійні виплати. Здебільшого ці пенсійні програми покликані стимулювати індивідуальні заощадження для забезпечення власної старості. І саме у третій частині трирівневої моделі пенсійного забезпечення – системі добровільного накопичення, для України, з метою підвищення добробуту найстаршої частини населення, доцільним, на нашу думку, є використання досвіду роботи комерційних банків. Адже навіть досить низький рівень довіри пересічного українця до комерційного банку є таки вищим, ніж рівень його довіри до іншої установи із аналогічними послугами, будь-якого недержавного пенсійного фонду зокрема.

Разом із тим, створення системи добровільного пенсійного накопичування, та обґрунтування у цій системі ролі комерційних банків може бути досить ефективним лише у разі відносно низьких та прогнозованих темпів інфляції. Якщо повториться ситуація 1992–1993 років, коли переважна більшість людей втратила свої заощадження, це означатиме не лише крах пенсійної реформи, а й втрату державою будь-якої довіри населення із відповідними соціальними наслідками. Необхідність пенсійної реформи стоїть і перед країнами із розвинутою ринковою економікою [6, с.11–17]. Доцільно зауважити, що класичний варіант пенсійної системи для країни із ринковим типом національної економіки – побудова її за принципом “солідарності поколінь”, коли пенсії пенсіонерам виплачуються із обов'язкових платежів, які у сучасному часі сплачують працюючі громадяни. Це “перше підґрунтя” має на Заході назву “Pay You Go” (PAYG), – “виплати по ходу”. Надійність такої системи зменшується через зміни у демографічній ситуації, зменшення співвідношення кількості працюючих та кількості пенсіонерів. Зростання середнього рівня життя вимагає встановлення більших за розміром пенсій. Це призводить до збільшення зобов'язань держави перед пенсіонерами, збільшення обов'язкових пенсійних відрахувань, зростання витрат на фінансування пенсійної системи, які навіть у найбільш багатих країнах сягають 10% ВВП [6, с.11–17].

Вирішення цієї проблеми – перехід до так званого “другого підґрунтя” – внесків підприємств та можливості інвестування цих активів, а також – до добровільних пенсійних накопичень громадян – так званого “третього підґрунтя” пенсійної системи.

Реформа пенсійної системи повинна відбуватись із врахуванням демографічних, культурних, соціальних, фінансових особливостей та можливостей країни. Перевагою нашої держави можна вважати порівняно невисокий рівень економічного розвитку, який обумовлює відносно низький вихідний рівень пенсій та більш високі темпи економічного зростання. Це дозволяє більш ефективно використовувати для активізації пенсійних накопичень приватних осіб ринкові інструменти.

Офіційні документи ЄС щодо реформування пенсійного забезпечення громадян визначають конкретні цілі на період до 2020 року [7, с.57–66; 8, с.121–128]. Передбачається, що за цей період частка у пенсійних виплатах державних виплат “першого підґрунтя” знизиться із 84% до 64%, набагато зросте частка виплат підприємств “другого підґрунтя” – з 12 до 29%, незначна частка пенсій громадян “третього підґрунтя” зросте втричі – з 1,5 до 4,5%. При цьому сума приватних активів зросте з 2 до 11,8 млрд євро у 2020 році. Таким чином, реформа заключається у переході з державних до приватних пенсій [6, с.12]. Серед шляхів реформування пенсійної системи, що пропонуються ЄС, ми вважаємо за доцільне виділити такі, що обумовлюють провідну роль банківських установ у підвищенні добробуту найстаршого прошарку населення:

1) послаблення “соціального контакту”, – шлях реформування пенсійної системи, який являє собою поступову передачу відповідальності за надання пенсій від держави громадянину, створення податкових пільг для добровільних пенсійних накопичень (шлях Швеції). Цей шлях, з точки зору використання банківського досвіду, є доцільним, але його еволюційність змушує використовувати його поряд із іншими. Головною проблемою у даному випадку вважаємо ступінь обов'язковості пенсійних внесків у приватні пенсійні фонди. Жорсткий контроль за цими внесками (шлях Швейцарії) або сильні податкові пільги (шлях США) дозволяють

розвиватись цій системі досить жваво, а відсутність подібних стимулів – основне гальмо розвитку (як у Іспанії та в Італії).

2) “звільнення активів”, – шлях реформування пенсійної системи, – доходність пенсійних накопичень підвищується шляхом зняття певних заборон на вкладання коштів у рамки пенсійних систем “другого підґрунтя” та “третього підґрунтя”. Привабливість такого способу реформування пенсійної системи для приватної особи значна. На нашу думку саме цей спосіб є доцільним для впровадження у вітчизняній економіці.

3) доповнення системи державної пенсії “першого підґрунтя” системами, що фінансуються за рахунок ринкових механізмів – класичний шлях реформування пенсійної системи (приклади Угорщини, Польщі, Італії, Швеції тощо). Перевагою є відкритість щодо вартості реформ. Більшість країн досі використовують традиційну, “державну” систему без залучення інвестованих пенсійних активів (цей варіант реформ пов'язано із відрахуванням робітником частки власної зарплати у приватні пенсійні фонди із різним ступенем обов'язковості). Такий шлях реформування національної пенсійної системи уже використовується, але результати такого досвіду змушують впроваджувати додаткові важелі реформування.

У багатьох країнах пенсійне забезпечення громадян здійснюється приватними фондами, наприклад пенсійними фондами підприємств. Зацікавленість підприємств у розвитку приватного страхування пояснюється тим, що продумана пенсійна програма може сприяти зменшенню плинності кваліфікованих кадрів. Крім того, підприємство, що робить внески на страхування пенсій своїх працівників, має пільги щодо сплати податків. Для нашої країни такий шлях вважаємо неефективним через низьку економічну стабільність більшості підприємств. Основним напрямом реформування сучасної системи пенсійного забезпечення, у контексті дослідження, можна вважати банківські пенсійні рахунки. Виплати із банківських пенсійних рахунків можуть значно перевищувати розміри державних пенсій та використовуватись не лише із споживчою метою, а й інвестуватись у акції, облігації, нерухомість тощо. Рахунки із встановленими розмірами внесків можуть, бути накопичувальними, з виплатою прибутку та ошадними. Накопичувальні рахунки створюються за участю роботодавців, які роблять внески, встановлені у відсотках до заробітної плати працівників. Рахунки з виплатою прибутку передбачають, що частина прибутку, на яку має право працівник, передається йому безпосередньо, а інша частина зараховується на пенсійний рахунок. Ошадні рахунки мають враховувати добровільну згоду працівників, які роблять відрахування. Рахунки із встановленими розмірами виплат можуть або бути із встановленими твердими розмірами виплат протягом того часу, коли здійснювались внески на пенсійний рахунок; або встановлювати розміри виплат в залежності від числа років та середнього заробітку за кілька років.

Роботодавець, який має намір розробити пенсійну схему за допомогою банківських пенсійних рахунків, може піти наступними шляхами. По-перше, він може виходити із того, що це буде самостійно керована схема із залученням консультантів-професіоналів. По-друге, можна повністю або частково передати пенсійну схему банківській установі; така передача має певні переваги, оскільки банк може не лише забезпечити фундаментальний захист, але й має більше адміністративного досвіду та більше можливостей для інвестування.

Пенсійне забезпечення із залученням досвіду роботи банківських установ може бути здійснене і шляхом купівлі у банків індивідуальних пенсійних полісів. Пенсійні поліси можуть передбачати здійснення клієнту виплат, які пов'язано або із виходом на пенсію (отримання додаткової пенсії) або віком, установленим договором із банком. Відповідальність банку за договорами додаткової пенсії може бути розширена за домовленістю сторін. Так до умов договору додаткової пенсії банк може взяти на себе відповідальність здійснити виплати у разі настання нещасного випадку або смерті фізичної особи-клієнта. Банк може надати страхувальникові можливість укласти договір на користь іншої особи. Індивідуальні договори отримання додаткової пенсії між банком та фізичною особою обов'язково мають укладатись із врахуванням дієздатності громадянами, його віку, статі, але незалежно від стану здоров'я. Час початку виплати додаткової пенсії може бути як пов'язано із настанням пенсійного віку, так і визначений за домовленістю сторін. Сума виплат обумовлюється при укладанні договору страхування, але її визначення враховуватиме розмір поточних виплат, які має здійснити банк [9, с.32–38].

Крім цих основних виплат, у договорі можуть бути передбачені й додаткові виплати, які являють собою наслідок участі фізичної особи у прибутку банку. Клієнту може надаватись право розрахуватись по платежах на пенсійний рахунок за один раз або періодичними внесками. Додаткова пенсія може залежно від змісту договору із банком бути виплачена клієнту протягом його життя або упродовж визначеного періоду.

Але можливі випадки, коли людина не доживає до моменту виплати пенсії або одержує її лише протягом нетривалого періоду. У таких випадках банк відповідно до умов договору може або виплачувати користонабувачу (спадкоємцям) певну кількість пенсій (визначається під час укладання договору додаткового пенсійного обслуговування), або різницю між обумовленою кількістю пенсій та сумою, яка уже була сплачена небіжчику. При відкритті пенсійного рахунку має встановлюватись порядок виплати пенсій (щомісячно, за кожен рік тощо). Умовами пенсійного рахунку може бути передбачено, що за життя пенсіонера він особисто отримує додаткову пенсію, а у випадку його смерті – її отримує користонабувач, якого визначено власником рахунку, у повному обсязі додаткової пенсії, передбаченої для пенсіонера, або в її частині пожиттєво. Умови відкриття пенсійних рахунків для отримання додаткової пенсії можуть передбачати і надання пільг. Так, після визначеного терміну банк може надати пенсіонеру можливість одержати позичку під заставу накопиченого до часу звернення за позичкою резерву.

Отже, банківський напрям впливу на добробут громадянина перш за все пов'язується із впливом

банків на механізм виплати та перерозподілу заробітної плати, можливою появою додаткового джерела пенсійного забезпечення – банківського пенсійного рахунку, акумуляцією грошових коштів; тобто тими засобами, інтегральний ефект від впровадження яких призведе до зростання рівня монетизації національної економіки, зниження інфляції, а відтак – і до відчутних успіхів у побудові соціально орієнтованої ринкової економіки. У роботі банківських установ із приватними особами варто відзначити проекти, пов'язані з заробітною платою – виплати через банки, банківські картки, кредитування, крім того – пенсійні рахунки та рахунки пенсійних фондів підприємств.

Висновки. Вважаємо за потрібне зробити висновок щодо практичної неможливості відокремлення у питаннях зростання добробуту заробітної платні та пенсії, адже для конкретної приватної особи заробітна плата як основне джерело доходів стає і основним підґрунтям пенсійного забезпечення, і це не залежить від того, наскільки соціальним буде спрямування ринкової економіки країни.

Література

1. Юровский Б. Пенсии государственные и негосударственные: на что можно рассчитывать // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. - 2004. - №3. - С.7-99.
2. Про пенсію дбаємо замолоду (деякі питання недержавного пенсійного забезпечення) // Урядовий кур'єр. - 2001. - №198. - С.1, 6-7.
3. Миловидов В.Д. Современное банковское дело: опыт США. - М.: Финансы и статистика, 1993. - 318с.
4. Поллард А. Банковское право США. - М.: 1996. - 520с.
5. Умищевич О.В. Банковский маркетинг в США и Канаде: новые технологии // США. Канада: экономика, политика, культура. - 2000. - №4. - С.55-63.
6. Лазаревский А.А. Пенсионная реформа в России на фоне зарубежного опыта // Финансы и кредит. - 2002. - №3. - С.11-17.
7. Конкурентное законодательство Германии и Европейского Союза и особенности регулирования им банковской сферы // Актуальні проблеми економіки. - 2003. - №3. - С.57-66.
8. Кравчук В.В. Базельські угоди: новий етап розвитку міжнародної системи оцінки ризиків // Фінанси України. - 2004. - №6. - С.121-128.
9. Зубарев В. Банк і страхування: "за" і "проти" // Вісник Національного банку України. - 2004. - №11. - С.32-38.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 65.012: 65.018

В. М. НИЖНИК, М. І. ГУБИНА
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено аналіз теоретичних основ і практичних матеріалів щодо формування конкурентоспроможності та удосконалено систему визначень, яка використовується у сфері конкурентоспроможності підприємства.

Вступ. Конкурентоспроможність підприємства є однією з важливих проблем розвитку національної економіки в ринкових умовах і характеризує ефективність інноваційної діяльності та потенційні можливості конкурентних переваг підприємства. У період трансформації економіки України підвищення конкурентоспроможності економічної системи є основним завданням економістів. Для підприємств конкуренція виступає екзогенною примусовою силою, яка спонукає до підвищення продуктивності праці, постійного пошуку і вдосконалення виробничої та комерційної діяльності, науково-технічного та інноваційного розвитку, впровадження нових форм організації й управління бізнесом. Через те, конкурентоспроможність знаходиться у центрі уваги науковців та практиків, їй присвячено значну кількість наукових досліджень та опублікованих наукових праць. Дослідженням конкуренції займаються вчені вже досить довгий час, при цьому існує багато поглядів щодо конкуренції, і це поняття змінювалось у залежності від трансформаційних процесів в економіці. З першу в основу сутності терміну конкуренція було покладено поняття – суперництво. У сучасному сприйнятті суперництво розглядають лише як ознаку поведінки якогось об'єкту, в той час як конкуренція характеризує модель ринку, за допомогою якої виникає можливість передбачати поведінку цього об'єкту на конкретному ринку. Саме це покладено в основу дослідження поведінки конкурентів та механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Серед невирішених проблем, в першу чергу, слід відзначити існуючу невизначеність та формування у вітчизняних і зарубіжних вчених єдиної думки щодо сутності поняття «конкурентоспроможність», оскільки в роботах науковців з теорії конкуренції дана категорія

розглянута під різними кутами зору.

Аналіз останніх досліджень. Наведеній темі присвятили дослідження багато вчених, зокрема: А.Сміт, А.Маршал, А.Курно, Дж. Робінсон, Е.Чемберлін, Й.Шумпетер, Ф.Хайек, які послідовно розвивали вчення про конкуренцію. Сформульовані ними положення були розвинені у працях наших сучасників - зарубіжних і вітчизняних вчених: М. Портера, Дж.Стіглера, Ф.Шерера, Д.Росса, Л.Вавермана, В.Віскузі, Дж.Вернона, І.Кірцнера, С.Авдашевої, Г.Азоева, М.Книша, В.Новікова, Н.Розанової, Р.Фатхутдінова, А.Шастітко, А.Юданова, а також З.Борисенко, В.Геєця, І.Дахна, О.Костусева, О.Шнирка та ін.[12]

Велика кількість публікацій відображає об'єктивну складність предмету наукового дослідження. Це пояснюється тим, що конкурентоспроможність визначається безліччю факторів, передусім споживчими властивостями товарів, мірою маркетингової підтримки, характеристиками цільових ринків, поведінкою споживачів, потенціалом і ресурсами підприємства.

Певний внесок у розвиток теорії конкуренції Адама Сміта зробили Д. Рікардо, Д.С. Міль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Хейне, Ф.А. Хайек, Ф. Найт, К.Р. Макко-нелл, С.Л. Брю, М. Портер, Г.Л. Азоев, Ю.І. Коробів, Л.Г. Раменський, Д.Ю. Юданов та інші вчені.

Результати дослідження. Перші теоретичні дослідження щодо конкуренції з'явилися ще у першій половині XVIII ст. і головна заслуга в цьому належить класичній політичній економії, яка розглядала конкуренцію як невід'ємний елемент ринкового механізму. В першу чергу, в працях класичної школи увага приділялася ціновій конкуренції [11]. Засновником теорії конкуренції вважають відомого англійського економіста А.Сміта.

Новизна теорії конкуренції А. Сміта полягає в тому, що він вперше:

1) сформулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни при скороченні пропозиції і знижує ціни при надлишку пропозиції;

2) запропонував головний принцип конкуренції — принцип «невидимої руки», відповідно до якого «смикаючи» за ниточки маріонеток — підприємців, «рука» змушує їх діяти відповідно до якого-небудь «ідеального» плану розвитку економіки, безжалісно витіснити фірми, зайняті виробництвом непотрібної для ринку продукції;

3) відпрацював теоретично дуже тонкий і гнучкий механізм конкуренції, що об'єктивно врівноважує галузеву норму прибутку, приводить до оптимального розподілу ресурсів між галузями. Тонкість механізму конкуренції полягає в тому, що при скороченні попиту на товар найбільші труднощі випробовують фірми, що випускають неякісну або занадто дорогу продукцію. Гнучкість механізму конкуренції проявляється в його миттєвій реакції на будь-які зміни обстановки в зовнішньому середовищі;

4) визначив основні умови ефективною конкуренції, що включають наявність великої кількості продавців і покупців, що вичерпує інформацію, мобільність використовуваних ресурсів, неможливість кожного продавця впливати на зміну ринкової ціни товару (при збереженні його якості або якості сервісу);

5) розробив модель посилення й розвитку конкуренції, довів, що в умовах ринкових відносин можливо максимальне задоволення потреб споживачів і найкраще використання ресурсів у масштабі суспільства в цілому.

Щоб глибше зрозуміти сутність конкуренції, дамо її визначення, сформульовані деякими авторами в поданій нижче таблиці:

Автор	Визначення конкуренції
П. Хайне	Конкуренція є прагнення якнайкраще задовольнити критерії доступу до рідких благ [12].
Ф. Найт	Конкуренція - це ситуація, в якій конкуруючих одиниць багато й вони незалежні [12].
К. Р. Макконелл	Конкуренція — це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його [12].
И. Шумпетер	Конкуренція - це суперництво старого з новим, з інноваціями [12].
Фрідріх А. фон Хайек	Конкуренція — процес, за допомогою якого люди одержують і передають знання. На ринку тільки завдяки конкуренції приховане стає явним. Конкуренція веде до кращого використання здатностей і знань. Більша частина досягнутих людських благ отримана саме шляхом змагання, конкуренції [12].
Г. Л. Азоев	Конкуренція - це суперництво на якому-небудь поприщі між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими в досягненні однієї й тієї ж мети [6].
М. Портер	Конкуренція — динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й нові ринкові сегменти [1].
А. Ю. Юданов	Конкуренція — боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, що ведеться ними на недоступних сегментах ринку [4].

Теорія конкурентоспроможності в сучасному її оформленні може бути визначена як самостійна галузь наукового знання із своїм об'єктом і предметом аналізу. Якщо дотримуватися поділу Дж. М. Кейнсом функцій економічної науки на позитивну і нормативну, то її можна визначити як один із варіантів нормативної теорії конкуренції.

Концептуальну основу теорії конкуренції становлять три базових положення, згідно з якими «конкуренція в галузях економіки» є об'єктом; «принцип діяльності в умовах конкуренції» - предметом дослідження, а надання «детального аналізу конкуренції, який включає сегментацію ринків, диференціацію товарів, технологічні відмінності та ефект масштабу» - завданням теорії конкурентоспроможності [4].

У сучасній економічній теорії виділяють три концептуальні підходи до конкуренції (рис. 1):



Рис. 1. Концептуальні підходи у трактуванні «конкуренції»

А.Сміт трактував конкуренцію як категорію, коли індивідуальні продавці і покупці конкурують на ринку за більш вигідні продажі і покупки, відповідно. Поведінкове трактування конкуренції полягає в ринковій боротьбі за гроші покупця шляхом постійного задоволення його зростаючих потреб. У той же час структурне трактування конкуренції має на увазі проведення широкого аналізу структурних елементів ринку для визначення правил поведінки як продавця, так і покупця. Функціональне трактування конкуренції визначає постійне відновлення товару на ринку шляхом впровадження інновацій у розробку і випуск продукції [8].

На думку багатьох вчених поведінкове трактування повніше розкриває сутність конкуренції (слово "конкуренція" у перекладі з латинського "competitio" означає "змагання", "суперництво"), тому в більшості випадків у науковому світі вживається саме воно. Прикладом може служити визначення конкуренції американським економістом П. Хайне, він виходить з того, що у світі кількість необхідних благ (товари, послуги, ресурси) значно перевищує їх наявність [8].

Поведінкове тлумачення конкуренції було характерним також і для неокласичної школи політекономії. Неокласики пов'язували конкуренцію з боротьбою за рідкі економічні блага, а також за гроші споживачів, на які їх можна придбати, приділяючи увагу фактору дефіциту. При цьому конкуренція розглядається як зовнішня сила, що примушує економічних агентів підвищувати продуктивність використання ресурсів, збільшувати випуск товарів і послуг, розміри нагромадження, прискорювати темпи науково-технічного та технологічного прогресу, організаційних і структурних змін в економіці. Таким чином, конкурентна поведінка суб'єктів ринку приводила до збільшення не тільки особистого, але й національного багатства.

Однак взагалі, у поведінковій концепції конкуренції фактично було проігноровано той факт, що конкурентна боротьба ведеться також за монополізацію ринків збуту, джерел сировини, за монополізацію кваліфікованої робочої сили тощо. Усе це призводило до нарощення елементів монополізму, зміни побудови ринку або типів ринкової структури. Це дало підстави для проникнення в економічну теорію структурної концепції конкуренції.

Розглядаючи структурний підхід, можна відзначити, що акцент зміщувався у бік аналітичної роботи в дослідженні ринку й умов, які його характеризують. У центрі уваги стає не суперництво фірм за залученням покупців, а виявлення можливостей впливу на загальний рівень цін на ринку. Саме це дає можливість прогнозувати поведінку покупців та продавців.

У Законі України "Про захист економічної конкуренції" конкуренція визначається «як змагання між суб'єктами господарювання з метою одержання прибутку завдяки власним зусиллям переваг над іншими суб'єктами господарювання» [13].

Функціональний підхід описує яку роль конкуренція відіграє в економіці. Й.Шумпетер, з ім'ям якого пов'язують тлумачення конкуренції в рамках функціонального підходу, у своїй теорії інноваційного розвитку визначав конкуренцію як креативну руйнацію, боротьбу старого з новим. Нововведення скептично сприймаються ринком, але, якщо новаторові вдається їх здійснити, саме механізм конкуренції витісняє з ринку фірми, що використовують застарілі технології [8].

Були також зазначені й негативні сторони конкуренції. Так, К.Маркс визначив конкуренцію як антагонічну форму економічного змагання приватних товаровиробників: «Ціль конкуренції – боротьба за одержання якнайбільшого прибутку. В ході конкуренції відбувається масове руйнування дрібних і середніх товаровиробників, банкрутства підприємств» [11].

У цілому весь кінець XIX і початок XX ст. був періодом, що змінив багато поглядів на конкуренцію та її роль в економіці. До середини XX ст. були сформульовані загальні уявлення щодо сутності конкуренції та її основні рушійні сили. Але на цьому дослідження конкуренції не припинилось і сучасні науковці надалі досліджують та розвивають методологію конкуренції, використовуючи багатий теоретичний та практичний досвід.

Новим явищем ринкової конкуренції є становлення мережевої економіки. Домінуючі позиції посідають новітні комп'ютерні та інформаційні технології, засоби космічного зв'язку, волоконна оптика, біотехнології. Швидкий розвиток інтернет-економіки істотно змінює поведінку економічних агентів, характер їх взаємодії, процеси створення і розподілу доданої вартості, стандартизації і диверсифікації виробництва, взаємозв'язки макро- і мікроекономіки, диверсифікує форми власності, а також змінює джерело виробництва нової вартості – зазначено у працях, що присвячені цій проблематиці [12].

Українські вчені-економісти Ю.Б.Іванов та О.М.Тищенко проаналізували сучасну літературу і прийшли до висновку, що багато економістів Росії та України дотримуються основ поняття «конкуренція», встановлених ще А.Смітом. Конкуренція була й залишається формою взаємного суперництва, напруженої боротьби суб'єктів, зацікавлених у задоволенні своїх потреб.

Висновки. Аналіз структури й змісту формулювань і трактувань поняття «конкуренція» дає підстави зробити такі висновки: поняття «конкуренція», запропоновані різними авторами, не повною мірою відповідають вимогам системності й комплексності, тобто вони характеризують тільки один з безлічі аспектів конкуренції, установлених А. Смітом і самими авторами, кожний у своїй галузі дослідження. Одні автори під конкуренцією розуміють суперництво (боротьбу) фірм, тобто юридичних осіб, інші – суперництво фізичних осіб, треті – як наявність на ринку достатньої кількості продавців і покупців, четверті – ситуацію, п'яті – прагнення, шості – процес. Наведені визначення не охоплюють конкуренцію серед будь-яких соціальних, виробничих і біологічних систем. Поняття конкурентоспроможності не відображають конкуренцію як єдність статичної й динамічної суперництва, виживання систем у заздалегідь заданих або невизначених умовах. Визначення даної категорії часто не пов'язані із законодавством.

Таким чином, проаналізувавши зміни в теоретичних уявленнях стосовно конкуренції, слід відзначити їх залежність від стану економічного розвитку суспільства. Конкуренція є рушійною силою розвитку суб'єктів і об'єктів управління, суспільства в цілому, головним інструментом аналізу економічних ресурсів, підвищення якості товарів і рівня життя населення. Особливо важливо дослідити механізми конкуренції в умовах української економіки, слід надалі розробляти такі концепції розвитку, які базуються на співвідношенні конкуренції та співпраці.

Література

1. Портер, Майкл Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 452с.
2. Репіна І. М. Визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства // Стратегія економічного розвитку України. — К., 2002. — Вип.4 (11). — С.114–117.
3. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. — К.: КНЕУ, 2004. — 275 с.
4. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. — М.: ГНОМ и Д, 2001. — 304 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление.- М.:ИНФРА,2000.- 312с.
6. Азоев Г.Л.,Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы.- М.:ОАО Типография «Новости»,2000.-268с.
7. Хамініч С.Ю.Конкурентоспроможність як економічна категорія:реалії сьогодення//Академічний огляд.-2006.-№1-С.13-17
8. Белецкая И.И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке // Актуальні проблеми економіки.-2004.-№10(40).-С.81-88
9. Воронов А. Конкуренция в 21 веке.-Маркетинг,2001,№5(60),С.16-25
10. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація .-Маркетинг в Україні. - 2005. №2.- С.50-54.
11. Ю.Б.Іванов.Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства.–Харків:ВД «ІНЖЕК»,2006.- 384 с.

12. Бойчук В.М. Сучасні теорії конкуренції та регіональних конкурентних переваг // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. –Том 3.– Дніпропетровськ:ДНУ, 2004.–С. 643-649.

13. Конкуренційне законодавство України. - К.: ДП "Преса", 2002. - 295 с.

Надійшла 13.11.2008 р.

УДК 658.152:658.011.45

В. Є. КОЗАК, П. В. ГНАТЮК, Р. В. СКАЛЮК

Хмельницький національний університет

ЗРОСТАННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОСТІ ІННОВАЦІЙ, ЯК ГОЛОВНА ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто зміст поняття «екологічний інноваційний ризик» на рівні підприємства, досліджено особливості структури та реалізації інноваційної ресурсозберігаючої діяльності промисловими підприємствами. Проаналізовано методика оцінки рівня екологічного ризику, відповідно до приналежності даної величини до певної ризикової зони інноваційної діяльності, а також відображено систему методів управління екологічними ризиками інноваційної діяльності промислових підприємств.

Актуальність теми дослідження. Сьогодні, у період високотехнологічного інноваційного розвитку підприємств, коли, як правило, комерційний результат розглядають в якості базового наслідку інноваційної діяльності, велика кількість суб'єктів господарювання не приділяє належної уваги низці інноваційних ризиків, а саме екологічним ризикам інновацій, які виступають негативним відлунням соціального ефекту інноваційного процесу, тобто знижують його величину і, водночас, завдають значної шкоди суспільству.

Зазначимо, що на перший погляд, не можна одразу оцінити того величезного масштабу екологічно негативного впливу, який потенційно міститься в інноваційному проекті, опрацювання якого було здійснене не належним чином, чи фахівцями з низьким рівнем кваліфікації. Слід звернути увагу на те, що чим більша кількість ризиків міститься в процесі життєвого циклу інноваційного продукту, тим нижчим буде загальний ефект від реалізації такої розробки, що, у свою чергу, сформує безпосередній негативний вплив на фінансовий результат від впровадження даного проекту.

З метою забезпечення зростання рівня еколого-економічної ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств, що є одним із ключових чинників зростання рівня їхньої конкурентоспроможності, у найближчій перспективі має відбуватися поступовий синтез традиційної інноваційної діяльності із значною кількістю спожитих ресурсів та переважно, негативним екологічним ефектом з новим, прогресивним напрямком такої діяльності, а саме ресурсозберігаючим інноваційним процесом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями розробки та вдосконалення теоретичних та методологічних засад якісної та кількісної оцінки, факторного аналізу займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці та фахівці-практики, зокрема В.В. Вітлінський, С.І. Накинений, Є.М. Лапко, С.М. Ілляшенко, В.В. Божкова, Т.Н. Цай та інші.

Мета статті полягає у дослідженні: напрямів підвищення соціального еколого-економічної ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств, сутності поняття «інноваційний екологічний ризик», особливостей оцінки та методів управління екологічними ризиками інновацій.

Виклад основного матеріалу та результатів дослідження. Інноваційна діяльність призводить до істотних змін у довкіллі, наслідки такої діяльності можуть проявлятися через десятки років, тобто все це вказує на те, що збереження подальшої орієнтації на нерациональний, необґрунтований та певною мірою екстенсивний інноваційний розвиток підприємства, в контексті значного негативного екологічного впливу, призведе у перспективі до самознищення людського суспільства в цілому. Тому подальша діяльність підприємств-інноваторів має бути спрямована на удосконалення та зростання екологічної безпеки їх інноваційної діяльності. Однією із важливих обставин, яка здатна забезпечити створення таких умов є *інноваційне ресурсозбереження*, що являє собою організаційну, економічну, технічну, наукову, практичну, інформаційну діяльність, методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, які супроводжують усі стадії життєвого циклу об'єктів спрямовані на забезпечення мінімальної витрати речовини та енергії на стадіях циклу в розрахунку на одиницю кінцевого продукту на основі впровадження останніх досягнень науково-технічного прогресу і справляють найменший вплив на людину і природні системи [3, с. 710].

Зазначимо, що інноваційне ресурсозберігання має бути спрямоване на досягнення конкретних цілей, найголовнішою з яких має стати зростання соціальної еколого-економічної ефективності інноваційної діяльності за умови зниження рівня її ресурсомісткості внаслідок впровадження інноваційних науково-технологічних досягнень у процес ресурсозберігаючої діяльності промислових підприємств-інноваторів. Проте, така ціль характеризується певною суперечністю, а саме: зростання ефективності інноваційної діяльності потребує, у свою чергу, більш повного задоволення рівня потреб та інтересів суспільства, що обумовлює поступове зростання величини ресурсів, які мають бути залучені, з іншого боку, зростання ролі екологічної безпеки повинно забезпечити зниження рівня ресурсомісткості інноваційного процесу та обсягу використання

природних ресурсів. Таким чином, можна говорити про еколого-економічне співвідношення оптимізації обсягів залучених ресурсів у процесі інноваційної діяльності та рівня задоволення суспільних потреб внаслідок застосування у виробництві провідних досягнень НТП.

Для досягнення ключової мети інноваційного ресурсозберігання має бути вирішена ціла низка питань в процесі здійснення інноваційної діяльності підприємств, зокрема:

1. Якісні зміни в динаміці виробничих ресурсів.
2. Зміна співвідношень у темпах зростання кінцевого продукту, витрат живої та уречевленої праці.
3. Досягнення за рядом видів ресурсів тенденції зниження ресурсомісткості.
4. Підвищення ресурсозберігаючого ефекту від застосування нової техніки і технологій.
5. Трансформація витрат на природоохоронну діяльність, як важливого фактора загального економічного зростання.
6. Активна заміна первинних матеріалів і ресурсів вторинними, створення індустрії переробки відходів виробництва і споживання [5].

Інноваційне ресурсозбереження має розглядатися в якості перспективного напрямку економічного розвитку, що забезпечує збалансованість екологічної та економічної складових протягом періоду інноваційної діяльності підприємств, а також створюватиме сприятливі умови для динамічного зростання рівня соціального добробуту суспільства. Структурні елементи інноваційної ресурсозберігаючої діяльності відповідають певній сукупності різновидів інноваційної діяльності промислових підприємств (рис 1).

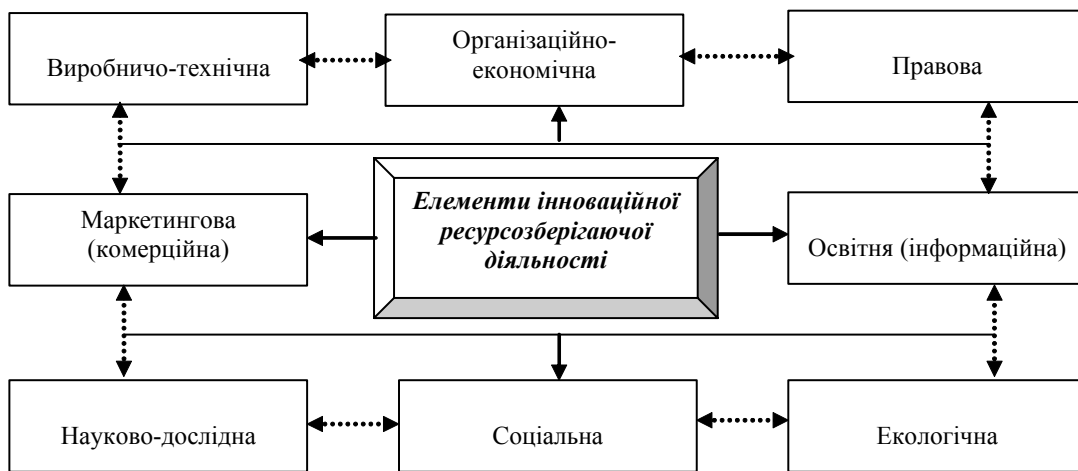


Рис. 1. Складові інноваційної ресурсозберігаючої діяльності промислового підприємства

Варто відмітити, що між усіма відображеними елементами ресурсозберігаючої інноваційної діяльності промислових підприємств існує тісний взаємозв'язок та взаємозалежність. Так, науково-дослідна складова справляє певний вплив на виробничо-технічну, тим самим сприяючи формуванню наукової бази для забезпечення промислового виробництва, ефективність маркетингової та виробничо-технічної діяльності пов'язано з освітньою складовою, рівнем сприятливого поширення позитивної інформації про інноваційні тенденції напряму ресурсозбереження [3, с. 712-713]. Зазначимо, що лише комплексна взаємодія та взаємодоповнюючий ефект здатні створити ефективний підсумковий результат процесу інноваційної ресурсозберігаючої діяльності підприємств промисловості, який знайде своє відображення у динамічному підвищенні рівня соціальної екологічно-економічної ефективності інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Слід відмітити, що для досягнення загальної стратегічної мети щодо комплексного зростання ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств, варто створити функціональний механізм управління екологічними ризиками інноваційних проектів підприємства.

До початку розгляду даного аспекту, перш за все, визначимо зміст поняття «*інноваційний екологічний ризик*» – це чинник зниження загальної ефективності інноваційної діяльності, що призводить до появи низки негативних процесів та факторів, котрі спричиняють зниження рівня соціального інноваційного ефекту через негативний вплив на навколишнє середовище.

Вплив дії інноваційного ризику на суб'єктів інноваційної діяльності проявляється, в першу чергу, у вигляді наступних аспектів: 1) недоотримані прибутків (неприйняття споживачами нової продукції чи послуги, яку пропонують виробники, або ті, хто надає послуги); 2) збитках від використання продукції, сировини (неконкурентоспроможна, екологічно небезпечна продукція). Однак, використання інноваційних продуктів дає змогу впроваджувати сучасні, екологічно безпечні, ресурсо- та енергозберігаючі технології.

Розглянемо основні види екологічних ризиків, які мають місце у процесі інноваційної діяльності промислових підприємств [2, с. 402-403]:

1. *Еколого-політичні* (нові програми, проекти різних рівнів, ресурсна експансія);
2. *Соціально-екологічні* (непередбачуваність розвитку еколого-соціальної сфери, соціальні протести

(акції), морально застаріла продукція);

3. *Еколого-демографічні* (збільшення захворювань та смертності, небезпека для життя від стаціонарних та пересувних джерел, старіння населення, зменшення народжуваності);

4. *Еколого-економічні* (погіршення ресурсо-сировинного становища в країні, стану виробництва, необхідність фінансування природоохоронної діяльності);

5. *Нормативні* (невідповідність параметрів якості продукції вимогам стандартів, у т. ч. міжнародних, посилення екологічних вимог у стандартах, відсутність сертифікованих систем екологічного менеджменту);

6. *Антропогенні* (результати впровадження інновацій в промисловості та сільському господарстві тощо, збільшення кількості автомобілів, значна розораність угідь);

7. *Природно-екологічні* (порушення рівноваги в екосистемах, ландшафтах, у довкіллі загалом, зниження класів якості поверхневих вод фактично на всій території країни, втрата сільськогосподарських земель тощо).

Слід зауважити, що еколого-політичні, еколого-економічні, нормативні ризики спостерігаються протягом усіх етапів життєвого циклу інноваційних проектів, антропогенні — проявляються на всіх етапах, за винятком етапу проектування, а природно-екологічні та еколого-демографічні виникають після фази реалізації проектів.

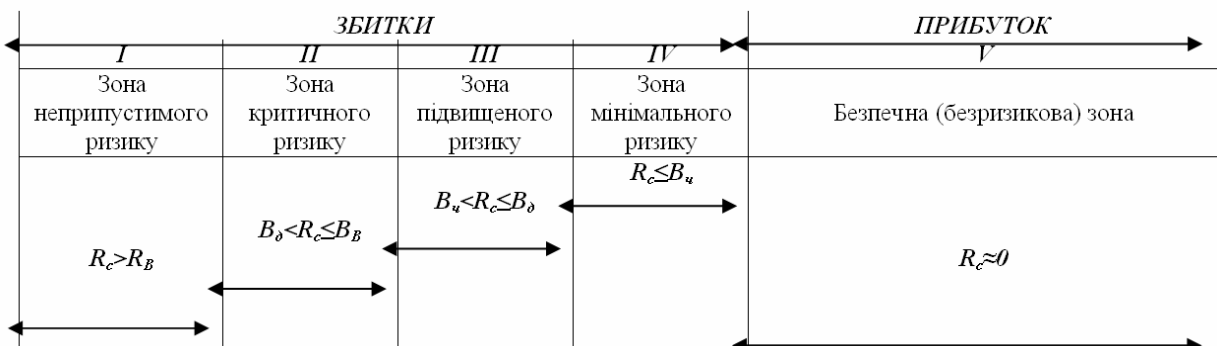
Для того щоб створити ефективно діючий механізм управління інноваційними ризиками потрібно спочатку здійснити процес оцінки їх впливу на інноваційну діяльність підприємства. Згідно з методологією запропонованою С.М. Ілляшенком та В.В. Божковою [1, с. 58-59], величину можливих втрат від екологічного ризику R_c співвідносять з пороговими рівнями областей ризику. Для безпечної (безризикової) зони екологічної інноваційної діяльності очікуваний розмір можливих витрат (R_c) прямує до нуля ($R_c \approx 0$), а відтак, в ролі фінансового результату інноваційної діяльності буде виступати величина прибутку, яка забезпечити подальше зростання ефективності інноваційної діяльності підприємства за рахунок зниження величини екологічних ризиків інноваційних проектів. Порогові рівні областей (зон) екологічного ризику інноваційної діяльності розподіляються наступним чином (рис. 2).

В зоні мінімального рівня ризикованості підприємство ризикує у випадку, наприклад, наявності понаднормових викидів влатити розмір штрафу за рахунок чистого прибутку від звичайної його діяльності. За умови виникнення непередбачуваних ситуацій або дії фактору ризику в областях з підвищеним та критичним його рівнем підприємство ризикує величиною отриманих валових доходів та виручки від реалізації відповідно. В зоні неприпустимого ризику величина збитків може перевищити рівень виручки від реалізації проекту.

На основі результатів оцінки рівня екологічного ризику інноваційної діяльності підприємство має визначити систему відповідних методів управління такими ризиками (табл. 1).

Зауважимо, що найбільш ефективним та доцільним засобом контролю екологічних ризиків інноваційної діяльності виступає *екологічний аудит*, який водночас створює можливість щодо зниження їх масштабів. При проведенні такого аудиту враховується поняття екологічної безпеки в якості стану захищеності людини, суспільства й навколишнього природного середовища від надмірної екологічної небезпеки. При цьому в якості екологічного збитку розглядають збиток навколишньому середовищу від несприятливого впливу, який має бути виражений в натуральних (фізичних) показниках (одиницях), а ціна екологічного ризику приймається в якості сумарного ефекту впливу екологічного ризику й економічного збитку на навколишнє середовище.

Таким чином, в контексті проведення екологічного аудиту інноваційні ризики будуть класифіковані наступним чином: 1) *прийнятний екологічний ризик*: ризик, рівень якого виправданий з погляду екологічних, економічних, соціальних та інших умов у конкретному суспільстві у визначений час; 2) *гранично допустимий екологічний ризик*: максимальний рівень прийнятного ризику, який визначається за сукупністю несприятливих екологічних ефектів незалежно від інтересів економічних або соціальних систем; 3) *мінімальний екологічний ризик*: рівень фонового ризику, що визначається як 1% від гранично допустимого екологічного ризику [2, с. 406-407].



B_v – витрати в розмірі чистого прибутку від реалізації проекту, грн;
 B_δ – витрати в розмірі валового доходу від реалізації проекту грн;
 B_B – витрати в розмірі виручки від реалізації проекту, грн.

Рис. 2. Критичні рівні зон екологічного ризику інноваційної діяльності підприємства

Система методів управління екологічними ризиками інноваційної діяльності підприємства

Рівень управління	Суб'єкт управління	Об'єкт управління	Організаційно-економічні методи управління екологічними ризиками інновацій
Мікрорівень (рівень підприємства)	Керівництво підприємства	Інноваційний проект	Екологічна експертиза, екологічний аудит
		Діяльність структурних підрозділів підприємства	Аналіз, планування, організація та контроль екологізації діяльності підрозділів
		Інноваційна продукція	Постійний контроль за якістю продукції
		Маркетингова діяльність підприємства	Просування та реклама власної продукції
		Процес вибору контрагентів для співпраці з підприємством	Диверсифікація посередників Диверсифікація збутовиків, надання пільг при реалізації екологічної продукції Диверсифікація постачальників

Застосування екологічного аудиту, як основного із методів управління екологічними ризиками інновацій відкриває цілий ряд сприятливих можливостей перед промисловими підприємствами, а саме: 1) залежно від рівня екологічного ризику оцінювати ступінь прийнятності чи надмірної небезпеки видів діяльності, пов'язаних з можливими позаштатними (аварійними) ситуаціями; 2) адекватно оцінювати екологічну небезпеку й відповідальність за можливий збиток навколишньому середовищу; 3) сприяти управлінню екологічним ризиком, тобто в межах процедур аналізу ризику домагатися зниження ціни екологічного ризику при заданих обмеженнях на витратні ресурси; 4) ранжувати несприятливі екологічні впливи за реальною і прогнозованою екологічною небезпекою, ранжувати території і групи населення за величиною екологічного ризику; 5) використовувати категорію екологічного ризику як основу для прийняття рішень із питань екологічної безпеки, прийняття правових актів, розпорядчих та нормативно-методичних документів; 6) формувати на основі даних аналізу екологічного ризику, територій планування розміщення нових і модифікації існуючих підприємств, що спричиняють екологічно небезпечний вплив на довкілля.

З метою мінімізації екологічних ризиків інновацій практикують застосування наступної системи заходів [4, с. 422]: 1) передача ризику; 2) уникнення (попередження) ризику; 3) диверсифікація; 4) сплановане зменшення ризику, об'єднання ризику; 5) розподіл ризику; 6) страхування ризику та створення резервів; 7) отримання нової потрібної інформації.

Висновки та напрями подальших досліджень. Таким чином, для досягнення основної мети своєї діяльності, а саме максимізації ефективності інноваційного процесу промислового підприємств потрібно: здійснювати свою діяльність на засадах ресурсозберігаючої стратегії інноваційної діяльності, тобто, використовуючи новітні досягнення НТП, а також забезпечити формування ефективної системи оцінки, управління та контролю екологічних ризиків інноваційної діяльності, в контексті оптимального зростання соціальної ефективності інноваційного процесу з наступними наслідками його впливу на позитивну динаміку росту загального економічного ефекту інноваційної діяльності. Механізм оцінки та управління екологічними ризиками інноваційного процесу є дуже динамічною категорією й перебуває у безпосередньому зв'язку залежно від типу інноваційного продукту, який створюється, тому, дослідження взаємозв'язків та залежностей між ними представляють собою значний науковий інтерес для подальших досліджень саме у даному напрямі.

Література

- Ілляшенко С.М., Божкова В.В. Екологічні ризики інновацій: класифікація та аналіз. // Фінанси України. - 2005. - №1. - С. 58-59.
- Кожушко Л.Ф., Скрипчук П.М. Екологічний менеджмент: Підручник. - К.: ВЦ «Академія», 2007. - 432 с.
- Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. - 728 с.
- Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. - 616 с.
- Половникова Ю.С. Ресурсозбереження в розширеному відтворенні трансформаційної економіки України: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01. - Дніпропетровськ: ДДАУ, 2003. - 20 с.

Надійшла 11.11.2008 р.

МОЖЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ СУБ'ЄКТІВ В ГОСПОДАРЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

Проаналізовано можливості управлінського обліку у відображенні витрат суб'єктів господарювання. Диференційовано види витрат і охарактеризовано їх особливості. Вказано на необхідність виокремлення управлінського обліку із системи обліку на підприємстві з метою складання обґрунтованих нормативних калькуляцій на державних підприємствах

Актуальність теми. В умовах ринкової економіки для суб'єктів господарювання запорукою їх ефективної діяльності є прийняття оперативних стратегічних рішень. Вихідною базою для цього є економічна інформація, отримана в результаті опрацювання облікових даних. Як показує практика, саме фінансовий облік фіксує і накопичує різну синтетичну і аналітичну інформацію щодо виробничо-господарської діяльності підприємства. Отже дана інформація використовується як при плануванні, прогнозуванні, так і при виборі тактики та стратегії діяльності суб'єкта господарювання. Проте підприємницький успіх значною мірою залежить від того, наскільки правильно здійснена необхідна техніко-економічна і фінансова оцінка даної інформації ще на стадії планування та прийняття управлінського рішення. Така ситуація значно ускладнюється за умов зростання виробничо-господарської структури підприємства, коли прийняття управлінського рішення вищим менеджментом залежить від обробленої і поданої інформації з нижчих різних рівнів управління. За таких умов постає питання організації управлінського обліку на підприємстві, який би був спрямований на формування оперативної і об'єктивної інформації для прийняття управлінських рішень внутрішнім користувачем.

З прийняттям Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" "підприємство самостійно...розробляє систему і форми внутрішньогосподарського(управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій", проте в практичній діяльності це призводить до підміни управлінської інформації підприємства даними фінансового обліку, що особливо проявляється на підприємствах з невеликими розмірами і відсутністю планово-економічного відділу у них. Таким чином, можна стверджувати, що проблема формування системи об'єктивного управлінського обліку, спрямованої на допомогу керівництву в управлінні, плануванні і контролі діяльності підприємства щодо надання інформації в оперативному порядку є актуальною.

Одним із головних об'єктів процесу управління є витрати суб'єкта господарювання, оскільки це один із визначальних критеріїв при розрахунку кінцевого фінансового результату діяльності господарської одиниці - прибутку або збитку. Досягнення оптимального рівня витрат є важливою умовою успішної діяльності підприємств, що зумовлює постійний пошук шляхів їх зниження.

Аналіз досліджень. Сучасні наукові розробки, присвячені визначенню ролі та концепції організації управлінського обліку. Основними завданнями управлінського обліку дослідники виділяють облік витрат і калькулювання собівартості продукції. Управління витратами, за таких умов розглядається, як процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв, а також постійного контролю за їх рівнем та стимулюванням їхнього зниження. [1, 2, 3, 4].

Мета статті. Отже організація ефективного управлінського обліку передбачає створення детальної класифікаційної схеми витрат, тобто їх поділу на основі певних загальних ознак об'єктів і закономірних зв'язків між ними. З урахуванням досліджень сучасних економістів узагальнена класифікація витрат подана на рис. 1 [1, 2, 4, 5, 6, 7].

Виклад основного матеріалу. Необхідність в різних класифікаціях витрат, використання різних методів їх збирання і розподілу зростає з ускладненням господарської діяльності підприємства. Відповідно використана класифікація є передумовою успішної організації планування, обліку, контролю, аналізу та ефективного управління витратами підприємства.

Загальновідомо, що бухгалтерський (фінансовий) облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством, Він дає наступне визначення витрат згідно з П(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”: витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). Проте, слід зауважити, що управлінців цікавить, в першу чергу, не просто дані про витрати, а інформація про об'єкт витрат – продукцію, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення, пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат. Отже, управлінський облік як підсистема бухгалтерського обліку, забезпечує апарат управління підприємства інформацією щодо витрат відповідно окремих центрів відповідальності, видів продукції, окремих проектів, сфер діяльності тощо.

Відображення витрат, що здійснюються на підприємстві протягом певного періоду, пов'язаних з процесами постачання, виробництва і реалізації в розрізах, що формують собівартість готової продукції – це

облік витрат. Таке відображення забезпечує отримання вичерпаної інформації, необхідної для того, щоб управляти витратами підприємства і оцінювати його діяльність шляхом визначення фінансових результатів.

В діючу систему обліку витрат покладена методика директ-костингу. Даний метод базується на тому, що всі витрати поділяються на прямі та непрямі. Прямі витрати безпосередньо відносяться на той чи інший вид виробу. Непрямі витрати є накладними по відношенню до виробу.

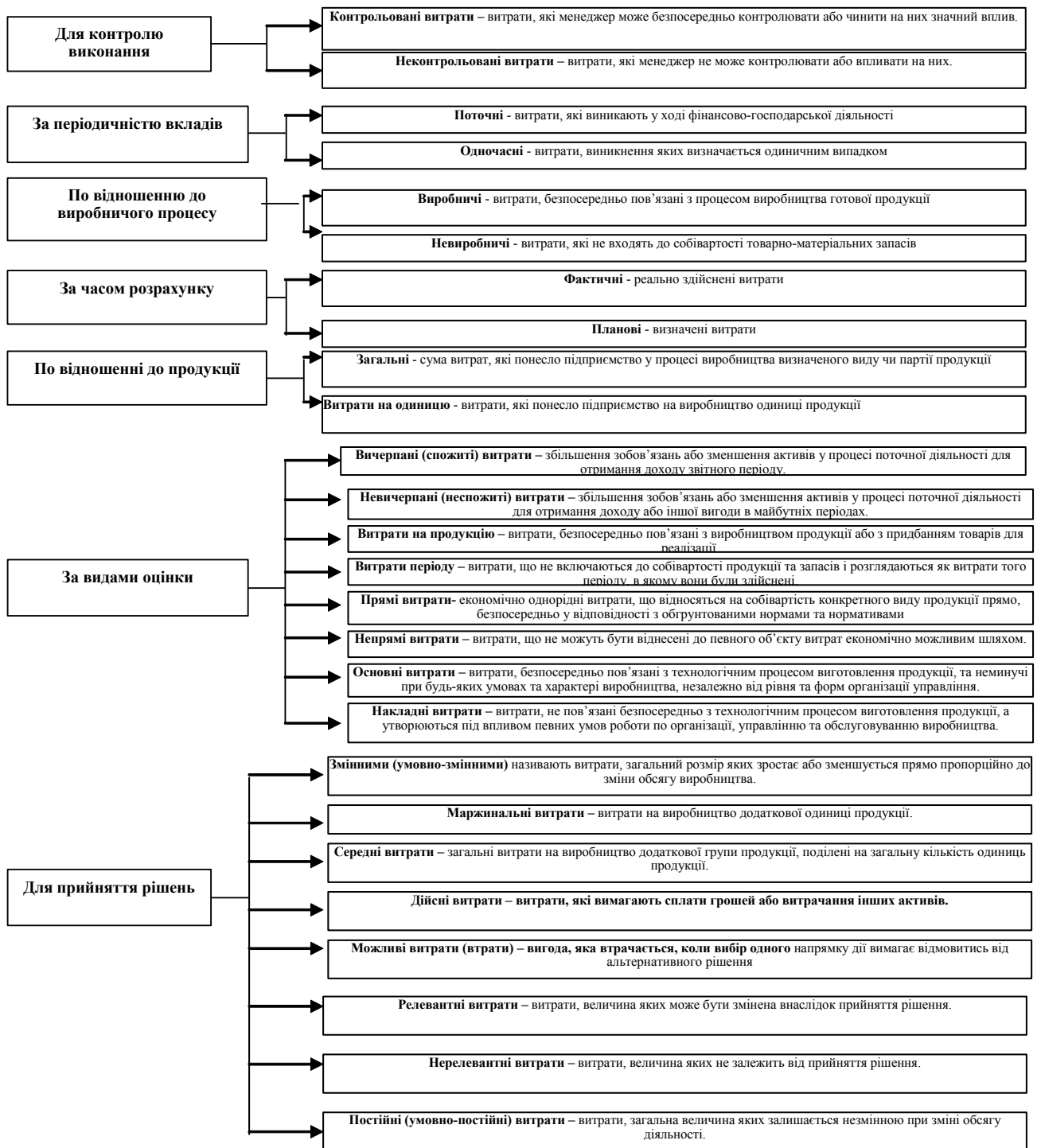


Рис. 1. Класифікація витрат в системі управлінського обліку

Проте за таких умов відбувається інтеграція управлінського і фінансового обліку, що полягає в тому, що записи на рахунках управлінського і фінансового обліку об'єднуються в загальну систему, тому всі внутрішні операції управлінського обліку відображаються в Головній книзі. Внутрішні звіти про виробничі витрати і звіти про фінансові результати регулярно надаються керівництву у вигляді залежності “витрати-обсяг-прибуток”. Таке поєднання двох обліків є досить суперечним, оскільки характер, мета, користувачі фінансового та управлінського обліку різні. В основу першого покладено надання інформації про фінансово-господарський стан підприємства, в першу чергу, зовнішнім користувачам; дані управлінського обліку є комерційною таємницею і передбачені для користування внутрішніми користувачами – управлінцями. Окрім

того, за такої системи ведення обліку відбувається зростання кількості статей, пов'язаних з внутрішніми операціями, що роблять всю систему більш об'ємною і складною, а отже дорогою та негнучкою, непрактичною.

Стандарт-кост є самостійним методом калькулювання собівартості одиниці продукції, в основі якого лежить облік стандартних витрат, що визначені або передбачені кошторисами, на виробництво одного або декількох виробів одного виду протягом звітного і попереднього періоду, з якими порівнюють фактичну собівартість.

Зміст системи стандарт-кост полягає в тому, що обліковується лише те, що повинно відбутись, а не те, що відбулося; враховується не реальне, а належне, і обґрунтовано відображаються відхилення, які виникли. В основі даного методу лежить чітке запровадження норм витрат матеріалів, енергії, робочого часу, праці, заробітної плати та інших витрат, пов'язаних з виготовленням будь-якої продукції або напівфабрикатів.

Дана система як система оперативного управління і контролю за ходом виробничого процесу і витратами на виробництво - це система аналізу причин, в силу яких утворилася різниця між стандартною та фактичною собівартістю продукції та прибутком від її реалізації. Вона має ряд переваг серед яких є те що, на підставі встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат на виробництво і реалізацію виробів, обчислити собівартість одиниці виробу для визначення цін, а також скласти звіт про фінансові результати. При цій системі керівництво підприємства отримує інформацію про величину відхилень від нормативів і про причини їх виникнення. Окрім того при правильній організації стандарт-косту потрібен менший бухгалтерський штат, ніж при обліку минулих витрат, тому що в межах цієї системи облік ведеться за принципом виключення, тобто враховується лише відхилення від стандартів.

Проте вона має і недоліки. Зокрема, зміна цін, викликана конкурентною боротьбою за ринки збуту товарів, інфляцією ускладнює обчислення незавершеного виробництва і вартості залишків готових виробів на складі. Крім того, не на всі виробничі витрати можна встановлювати стандарти, що зумовлює іноді послаблення контролю за ними на місцях. При виконанні підприємством великої кількості різних за характером і типом замовлень за порівняно короткий час обчислювати стандарт на кожне замовлення незручно. В таких випадках замість науково встановлених стандартів на кожен виріб застосовується середня вартість, яка є базою для визначення цін на виріб.

Своєчасний вплив на рівень виробничих витрат і формування собівартості продукції можливий при такій організації і методології обліку, при якій причини змін собівартості, допущення перевитрат і економія засобів розкривається не тільки шляхом наступного вивчення звітних калькуляцій, але й щоденно в самому процесі виконання плану на підставі первинної документації і поточних облікових записів. Таким вимогам відповідає нормативний метод, який застосовується в різних галузях промисловості.

Важливими завданнями нормативного обліку є своєчасне попередження нераціонального використання ресурсів підприємства, оперативний аналіз витрат на виробництво, який дозволяє розкривати нараховані при плануванні і в практичній роботі резерви, визначати результати госпрозрахункової діяльності підрозділів підприємства, що беруть участь у виробничому процесі (цехів, ділянок).

Позитивним за даного методу є те, що нормативний метод обліку витрат виробництва дозволяє своєчасно виявляти і встановлювати причини відхилення фактичних витрат від діючих норм основних витрат і кошторисів витрат на обслуговування виробництва і управління. При нормативному методі повинен здійснюватись систематичний облік змін діючих норм. Цей облік ведеться на підставі повідомлень про зміни норм і використовується для уточнення нормативних калькуляцій. Проте недоліком є те, що значна частина відхилень від норм, пов'язаних з використанням сировини і матеріалів на виробництво, виявляється за допомогою інвентаризації в цілому по структурних підрозділах і за весь звітний період. Це призводить до великої кількості неврахованих витрат[8]. Відхилення витрат на управління і обслуговування виявляють без врахування змін обсягів виробництва, а в більшості випадків зовсім не виявляють, а їх фактичну величину розподіляють переважно пропорційно основній заробітній платі робітників, що значно зменшує інформаційну функцію обліку.

Висновки. Отже, підводячи підсумок, слід зазначити, що в управлінні витратами найбільш важливе значення має оперативно отримана інформація про витрати, що дозволяє втручатись у виробничий процес і оптимізувати його. За умови підміни даних управлінського обліку фінансовими особливо гостро постає питання відповідності системи обліку витрат на підприємстві цілям управління.

З іншого боку, враховуючи те, що витрати, зокрема собівартість продукції, товарів, робіт, послуг є одним із визначальних критеріїв фінансового результату діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, критерієм точності при обчисленні собівартості продукції повинна бути не повнота включення витрат, а спосіб віднесення витрат на ту чи іншу продукцію. За таких умов основна увага повинна приділятися розподілу непрямих витрат та визначенню точної фактичної собівартості, складанню обґрунтованих нормативних калькуляцій, що особливо актуальним є на підприємствах, що виконують державні замовлення.

Література

1. Нападівська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств. // Бухгалтерський облік і аудит. - 2005. - №8-9.- С.50-62
2. Голов С.Ф. Управлінський облік : Підручник для вузів. - Київ : Лібра, 2004 – 365с..
3. Белоусова, І. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах. // Бухгалтерський

облік і аудит. - 2005. - № 5. - С. 30-34.

4. Моссаковський, В. Про управлінський облік // Бухгалтерський облік і аудит. - 2006. - № 10. - С. 37-44.

5. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік - Житомир: ПП «Рута», 2002 – 450 с.

6. Стацький В.І. Розподіл і класифікація витрат. // Все про бухгалтерський облік. –2005– №8.– С.44 – 48.

7. Положення (стандарти) Бухгалтерського обліку 16 “Витрати”// Бухгалтерський облік і аудит. – 2002– №12.– С.54 –54.

8. Замазій О.В., Стадник В.В. Використання управлінського обліку для оцінки ефективності ринкової взаємодії підприємства // Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственный сборник по техническим и естественным наукам. – Одесса, 2004. – Спецвыпуск: в 3-х т. – Т.3. – С. 202-205.

Надійшла 05.11.2008 р.

УДК 657

Л. М. ЧЕРНЕЛЕВСЬКИЙ

Національний університет харчових технологій, м. Київ

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ПРАКТИКУ ПЛОДОВООВОЧЕПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано удосконалення системи бухгалтерського обліку провести за рахунок виділення на її основі систем фінансового та управлінського обліку. Визначено ключові фактори, що впливають на організацію системи управлінського обліку.

I. Вступ. В умовах нестабільної економіки ефективно управління виробничо-господарською діяльністю підприємства все більше залежить від рівня інформаційного забезпечення його окремих підрозділів. Традиційно основним джерелом інформації, що використовується в процесі управління була система бухгалтерського обліку. Проте ускладнення економічних відносин, розвиток форм власності, постійне удосконалення і розробка нових тактик і стратегій управління викликають підвищення вимог до інформації та необхідність удосконалення діючої на підприємствах системи бухгалтерського обліку.

Одним із шляхів удосконалення бухгалтерського обліку є його організаційний поділ на управлінський і фінансовий. Обґрунтованість та доцільність такого поділу досліджувались багатьма вченими серед яких необхідно виділити праці Ф.Ф.Бутинця, С.Ф.Голова, Л.В.Нападовської [1; 2; 3 та ін]. Разом з тим необхідно зазначити, що вітчизняними вченими приділяється незначна увага особливостям впровадження управлінського обліку в практику підприємств харчової промисловості, зокрема плодоовочепереробних. Відсутність відповідних наукових розробок негативно впливає на впровадження управлінського обліку в практику вітчизняних підприємств.

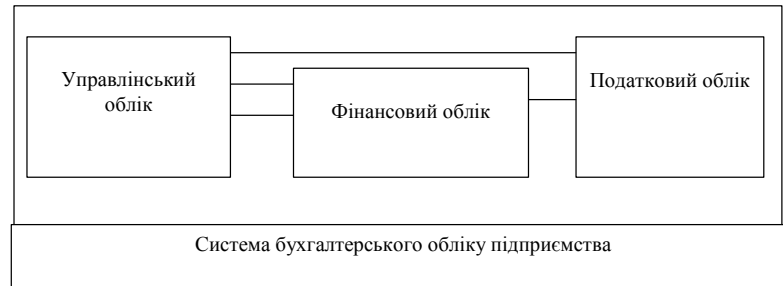
II. Постановка завдання. За результатами проведеного нами дослідження, ми маємо на меті окреслити напрямки удосконалення системи бухгалтерського обліку на плодоовочепереробних підприємствах харчової промисловості.

III. Результати. Головною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Досягнення цієї мети вимагає рішення ряду важливих завдань, які визначаються менеджерами підприємства з урахуванням особливостей галузі до якої воно належить. Так серед основних завдань, що ставляться перед плодоовочепереробними підприємствами можна виділити: виробництво продукції високої якості при мінімально необхідних витратах, забезпечення безперервного виробництва продукції, нарощування обсягів виробництва, впровадження нових технологій тощо. Для вирішення поставлених завдань менеджери підрозділів виконують такі функції: планування, прийняття рішень, оперативне управління, контроль за виконанням запланованих заходів. Реалізація перерахованих функцій управління неможлива без інформації, основним джерелом якої є бухгалтерський облік.

Традиційний підхід до організації бухгалтерського обліку на плодоовочевих переробних підприємствах не дозволяє сформувати необхідні інформаційні масиви, що необхідні спеціалістам підприємствам для прийняття управлінських рішень. Дієвим засобом вирішення цієї проблеми є виділення в системі бухгалтерського обліку: управлінського, бухгалтерського та податкового обліку. Схематично система бухгалтерського обліку підприємства може представлена на рис. 1.

Мета фінансового обліку, в такому випадку, заключатиметься у складанні фінансової звітності, надані інформації для складання податкової та статистичної звітності, а інформація що міститься у цих звітах орієнтована на зовнішнього користувача. Натомість інформація сформована в системі управлінського обліку є комерційною таємницею і орієнтована на внутрішніх користувачів та необхідна спеціалістам підприємства для прийняття управлінських рішень, оперативного реагування при зміні умов виробництва. Ці та інші відмінності між фінансовим та управлінським обліком визначаються функціональною роллю різних видів обліку, але при

цьому бухгалтерський облік є єдиною системою обліку.



Згідно джерела[4]

Рис. 1. Схема системи бухгалтерського обліку підприємства

Важливе значення для раціональної організації фінансового та управлінського обліку на плодоовочепереробних підприємствах має врахування особливостей галузі, що визначають специфіку роботи цих підприємств. Необхідно зазначити, що на сьогодні відсутні методичні рекомендації щодо планування, обліку та калькулювання собівартості продукції для плодоовочепереробних підприємств. Найбільш суттєвий вплив на організацію обліку здійснюють такі галузеві особливості плодоовочевих переробних підприємств: сезонність виробництва, наявність відходів і технологічних втрат, швидке псування сировини, залежність якості продукції від вмісту сухих речовин.

Система управлінського обліку на підприємстві повинна також відповідати функціональному поділу підприємства і забезпечувати ефективність роботи кожної сфери його діяльності. На підприємствах харчової промисловості в тому числі і плодоовочепереробних підприємствах можуть бути виділені наступні складові частини управлінського обліку:

- управлінський облік постачальницько-заготівельної діяльності;
- управлінський облік виробничої діяльності;
- управлінський облік витрат на робочу силу;
- управлінський облік інвестиційної діяльності і фінансування;
- управлінський облік фінансово-збутової діяльності; організаційної діяльності.

Отже, система управлінського обліку на плодоовочепереробних підприємствах схематично може бути зображена таким чином (рис.2):



Рис. 2. Елементи системи управлінського обліку

Управлінський облік постачальницько-заготівельної діяльності націлений на задоволення інформаційних потреб щодо формування заготівельної вартості товарно-матеріальних цінностей оптимальних розмірів товарно-матеріальних запасів, вибору постачальників тощо. Така інформація є корисна в процесі управління плодоовочепереробними підприємствами, оскільки сприяє зниженню негативного впливу фактора „сезонний характер роботи”. Управлінський облік виробничої діяльності є центральною ланкою в управлінському обліку. Він передбачає складання кошторисів витрат виробничої собівартості продукції та загально виробничих витрат, класифікацію витрат виробництва, затвердження методу розподілу загально виробничих витрат. За його допомогою проводяться розрахунки собівартості виробництва і калькулювання виробничої собівартості продукції. Зауважимо, що на плодоовочепереробних підприємствах виробництва поділяються на основні і допоміжні. До основних виробництв за якими ведуть планування та облік витрат відносять виробництво плодоовочевих консервів, заморожених овочів, соління і квашення, сушеної картоплі та овочів, сухофруктів та інших харчових продуктів. До допоміжних відносять обслуговуючі господарства (котельні, електростанції, паросилові станції, виробництва із виготовлення допоміжних матеріалів і тари для

основного виробництва) [4].

Управлінський облік витрат на робочу силу задовольняє інформаційні потреби щодо витрат на робочу силу (вибір форм і систем оплати праці, стимулювання, визначення категорій персоналу їх чисельності, складу). управлінський облік інвестиційної діяльності і фінансування має на меті задовольнити інформаційні потреби щодо доцільності придбання засобів виробництва, ліцензій, залучення та розміщення капіталу.

Управлінський облік фінансово-збутової діяльності задовольняє інформаційні потреби про ринки збуту продукції, ціни на продукцію, складається кошторис витрат на збут, проводиться розрахунок, оцінка та вибір варіантів альтернативних дій. Управлінський облік організаційної діяльності необхідний для задоволення інформаційних потреб менеджерів різних рівнів про витрати пов'язані з управлінням підприємством в цілому та за центрами відповідальності. Складаються і контролюються кошториси адміністративних витрат, витрат пов'язаних із оптимізацією виробництва і окремих технологічних процесів, складаються зведені кошториси витрат.

Всі вищерозглянуті складові частини управлінського обліку взаємопов'язані між собою і лише їх одночасне функціонування дозволить отримати високий економічний результат. Інформація сформована в кожному із складових елементів системи управлінського обліку буде узагальнена в спеціальних формах звітності, що розробляються підприємством самостійно із врахуванням специфіки роботи конкретного підприємства та інформаційних запитів працівників апарату управління. Варто погодитись із Н. Цветковою у тому, що впровадження на підприємствах і організаціях управлінського балансу, управлінського звіту про фінансові результати, дасть можливість використовувати їх під час економічної діагностики, різноманітних досліджень економічної діяльності підприємства, планування та оцінки результатів роботи окремих підрозділів. Організація фінансового обліку не є надто складним завданням, оскільки є чітко регламентованою, тому у цій статті ми не приділяти їй великої уваги.

IV. Висновки. Результати проведеного нами дослідження дали змогу зробити ряд наукових висновків та дати на їх основі наступні пропозиції:

- провести удосконалення системи бухгалтерського обліку на плодоовочепереробних підприємствах за рахунок формування на її основі систем управлінського та фінансового обліку;
- розробити галузеві методичні рекомендації в яких визначити ключові фактори які необхідно враховувати під час організації систем управлінського та фінансового обліку.

Література

1. Бухгалтерський управлінський облік : підруч. / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська ; за ред. Ф.Ф.Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 480 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
3. Нападовська Л.В. Управлінський облік : підруч. [для студ. вищ. навч. зал.] / Л.В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
4. Чернелевський Л.М. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості : навч. посіб. / Л.М. Чернелевський, Г.Г. Осадча. – К. : Пектораль, 2005. – 364 с.
5. Цветкова Н. Сучасна організації обліку та складання звітності для прийняття управлінських рішень / Н. Цветкова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №3. – С.14 – 28.

Надійшла 17.11.2008 р.

УДК 658.14+657.41

І. Ю. КОВТУН

Хмельницький національний університет

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ ОБ'ЄДНАННЯ

У статті виявлено проблеми, що перешкоджають проведенню адекватної оцінки операцій об'єднання, та запропоновано напрямки їх усунення шляхом формування адекватних джерел оцінки (забезпечується однозначною ідентифікацією наслідків об'єднання для його учасників) та індивідуального підходу до оцінки кожної конкретної операції шляхом комбінування методів якісного та кількісного (перспективного і ретроспективного) аналізу

Постановка проблеми. Гостра конкурентна боротьба на національних та глобальному ринках спонукає суб'єктів господарювання до пошуку засобів та механізмів, спроможних забезпечити для них достатню фінансову стійкість та передумови економічного росту. В останні кілька десятиліть з цією метою активно використовуються корпоративні операції об'єднання. Проте, якщо вести мову про мотиви здійснення таких операцій, то вони не можуть обмежуватися суто зовнішніми факторами. Нерідко причини, через які підприємства йдуть на об'єднання, зумовлені внутрішніми потребами, що можуть варіюватися від бажання досягти економії на масштабах до необхідності зміни моделі управління. Зрештою, якими б не були ці мотиви,

вдаючись до об'єднання, кожна з сторін-учасниць операції сподівається на його ефективність.

Грунтовне вивчення цих питань, проведене нами, дозволило виявити ряд проблем, які перешкоджають вваженій оцінці ефективності таких корпоративних операцій:

1) по-перше, нормативно-правове регулювання операцій об'єднання в Україні є надто поверховим та містить ряд серйозних прогалин (не кажучи вже про те, що норми ряду правових актів не узгоджуються між собою);

2) по-друге, відсутність адекватних джерел оцінки, що проявляється у двох аспектах: з одного боку, нерозвиненість фондового ринку не сприяє отриманню даних щодо реальної ринкової вартості бізнесу учасників операції та реакції ринку на об'єднання, а з іншого, – проблемним є зіставлення внутрішніх облікових даних учасників об'єднання з огляду на частковий характер регулювання обліку об'єднань та відмінності їх облікової політики;

3) по-третє, до сьогодні в Україні не має ні усталеної практики оцінки ефективності об'єднань, ні відпрацьованих інструктивних рекомендацій в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній науковій та практичній літературі окреслені проблеми та шляхи їх вирішення не знайшли широкого системного висвітлення. Так, облікові аспекти окремих видів об'єднань та особливості розкриття у фінансовій звітності учасників досліджуються у працях Голова С.М., Коропа О., Костюченко О.М., Солодченко І.; ряд пропозицій щодо оцінки ефективності об'єднань містять роботи Ревуцької Н., Степаненка Б.В. (в банківській сфері). Тобто, очевидно є обмеженість вітчизняних літературних джерел із вказаних питань, що частково може бути усунута при ознайомленні з науковим доробком зарубіжних спеціалістів, зокрема Бергера П., Дженсена М., Ролла Р., Фама Е.

Постановка завдання. Отже, завданням нашої публікації є уточнення змісту корпоративних операцій об'єднання в національній обліковій моделі (з позицій впливу на акціонерний капітал підприємства-цілі) та критичний аналіз сучасних підходів до оцінки ефективності об'єднань.

Виклад основного матеріалу. Аналіз економічного змісту корпоративних операцій об'єднання вказує на те, що вони є різновидом операцій з припинення діяльності корпоративного утворення (у первинній формі). Передусім наголосимо, що припинення діяльності в контексті національних стандартів, не є тотожним юридичному змісту цього етапу життєвого циклу підприємства. Ознайомлення з нормами П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» (у редакції наказу МФУ №1100 від 03.10.2007 р.) свідчить, що припинена діяльність – це ліквідований або визнаний як утримуваний для продажу компонент підприємства. Оскільки йдеться про компонент підприємства, то можна зробити висновок, що норми цього стандарту не поширюються на припинення діяльності підприємства як юридичної особи, а також на реорганізаційні зміни, не пов'язані з ліквідацією чи продажем частини підприємства (виокремлення, поділу). Причому норми П(С)БО 27 цілком адаптовано до МСФЗ (IFRS) 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, і припинена діяльність», який замінив скасований МСБО (IAS) 35 «Діяльність, що припиняється». Одночасно об'єднання підприємств є предметом однойменного П(С)БО 19, норми якого, проте, неможливо застосувати до усіх видів об'єднань, передбачених Господарським кодексом України та МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу», на базі якого він був розроблений. З цього випливає досить важлива умова достовірної оцінки ефективності об'єднання, яка буде визначатися ступенем взаємнокорельованості вимог кодексу та облікових стандартів. Так, з урахуванням останніх змін, внесених до П(С)БО 19 наказом Міністерства фінансів України №756 від 31.05.2008 р., для цілей обліку в Україні розрізняють такі способи об'єднання: приєднання одного підприємства до іншого, придбання чистих активів, прийняття зобов'язань, придбання капіталу іншого підприємства. Але нова редакція стандарту визначає, що це не всі способи об'єднання, бо стандарт не поширюється на операції щодо об'єднання підприємств шляхом злиття та створення спільного підприємства. Цим же способом в Господарському кодексі відведено дві позиції: злиття та приєднання.

Для вирішення питання про ідентифікацію способу об'єднання та адекватного відображення його результатів в бухгалтерському обліку доцільно звернутися до зарубіжної практики. З цього приводу МСФЗ 3 розрізняє такі види об'єднань як придбання (отримання контролю одним підприємством над чистими активами та діяльністю іншого) та приєднання одного підприємства до іншого. Американська наука в особі Ван Бреда Е.С. та Хендріксена М.Ф. також виділяє в чистому вигляді лише два способи об'єднання: придбання та злиття часток [5, с. 517-520], солідарні з ними Велш Г.А. та Шорт Д.Г., які ведуть мову про злиття та поглинання [2, с. 691]. В авангарді вітчизняної науки слід виділити колектив науковців на чолі з Головом С.Ф., які до способів об'єднання зараховують придбання та злиття підприємств [1, с.677]. Таким чином, не зважаючи на деякі термінологічні відмінності, справедливо вести мову про два способи об'єднання:

1) *придбання*, яке може бути реалізоване шляхом придбання чистих активів підприємства (з наступною ліквідацією об'єкта продажу) або контрольного пакету акцій підприємства-об'єкта продажу (обумовлює набуття об'єктом продажу залежного (дочірнього) статусу). На нашу думку, саме цей спосіб об'єднання відповідає «приєднанню» за Господарським кодексом та усім способам, визначеним П(С)БО 19, за винятком першого;

2) *злиття*, яке може бути реалізоване шляхом приєднання одного підприємства до іншого (внаслідок обміну акціями між акціонерами підприємств) або створення нового підприємства (з наступною ліквідацією підприємств-попередників). Очевидно, що цей спосіб є однойменним способом об'єднання в термінах Господарського кодексу.

В світлі викладеного не зрозуміло, чому «приєднання підприємства» в П(С)БО 19 трактується

виключно як його придбання. Цей же спосіб в міжнародній практиці класифікується саме як різновид об'єднання інтересів (або злиття) шляхом поєднання підприємств в групу, тому ми наполягаємо на усуненні зазначеної недоречності.

Як бачимо, чіткої межі між аналізованими способами не існує, а розбіжності криються переважно у трактуванні об'єднаного підприємства. Тому, оцінюючи ситуацію, слід відкинути формальний підхід та виходити з сутності операції та її наслідків. При цьому доцільно керуватися МСФЗ 3, яким встановлено, що об'єднання повинне класифікуватися як злиття виключно в тих випадках, якщо не можливо чітко ідентифікувати покупця. Щоправда, вирішуючи цю проблему, в США вироблено власну позицію, яка полягає у визнанні федерацією американських бухгалтерів (FASB) та асоціацією американських бухгалтерів (AAA) більш прийнятним способом придбання порівняно із злиттям, тобто будь-яке об'єднання розглядається як придбання одного підприємства іншим. Разом з тим господарська практика не дозволяє зняти це питання з порядку денного бухгалтерської науки, тому спосіб злиття набуває подальшого поширення.

Цілком зрозуміло, що для адекватного розкриття операцій об'єднання в обліку слід чітко розмежувати техніку та наслідки таких перетворень з точки зору їх впливу на акціонерний капітал суб'єкта господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

Наслідки об'єднання та їх вплив на акціонерний капітал

Спосіб об'єднання	Форма існування акціонерного товариства	Зміни акціонерного капіталу
1	2	3
Наслідки для підприємства-цілі		
Поглинання (придбання)	Припиняє існування або набуває статусу дочірнього	Ліквідується внаслідок розподілу між учасниками сплачених покупцем коштів за вирахуванням зобов'язань – у першому випадку; у другому – акціонерний капітал незмінний у вартісному вираженні, проте змінюється його структура: контрольний пакет акцій належить покупцю (частка міноритарних акціонерів є часткою меншості в консолідованому балансі у випадку, якщо покупцем не придбано 100% акцій)
Наслідки для підприємства-агресора		
Поглинання (придбання)	Існує в незмінній формі або набуває статус «материнське»	Акціонерний капітал незмінний (на баланс приймаються активи та зобов'язання підприємства-цілі за справедливою вартістю з одночасним визнанням гудвілу при придбанні) – у першому випадку; у другому – акціонерний капітал незмінний (на балансі з'являється фінансова інвестиція (по суті контрольний пакет акцій цілі), що обліковується за методом участі в капіталі)
Наслідки для рівноправних учасників (не можливо визначити ціль та агресора)		
Злиття (об'єднання інтересів)	Припиняє існування (надалі існує новоутворений суб'єкт) або існує як самостійне акціонерне товариство в складі групи	Акціонерний капітал разом з іншими активами та зобов'язаннями передається новоутвореному підприємству шляхом обміну акцій АТ на акції (частки) новоствореного підприємства – в першому випадку; в другому – не змінюється (внаслідок обміну акцій на рівні акціонерів відбувається зміна структури власності)

Абстрагувавшись від відображення наслідків об'єднання в поточному обліку учасників, що виходить за межі однієї публікації, і маючи чітку картину змін в капіталі акціонерного товариства, можемо зупинитися на оцінці ефективності відповідних корпоративних операцій.

Результати дослідження американської консалтингової компанії McKinsey свідчать, що сьогодні 70 % об'єднань є неефективними та приречені на провал, тому наше завдання набуває особливої актуальності. З огляду на відсутність загальноновизнаної методики такої оцінки постає питання про критерії, які повинні закладатися в її основу та стати базою для порівняння окремих параметрів діяльності підприємств до та після операції об'єднання. Більшість дослідників дотримуються думки, що головною причиною, а отже, основним критерієм ефективності таких операцій, є досягнення синергічного ефекту. Вважаючи такий підхід загалом прийнятним, має бути ухвалене управлінське рішення щодо конкретного способу розрахунку цього ефекту.

В спеціальній літературі можна відшукати синтетичний показник одномоментного синергічного ефекту об'єднання у будь-який момент часу після проведення операції [3]. Він розраховується як сума синергічних ефектів від економії на масштабі, диверсифікації, оптимізації виробництва та взаємодоповнення ресурсів, ефекту на ринках капіталів, від економії на платежах до бюджету, «монопольного» становища на ринку, централізації й оптимізації управління та економії на поточних витратах. Безумовно перевагою такого показника є поєднання якісних та кількісних критеріїв, за якими проводиться оцінка, але він не позбавлений ряду суттєвих недоліків, головним з яких є неможливість отримання вхідних даних для аналізу. Так, не зрозуміло, якими чином можна визначити синергію набуття «монопольного» становища; які саме затрати слід визнати оптимальними, а які неоптимальними при визначенні економії на масштабі; які саме показники необхідно порівняти для оцінки ефекту організації кращого управління та формування оптимальної структури бізнес-процесів тощо, тому даний показник в існуючому вигляді не може бути використаний для оцінки

ефективності об'єднання.

Розглянемо інші методики оцінки ефективності операцій об'єднання, які набули поширення в міжнародній практиці (рис. 1).

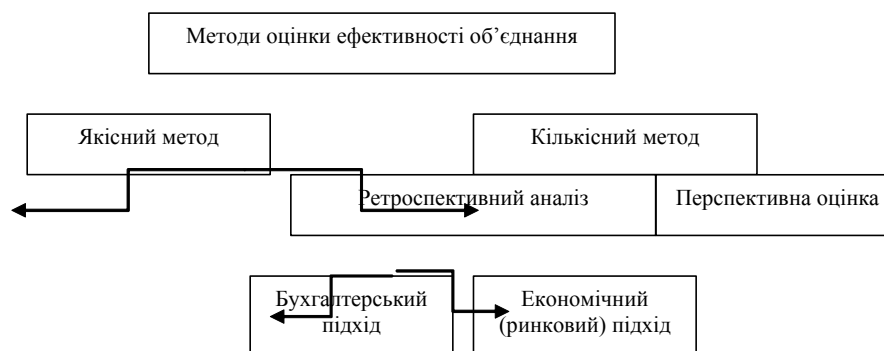


Рис. 1. Методи оцінки ефективності операцій об'єднання

Якісний метод концентрується переважно на оцінці управлінських рішень, прийнятих в процесі реалізації стратегії об'єднання, та власне її самої. Співставляючи очікувані та фактичні результати об'єднання, визначають прорахунки угоди (ігнорування одноразових витрат, втрата частини споживчого ринку тощо). Чим більше прорахунків, тим меншою є ефективність об'єднання. До різновидів якісного методу належать також експертні оцінки (опитування менеджерів, метод кейсів Брюнера), застосування яких передбачає використання інсайдерської інформації для наступної оцінки доданої вартості, генерованої об'єднанням. Серед переваг даного методу слід виділити можливість виявлення прихованих факторів, які створюють або зменшують додану вартість внаслідок об'єднання та не враховані ринком. Головними його недоліками є високий ступінь суб'єктивізму в оцінках, відсутність стандартизованих методик оцінки, що ускладнює поширення результатів вибірки на усю сукупність операцій об'єднання.

Кількісний метод передбачає оцінку показників діяльності підприємств, що беруть участь в об'єднанні, за певною стандартизованою методикою з використанням спеціальних математичних розрахунків. Попри перевагу даного методу, що досягається внаслідок його стандартизації, він не позбавлений ряду недоліків, які зумовлюються невизначеністю щодо застосування конкретного способу розрахунків.

Ретроспективна оцінка об'єднання передбачає аналіз результатів операції, яка вже відбулася, тому вона опирається на фактичні показники учасників об'єднання. Наявність двох підходів до такої оцінки пояснюється відмінностями оцінки ряду показників діяльності підприємств: бухгалтерські оцінки формуються виходячи з принципу історичної (фактичної) собівартості, а ринкові – справедливої (ринкової) вартості. За бухгалтерським підходом (за даними фінансової звітності) оцінка ефективності може бути проведена шляхом порівняння ключових техніко-економічних показників учасників (ринкова частка, обсяг виробництва, рівень собівартості, прибуток, рентабельність тощо). Позитивна динаміка останніх свідчить про ефективність об'єднання. Основою ринкового підходу є оцінка об'єднання ринком, що проявляється у зміні ціни акцій учасників об'єднання. Ще в 70-х роках минулого століття американський фінансист Сорос Дж., описуючи зміни котирувань на фондовому ринку, дійшов до висновку, що вони «напрямую впливають на цінності, що лежать в їх основі: через ... різноманітні корпоративні операції: злиття та придбання компаній, перехід у відкриту форму, перехід в закриту форму і т.п.» [4, с. 56]. Синергетичний ефект за таких умов дорівнюватиме різниці між аномальною (генерованою об'єднанням) та середньою дохідністю акцій учасників об'єднання. Очевидною перевагою ринкового підходу є найвища наближеність оцінок до реального стану речей, проте із його застосуванням пов'язаний ряд серйозних проблем: відсутність гарантій щодо ефективності ринку, асиметричність інформації, нерозвиненість вітчизняного фондового ринку. Крім того, на практиці може виявитися досить дієвою комбінація описаних підходів, яка доповнює аналіз вивченням кореляції між зміною техніко-економічних показників та ринковою динамікою опцій учасників об'єднання.

Ключовою відмінністю перспективної оцінки від ретроспективної є те, що вона проводиться до початку операції та покликана оцінити витрати і вигоди від об'єднання до дати укладання відповідної угоди. По суті вона ідентична оцінці вартості бізнесу (також відома під назвою оцінка вартості акціонерного капіталу). Така оцінка, як правило, проводиться на основі аналогового, витратного або доходного підходів. Кожному з перелічених підходів властиві різні вади. Так, застосування аналогового підходу ускладнюється низькою імовірністю існування підприємств-аналогів, які до того ж є учасниками однакових угод; витратний метод (його різновидом є широковідома модель CAMP) опирається на історичну вартість активів, тому не повною мірою відображає дійсну вартість бізнесу, тоді як доходний – на прогнозні дані щодо рівня грошових потоків, які генеруватимуться після об'єднання.

Зупинимось більш докладно на останньому з підходів, що отримав найбільше поширення в іноземній практиці. Оцінка ефективності об'єднання проводиться шляхом розрахунку очікуваної чистої вигоди (W):

$$W = FCash\ flow - NC, \quad (1)$$

де $FCash\ flow$ – дискontований грошовий потік підприємства-цілі (з урахування витрат і вигод

об'єднання);

NC – розмір грошових коштів, необхідних для реалізації операції об'єднання.

У випадку позитивного значення очікуваної вигоди об'єднання буде для агресора ефективним.

Якщо виходить з того, що в основі більшості операцій об'єднання лежить обмін акцій, то можна припустити, що синергетичний ефект може оцінюватися за міновим співвідношенням, розрахованим на базі чистого прибутку або ринкової вартості акцій. Об'єднання буде вважатися ефективним, якщо досягається приріст базисних показників, закладених в основу розрахунку мінового співвідношення.

Умовою еквівалентного обміну буде таке мінове співвідношення:

$$ms = \frac{EPSz}{EPSa} \quad (2)$$

де ms – мінове співвідношення;

$EPSz, EPSa$ – чистий прибуток в розрахунку на акцію відповідно підприємства-цілі та підприємства-агресора.

У разі якщо фактичне мінове співвідношення перевищує розрахунковий показник, об'єднання є вигідним для підприємства-цілі, в протилежному випадку – вигоди забезпечуватимуться агресору.

Також мінове співвідношення може розраховуватися на базі ринкової вартості акцій:

$$ms = \frac{Pz + A(-D)}{Pa} \quad (3)$$

де Pz, Pa – чистий прибуток в розрахунку на акцію відповідно підприємства-цілі та підприємства-агресора;

A – ажю (премія), сплачувана агресором;

D – дизажю (знижка), отримувана агресором.

За таких умов ефективність об'єднання для кожного з учасників визначатиметься рівнем премії або знижки, отриманої в ході об'єднання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, дослідження сутнісного аспекту об'єднання дозволяє нам розрізнити два способи реалізації відповідних корпоративних операцій: придбання (поглинання) та злиття (об'єднання інтересів), які по-різному впливають на акціонерний капітал. Отримані результати є передумовою внесення змін до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», яке неправомірно звужує можливості підприємств у виборі найбільш доцільного способу об'єднання та є створює прецедент для вільного трактування змісту стандарту, а, як наслідок, викривлення даних фінансової звітності.

Аналіз сучасних підходів до оцінки ефективності об'єднань засвідчує, що в Україні та світі до сьогодні не вироблено єдиної методики, яка б задовольняла усіх учасників операції та зацікавлених осіб. Попри це, на нашу думку, основним критерієм оцінки ефективності об'єднань за сучасних умов слід вважати зміну вартості підприємств-учасників об'єднання. Так, якщо об'єднання призводить до приросту вартості компанії, то воно вважається ефективним, це й дозволяє вести мову про наявність синергетичного ефекту об'єднання. Одночасно слід наголосити, що оцінка кожної окремої операції об'єднання вимагає індивідуальних рішень та поєднання методів аналізу, описаних вище, тому перспективи подальших досліджень вбачаються нами в апробації викладених концепцій на практиці.

Література

1. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: Навчально-практичний посібник./ Під ред. С.Ф. Голова. – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб», 2001. – 832 с.
2. Велш Глен А., Шорт Деніел Г. Основи фінансового обліку/ Пер. з англ. О.Мінін, О.Ткач. – К.: основи, 1999. – 943 с.
3. Ревуцька Н. Механізм злиття та поглинання як спосіб розвитку компаній.// Цінні папери України. – 2004. – № 48 (336). – С. 28-31.
4. Сорос Дж. Алхимия финансов. – М.: Инфра-М, 1999. – 416 с.
5. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ./ Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

Надійшла 12.11.2008 р.

ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИКЛАДАННЯ

Здійснено аналіз сучасних підходів щодо викладання пооб'єктного бухгалтерського обліку відповідно до сучасних вимог економічного та соціального розвитку суспільства.

Актуальність, мета та завдання дослідження. Пошук найбільш ефективних шляхів підготовки спеціалістів з обліку і аудиту, що відповідають сучасним вимогам економічного та соціального розвитку суспільства, є метою даного дослідження. На сучасному етапі безперервного розвитку облікової системи країни та в умовах постійних змін податкового обліку, на жаль, недостатня увага приділяється проблемам викладання обліку, а їх існує достатньо. Однією з таких проблем викладання, на наш погляд, є втрата зв'язку між теоретичним представленням процесу обліку та розумінням студентами процесів господарської діяльності підприємства. Досить часто студенти не бачать та не розуміють прикладного значення бухгалтерського обліку. На нашу думку, абстрагування теоретичних визначень від безпосередньо господарської діяльності підприємства відбувається через досить відокремлене вивчення об'єктів обліку.

У сучасній національній теорії бухгалтерського обліку існують різні точки зору щодо виділення та групування його об'єктів. Більшість науковців у складі об'єктів обліку виділяють ресурси підприємства, джерела їх утворення та господарські процеси (постачання, виробництво, збут) [1-5]. Ресурси підприємства вони групують за ступенем ліквідності, за участю в обороті та формами функціонування. Джерела утворення розділяють на власні та залучені. Залучені джерела (зобов'язання) класифікують за терміном їх погашення.

Інші вчені об'єктами обліку виділяють ресурси, джерела їх утворення, господарські процеси й доходи, витрати та фінансові результати, як результати цих господарських процесів [6-8]. Існує також група науковців, які визначають об'єктами обліку капітал у значенні фізичного капіталу (активи, ресурси), джерела утворення капіталу (пасиви) та господарські процеси [9]. Крім того, деякі науковці називають об'єктами обліку лише ресурси підприємства та джерела їх утворення, надаючи перевагу їх групуванню за розділами балансового узагальнення [10,11].

Виклад основного матеріалу. З огляду на мету обліку, яка визначається Законом України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, та полягає у наданні інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства різним користувачам для прийняття рішень, пропонуємо наступний підхід щодо виділення його об'єктів. Якщо розглядати економічну ціль створення будь якого підприємства, такою ціллю є одержання позитивного фінансового результату діяльності, який визначається, як відомо, шляхом порівняння доходів та витрат, що виникають в процесі її здійснення. Таким чином, виділяємо такі об'єкти обліку як доходи, витрати та фінансові результати. Отже, зазначені об'єкти виникають як результат функціонування підприємства.

Обов'язковою умовою функціонування підприємства є наявність ресурсів, які воно мало би одержати з певних джерел. Виходячи з цього діяльність підприємства забезпечується наявністю таких об'єктів обліку, як ресурси підприємства та джерела їх утворення. Крім того, за умов розширеного виробництва завдяки ефективній реалізації господарських процесів відбувається приріст господарських засобів та джерел їх утворення шляхом одержання прибутку, оскільки прибуток є не що інше як права власників на приріст в активах підприємства.

Підприємство виникає, функціонує та розвивається в результаті певної діяльності. Крім того, сама наявність засобів підприємства та джерел їх утворення немає сенсу без постійного їх руху у процесі його господарської діяльності. Утворення підприємства, а саме формування його ресурсів за рахунок власних та залучених джерел відбувається з метою використання їх у господарській діяльності для одержання економічних вигод у майбутньому. Тому у процесі вивчення теоретичних засад обліку потрібно показати студентам взаємозв'язки елементів облікової системи, та місце підсистеми обліку у системі функціонування підприємства.

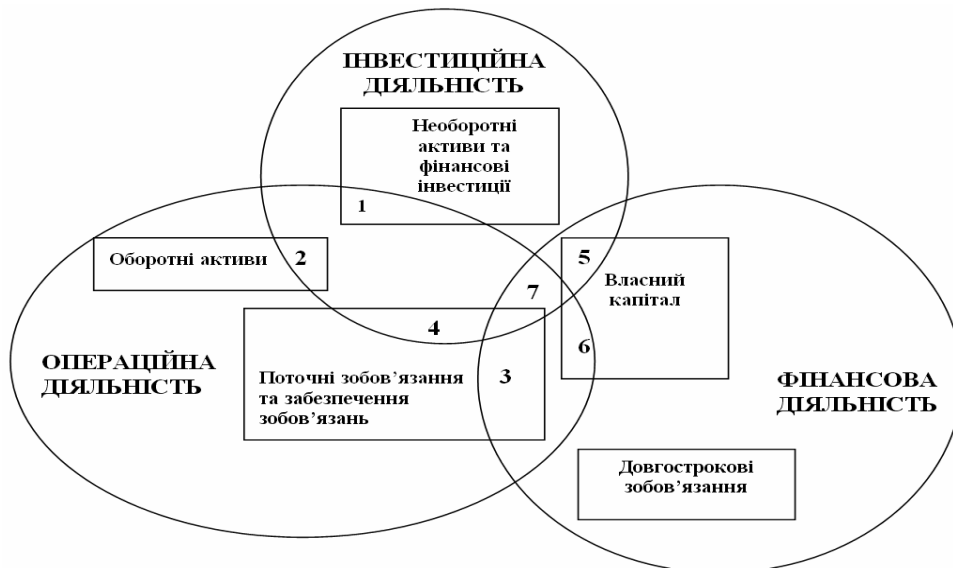
Класично викладання обліку здійснювалося у два етапи. Перший етап - це викладання теорії бухгалтерського обліку, тобто механізму ведення бухгалтерського обліку на підприємствах, визначення його мети, предмету та об'єктів, а також методу бухгалтерського обліку. Другий етап полягав у безпосередньому викладанні обліку його конкретних об'єктів. На сьогоднішній день другий етап складається з двох частин, в яких об'єкти згруповано за належністю до засобів підприємства чи джерел їх утворення: викладання обліку активів та обліку пасивів. В межах цих частин викладання здійснюється у різній послідовності. У сучасній практиці викладання існують різні підходи щодо порядку викладання по темах. Одні науковці пропонують викладання фінансового обліку і починати з обліку грошових коштів та розрахунків, далі - необоротних активів та запасів [12,13], інші — у порядку представлення активів у балансі [14-16]. Деякі подібні підходи застосовуються й у викладанні фінансового обліку II.

Нами пропонується групування об'єктів бухгалтерського обліку для його вивчення відповідно до належності їх до певного виду діяльності підприємства. Зв'язок об'єктів обліку з видами діяльності

представлено на рис. 1.

Якщо розглядати активи, то операції з необоротними активами та фінансовими інвестиціями є інвестиційною діяльністю підприємства, операції з запасами, грошовими коштами та дебіторською заборгованістю у більшості своїй пов'язані з операційною діяльністю. Операції, в яких приймає участь власний капітал та довгострокові зобов'язання, є фінансовою діяльністю. Операції з поточними зобов'язаннями та забезпеченнями також за питомою вагою, близько 80-90% належать до операційної діяльності. У сучасній практиці викладання курсу «Фінансовий облік I» не включає облік доходів та витрат, що впливає на втрату цілісності при вивченні процесів виробництва та реалізації продукції. Це веде до відповідної втрати зв'язку з практичною діяльністю підприємства.

Так, на нашу думку, неможливо розглядати облік загальнопромислових витрат окремо від адміністративних витрат та витрат на збут. Оскільки результат від основної діяльності за визначенням П(С)БО займає найбільшу частку у фінансових результатах підприємства, то необхідно розглядати облік формування вартості виробничих запасів з подальшим їх використанням у господарській діяльності для створення готової продукції в комплексі з обліком доходів, витрат та фінансових результатів основної діяльності. В цю ж програму потрібно включити облік поточних зобов'язань по рахунках 63 „Розрахунки з постачальниками та підрядниками”, 64 „Розрахунки за податками і платежами”, 65 „Розрахунки за страхуванням”, 66 „Розрахунки за виплатами працівникам”, тому, що у складі кредиторської заборгованості по цих рахунках найбільшу питому вагу, близько 90-100%, займають зобов'язання, які виникли в результаті операційної діяльності підприємства. Отже, вивчення таких об'єктів обліку як запаси, операційна короткострокова дебіторська заборгованість та операційні поточні зобов'язання повинне завершуватися вивченням обліку доходів, витрат та фінансових результатів операційної діяльності. Таке групування об'єктів у програмі вивчення фінансового обліку допомагає сприймати його як безперервний процес, який має цілісний характер.



- 1 - поточний ремонт, амортизація, оперативна оренда необоротних активів;
 2 - поточні фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість по операціях з капітальними та фінансовими інвестиціями, використання запасів;
 3 - поточні фінансові зобов'язання;
 4 - зобов'язання, що виникають у зв'язку з інвестиційною діяльністю;
 5,6 - одержання активів від власників;
 7 - доходи, витрати та фінансові результати.

Рис. 1. Взаємозв'язок об'єктів обліку з видами діяльності

Ще однією перевагою викладання пооб'єктного обліку стосовно операційної діяльності підприємства є те, що процеси, що являють собою її предмет, є більш зрозумілими для уяви студентів, ніж процеси, які відбуваються в результаті здійснення фінансової та інвестиційної діяльності. Тому після вивчення об'єктів обліку операційної діяльності з виходом на фінансовий результат на другому етапі вивчення обліку, тобто дисципліни «Фінансовий облік II», студенти краще сприймають об'єкти обліку, які виникають при здійсненні підприємством фінансової та інвестиційної діяльності.

Таким чином, на етапі вивчення дисципліни «Фінансовий облік II» пропонується вивчення об'єктів обліку, які у господарській діяльності підприємства впливають на результат іншої звичайної діяльності. Такими об'єктами є необоротні активи, операції з якими впливають на результати як інвестиційної, так і фінансової діяльності. Наприклад, створення власними силами, купівля та ліквідація необоротних активів є інвестиційною діяльністю. Операції із власним капіталом та фінансовими зобов'язаннями також впливають на зміну результату від іншої звичайної діяльності. Тому у курсі „Фінансовий облік II” потрібно розглядати облік необоротних активів та фінансових інвестицій, облік власного капіталу, довгострокових та поточних

фінансових зобов'язань з виходом на фінансовий результат від іншої звичайної діяльності. Це знову ж таки забезпечить цілісність сприймання господарських процесів на підприємстві. Крім того, після детального вивчення господарських фактів чи подій операційної діяльності, господарські явища у фінансовій та інвестиційній діяльності будуть сприйматися студентами легше та зрозуміліше.

Проте, вважаємо за потрібне зазначити, що даний поділ не є категоричним і є досить умовним. Як бачимо на рис. 1, види діяльності мають спільні площини, це означає що усі об'єкти обліку є взаємопов'язаними і складають суцільну систему з тісними зв'язками. Наприклад, виробничі запаси можуть надходити на підприємство і у результаті купівлі, і як внесок до статутного капіталу. Використання виробничих запасів також може здійснюватися і на виробничі потреби, і для здійснення капітального будівництва, і навіть для ліквідації наслідків надзвичайних подій. Те саме стосується й інших об'єктів обліку.

У багатьох господарських операціях, які відбуваються на підприємстві, воно виступає не єдиним учасником цих економічних відносин, тому для кращого сприйняття сутності певного господарського процесу, його потрібно розглядати з позицій учасників в ньому. Наприклад, при вивченні обліку оренди основних засобів, як операційної так і фінансової, доцільно розглядати облік як в орендаря, так і у орендодавця. При вивченні обліку зобов'язань по векселях виданих доцільно відразу ж розглянути облік векселів одержаних. При вивченні фінансових інвестицій доцільним є паралельне дослідження цих процесів в обліку підприємства, в яке вкладені відповідні ресурси. Крім того, є неможливим при вивченні, наприклад, кредиторської заборгованості по банківських позиках, відокремлення короткострокових кредитів від довгострокових, а також відокремлення обліку зобов'язань по нарахованих відсотках по кредитах.

Таким чином, критеріями групування об'єктів обліку в процесі викладання фінансового обліку є наступні:

- 1) належність об'єктів до певного виду діяльності підприємства;
- 2) участь у господарській операції декількох суб'єктів господарювання;
- 3) належність об'єкту обліку до складового елемента фінансової звітності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розвиток ринкових економічних відносин в Україні потребує дещо інших підходів щодо викладання бухгалтерського фінансового обліку. Удосконалення якості вищої економічної освіти має велике значення не тільки для розвитку макро- та мікроекономічних процесів в країні, а й виключне значення в умовах глобалізації суспільних процесів. В сучасних умовах розвитку інформаційних систем обов'язковою умовою конкурентоспроможності наших фахівців на ринку праці є їх уміння розуміти механізми функціонування економічних систем як на рівні підприємства, так і на рівні держави. В умовах використання автоматизованих форм обліку, фахівці повинні скеровувати облікові процеси у правильному напрямку, а для цього їм необхідно цілісне бачення облікової системи підприємства.

Література

1. Загородній А.Г., Партин Г.О. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики. Навчальний посібник. Київ: Т-во "Знання", КОО, 2004, 377 с.
2. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку. Підручник. Київ: КНЕУ, 2001, 334 с.
3. Сопко В. Бухгалтерський облік. Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 1999, 500 с.
4. Хом'як Р.Л. Бухгалтерський облік в Україні. Навчальний посібник. Нормативно-практичні матеріали. Львів: Національний ун-т "Львівська політехніка", 2001, 728 с.
5. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку. Навчальний посібник. Київ: Знання-Прес, 2003, 444 с.
6. Бутинець Т.А., Чижевська Л.В., Береза С.Л. Бухгалтерський облік. Житомир: ЖІПІ, 2000, 672 с.
7. Войнаренко М.П. Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики. Колективна монографія. Київ: Наукова думка, 2002, 718 с.
8. Лишиленко А.В. Теорія бухгалтерського обліку. Підручник. Видавництво: ЦУЛ, 2008, 236 с.
9. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку. Київ: Київський державний торговельно-економічний ун-т, 2000, 692 с.
10. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. Підручник для студентів вищих навчальних закладів економічної спеціальності. Київ: А.С.К., 2000, 784 с.
11. Усач Б.Ф., Шурпенкова Р.К. Теорія бухгалтерського обліку. Київ: Знання, 2004, 301 с.
12. Бабіч В.В. Фінансовий облік (облік активів): Навчальний посібник/ В.В.Бабіч, С.В.Сагова.- К.: КНЕУ, 2006.- 282 с.
13. Коблянська О. І. Фінансовий облік. Київ: Знання, 2007, 471 с.
14. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів. Житомир: ПП "Рута", 2003, 726 с.
15. Голов С.Ф., Костюченко В.М., Кравченко І.Ю., Ямборко Г.А., Голова С.Ф. (ред.) Фінансовий облік. Підручник для ВНЗ (затв. МОН України) К. Лібра, 2005, 976 с.
16. Гарасим П.М., Журавель Г.П., Хомин П.Я. Курс фінансового обліку. Навчальний посібник. Київ: Знання, 2007, 566 с.

Надійшла 13.11.2008 р.

МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ

Розглядається проблема управління матеріальними запасами підприємства шляхом розробки математичної моделі стратегічних задач управління запасами підприємств засобами аналітичного моделювання та розробки моделі на базі стратегічного підходу; пропонується вдосконалення моделі максимізації прибутку від роздрібною реалізації через введення ціни кожної незадоволеної одиниці попиту (R)

Актуальність дослідження. При переході до ринкової системи господарювання серед теоретиків та практиків виникло розуміння того, що управління запасами повинно виходити за рамки простого планування майбутніх потреб у запасах при мінімізації загальних витрат на утримання запасу.

Сучасне управління запасами – стратегічна та перспективна функція менеджменту підприємства. А сучасна система управління запасами – це не просто засіб для розрахунку, скільки запасів необхідно закупити і коли це зробити, а система, орієнтована на досягнення стратегічних цілей підприємства й охоплює всі сторони діяльності компанії. Крім того, запаси підприємства становлять чималу частку його активів і є предметом інвестування. Сьогодні підприємства стикаються з проблемами, пов'язаними з утриманням чи завоюванням позицій на ринках. Здатність співіснувати з навколишнім оточенням – соціальним, економічним, політичним, технологічним, коригувати свою діяльність відповідно до змін цього оточення та отримувати прибуток у ході виконання своїх стратегічних планів – є важливою передумовою отримання майбутніх прибутків та стійкості підприємства.

Управління запасами, вирішує проблему оптимізації інвестицій у матеріально-технічні запаси і полягає у встановленні моментів і обсягів замовлення на їх поповнення та вимагає врівноваження ряду витрат, що зростають при збільшенні матеріально-технічних запасів та низки витрат, які знижуються при зростанні запасів. Середньостатистичне виробниче підприємство близько 40-45% капіталу вкладає в матеріально-виробничі запаси. Тому ефективність роботи підприємства суттєво залежить від розміру інвестицій у запаси, а управління цими активами має велике значення.

Управління запасами в більшій мірі, ніж інші аспекти бізнесу, може бути оцінено кількісно. Організаційні та методологічні проблеми проектування систем управління запасами підприємств досліджували різні зарубіжні та вітчизняні автори, зокрема такі як М. Залманова, Р. Ферматі, Ляшенко О.М. та інші. Разом з тим, у науковій літературі не знайшли достатнього обґрунтування питання математичного забезпечення підтримки прийняття рішень в управлінні запасами підприємств в умовах становлення ринкової економіки України. Зокрема, в управлінні запасами підприємства в більшості випадків використовують лише модель Вільсона та її найпростіші модифікації, які не охоплюють всієї множини реальних економічних ситуацій.

Недослідженим залишається ряд економічних ситуацій в управлінні запасами підприємств, а саме:

- 1) не досліджені випадки реакції системи постачання на складні функції сезонних коливань попиту за умови безперервного постачання запасу;
- 2) не розроблені поетапні моделі управління запасами з урахуванням змін попиту, дисконту витрат та у випадку залежності стратегій оптимізації управління запасами від рішень, які приймали в попередніх періодах;
- 3) не розглянута оптимізація партій запасів у випадку, коли критерієм оптимізації управління є максимум прибутку від реалізації;
- 4) крім того, існуюча методологія формулювання задач управління запасами не враховує такої важливої категорійної властивості запасу, що він є не тільки резервом матеріальних цінностей, а й об'єктом інвестування та має стратегічне значення для підприємства.

Урахування цього потребує зміни в методології постановки задач управління запасами. Недослідженість та відсутність моделей оптимізації управління запасами, що становлять математичне забезпечення систем підтримки прийняття рішень у перерахованих економічних ситуаціях, зумовили тему, мету та задачі дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Автором зроблено дослідження робіт ряду авторів [3,4] щодо складання математичної моделі стратегічних задач управління запасами підприємств засобами аналітичного моделювання та розробки моделі на базі стратегічного підходу, та запропоновано вдосконалення моделі максимізації прибутку від роздрібною реалізації через введення ціни кожної незадоволеної одиниці попиту (U), та коефіцієнт попиту (R_u), а саме – забезпечення максимального прибутку від реалізації та оптимізації інвестицій у запаси. У побудові та дослідженні моделей використано математичне сподівання як найбільш розповсюджений у практичних розрахунках та зрозумілий з концептуальної точки зору для керівників (визначення середнього значення ряду чисел – досить поширена математична операція). До того ж, математичне сподівання є узагальненою характеристикою фінансового показника, що забезпечує прийняття на цій основі тільки обґрунтованих рішень.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо статичну модель максимізації прибутку від роздрібною

реалізації деякого товару. Така ситуація характерна для всіх підприємств торгівлі та торгових фірм. Очікуваний прибуток можна записати так:

$$g(y) = G \int_0^y n \cdot f(n)dn - URu \int_y^N (n - y) \cdot f(n)dn - (C - V) \int_0^y (y - n) \cdot f(n)dn, \quad (1)$$

де C – закупівельна ціна одиниці товару;

G – прибуток від проданої в роздріб одиниці товару;

U – втрата за кожну незадоволену одиницю попиту;

Ru – за кожну незадоволену одиницю попиту;

V – ціна, за якою можна реалізувати одиницю несвоєчасно проданого товару;

n – обсяг попиту на товар за певний період часу;

$f(n)$ – щільність розподілу попиту на товар протягом даного періоду;

N – максимальний можливий обсяг продажу за даний період;

y – обсяг замовлення.

Таким моделюванням отримано явні формули для визначення сподіваного прибутку та партій запасу, що забезпечують цей прибуток.

Забезпечення необхідної внутрішньої норми рентабельності інвестування в матеріально-технічні запаси при затримках повернення інвестованих коштів може бути представлено іншою моделлю. Зупинимося на варіанті інвестування коштів у запаси, що передбачає лише початкове вкладення коштів A_0 , ($A_0 < 0$) і надходження A_1 через певний період часу T , причому $A_0 = qd$, де d – закупівельна ціна запасу (товару в даному випадку) та q – кількість (партія замовлення) і $A_1 = qd_1$, де відповідно d_1 – реалізаційна ціна товару. Внутрішню норму рентабельності за період T – $IRR(T)$ для такого варіанту інвестування обчислюють просто:

$$IRR = -\frac{A_1}{A_0} - 1. \quad (2)$$

Однак, якщо можлива певна часова затримка t в отриманні коштів A_1 , що зумовлено певними коливаннями попиту, зміною кон'юнктури ринку та іншими чинниками, то величину IRR треба обчислювати з урахуванням цієї обставини. Знайдено швидкість зміни IRR залежно від затримки t , побудовано функцію $F(t)$ розподілу випадкової величини IRR . Розглянуто окремі види можливих розподілів випадкових затримок надходжень, отримано функціональні вигляди для розподілу математичного сподівання IRR і його дисперсії, як міри ризику.

Оптимізація форм оплати запасів при нестабільних витратах по періодах інвестування, на таких умовах:

1. Виробнику відомий обсяг запасу, необхідний для реалізації його виробничої програми, а відтак і сума, яку він повинен заплатити за партію.

2. Сума оплати за всю партію є незмінною величиною, твердо зафіксованою в контракті. Або ціна запасу протягом здійснення виробничої програми є незмінною.

3. Виробник має змогу вибрати різні варіанти оплати (покупки) запасу, а саме:

1) закупити весь запас і відповідно оплатити все замовлення відразу;

2) закупити певну частину запасу, а наступні партії оплачувати в міру надходження коштів від реалізації готової продукції чи виникнення необхідності у запасі (припускаємо, що поставки миттєві). Розмір вкладень у запаси в кожному періоді проекту в такому випадку становитиме певну частку від отриманої виручки (реінвестування) і, відповідно, певну частку від загальної вартості партії запасів, необхідних для реалізації виробничої програми. Відповідно до п.2:

$$A = P \cdot \xi; \quad (3)$$

де A – одноразова оплата (загальна вартість запасу); P – розмір періодичної оплати; ξ – обсяг реалізованого товару.

Очевидно, другий варіант оплати запасів є прийнятнішим для виробника в сучасних економічних умовах, оскільки запас може мати малий термін зберігання (придатності), виробник не має умов для його зберігання, чи достатніх коштів для закупки великої партії запасу і т. п.

Висновки. Таким чином, оптимальне управління запасами слід розглядати як систему рішень, котрі приймають щодо запасів підприємств і яка має на меті оптимізацію матеріальних і грошових потоків, що виникають у процесі управління запасами для досягнення цілей організації. Система підтримки прийняття рішень з управління запасами, яку слід застосовувати як підсистему управління підприємством у контексті комплексного управління виробництвом, є важливим засобом розробки оптимальної стратегії управління запасами і дає змогу скоротити час прийняття управлінських рішень та розробки стратегій, забезпечуючи при цьому поліпшення їх якості та досягнення поставленої мети. Управління запасами на сьогодні тісно зв'язано з логістикою і є її невід'ємною складовою. В сучасній логістичній системі стратегія управління запасами нерозривно пов'язана з виробництвом, фінансовим менеджментом, функціями контролю і планування, корпоративною та маркетинговою стратегіями фірми, її вибір вимагає від менеджера враховувати відповідність стратегії управління запасами загальній меті та особливостям структури підприємства. Це свідчить про те, що

сучасна виробничо-комерційна діяльність не може покладатися тільки на досвід та інтуїцію і повинна базуватися на наукових основах.

Література

1. Гаджинский А.М. Основы логистики: Учебное пособие. - М.: «Маркетинг», 1995. - 256с.
2. Кальченко Л.Г. Логістика: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2000.-148с.
3. Ляшенко О. Дослідження характеристик витрат на зберігання запасів в моделях оптимального управління запасами// Вісник Східноукраїнського Державного Університету. – Луганськ: видавництво Східноукраїнського держ. ун-ту. – 2000. – Випуск № 4(26). – Ч II. – С. 154 – 160.
4. Ляшенко О. Управління запасами в концепції систем підтримки прийняття рішень// Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці та бізнесі". – Ірпінь. – 2000. – С. 238–239.

Надійшла 11.11.2008 р.

УДК 334.012.4(477)

О. М. КОСТЮК, Н. В. КОС
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті розглядаються актуальні проблеми розвитку вітчизняного підприємства в умовах вступу до СОТ, причини негативних тенденцій в показниках діяльності малих підприємств та їх наслідки.

Постановка проблеми. Розвиток підприємництва в Україні переживає складний період. Надбання вітчизняного підприємництва, досягнення у розвитку інфраструктури та культури бізнесу, зайнятості населення, впровадженні інновацій, формуванні нового прошарку соціуму і збагаченні країни, сприяло входженню України у СОТ. Така оцінка України як суб'єкта ринкових відносин високого рівня відкрила економіці України в цілому і суб'єктам підприємницької діяльності окремо, нові можливості у безпосередньо своїй діяльності і на світових ринках. Але розвиток підприємництва в Україні зустрічається з цілою низкою перешкод і проблем, що в результаті відображається на показниках економічного і соціального розвитку України.

Цілі статті. Цілями даного дослідження є аналіз показників діяльності малих підприємств, виявлення причин і наслідків негативних тенденцій в розвитку підприємництва, характеристика проявів даних тенденцій на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Показники діяльності малих підприємств за останні роки свідчать про стрімке зростання їх кількості, - в абсолютному значенні їх кількість зросла на 70 220 одиниць, у відносному – на 27,7 відсотків. Питома вага кількості малих підприємств у кількості суб'єктів підприємницької діяльності незмінно коливалася біля показника 85 відсотків. Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення збільшилася з 53 до 70, або на 32,1 відсотки. Мале підприємництво є і залишається найважливішим джерелом доходів населення України, зайнятості населення і надходжень до бюджету.

Таблиця 1

Показники діяльності малих підприємств за 2002-2007 роки [1]

Рік	Кількість зареєстрованих малих підприємств	Питома вага кількості малих підприємств у кількості суб'єктів підприємницької діяльності, %	Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення	Питома вага малих підприємств до загальних показників по підприємствах – суб'єктах підприємницької діяльності за обсягом реалізованої продукції, %
2002	253791	84,5	53	7,3
2003	272741	85,7	57	7,7
2004	283398	85,6	60	5,3
2005	295109	85,7	63	5,5
2006	307398	85,3	66	4,8
2007	324011	85,1	70	4,4

Стосовно питомої ваги підприємств за обсягом реалізованої продукції, то слід відмітити, що даний показник знизився майже на 40 відсотків. Чинниками такого зниження можуть бути:

- 1) структурні зміни в складі суб'єктів підприємницької діяльності, що призвело до збільшенні кількості підприємств, що належать до сфери обслуговування, наукової діяльності, освіти, здоров'я, тобто тих сфер, що не пов'язані з виробництвом продукції;
- 2) зниження абсолютного показника обсягу реалізованої продукції малими підприємствами;

3) зниження частки реально діючих підприємств серед загальної кількості зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності.

Поряд із структурними існують також певні тенденції у фінансових результатах діяльності малих підприємств України.

Таблиця 2

Фінансовий результат малих підприємств України за 2006-2007 роки [1]

Рік	Питома вага в загальній кількості підприємств, %		Фінансовий результат підприємств, млн. грн.	
	що отримали прибуток	що отримали збиток	що отримали прибуток	що отримали збиток
2006	65,5	34,5	10526,2	10276,2
2007	66,4	33,6	12840,2	14687,1

Дані табл. 2 свідчать, що при приблизно однаковому співвідношенні у 2006 і 2007 роках кількості прибуткових і збиткових малих підприємств. Фінансовий результат підприємств, що отримали збиток у 2007 році у 1,14 рази перевищує фінансовий результат підприємств, які у 2007 році отримали прибуток. У 2006 році аналогічні показники приблизно однакові. Тому можна зробити висновок про в цілому негативну тенденцію, коли третина малих підприємств в Україні – збиткова, а сума збитків майже така ж як сума прибутку переважної решти малих підприємств в Україні.

В загальному негативними чинниками, що впливають на якісні показники діяльності малих підприємств в Україні та стримування позитивно результативних бізнес-процесів можна виділити наступні:

- 1) великий податковий тягар на підприємства;
- 2) надмірний тиск контролюючих органів, що змушує частину діяльності підприємств або всю діяльність особливо підприємців спрямовувати «в тінь»;
- 3) відсутність у багатьох підприємств і підприємців сертифікації за міжнародними стандартами управління якістю – ISO.

Розглянемо особливості прояву кожного з цих чинників на розвиток підприємництва в країні.

За експертними оцінками за легкістю сплати податків у 2005 році Україна займала 152-ге місце серед 155 досліджуваних країн [2]. Світовий банк підкреслював, що українські підприємці в середньому змушені сплачувати близько 60% свого прибутку у вигляді податків, у той час як відповідний середній світовий показник становить 40%.

Держава забирає у бізнесу до 49% доданої ним вартості. В середньому до 62% індивідуальних доходів працюючих громадян дістається бюджету і пенсійному фонду. Сукупне податкове навантаження на економіку сьогодні складає 49% ВВП. З урахуванням усіх чинників вона досягає (комерційні організації і домашні господарства) в 2005 р. 83,5% ВВП (49,0+20,2+14,3).

У 2008 році Світовий банк також критикує українську податкову систему і вважає її однією з найбільш обтяжуючих у світі. Підтвердженням тому є результати дослідження «Ведення бізнесу 2008» фахівцями Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації, в рамках якого детально проаналізовано механізми оподаткування у 178 країнах [3]. В процесі дослідження були оцінені податки та обов'язкові відрахування, встановлені урядом на державному і місцевому рівні, які має сплачувати кожне підприємство, враховувалися податок на прибуток, відрахування до соціального фонду, податок на майно, податок на дивіденди, податок на приріст капіталу, податок на фінансові угоди тощо. У списку рейтингів найпривабливіших систем оподаткування Україна посіла 177-ме місце. Для порівняння України з іншими країнами в табл. 3 наведена інформація про кількість податків, кількості часу на сплату податків і підготовку податкової звітності і загальної ставки оподаткування.

Слід зазначити, що розмір податкового навантаження визначається не тільки на рівні держави (регіону), але й на рівні окремого платника податків. В умовах сьогодення податкові органи почали використовувати цей показник при виконанні своїх контролюючих функцій (як критерій для визначення об'єкту проведення документальної перевірки).

Так, податкове навантаження з податку на прибуток ($ПН_m$), який визначається податковими органами для конкретного підприємства на підставі інформації, задекларованої в декларації з податку на прибуток підприємства, розраховується за наступною формулою [4]:

$$ПН_m = \frac{\sum ПП}{ВД_c} * 100 \quad (1)$$

$ПН_m$ – показник податкового навантаження з податку на прибуток для конкретного підприємства;

$\sum ПП$ – сума податку на прибуток, зазначена в рядку 12 Декларації з податку на прибуток підприємства;

$ВД_c$ – сума скоригованого валового доходу, зазначена в рядку 3 Декларації з податку на прибуток підприємства.

Результати дослідження механізмів оподаткування Світовим Банком і Міжнародної фінансової корпорації [3]

Рейтинг країни	Країна	Кількість податків	Кількість часу на сплату податків і підготовку податкової звітності	Загальна ставка оподаткування (% до прибутку)
1	Мальдівські острови	1	-	9,1
2	Сінгапур	5	49	23,2
3	Гонконг	4	80	24,4
4	ОАЕ	14	12	14,4
5	Оман	14	62	21,6
44	Казахстан	9	271	36,7
71	Литва	24	166	48,3
102	Грузія	29	387	38,6
125	Польща	41	418	38,4
130	Росія	22	448	51,4
177	Україна	99	2085	57,3
178	Білорусь	124	1188	144,4

Визначена за цією формулою величина використовується для того, щоб установити, чи правильно платник податків нараховує податок на прибуток і чи не використовує підприємство схеми мінімізації податкових зобов'язань, визначаючи суму податку [5]. Підрозділи інформатизації процесів оподаткування податкових органів, на наступний робочий день після закінчення термінів обробки податкової звітності (у т.ч. декларації), повинні формувати узагальнену інформацію з податку на прибуток у вигляді певних переліків [6]. Підприємства, розмір податкового навантаження яких менше 1% (при тому, що об'єкт оподаткування доданий: рядок 8 Декларації з податку на прибуток більше нуля) включаються в перелік №5, тобто відносять до тих підприємств, які мінімізують податкові зобов'язання і в першочерговому порядку включаються в план виїзних документальних перевірок [6]. Крім того, податковими органами розробляються і затверджуються мінімальні рівні середньогалузевої податкової віддачі (податкового навантаження) за підсумками декларування податку на прибуток. Так, мінімальні рівні середньогалузевої віддачі на III квартал 2008 р. за деякими видами діяльності, характерними для нашого регіону, наведені в табл. 4 [4]. Інформація табл. 4 свідчить про досить суттєве варіювання значень цього показника в залежності від виду економічної діяльності, що завжди викликає сумнів в об'єктивності таких розрахунків.

Таблиця 4

Завдання по середньогалузевому рівню податкової віддачі за підсумками декларування податку на прибуток за III квартал 2008 року

№ п/п	Назва КВЕД	Код КВЕД	Податкова віддача (рядок 12/ рядок 3 Декларації)
1	Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	A01	1,1
2	Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	A02	1,92
...			
7	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	DA	1,45
8	Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	DA15.1	0,65
9	Виробництво молочних продуктів та морозива	DA15.5	1,21
10	Виробництво дистильованих алкогольних напоїв	DA15.91	0,71
...			
12	Виробництво тютюнових виробів	DA16	3,67
13	Легка промисловість	DB+DC	1,21
...			
15	Виробництво паперової маси, паперу, картону та виробів з них	DE21	2,02
...			
21	Машинобудування	DK+DL+DM	1,83
...			
23	Будівництво	F	1,60
24	Оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	G51	1,00
...			
27	Транспорт	I (без I64)	2,69
...			

Для розрахунку податкового навантаження з ПДВ використовується розрахунок податкового навантаження з податку на прибуток [7]. Пропонуємо представити цей розрахунок у наступному вигляді:

$$ПН_{ПДВ} = \frac{\sum ПДВ_{Б}}{ОП} * 100 \quad (2)$$

$ПН_{ПДВ}$ – показник податкового навантаження з ПДВ для конкретного підприємства;

$\sum ПДВ_{Б}$ – сума ПДВ, яка підлягає нарахуванню до сплати в бюджет за підсумками поточного звітного періоду, яка зазначена в рядку 27 Податкової декларації з податку на додану вартість;

$ОП$ – обсяги поставки, здійснені на митній території України, що оподатковуються за ставкою 20 відсотків, яка зазначена в рядку 1 колонки А Податкової декларації з податку на додану вартість.

Як і при визначенні податкового навантаження з податку на прибуток, для навантаження з ПДВ існує «граничний» рівень, який можна представити у вигляді наступної нерівності:

$$(ОП * 0,05) * 0,2 \leq \sum ПДВ_{Б} \quad (3)$$

Аналогічно податку на прибуток, податкові органи для ПДВ теж розробляють середньогалузеві рівні податкового навантаження та коефіцієнти ефективності ПДВ для відповідного виду економічної діяльності, які використовуються з метою запобігання мінімізації сплати цього податку незаконними способами.

Обраний податковими органами спосіб розрахунку податкового навантаження можна порівняти з іншими способами, які існують у вітчизняній фінансовій сфері. Так, в сфері податкової статистики, науковий базис якої почав розвиватися ще зовсім недавно, запропоновано наступний порядок визначення абсолютного показника податкового навантаження ($ПН$) на рівні платника податків [8]:

$$ПН = \frac{ПП}{ДВ} * 100\% \quad (4)$$

$ПП_i$ – податковий потенціал суб'єкта господарювання за i -им податком;

$ДВ$ – додана вартість створена платником податків як джерело сплати податкових платежів.

Податковий потенціал суб'єкта господарювання пропонується визначати за наступним розрахунком [8]:

$$ПП_i = P_i * НОП_i * СП_i, \sum_{i=1}^n ПП_i = \sum_{i=1}^n (P_i * НОП_i * СП_i) \quad (5)$$

P_i – обсяг ресурсів для формування об'єкта оподаткування за i -им податком;

$НОП_i$ – норматив (вартісний, натуральний) формування об'єкта оподаткування з одиниці ресурсів для i -го виду податків;

$СП_i$ – податкова ставка за i -им об'єктом оподаткування.

На рівні окремого платника податків додана вартість пропонується обраховувати наступним чином (8). [МОРОЗ, с.7]:

$$ДВ = ПФ + ДП + ВС + НП + ПВ \text{ або } ДВ = ЧП + ДП + ВС + ПП \quad (6)$$

$ПФ$ – прибуток до оподаткування за фінансовою звітністю;

$ДП$ – доход працівників до виплати;

$ВС$ – відрахування на соціальні заходи;

$НП$ – непрямі податки;

$ПВ$ – нараховані податки, які формують витрати платника податків;

$ЧП$ – чистий прибуток;

$ПП$ – податкові платежі.

На думку Мороз Ю.Ю. загальним джерелом сплати податків є додана вартість, створена платником податків, а тому для розрахунку податкового навантаження саме з нею необхідно порівнювати загальну величину податкових платежів, сплачених платником. Іншими словами «доля доданої вартості, яку платник податків повинен відповідно до діючої податкової системи і податкової політики віддати державі у вигляді податків і є податковим навантаженням».

Таким чином, існують різні підходи до визначення показника податкового навантаження з позиції податкових органів та з позиції окремого платника податків, що пов'язано з протилежністю інтересів цих учасників податкового процесу. Можна зробити висновок, що використання податковими органами показника податкового навантаження з метою боротьби з мінімізацією податкових зобов'язань, призводить до перетворення його з економічного важеля оцінки ефективності податкової системи в адміністративний важіль тиску на конкретного платника з метою виконання «планового» обсягу податкових надходжень.

Крім податкового тиску, підприємства і підприємці є також об'єктами контролю інших установ, які, відповідно законодавства України теж висувають ряд вимог. Для початку підприємницької діяльності, окрім звичайної державної реєстрації, реєстрації в управлінні статистики, податкової інспекції, Пенсійному фонді і фондах соціального страхування, часто підприємствам і підприємцям необхідно отримати ліцензії, дозволи від пожежної охорони, санепідемстанції, відділів охорони навколишнього середовища і т.д. Законодавство передбачає регламентацію і ряд суттєвих вимог до суб'єктів підприємницької діяльності з метою забезпечення якості умов для виробництва продукції і надання послуг. Це дає можливість наблизити процес провадження бізнесу до цивілізованого, налагодити процес контролю над підприємствами і підприємцями, що в свою чергу

зміцнює безпосередній вплив держави над сферою підприємництва. Але в свою чергу задоволення усіх вимог контролюючих органів вимагає досить багато фінансових ресурсів і часу. Крім того, контролюючі органи мають право накладати фінансові санкції за недотримання тих вимог, які вони висувають. Бізнес за таких регламентованих умов є часто малорентабельним і змушує частину підприємств і підприємців працювати «в тіні». Прикладом цього може бути вимоги до виконання умов для підприємств і підприємців для отримання ліцензії перевізників. Щоб отримати ліцензію необхідно укласти договір з Управлінням транспорту про маршрутні перевезення, узгодити маршрут, укласти договори з механіком для щоденного огляду автомобіля перед виїздом і з медиком для щоденного медичного контролю водія, утримувати автомобіль на платній автостоянці, укласти договір з станцією технічного обслуговування для підтримання автомобіля в справному стані, застрахувати автомобіль, водія, пасажирів, сплачувати відсоток автостанції за продаж білетів, проходити кварталний техогляд, сплачувати податок з власників транспортних засобів, збір за забруднення навколишнього середовища, утримувати найманого працівника, сплачувати єдиний податок і збори до соціальних фондів і заробітної плати найманого працівника, забезпечити автомобіль засобами протипожежного захисту, вчасно проходити технічне обслуговування, витратити кошти на пальне і, можливо, на сплату відсотків по кредиту на автомобіль, сплатити кошти за отримання ліцензії, для продовження ліцензії приймати участь в конкурсі на право отримати маршрут. В результаті на виконання всіх вимог підприємств витрачає від п'ятдесяти до семидесяти відсотків свого заробітку, а тому, якщо пасажиропотік на маршруті непостійний або не досить інтенсивний, утримувати такий маршрут стає не вигідним, і така ситуація може спровокувати появу так званих нелегальних перевізників. Надто регламентовані умови роблять бізнес малорентабельним, потребують значних витрат і змушують переходити «в тінь».

Зі вступом України до СОТ підприємства отримали можливість збільшити експорт товарів і послуг на світові ринки. Вітчизняні підприємства і підприємці мають усі шанси стати активними учасниками світових ринкових процесів і конкурентоспроможними контрагентами на світових ринках, використовуючи величезні природні ресурси України, здобутки науки і техніки і кваліфіковані кадри. Але великою перешкодою для налагодження активних торговельних контактів може стати відсутність сертифікації за міжнародними стандартами управління якістю – ISO. Найбільш розповсюджуваним у світі є стандарт ISO 9001. В ньому вказані загальні вимоги і рекомендації до всієї управлінської системи підприємства, зокрема до управління виробництвом, управління підприємством, процесів покращення якості продукції та послуг. Є декілька причин для впровадження стандарту ISO 9001 підприємствами малого та середнього бізнесу в Україні, а саме:

- 1) вимоги покупців товарів або послуг. Багато іноземних партнерів вимагають від своїх постачальників наявності сертифіката ISO, а так як перебудова компанії та отримання сертифікату є процесом досить тривалим, вітчизняні підприємства можуть втрачати частину своїх замовлень;
- 2) підтримання та розвиток іміджу компанії, втіленні вже існуючих досягнень і принципів роботи компанії у впровадженні сертифікату ISO і таким чином виділитися серед своїх конкурентів і отримати ще більше прихильності від своїх споживачів;
- 3) бажання створити ефективну і надійну і систему управління, завдяки якій бути завжди на крок попереду конкурентів.

Висновки. Вітчизняне підприємництво сьогодні переживає непростий період. Перспектива втілення широких можливостей завдяки входженню в СОТ гальмується низкою внутрішніх негативних процесів, що поглиблюються на сучасному етапі економічною, фінансовою і соціальною кризою. В такій ситуації сучасне підприємництво очікують як структурні зміни, так і зміни в динаміці його розвитку. Як у сприятливих мовах так і в умовах економічної кризи, акцент контролюючої функції держави повинен зміститися в розвиток регулюючої функції, а фінансові, податкові, соціальні важелі повинні використовуватися для збереження здобутків держави у підприємстві і зростанні його економічної і соціальної ролі в країні.

Література

1. <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. <http://www.ewaudit.com.ua/uk/articles/podreforma1>
3. <http://www.rate1.com.ua/uk/archive/228/opodatkuwannja-u-sviti/>
4. Наказ ДПАУ «Про рівень податкового навантаження за III квартал 2008 року» № 631 від 03.10.2008 // <http://www.nau.kiev.ua/index.php?page=hotline&file=273873.txt&code=v0631225-08>
5. Податок на прибуток та податкове навантаження // <http://www.dtk.com.ua/show/3cid01861.html>
6. Наказ ДПАУ «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при адмініструванні податку на прибуток» N 766 від 11.12.2006 р. // <http://www.uazakon.com/big/text1284/pg1.htm>
7. Податкове навантаження (прибуток та ПДВ) // <http://www.forum.glavbukh.ua/viewtopic.php?f=17&t=1034>
8. Мороз Ю. Ю. Методологічні засади побудови податкової статистики. - Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.03.01. – Статистика. – Київський національний економічний університет. – Київ, 2003. – 16 с.

Надійшла 05.11.2008 р.

ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ

Досліджено об'єктивність та результативність формування доходів, як складової моделі управління. Проаналізовано та систематизовано структурні моделі формування доходів суб'єкта господарювання

Постановка проблеми. Цінова політика будь-якого суб'єкта господарювання являється невід'ємним елементом моделі управління його прибутком, тим самим визначаючи функціонально-організаційні основи формування доходів такого підприємства. Розглядаючи функціонально-організаційну структуру базової моделі управління прибутком суб'єкта господарювання слід враховувати чотири складові моделі управління прибутком:

- 1) управління доходами;
- 2) планування та прогнозування прибутком;
- 3) податкове планування;
- 4) управління затратами.

Саме забезпечення величини доходів із стабільним розподілом у просторі та часі є той факт, що основу доходів суб'єкта господарювання (відповідно прибутку), формує виручка від реалізації товарів (виконання робіт, надання послуг). У свою чергу, ефективність та результативність формування доходів суб'єкта господарювання як складової моделі управління його прибутком безпосередньо залежить від адекватності забезпечення цінової політики суб'єкта господарювання, у тому числі, методологічного забезпечення.

На нашу думку, важливим елементом в моделі управління прибутком суб'єкта господарювання є правильний вибір цінової політики підприємства, тобто визначення і оптимізація ціни кожного виду продукції, що виробляється.

Аналіз основних публікацій та досліджень. Цінова політика підприємства досліджується такими теоретиками і практиками, як: М.І. Долішній, А.Ю. Пробста, П.П. Руснак, М.Х. Маскон, М. Портер, А.Ю. Юданов.

Метою даної роботи є дослідження грошових розрахунків, їх взаємозв'язок з фінансовою політикою підприємства та вплив на формування доходів від реалізації готової продукції, наданих послуг чи виконаних робіт.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення потреб управління прибутком функціонально-організаційного блоку прийнято виділяти сукупність фінансових показників, що характеризують, а також визначають абсолютну величину ціни продукції суб'єкта господарювання, у тому числі:

- 1) собівартість одиниці продукції (величина умовно-змінних витрат на одиницю продукції та величини умовно-постійних витрат на одиницю продукції);
- 2) прибуток на одиницю продукції;
- 3) оптова ціна одиниці продукції;
- 4) продажна (ринкова) вартість одиниці продукції.

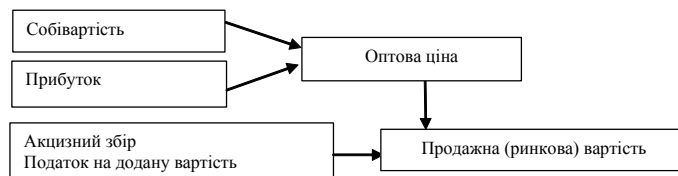


Рис. 1. Структурна модель ціни одиниці продукції суб'єкта господарювання

Кожна складова оптової ціни прямолінійно впливає на її величину. Збільшення витрат підприємства, ріст прибутку автоматично приводить до збільшення оптової ціни. Високі ціни на продукцію збільшують дохід від продажу продукції, але не завжди у підприємства є шанс реалізації продукції за такими цінами. Тому важливим питанням є встановлення такої ціни, яка б забезпечувала реалізацію продукції, що супроводжується зменшенням залишків готової продукції на складах або скороченням обсягів дебіторської заборгованості.

У зв'язку з цим доцільно розглянути грошові розрахунки як важливий елемент цінової політики, а також їх взаємоузгодженість з іншими елементами фінансової політики підприємства, які безпосередньо впливають на порядок, строки та абсолютні величини формування доходів суб'єкта господарювання. Виділяють три основні параметри моделі грошових розрахунків:

- 1) фінансовий цикл;
- 2) ціноутворення;
- 3) управління дебіторською заборгованістю.

Фінансовий цикл визначає часові характеристики руху товарно-матеріальних цінностей, незавершеного

виробництва, а також готової продукції із коригуванням на особливості грошових розрахунків із контрагентами-постачальниками та покупцями. Визначення тривалості фінансового циклу дозволяє охарактеризувати порядок проходження грошових коштів від моменту їх вкладання у виробництво (оплата за сировину та матеріали, погашення кредиторської заборгованості) до вивільнення в результаті реалізації готової продукції (оплата рахунків покупцями, інкасація дебіторської заборгованості). Для кількісної та якісної оцінки основних параметрів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання використовується абсолютний показник тривалості фінансового циклу:

- 1) визначення абсолютної величини оборотних коштів;
- 2) планування величини абсолютної дебіторської заборгованості;
- 3) планування величини абсолютної кредиторської заборгованості;
- 4) обґрунтування використання форм грошових розрахунків з контрагентами;
- 5) розрахунок абсолютної величини потреби підприємства у капіталі для фінансування оборотного капіталу;
- 6) обґрунтування оптимального варіанту структури фінансування потреби у капіталі виходячи із строків мобілізації фінансових ресурсів та їх обліку у межах фінансового циклу.

Важливим етапом планування прибутку суб'єкта господарювання є формування та обґрунтування ціни на продукцію – другий параметр моделі грошових розрахунків, при цьому мають вирішуватися наступні проблемні питання, зокрема:

- 1) визначення абсолютного рівня ціни за одиницю виміру продукції;
- 2) обґрунтування масштабів та абсолютних величин знижок для різних категорій покупців залежно від їх категорії;
- 3) обґрунтування зміни базової ціни одиниці продукції залежно від зміни базових умов грошових розрахунків;
- 4) обґрунтування надбавки до базової ціни при наданні відстрочки в оплату відвантаженої продукції;
- 5) визначення рівня знижки від базової ціни при забезпеченні покупцем оплати відвантаженої продукції у більш ранні строки (від базового терміну).

Розглянувши детально усі ці проблемні питання ми можемо сформулювати мету формування системи цін на продукцію, а також фактори, що визначають відхилення від базового рівня цін на продукцію.

Мета формування системи цін на продукцію:

- 1) прискорення оборотності вкладеного капіталу суб'єкта господарювання;
- 2) компенсація втрат за рахунок мобілізації додаткових фінансових ресурсів для покриття іммобілізації обігових коштів;
- 3) економія на витратах обігу за рахунок прискорення інкасації рахунків покупців.
- 4) Фактори, що визначають відхилення від базового рівня цін на продукцію;
- 5) конкретна позиція підприємства на цільовому ринку;
- 6) наявність мережі збуту продукції підприємства;
- 7) відсоток за короткостроковими кредитами банків;
- 8) можливі залучення суб'єктом господарювання додаткових фінансових ресурсів.

Завершальним параметром моделі грошових розрахунків є управління дебіторською заборгованістю, де використовуються сукупність принципів та технологій, що характерні, як для цінової політики підприємства, так і для управління грошовими розрахунками суб'єкта господарювання. Управління дебіторською заборгованістю це є цілісний та завершальний функціонально-організаційний блок, що передбачає використання сукупності фінансово-математичних методів, методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування управлінських фінансових рішень щодо зміни абсолютної величини або оптимізації структури дебіторської заборгованості, а також форм їх виконання.

1. Комплексний аналіз фінансової інформації щодо дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, інтерпретація знань основних фінансових показників та коефіцієнтів, що використовуються для такого аналізу.
2. Формування основних параметрів динаміки розвитку ситуації із оплатою контрагентами рахунків за відвантаженою продукцією та інкасації дебіторської заборгованості.
3. Визначення та оцінка рівня впливу дебіторської заборгованості на формування абсолютної величини прибутку підприємства та обґрунтування можливостей контролю з боку суб'єкта господарювання за таким впливом.
4. Обґрунтування оптимального терміну надання відстрочки оплати рахунків покупцями та визначення відносного рівня необхідної націнки на базову ціну одиниці продукції.
5. Попередження формування та контроль простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості.

Рис. 2. Структурна блок-схема моделі управління дебіторською заборгованістю

Висновки. Таким чином, цінова політика підприємства важливий чинник формування доходів підприємства. В фінансовій діяльності підприємства ціна виконує важливу функцію - вона узгоджує інтереси підприємства продавця і підприємства покупця. Для кожного підприємства першорядним завданням є задача максимізації прибутку. Проте в умовах конкуренції і зміні кон'юнктури ринку дане завдання слід сформулювати по-іншому, а саме: одержання максимального прибутку при утриманні лідерства на ринку.

Процес розробки цінової політики підприємства не такий простий і складається з декількох етапів. Поряд з цим слід постійно проводити аналіз факторів, які впливають на ціну, як внутрішніх, так і зовнішніх.

Література

1. Жаліло Я. Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки // Економіка України. – 2005. - № 1. – С.17-29.
2. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. - 2002.- № 2. - С. 40-77.
3. Новіцький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003.-948 с.
4. Кульчицький Б.В. Сучасні економічні системи. Навчальний посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 279 с.
5. Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду: Уроки для України / Пер. з англ. – К.: Основи, 1996, - 345 с.

Надійшла 05.11.2008 р.

УДК 338

Г. В. ПУХАЛЬСЬКА, Г. О. ХРИСТИЧ
Хмельницький національний університет

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

У статті досліджено сутність категорії економічна безпека держави. Наводиться визначення економічної безпеки держави, розглядається сутність, основні функціональні цілі та складові її похідної - економічної безпеки підприємства.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, яке характеризується поширенням фінансової кризи на всі сфери суспільного життя актуальним питанням є максимізація забезпечення економічної безпеки держави. Економічна безпека держави залежить передусім від економічної безпеки суб'єктів господарювання. У тактичному плані як безпека держави, так і безпека підприємств, установ, організацій певний час можуть забезпечуватись окремо або навіть за рахунок одна одної, проте у стратегічному плані це — не лише взаємопов'язані, а й неподільні поняття. Проблема підтримки життєдіяльності підприємств і покращення показників їх діяльності в умовах, що склалися в Україні та світі обумовили вибір даного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема економічної безпеки держави, суб'єктів господарювання завжди була і залишається у центрі уваги як економістів-науковців, так і економістів-практиків. А у зв'язку із світовою фінансовою кризою, яка не оминула і Україну, особливо актуальною на сьогодні є концепція економічної безпеки підприємства.

За останні роки у вітчизняній та закордонній теорії й практиці безпеки сформувалися принципово нові підходи до формування механізмів і розвитку систем безпеки підприємств та установ. Вченими і фахівцями у галузях права, інформатики, економіки й управління створено моделі, які спонукають до подальшого розвитку теорії і практики формування механізмів забезпечення економічної безпеки і частково можуть бути втілені у складні організаційні системи підприємств. Концепції і методи забезпечення економічної безпеки у сфері господарської діяльності, нові моделі систем безпечних взаємовідносин, управління ризиками та рівнем загроз досліджували такі вчені як Л.І. Абалкін, М.М. Єрмошенко, С.М. Ілляшенко, Є.А. Олейникова, В.П. Пономарьов, В.І. Бокій й інші. [1, с. 220].

Слід зазначити, що категорія економічна безпека підприємства по-різному трактується у науковій літературі. [1, с. 220]. Так, наприклад, на думку Н.П. Фокіна і В.І. Бокія, «...економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усувати різноманітні загрози або пристосовуватись до існуючих умов, що негативно позначаються на його діяльності». С.М. Ілляшенко вважає, що «економічна безпека системи - це сукупність властивостей стану її виробничої підсистеми, що забезпечує можливість досягнення мети всією системою». За І.І. Цигиликом, Т.М. Паневником «...економічна безпека – це такий стан корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їх використання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім впливам (загрозам)».

Незважаючи на те, що в наукових колах тривалий час ведуться наукові дослідження у цьому напрямку, проте багато питань так і залишаються дискусійними і не достатньо розробленими.

Викладення основного матеріалу дослідження. Мета роботи полягає у обґрунтуванні економічної безпеки підприємства і визначенні шляхів створення достатнього рівня безпеки. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних завдань:

- 1) визначити сутність економічної безпеки як системної економічної категорії;

- 2) визначити поняття національної безпеки;
- 3) дослідити сутність економічної безпеки підприємства;
- 4) розглянути складові економічної безпеки підприємства;
- 5) виявити особливості системи управління.

Природно, що трансформаційні процеси в економіці сприяють подальшому розвитку не лише конкретної економіки, а й економічної теорії. В цьому контексті відносно новою категорією є «економічна безпека». За своїм змістом економічна безпека належить до числа тих проблем, від вирішення яких залежить стан тієї або іншої держави, оскільки її забезпечення дозволяє реалізувати ефективний розвиток, результатом якого є економічна незалежність, відновлення виробництва, раціональна зайнятість, зростання рівня життя та соціальної захищеності населення, зовнішньоекономічна рівновага. При цьому знищуються або нейтралізуються загрози докорінним інтересам як держави в цілому, так і кожного її мешканця.

Зокрема, процес формування змістовності категорії «економічна безпека» був дуже тривалим: від вузького – захист комерційної таємниці, до широкого – ефективне використання ресурсів для забезпечення сталого функціонування економіки. Але, більшість науковців розглядає економічну безпеку як «стан», або «процес», що спрощує її сутність.

Економічна безпека – комплексне поняття, яке включає відповідні системи інформаційно-аналітичного моніторингу, попереджувальних, профілактичних, поточних і прогнозованих заходів щодо впливу на можливі загрози і має на меті нейтралізацію можливих негативних наслідків. Прийняття такого визначення свідчить про те, що економічна безпека є системною категорією, якій властиві наступні елементи: незалежність, стійкість, спроможність до саморозвитку, імовірнісний характер, цілеспрямованість, суперечливість, керованість. Крім того, сприйняття економічної безпеки як цілісної системи дозволяє виділити її суб'єкти і об'єкти та проводити дослідження з позиції суперечливості в процесі реалізації інтересів.

Зважаючи на це, найбільш прогресивним, серед існуючих теоретичних підходів до дослідження економічної безпеки, є ресурсно-функціональний підхід, заснований на оцінці її функціональних складових. Він має масу переваг, але в умовах трансформаційної економіки потребує доробки – визначення пріоритетних складових для кожного рівня економіки з метою розробки більш конкретної та ефективної стратегії їх розвитку. [2]

Економічна безпека як результат діяльності із забезпечення безпеки особистості, суспільства і держави повинна мати множинну предметність. В одному випадку - вона є здатністю системи запобігати збитку життєво важливим принципам особистості, в іншому - стан захищеності, у третьому - властивість розвитку системи заходів безпеки. Усе залежить від конкретного історичного періоду існування держави, сили чи слабкості його владних, виконавських і судових структур, характеру суспільних відносин.

Під системою економічної безпеки держави розуміють такий упорядкований комплекс взаємовідносин в країні, в якому безперервно відбуваються процеси взаємодії економічних інтересів суб'єктів економічної безпеки внутрішніх та зовнішніх загроз цим інтересам.

Важко не погодитись із думкою І.Г. Мішиної стосовно того, що національна безпека - це результат реалізації стратегії економічно безпечного розвитку держави, тому терміни «національна безпека» і «економічна безпека держави» розглядаються нею як ідентичні. Цей висновок є правомірним з таких причин: по-перше, базисом національної економічної безпеки є стала та розвинена економіка; по-друге, тільки рівень економічної безпеки держави свідчить про ступінь її економічної самостійності й незалежності; по-третє, національна економіка не може вважатися діючою в умовах спаду виробництва, відсутності економічного зростання в окремих галузях, банкрутства підприємств тощо, а все перераховане є сферою економічної безпеки.

Ринкові відносини, необхідність підвищення конкурентоспроможності товарів та рентабельності вітчизняних підприємств диктують такі умови господарювання, які б закріпили національну економічну безпеку в цілому і запропонували б принципово новий підхід до питань оцінки і забезпечення економічної безпеки підприємств.

Економічна безпека держави не можлива без економічної безпеки підприємства, оскільки являється її похідною. На нашу думку, економічну безпеку підприємства можна визначити як здатність системи внутрішнього механізму підприємства запобігати збитку життєво важливих принципів його діяльності, навіть при несприятливих умовах розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає у тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку у майбутньому.

Виходячи з цього до основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства слід віднести:

- 1) забезпечення високої ефективності використання фінансових ресурсів, фінансової стійкості та незалежності підприємств;
- 2) досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- 3) забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу його суб'єктів господарювання;
- 4) досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- 5) мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

- 6) якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- 7) забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи усіх підрозділів та відділів організації;
- 8) ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів. [3, с. 3-4]

Поняття економічної безпеки підприємства включає в себе фінансову, інтелектуальну, кадрову, технологічну, правову, екологічну, інформаційну і силову складові. До них також доцільно було б віднести ринкову і інтерфейсну складову, яка характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами.

Фінансова складова характеризує фінансову забезпеченість підприємства. Про ослаблення фінансової безпеки свідчать: зниження ліквідності; підвищення кредиторської і дебіторської заборгованостей; зниження фінансової стійкості тощо. За дану складову економічної безпеки несуть відповідальність фінансові і економічні служби підприємства. Оцінку фінансової безпеки підприємства можна виконувати на основі аналізу його фінансової стійкості.

Ринкова складова відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які складаються у ринковому середовищі. Про ослаблення ринкової безпеки свідчить: скорочення частки ринку, яку займає підприємство; послаблення конкурентних позицій і здатності протидіяти конкурентному тиску тощо.

Інтерфейсна складова характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами. Загрозу для даної складової економічної безпеки підприємства становлять: можливі непередбачені зміни умов взаємодії з економічними контрагентами. Відповідальність за дану складову економічної безпеки підприємства несе служба маркетингу.

Інтелектуальна складова характеризує інтелектуальний потенціал працівників підприємства. Негативний вплив на дану складову мають: звільнення провідних висококваліфікованих працівників, що призводить до послаблення інтелектуального потенціалу підприємства; зниження питомої ваги інженерно-технічних і наукових працівників у загальній кількості працівників; зниження освітнього рівня працівників і особливо осіб апарату управління. Відповідальність за дану складову економічної безпеки підприємства несе кадрова служба.

Кадрова складова характеризує кадрову забезпеченість підприємства. До основних негативних впливів відносять: відтік кадрів; плінність кадрів; фізичне старіння кадрів, старіння їх знань і кваліфікації та інші.

Технологічна складова характеризує технологічний потенціал і рівень його захищеності. До основних негативних впливів відносять: дії, направлені на підрив технологічного потенціалу підприємства; порушення технологічної дисципліни; моральне старіння використовуваних технологій; промисловий шпіонаж.

Правова складова. Загрозу для даної складової економічної безпеки підприємства становлять: недостатня правова захищеність інтересів підприємства у договірній і іншій діловій документації; порушення юридичних прав підприємства та його працівників та інші. Протидією повинна займатись юридична або патентно-ліцензійна служба.

Екологічна складова. Негативний вплив на дану складову економічної безпеки підприємства справляють: загроза здоров'ю працівників підприємства; зниження прибутку внаслідок високого рівня екологічних штрафів і платежів тощо.

Інформаційна складова. Рівень даної складової економічної безпеки підприємства визначається часткою неповної, неточної і суперечливої інформації, яка в подальшому використовується у процесі прийняття управлінських рішень. Протидією цим явищам повинна займатись інформаційно-аналітична служба разом зі службою охорони. [4, с. 12-19]

Конкретними кроками на шляху до підвищення рівня економічної безпеки українських підприємств можуть бути:

- 1) у сенсі технологічної безпеки - закриття низькорентабельних і збиткових підприємств; зміна системи оплати праці наукових кадрів; створення нових організаційно-виробничих структур; використання лізингу; активна участь у міжнародних виставках, семінарах;
- 2) ресурсної безпеки - вдосконалення систем розрахунків; підвищення продуктивності праці; збільшення капіталовкладень у ресурсозбереження; стимулювання «ресурсного» напрямку НД ДКР;
- 3) фінансової безпеки - застосування принципу дотримання критичних строків кредитування; створення інформаційного центру для постійних відомостей про борги підприємства та для перекривання каналів витоку інформації; створення в структурі інформаційного центру спеціальної групи фінансових працівників, яка б перевіряла податкові й інші обов'язкові платежі, виявляючи можливу передоплату й надавала відомості про основні виробничі фонди, що мало використовуються, з метою їхнього можливого продажу; використання нових форм партнерських зв'язків;
- 4) ринкової безпеки - застосування засобів незалежної конкуренції, розподіл ринків збуту;
- 5) соціальної безпеки - наближення рівня оплати праці до показників розвинутих країн; залучення робітників до управлінських функцій; підвищення кваліфікації працівників; зацікавленість адміністрації підприємства у працевлаштуванні безробітних; розвиток соціальної інфраструктури підприємства; підвищення матеріальної відповідальності працівників за результати своєї праці [5, с. 114].

У зв'язку з тим, що економічна безпека – це також кількісна і якісна характеристики економічних можливостей системи з точки зору її спроможності до самовиживання і розвитку в умовах дестабілізуючої дії,

яку важко передбачити і спрогнозувати, під дією зовнішніх і внутрішніх факторів, система управління повинна оперувати такими поняттями як загрози і стан системи, і вже на основі отриманої інформації приймати ефективні управлінські рішення. Система управління економічною безпекою – це складна відкрита система. Складність у цьому випадку визначається складністю самого об'єкту, а відкритість системи обумовлена необхідністю враховувати разом з внутрішніми, зовнішні загрози.

Процесу розробки управлінських рішень повинні передувати аналіз загроз економічної безпеки й аналіз стану управлінської системи. При цьому управління економічною безпекою повинно бути направлено не лише на ефективну ліквідацію наслідків загроз, але і на зменшення втрат від їх дії.

Для реальних загроз необхідно оцінювати тенденції і силу їх розвитку, можливість негативного впливу на систему. Для потенційних загроз оцінюється і прогнозується імовірність їх настання, тобто імовірність переходу до реальних загроз, а також можливість недопущення цього переходу. Стан такої складної системи як економіка і суспільство визначається великою кількістю факторів, різноманітність і взаємозалежність яких створюють додаткові перешкоди при визначенні ступеню їх впливу на стан всієї системи, що вимагає виділення окремого блоку аналізу стану системи (рис. 1).

Проблема конструювання системи управління економічної безпеки вирішується у два етапи: побудова множини безпечних станів, їх економічна оцінка і визначення кінцевого стану; створення ефективної моделі управління, яка може привести систему до цього стану.

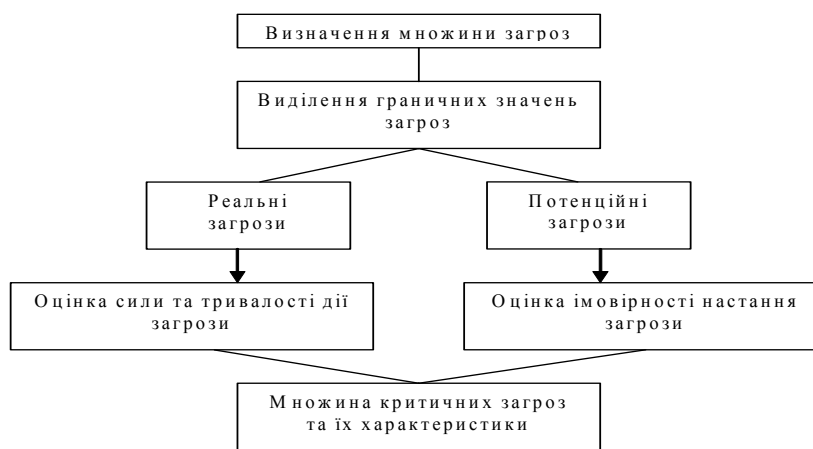


Рис. 1. Вплив загроз на економічну безпеку

Процес розробки управлінських рішень в системі управління економічною безпекою повинен включати процедуру оцінки дій керівництва множиною критичних загроз, а також механізми протидії цим загрозам. На основі цього розробляється стратегія управління економічною безпекою. [6, с. 49-50]

Висновки. Враховуючи сучасний кризовий стан світової економіки, вважаємо, що для створення системи економічної безпеки необхідно: створити систему управлінських рішень для прогнозування найбільш імовірних негативних загроз, враховуючи оцінку фінансового стану системи та її якісних можливостей, таких як стійкість і надійність. Створення такої системи буде сприяти поліпшенню підприємницької діяльності, тобто покращення фінансового стану підприємств.

Література

1. В.М. Щербина. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №10. – С. 220-225.
2. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.01 [Електронний ресурс] / І.Г. Мішина; Донец. нац. ун-т. — Донецьк: 2007. — 20 с. — укр.
3. І.І. Цигилик, Т.М. Паневник. Економічна безпека підприємства в системі внутрішнього економічного механізму // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. - №12. – С. 3-5.
4. С.Н. Ильяшенко. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - №3. – С. 12-22.
5. Н.П. Фокіна, В.І. Бокій. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - №8. – С. 111-114.
6. О.Ю. Могилевская. Обеспечение экономической безопасности деятельности предприятия // Економіка та держава. – 2008. - №5. – С. 47-50.

Надійшла 11.11.2008 р.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СОТ

Провівши дослідження основних підходів вітчизняних та зарубіжних вчених, міжнародних організацій щодо визначення рейтингу конкурентоспроможності України, авторами було розглянуто складові формування ефективної національної системи захисту вітчизняних товаровиробників на світовому ринку та визначено перспективи підвищення конкурентоспроможності економіки України за умови членства в СОТ.

Постановка проблеми. В умовах членства в СОТ перед Україною постала необхідність забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на національному та світовому ринках. Виконання цієї умови сприятиме розв'язанню нагальних проблем, пов'язаних з необхідністю модернізації відтворювальної частини суспільного продукту, завоюванням сприятливих позицій на світових ринках та в системі міжнародного поділу праці. Забезпечення національної конкурентоспроможності набуває першочергового значення, адже нераціональність та неефективність регулювання макроекономічної політики за всіма її напрямками унеможливають вихід економіки України на вигідні позиції міжнародного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми забезпечення конкурентоспроможності економіки країни в умовах міжнародної економічної інтеграції присвячено наукові праці зарубіжних вчених, зокрема А. Аслунда, П. Брентона, Дж. Стігліца, Я. Корнаї, Р. Лукаса, П. Лукача, Д. Нордта, М. Портера, А. Пфаллера, Дж. Сакс, В.Скотта, Р. Солоу, Н. Стерна, М. Годаро та ін.

Серед вітчизняних авторів, які займались вивченням питань підвищення конкурентоспроможності економіки України і проблемами забезпечення національної безпеки в умовах світових інтеграційних процесів, відмітимо праці О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, О. Власюка, В. Воротіна, М. Дудченка, В. Єременка, В. Клочка, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, О. Март'янова, В. Новицького, В. Онищенко, Є. Панченка, Т. Панфілової, Ю. Пахомова, А. Поручника, В. Рокочої, А. Румянцева, В. Сіденка, С. Сіденко, Н. Татаренко, А. Філіпенка, А. Хахлока та інших.

На нашу думку, незважаючи на повноту та глибину проведених досліджень, недостатньо розглянутими та потребують подальшого вивчення питання оцінки дієвості діючої системи конкурентоспроможності національної економіки в умовах СОТ та пошуку шляхів її підвищення.

Постановка завдання. Мета роботи полягає в дослідженні діючих проблем та оцінці можливих перспектив підвищення конкурентоспроможності економіки України в умовах СОТ. Для її досягнення передбачено вирішення наступних завдань:

- 1) провести дослідження основних підходів вітчизняних та зарубіжних вчених, міжнародних організацій щодо визначення рейтингу конкурентоспроможності України;
- 2) розглянути складові формування ефективної національної системи захисту вітчизняних товаровиробників на світовому ринку;
- 3) визначити перспективи підвищення конкурентоспроможності економіки України за умови членства в СОТ.

Виклад основного матеріалу. Питання забезпечення конкурентоспроможності України, вибір методів її виміру та визначення взаємозв'язку із динамікою зростання національної економіки на різних етапах економічного розвитку завжди перебували у колі уваги економістів та політиків, адже в залежності від якості прийнятих рішень та ступеня їх відповідності реальній економічній ситуації визначається дієвість стратегічної політики на макро- та мікрорівні.

За оцінками спеціалістів, рівень конкурентоспроможності країни значною мірою залежить від наявності інфраструктури, наукового і освітнього потенціалу, фахівців відповідного профілю знань тощо. Сучасні оцінки загальної конкурентоспроможності країни загалом або її економічного розвитку мають велику палітру визначень, а методологія обрахунку інтегрованого показника конкурентоспроможності країни базується на композиції широкого спектру економічних характеристик різних країн і їх ієрархічному співставленні [4, с. 67]. Найбільш поширеним серед фахівців є методика визначення конкурентоспроможності Світовим економічним форумом (СЕФ), відповідно до якої розраховується індекс глобальної конкурентоспроможності, та Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD-Лозана), який розраховує індекс конкурентоспроможності країни [2]. На думку міжнародних експертів, Україна, володіючи потужним промисловим та трудовим потенціалом, суттєво відстає від більшості країн майже за усіма макроекономічними критеріями та оцінками, продовжує залишатись на периферії світових інноваційних систем і, як наслідок, займає низький рейтинг серед країн за індексом глобальної конкурентоспроможності (табл. 1) [6].

Таке зниження, вважаємо, обумовлене не стільки погіршенням кумулятивної абсолютної оцінки держави, а за рахунок переміщення інших країн на вищі позиції. Тобто в той час, як провідні країни світу здійснюють перехід до інноваційно орієнтованого суспільства, розбудові економіки, що ґрунтується на генерації, розповсюдженню та використанню знань, на унікальних навиках та здібностях і креативних якостях

людей, Україна продовжує залишатись сировинною країною із надзвичайно високою інертністю не тільки в генерації, але й у використанні чужих інновацій. Інвестиції в інтелект у державі так і не стали об'єктом для розміщення та акумулювання фінансових ресурсів [3, с. 6].

Таблиця 1

Рейтингові позиції окремих країн за індексом глобальної конкурентоспроможності (за версією СЕФ)

Країна	GCI 2007-2008		GCI 2006-2007
	Місце в рейтингу	Індекс	Місце в рейтингу
США	1	5,67	1
Швейцарія	2	5,62	4
Данія	3	5,55	3
Сінгапур	7	5,45	8
Естонія	27	4,74	26
Чехія	33	4,58	31
Литва	38	4,49	39
Словаччина	41	4,45	37
Латвія	45	4,41	44
Угорщина	47	4,35	38
Польща	51	4,28	45
Хорватія	57	4,20	56
Росія	58	4,19	59
Казахстан	61	4,14	50
Узбекистан	62	4,13	-
Азербайджан	66	4,07	62
В'єтнам	68	4,04	64
Шрі-ланка	70	3,99	81
Бразилія	72	3,99	66
Україна	73	3,98	69
Румунія	74	3,97	73
Грузія	90	3,83	87
Вірменія	93	3,76	80
Молдова	97	3,64	86
Таджикистан	117	3,37	96
Киргизстан	119	3,34	109
Чад	131	2,78	121

Аналіз рівнів забезпеченості України основними факторами виробництва та ефективності їх використання у порівнянні з економічно найрозвинутішими країнами світу (США, Японія, Німеччина, Франція, Англія, Канада) свідчить, що наша держава має досить високий рейтинг, зокрема, за рівнем забезпечення сільгоспугіддями – 3 місце, трудовими ресурсами – 4 місце, науковим потенціалом – 3 місце [3]. Проте, як свідчить практика господарювання вітчизняних підприємств, в країні досі не знайдено шляхів реалізації цих можливостей.

За ефективністю використання факторів виробництва Україна, подібно до Росії та інших країн СНД, посідає останні місця, набагато поступаючись розвинутим країнам світу. Від Франції, наприклад, відставання складає щодо використання: сільгоспугідь – 10-12 разів, трудових ресурсів – 7-15 разів, основного капіталу – 2-3 рази, наукового потенціалу – більш як 20 разів. Незважаючи на всі умовності таких порівнянь, відмінності настільки вражаючі, що не можна не звернути на це уваги при визначенні основних заходів національної політики щодо підвищення конкурентоспроможності економіки України. Серед фундаментальних факторів конкурентоспроможності найбільш значним є відставання за якістю державних інституцій та інфраструктури; серед факторів, що підсилюють ефективність – ефективністю ринків та рівнем технологічної готовності; серед факторів інноваційності – часткою впровадження інноваційних технологій у виробництво. Саме в цьому полягає, за словами Цихан Т.В. [9], головна причина низької якості роботи та дієвості державних інституцій. Відставання за рівнем інвестицій в розвиток людського капіталу стає важливим чинником гальмування країни за технологічним та інноваційним розвитком. На нашу думку, подальша консервація ситуації, що склалася, призведе до втрати перспектив виходу на світові ринки наукомісткої продукції і збільшення відставання від світових лідерів, що мають якісні інституції і активно розвивають постіндустріальне інноваційно орієнтоване суспільство. Як показує досвід найбільш конкурентоспроможних країн, на сучасному етапі економічного розвитку саме нова якість держави, більш ефективний та відповідальний уряд є гарантом високої конкурентоспроможності економіки і вирішення проблем розвитку людського капіталу.

За усіма проаналізованими критеріями, які характеризують економічне становище України, можна зробити висновок, що саме низька якість державних, колективних та індивідуальних послуг веде до корозії фундаментальних чинників національної конкурентоспроможності. На думку вітчизняних аналітиків, 80% зведеного бюджету, що спрямовується на виконання функцій сектора загальнодержавного управління,

використовується неефективно, що породжує слабкість людського капіталу, технологічну відсталість та низький рівень інноваційності учасників ринку, зростання технологічної залежності від інших країн світу, збереження застарілої структури в окремих галузях виробництва тощо. Слабка інноваційність економіки пов'язана із тим, що в Україні відбулося скорочення до критичних розмірів частки високотехнологічних виробництв, кількості створених нових зразків техніки; в країні спостерігається тенденція сталого зменшення за рівнем впровадження нових прогресивних технологічних процесів. Обумовлені процеси призвели до зменшення попиту на власні науково-дослідні та прикладні розробки і стримування трансферу технологій, як наслідок, кошти, призначені для фінансування науково-дослідних робіт – зосереджені по численних інститутах, відсутній контроль за їх використанням [9, с. 38].

Сучасна парадигма економічного розвитку країн вимагає прискореного розвитку наукомістких галузей, а також впровадження якісно нових технологій, відповідно, будь-яка урядова програма розвитку не може вважатися адекватною без врахування цього положення. Ключовим стратегічним завданням розвитку для України, вважаємо, є її входження до елітної групи країн – лідерів науково-технічного та індустріального поступу. Належність до технологічно-економічної еліти із плином часу (на протязі найближчих 5-7 років) дозволить радикально підвищити рівень добробуту та покращити якість споживання у країні. Якщо визначене завдання не буде виконано, країні загрожуватиме довічний статус «наздоганяючого аутсайдера», а він, фактично, формуватиме залежне становище країни від тенденцій на світовому ринку [7]. Акцент на розвиткові високотехнологічного виробництва в умовах структурного реформування економіки означатиме приведення випуску вітчизняної продукції з урахуванням специфіки сучасного рівня НТП, його впливу на процеси відтворення, стан екосистем.

Разом з тим, світовий досвід свідчить, що наявність факторів виробництва є важливою, але недостатньою умовою успішної конкуренції. Для цього ще потрібно сформувати стійкий попит на продукцію, який би відповідав потребам вимогливих споживачів, і не суперечив прийнятій на підприємстві стратегії розвитку і програмі підвищення конкурентоспроможності продукції. На жаль, практична відсутність конкуренції на внутрішньому ринку, його незначна місткість і невибагливість українських споживачів не дозволяють створити належні умови для зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Підприємства не можуть виробляти конкурентоспроможну продукцію для зовнішніх ринків, якщо вона низької якості та не відповідає потребам внутрішніх споживачів. Іншими словами, низький рівень конкуренції на зовнішньому ринку обумовлений її майже повною відсутністю на внутрішньому. Країни, що сьогодні є лідерами на світовому ринку, в ретроспективі завжди відштовхувались від внутрішнього попиту: їх експансія йшла через його насичення. Певною мірою в Україні теж спостерігається насичення внутрішнього ринку, але внаслідок різкого падіння внутрішнього споживання та незначних масштабів інноваційної діяльності підприємств.

Особливого занепокоєння викликає невинне погіршення показників майже за усіма напрямками інноваційної діяльності, без чого неможливо досягти стійких процесів економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності. Низькі рейтинги України за результатами обстежень міжнародних інститутів, включаючи звіти СЕФ, IMD (Лозанна), Глобальної ради бізнес-поліси за індексом довіри інвесторів (FDI Confidence index), а також оцінками, отриманими за результатами опитувань підприємств України, є індикаторами непривабливості економічного середовища України для вітчизняних і тим більше – іноземних інвесторів. Ситуація на інвестиційному ринку дещо почала змінюватись (за даними Держкомстату) в січні-вересні 2007 року, коли в економіку України іноземними інвесторами було направлено 6 млрд 014,3 млн дол. прямих інвестицій, в т.ч. інвестиції з країн СНД склали 421,4 млн доларів, інших країн світу – 5 млрд 592,9 млн доларів (93%). Значна частка інвестиційного капіталу вкладена нерезидентами з: Кіпру – 1 млрд 774,9 млн дол., Швеції – 739,4 млн дол., Нідерландів – 639,9 млн доларів. Відповідно до прогнозу ООН та фахівців Oxford Business Group (OBG), британського дослідницького і видавничого центру, який спеціалізується на вивченні ринків, що розвиваються, Україна претендує потрапити до списку 20 країн, які в 2009-2010 роках стануть найбільшими споживачами прямих іноземних інвестицій [8].

Незважаючи на сприятливі інвестиційні прогнози, за результатами проведеного анкетування вітчизняних підприємств, серед найбільш проблематичних факторів для ведення бізнесу в Україні продовжують залишатись: надмірний податковий тиск, політична нестабільність, корупція, урядова нестабільність (адміністративні шоки), та ставки оподаткування [1]. Результати міжнародних порівнянь у розрізі широкого спектру економічних характеристик дають можливість вважати їх причиною масштабного відтоку трудових ресурсів з України у більш привабливі регіони.

В Україні продовжують залишатись нереалізованими цільові програми, що недостатньо фінансуються і потребують перевірки на відповідність новим вимогам часу та обґрунтованим і прийнятним громадськістю стратегічним пріоритетам розвитку. Як свідчить вітчизняна практика, євроінтеграційні наміри України слабо реалізуються у програмному співробітництві. Інтенсифікація наукової інтеграції українських вчених може стати важливим посилювачем сектору, що займається дослідженнями та розробками і наблизитися до країн, що створюють глобальні хвилі інновацій, а також зупинити «втечу мзків» і найбільш перспективної молоді з України. Зокрема, залученню прямих інвестицій в найбільшій перспективі покликана також сприяти концепція державної цільової програми, що стосується модернізації ринків капіталу в Україні. Програма розрахована на 2009-2010 роки і затверджена Кабінетом Міністрів України 8 листопада 2008 року. Програма повинна стати ефективним інструментом реалізації державної економічної політики, має стати діалоговою платформою

партнерства влади та бізнесу і об'єднати суспільство навколо національної ідеї підвищення конкурентоспроможності країни та сприяти інституційному розвитку. Голова Державного агентства України по інвестиціях і інноваціях Віктор Івченко вважає, що «головним завданням реалізації програми є модернізація інфраструктури, що забезпечує функціонування української економіки як ринкової» [6].

Об'єктивно вимогою часу для України є необхідність активізації дій Уряду з метою системного підвищення конкурентоспроможності та посилення співпраці в межах програм ЄС, вирішення стратегічно важливої проблеми зменшення зовнішньої енергетичної залежності країни. Не слід продовжувати розпорошувати мізерні ресурси на підтримку і збереження енергомістких виробництв або практично не маючи обґрунтувань оптимальних для країни обсягів і структури енергоспоживання, починати вкладати кошти у проекти будівництва терміналів, транспортних магістралей і відповідної інфраструктури. Стратегічною помилкою є також небажання забезпечити реальний пріоритет галузей і виробництв агропромислового комплексу.

Теорія конкуренції виходить з того, що конкурують не країни, а окремі виробники чи продавці продукції. Економічний успіх держави, тобто її конкурентоспроможність, безпосередньо визначається наявністю в неї конкурентоспроможних галузей і виробництв. Тому підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників має стати найважливішим пріоритетом промислової політики України, знайти всебічну активну підтримку в нормативно-правових документах Верховної Ради та Уряду і вплинути на формування сприятливого нормативно-правового поля конкуренції. Це досить об'ємна і копітка робота, вона потребує постійного моніторингу конкурентного середовища з урахуванням особливостей національної економіки та світового ринку, умов виробництва та факторів, котрі можуть сприяти ефективній конкуренції. Безумовно, жодна з країн, навіть найрозвинутіша, не ставить за мету досягнення ефективної конкуренції за всім спектром продукції, яку вона може потенційно виробляти. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, в яких створені реальні умови для отримання конкурентних переваг на світовому ринку. Для України, щоб запобігти нераціональному використанню національних ресурсів у процесі структурної перебудови, особливо актуальним є визначення саме таких галузей і створення дієвого механізму підтримки пріоритетних виробників та вдосконалення на цій основі структури виробництва. Ключовим поточним завданням є вивірена у часі та в галузевих пріоритетах точкова підтримка технологічних і експортоорієнтованих виробництв. Зарубіжний досвід свідчить, що і в складних економічних умовах сильна держава може здійснювати в певних мінімальних обсягах орієнтовану промислову політику. Йдеться про формування такої ідеології промислової політики, яка була б адекватна умовам ринку, вимогам незалежності держави та її ефективного інтегрування у світову економічну систему.

Необхідно підкреслити, що держава тільки створює відповідні умови для виникнення і поліпшення чинників конкурентних переваг, а безпосередньо створюються ці переваги товаровиробниками. Тому державні зусилля по створенню набутих або спеціалізованих чинників конкурентних переваг можуть бути зведені нанівець, якщо не прив'язати їх до конкретних галузей і підприємств, – через повільність державних структур та їх нездатність своєчасно усвідомити нові напрями діяльності або потреби конкретних галузей.

Одним із важливих аспектів проблематики національної конкурентоспроможності є валютно-фінансова сфера економіки, рівень її функціональності та ефективності. Валютно-фінансова компонента становить собою важливий елемент та фактор оптимізації участі країни у світових конкурентних перегонках, а також у розвитку окремих відкритих економік. Пріоритетом особливого значення при формуванні експортного потенціалу України, зважаючи на транзитивні реалії розвитку, а також на експортний і взагалі господарський потенціал малого та середнього бізнесу, є сприяння піднесенню підприємств малого та середнього бізнесу. Саме вони здатні створити ефективне ринкове середовище, що, безумовно, є однією з головних цілей та інструментів підвищення національної конкурентоспроможності [5, с. 17]. Така їх функціональна роль зумовлюється мобільністю та гнучкістю при встановленні нових коопераційних контактів з іншими господарськими агентами, здатністю малого й середнього бізнесу створювати атмосферу конкуренції, формувати сприятливе середовище підприємницької діяльності.

В Україні було визначено пріоритетний напрям зовнішньоекономічної політики: інтеграція у структури ЄС. За словами вітчизняних аналітиків, реалізація даного завдання сприятиме розвиткові довгострокових процесів формування моделі спеціалізації національного господарства, притоку інвестицій, поліпшенню доступу до передових технологій, виведенню із кризового стану національних високотехнологічних виробництв. Разом з тим, потрібно враховувати, що обрання європейського курсу не повинно суперечити ідеї досягнення стратегічного балансу між європейським вектором та іншими важливими векторами зовнішньоекономічного розвитку.

Приєднання до СОТ – це відкриття значних потенційних можливостей, але не гарантії успішної зовнішньої торгівлі чи збільшення іноземних інвестицій. СОТ забезпечить вільний доступ українських товарів на зовнішні ринки, однак не гарантує їхньої конкурентоспроможності. Тому українським товаровиробникам важливо підвищувати якість продукції, вивчати споживчий попит, серйозно працювати, насамперед, над питанням підготовки фахівців, а також створенням необхідних умов для того, щоб українська економіка була в умовах рівноправної конкуренції на європейському та світовому ринках.

Проведене 11-17 квітня 2008 року соціологічною службою Центру Разумкова дослідження щодо оцінки перспектив для вітчизняного підприємництва вступу до СОТ (табл. 2) засвідчили, що громадськість загалом позитивно оцінює наслідки міжнародної інтеграції для національних товаровиробників [1].

Оцінка громадськістю наслідків вступу до СОТ для вітчизняного підприємництва, %

Варіанти відповіді	Для великого бізнесу	Для малого і середнього бізнесу
Корисним (скоріше, корисним)	64,0	31,4
Шкідливим (скоріше, шкідливим)	7,9	34,6
Не позначиться на діяльності	8,7	9,1
Важко відповісти	19,4	25,0

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведені дослідження проблем і перспектив підвищення конкурентоспроможності економіки України за умови членства в СОТ дозволяє зробити наступні висновки:

1. Визначальну роль при формуванні спеціалізації економіки України, розвитку міжнародних інтеграційних механізмів, як у регіональному, так і у світовому масштабах, відіграють тенденції глобалізації. Останні зумовлюються об'єктивними (науково-технічним прогресом, інформатизацією та масовою комп'ютеризацією, потребами спеціалізації та розвитку масового виробництва) та суб'єктивними чинниками. Глобалізація на рівні держав, групвань країн, найбільш впливових міжнародних блоків має стратегічно-національні та галузево-технологічні виміри. Це зумовлює цілеспрямовані заходи на наднаціональному, національному рівнях, коригування стратегії та тактики на макроекономічних та мікроекономічних рівнях.

2. За сучасних умов міжнародна конкуренція відбувається за новими параметрами, які відображають інформаційно-технологічні критерії соціально-економічного прогресу. До них належать «чиста інформація» та ноу-хау; здатність контролювати базові технології; саме вони постають інструментом закріплення лідируючих позицій країн-метрополій, які застосовують диверсифіковані підходи щодо стримування поширення найбільш перспективних технологій у країнах-конкурентах.

3. Сучасна модель конкурентної національної економіки об'єктивно тяжіє до соціально орієнтованого характеру. Це зумовлюється взаємозв'язком між перерозподілом валютно-фінансових ресурсів та характером спеціалізації. Фінансові ресурси та можливості додаткового фінансування НТР, розвитку технологій, оптимізації моделі міжнародної спеціалізації є взаємно пов'язаними соціально-економічними функціями.

4. Необґрунтована стратегія валютно-фінансової політики спричинила погіршення умов розвитку економік транзитивних країн та країн, що розвиваються. Параметри валютної політики, рівень курсу національної валюти мають визначатися згідно довгострокових пріоритетів високотехнологічних секторів національної економіки.

5. При проведенні міжнародної інвестиційної політики в Україні необхідно враховувати цілі покращення загального бізнесового клімату, потенціал іноземних інвестицій щодо прискорення НТП та прориву за пріоритетними напрямками технологічного виробництва, фактора структурної перебудови національної економіки. Необхідно законодавчим шляхом встановити довгострокові правила гри на вітчизняному ринку для іноземних інвесторів, передусім з урахуванням необхідності виведення виробничої сфери, яка перебуває у власності нерезидентів, з тінювого сектора.

6. Галузеве, структурне регулювання є невід'ємною умовою національної конкурентоспроможності, гарантування певній країні сприятливого для неї місця в системі міжнародного поділу праці. Потрібні програмно-цільова підтримка експортних виробництв, формування такого експортного профілю держави, за якого на її території здійснюватиметься інформаційно- та наукомістке, високотехнологічне виробництво. Важливим завданням є раціоналізація структури експорту, збільшення в його обсязі частки товарів глибокої переробки та інтелектуально містких послуг, порівняно з видобувними товарами.

7. Необхідно проводити цілеспрямовану державну інноваційну, галузево-промислову політику згідно визначених пріоритетів розвитку, зокрема в інформаційно-електронній, телекомунікаційній сферах, модернізацію традиційних видів виробництв. Напрямами підтримки інноваційної моделі розвитку є цільове безвідсоткове або пільгове кредитування, часткове бюджетне фінансування пріоритетних інноваційних проектів, страхові гарантії комерційним банкам за кредитування найбільш перспективних проектів, інституційні механізми та інструменти організації економічних, відтворювальних систем. Ключовим засобом конкурентної політики в Україні є цілеспрямована державна інноваційна, галузево-промислова політика згідно визначених пріоритетів розвитку.

Література

1. Вступ України до СОТ в цілому буде корисним чи шкідливим? // <http://www.razumkov.org.ua>
2. Геєць В. М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку // К.: Ін-т екон. Прогнозування. – Фенікс. – 2003. – С.65-68.
3. Геєць В.М. Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України // Президентський вісник. – 2004. – № 3. – С.6.
4. Гельвановский М., Жуковская В., Трохимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерении // Рос. экон. журн. – 1998. – № 3. – С. 67-77.
5. Гнатовський О.П. Ефективність запровадження та розвитку малого підприємництва в Україні // Фінансист. – № 5. – 2006. – С.17-19.

6. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. д-ра екон. наук І.В. Крюкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с. // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://iee.org.ua/ua/pub/p87>

7. Пирожков С.І. Проблеми прискорення інноваційного розвитку // Економіст. – 2005. – № 4. – С. 31-33.

8. Стан і перспективи іноземного інвестування в економіку України: аналітичний огляд // <http://stat.if.ukrtel.net/men/FR>

9. Цихан Т.В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины // Теория и практика управления. – 2005. – № 1. – С. 33-46.

Надійшла 15.11.2008 р.

УДК 658.021.8.(477)

С. С. ОМЕЛЬЧУК

Хмельницький національний університет

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» ТА ЙОГО СКЛАДОВИХ

У статті здійснено систематизацію поглядів економістів на сутність поняття «економічна безпека підприємства» та запропоновано і обґрунтовано власне визначення цього поняття. Досліджено та проаналізовано напрями, принципи створення і функціонування системи забезпечення економічної безпеки підприємства та її функціональні складові.

Актуальність дослідження. Перехід України до ринкової економіки зумовив значні зміни в методології організації діяльності підприємств. Законодавче закріплення певного рівня свободи підприємств у виборі способу організації самого підприємства, забезпечення умов для ведення господарської діяльності, визначення напрямів розпорядження результатами діяльності призвело до значного підвищення економічної свідомості господарюючих суб'єктів і, водночас, збільшило рівень відповідальності і зацікавленості у ефективному веденні діяльності. Ринковий тип економіки за своїми ознаками визначає ведення господарської діяльності під впливом багатьох мінливих зовнішніх і внутрішніх факторів, дія яких може бути як позитивною, так і негативною. На такому підґрунті у теоретичних викладеннях з'явилося нове для економічних напрямів поняття «економічної безпеки господарюючих суб'єктів». Дане поняття, стосовно усіх можливих економічних суб'єктів, знайшло широкий розгляд в наукових дослідженнях та увійшло у практичну діяльність. Однак, враховуючи багатогранність проблеми забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання є необхідність подальших наукових досліджень у цій сфері.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є систематизація поглядів економістів на сутність поняття «економічна безпека підприємства» як складової поняття «економічна безпека держави» та визначення його складових на основі ресурсно-функціонального підходу.

Аналіз досліджень та публікацій. Поняття «економічна безпека» розглядається багатьма українськими та іноземними науковцями-економістами, такими як: Барановський О.І., Бланк І.А., Губський В.В., Донець Л.І., Єрмошенко М.М., Жаліло Я.А., Козаченко Г.В., Ляшенко О.М., Мунтян В.І., Новикова О.Ф., Покогиленко Р.В., Пастернак-Таранушенко Г.А., Пономарьов В.П., Сумець О.М., Сухоруков А.І. та ін. Багато дослідників присвячують свої роботи вивченню питань «безпеки держави» та «економічної безпеки держави», розглядаючи їх, як первинні для поняття «економічна безпека підприємства» і, відповідно, приділяючи йому недостатньо уваги серед інших питань державної безпеки. Водночас, значну кількість визначень, характеристик, класифікаційних ознак, які напрацьовані у вивченні проблеми державної безпеки, можна, з певними допущеннями та корективами, застосовувати і до розгляду проблеми економічної безпеки господарюючих суб'єктів, зокрема підприємств, як базової ланки економічної системи держави.

Результати дослідження. Безпека – це процес досягнення такого рівноважного стану системи (економічної), за якого відсутні фактори, що створюють небезпеку й руйнування (збереження незалежності, надійності, цілісності, тощо). Тобто, безпека будь-якого досліджуваного об'єкта свідчить про те, що він у змозі вирішити завдання, що стоять перед ним, а у разі виникнення різного роду непередбачених обставин, небезпек або загроз спроможний від них захиститися або відновити свою працездатність [1, с.15-16].

Традиційно дослідники економічну безпеку поділяють на наступні ієрархічні рівні:

- 1) глобальна економічна безпека;
- 2) міжнародна економічна безпека;
- 3) національна економічна безпека або економічна безпека держави;
- 4) економічна безпека регіону;
- 5) економічна безпека підприємств;
- 6) економічна безпека домашніх господарств.

Оскільки, в ринковій економіці базовим господарюючим суб'єктом можна вважати підприємства

різних форм власності, проблема визначення їх економічної безпеки буде основоположною для визначення економічної безпеки суб'єктів усіх наступних рівнів ієрархії.

Початково поняття економічної безпеки розглядалось, як забезпечення збереження комерційної таємниці та інших секретів підприємства, що висвітлено у роботах Шаваєва А.Г., Ярочкина В.І. [2, 3]. Згодом таке вузьке розуміння виявилось недостатнім, оскільки на рівень економічної безпеки господарюючого суб'єкта впливає значно більша кількість чинників. Початкове розуміння економічної безпеки трансформувалось у одну із складових економічної безпеки – інформаційну.

Значно більшого розвитку отримав ресурсно-функціональний підхід до визначення сутності економічної безпеки підприємств. Однак, і в ньому немає одностайності поглядів дослідників. Сутність поняття «економічна безпека підприємства» переважно розглядається у двох розрізах: як стан захищеності інтересів підприємства та як стан ефективного використання ресурсів підприємства, що демонструється наступними визначеннями.

За визначенням, яке наводить Покропивний С.Ф., економічна безпека підприємства (фірми, організації) – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [4, с.401].

В. Шликов розглядає економічну безпеку як стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз [5].

Тамбовцев В.Л. [6] економічну безпеку підприємства визначає як такий стан підприємства, за якого ймовірність небажаної зміни яких-небудь якостей, параметрів належного йому майна і зовнішнього середовища, що має на нього вплив, невелика (менше визначеної межі).

В. Забродський економічну безпеку визначає як кількісну і якісну характеристику властивостей фірми, які відображають здатність «самовиживання» і розвитку в умовах виникнення зовнішньої та внутрішньої економічної загрози [7].

Александров І.О. [8] визначає економічну безпеку підприємства як захищеність його економічних інтересів від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Олейников Є.А. розглядає економічну безпеку підприємства як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства в теперішньому часі та майбутньому [9, с.138].

Економічну безпеку підприємства розглядають також як міру гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства із інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, які діють поза його межами [10, с.87].

За визначенням, яке наводить Попович В.М. [11], безпека підприємництва – це сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності відповідно до їх цілей та завдань.

Наведені визначення мають загальний, комплексний характер, оскільки в них відображається ресурсно-функціональний підхід, за яким досліджуються найважливіші фактори, які впливають на стан функціональної складової економічної безпеки підприємства, вивчаються найбільш впливові на її забезпечення процеси, проводиться аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, які відображають рівень забезпечення функціональної складової економічної безпеки.

Водночас, із наведених означень випливає, що поняття економічної безпеки підприємства багатьма дослідниками розглядається як статичне, або незмінне у визначеному періоді часу. Однак, вплив зовнішніх та внутрішніх зв'язків підприємства в кожний момент часу визначають можливі зміни в процесі господарської діяльності, що зумовлює динамічність даного поняття. Суттєвий вплив на рівень економічної безпеки також може вносити циклічність економічних процесів на мікро- та макрорівнях, оскільки загальновідомо, що кожна фаза життєвого циклу самого підприємства чи його продукції, а також економічні цикли можуть вносити суттєві корективи у пріоритети діяльності підприємства. Тому вважаємо слушною наступну думку Кириленка В.І. стосовно економічної безпеки держави [1, с.16], яку можна поширити і на економічну безпеку підприємства: «... економічна безпека це – процес. Процес не тільки прямолінійний, а й циклічний, що має свої точки перелому. Це процес досягнення певного стану економічної системи, а не власне стан її. Економічна безпека як стан – це усвідомлення результату, оцінка певного рівня, досягнутого системою, та ступеня й рівня захищеності та невразливості суспільства, деякий «зріз», на основі якого можна оцінити рівні безпеки або небезпеки».

Шкарлет С. визначає, що «економічна безпека підприємства являє собою перш за все динамічний системний процес, що структурно складається з трьох обов'язкових компонентів, пов'язаних між собою жорстким кон'юнктивним співвідношенням, і визначається як «безперервний динамічний процес: по-перше, діагностики й оцінки фінансово-економічних, операційних, техніко-технологічних, ресурсних, маркетингових, інноваційних, організаційних, функціональних, юридичних, структурних та управлінських критеріїв, метою якого є завчасна ідентифікація джерел виникнення, видів і стадій розвитку небезпечних (кризових) для діяльності підприємства проявів; по-друге, своєчасне застосування, у разі об'єктивної необхідності,

релевантного каталогу антикризових (стабілізаційних) заходів нейтралізації внутрішніх і зовнішніх факторів (або упередження, захист та протидія їх впливам); по-третє, формування системи рекомендацій і заходів щодо створення конкурентної переваги і забезпечення розвитку підприємства на усіх етапах його життєвого та операційного циклів» [12].

Підсумовуючи викладене, визначимо економічну безпеку з позицій ресурсно-функціонального підходу та враховуючи її динамічність наступним чином: *економічна безпека підприємства – це стан підприємства, що є результатом розвитку та використання ресурсів підприємства, який надає найбільше можливостей для протидії можливим та наявним внутрішнім та зовнішнім негативним впливам, а також створює найкращі умови для досягнення цілей діяльності підприємства.*

Наведене визначення поняття економічної безпеки підприємства передбачає використання ресурсів підприємства, які, залежно від сфери функціонування підприємства та його специфіки, є достатньо різноманітними і мають дуалістичний зміст, тобто можуть використовуватись як для безпосереднього ведення діяльності підприємства, так і для забезпечення його безпеки.

Реалізація заходів забезпечення економічної безпеки підприємства має здійснюватись на базі принципів економічної безпеки підприємства, до яких можна віднести [13]:

1. Пріоритет заходів попередження – недопущення виникнення реальних загроз.
2. Законність – дії у рамках чинних правових актів.
3. Комплексне використання сил та засобів – на основні розробки програми комплексного забезпечення безпеки.
4. Координація та взаємодія на підприємстві – здійснення заходів протидії загрозам на основі скоординованих зусиль усіх підрозділів.
5. Поєднання гласності з доцільним обмеженням інформованості – доведення до персоналу підприємства інформації у відповідності заходів безпеки у допустимих рамках.
6. Компетентність – питання безпеки мають вирішувати професіонали.
7. Економічна доцільність – вартість затрат не повинна перевищувати оптимальний рівень.
8. Планова основа діяльності – заходи забезпечення безпеки повинні розроблятися комплексно.
9. Системність – урахування всіх факторів, що впливають на безпеку.

Економічна безпека підприємства базується на дотриманні придатного для ведення звичайної діяльності стану усіх структур підприємства. Тому дослідники виділяють у складі економічної безпеки підприємства наступні функціональні складові: фінансова, інтелектуальна, кадрова, технічна, технологічна, техніко-технологічна, виробнича, політико-правова, інформаційна, екологічна, силова, соціальна, ринкова, інтерфейсна, ресурсна, організація виробництва та праці. Окремі із них в багатьох джерелах групуються за подібністю ознак і подаються укрупненими, наприклад технічна і технологічна складові як техніко-технологічна; інтелектуальна і кадрова – як інтелектуально-кадрова; політична, правова і нормативна – як політично-правова. Охарактеризуємо кожну із вказаних складових.

Зміст фінансової складової полягає в діяльності підприємства, спрямованій на недопущення банкрутства, забезпечення достатнього рівня оборотних коштів і робочого капіталу, зростання прибутку, рентабельності виробництва, поточної і абсолютної ліквідності, платоспроможності і кредитоспроможності. Підприємство повинно здійснювати роботи з формування й керування ринком цінних паперів підприємства, оскільки планування, випуск і розміщення емісій акцій підприємства дозволяють забезпечити приплив необхідних інвестицій у розвиток підприємства, вільних від пов'язаних з обслуговуванням отриманих кредитних ресурсів. Дана складова припускає роботу, спрямовану на досягнення конкурентноздатності продукції, послуг і на підтримку престижного іміджу підприємства.

Технологічна складова припускає забезпечення впровадження прогресивних технологій, своєчасне відновлення основних виробничих фондів підприємства, безпеку праці, раціональне використання виробничих потужностей.

Ресурсна складова полягає в забезпеченні виробництва основними видами ресурсів, необхідного їх рівня якості, забезпечення запасів власними оборотними коштами. Вона являє собою здатність підприємства поповнювати, замінити, зберігати й використовувати матеріальні ресурси так, щоб результат від перерахованих дій підвищував загальну безпеку підприємства.

Соціальна складова полягає в забезпеченні прожиткового мінімуму працівникам підприємства, росту заробітної плати, системи мотивації й оплати праці за кінцевими результатами роботи, відповідності заробітної плати кваліфікації працівників.

Екологічна складова визначає забезпечення нормативної якості навколишнього середовища і екологічності результатів виробництва на основі дотримання екологічного законодавства.

Кримінальна складова припускає дотримання правопорядку на підприємствах і охоронну діяльність, захист інтелектуальної власності працівників (патентних і авторських прав), захист від промислово-економічного шпигунства; захист від розкрадань і злочинства, захист комерційної таємниці.

Інформаційна складова припускає створення системи інформування про умови зовнішнього середовища (про конкурентів, потенційних клієнтів, загрози й т.д.), захист інформаційного забезпечення наукової, виробничо-комерційної та маркетингової діяльності підприємства в ринкових умовах. Оскільки інформація відіграє особливу роль у процесі розвитку цивілізації, володіння інформаційними ресурсами і раціональне їх використання створюють умови оптимального керування підприємством. Забезпечення

інформаційної складової передбачає також комп'ютерну безпеку, безпеку даних, безпечне програмне забезпечення, безпеку комунікацій. Інформаційна безпека включає також своєчасну передачу інформації між підрозділами підприємства [14].

Ринкова складова визначає відповідність діяльності підприємства потребам і вимогам ринкового середовища. При цьому мається на увазі визначення і забезпечення конкурентних позицій підприємства, його адаптаційних можливостей, забезпечення реалізації ринкової стратегії підприємства.

Інтерфейсна складова визначається відносинами підприємства з постачальниками, торговельними і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами, державними органами влади, кредитними установами.

Правова складова передбачає ефективне і всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання всіх аспектів чинного законодавства.

Кадрова складова визначає достатній рівень кваліфікації співробітників підприємства, організації системи керування персоналом, навчання й мотивації співробітників підприємства, збереження і розвиток інтелектуального капіталу підприємства.

Виробнича безпека полягає у в забезпеченні захищеності від негативного впливу виробничих процесів та компонентів, а також можливості диверсифікованого виробництва продукції, переорієнтації з одних постачальників на інших, швидкого технічного переозброєння виробництва у випадку переходу на виробництво нової продукції.

У типовій структурі функціональних складових економічної безпеки підприємства є наступні складові [4, с.404]:

- 1) фінансова складова: досягнення найефективнішого використання корпоративних ресурсів;
- 2) інтелектуальна й кадрова складова: збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; ефективне управління персоналом;
- 3) техніко-технологічна складова: ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій найліпшим світовим аналогам за оптимізації витрат ресурсів;
- 4) політико-правова складова: всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства;
- 5) інформаційна складова: ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства (організації);
- 6) екологічна складова: дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля;
- 7) силова складова: забезпечення фізичної безпеки працівників фірми (передовсім керівників) і збереження її майна.

Кожна із наведених складових економічної безпеки розглядається як рівноправна і досліджується науковцями окремо. Однак, розглядаючи їх як складові єдиної системи економічної безпеки доцільно провести класифікаційний поділ компонентів.

Ілляшенко С.М. [15, с.146-161] поділяє складові економічної безпеки на внутрішньовиробничі та позазавиробничі і характеризує їх наступним чином:

Внутрішньовиробничі складові економічної безпеки:

1. Фінансова складова. Характеризує фінансову стійкість підприємства.
2. Інтелектуальна складова. Характеризує інтелектуальний потенціал працівників підприємства.
3. Кадрова складова. Характеризує кадрову забезпеченість підприємства.
4. Технологічна складова. Характеризує технологічний потенціал і ступінь його захищеності.
5. Правова складова. Характеризує правову захищеність інтересів підприємства і його працівників.
6. Силова складова. Характеризує охорону інтересів підприємства і його працівників від фізичних і моральних впливів.

Позазавиробничі складові економічної безпеки:

1. Ринкова складова. Відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які складаються в ринковому середовищі.
2. Інтерфейсна складова. Характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами.
3. Екологічна складова. Характеризує екологічну захищеність навколишнього середовища і самого підприємства.
4. Інформаційна складова. Рівень даної складової економічної безпеки визначається часткою неповної, неточної і суперечливої інформації, яка використовується в процесі прийняття управлінських рішень.

Вважаємо за доцільне погодитись із дослідниками, які приділяють значну увагу взаємовідносинам підприємства з економічними контрагентами, а саме Ілляшенко С.М., Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М., оскільки взаємодія із суб'єктами зовнішнього середовища є невід'ємною умовою функціонування господарюючого суб'єкта в ринковому середовищі, та виділяти у переліку функціональних складових економічної безпеки підприємств і інтерфейсну складову.

Висновки. Економічна безпека підприємства визначена як мінливий стан підприємства, який досягається за допомогою ефективного управління та використання ресурсів підприємства і є базою для його подальшого розвитку. Відкрите економічне середовище, в якому функціонують підприємства в даний час, зумовлює значну залежність підприємств при визначенні пріоритетних напрямів діяльності та їх реалізації не лише від внутрішніх факторів, а й від впливів зовнішніх факторів. Тому особливої актуальності при визначенні

економічної безпеки та формуванні системи її забезпечення набуває інтерфейсна функціональна складова, яка визначає взаємодію підприємства із усіма можливими контрагентами. Однак, потребують подальшого дослідження питання визначення суттєвості та оцінки масштабів впливу окремих факторів при визначенні загального рівня економічної безпеки підприємства, питання розробки динамічної системи оцінки та коригування економічної безпеки підприємства.

Література

1. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 232с.
2. Шаваев А.Г. Концептуальные основы обеспечения безопасности негосударственных объектов экономики. М., 1994. – 281с.
3. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы. М., 1997. – 185с.
4. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч.посібник / За ред. д-ра екон.наук, проф. С.Ф.Покропивного. К.: КНЕУ, 2001. – 457с.
5. Иванов А., Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия. – М., 1995. – 265с.
6. Тамбовцев В.Л. Объекты экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 45-54.
7. Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-информ. – 1999. – №15-16. – С. 35-37.
8. Александров І.А. Половян О.В. Кластеризація територіальних утворень України за рівнем економічної безпеки // Економічна кібернетика. – 2000. – № 5-6. – С. 40-47.
9. Основы экономической безопасности. (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М., 1997. – 288с.
10. Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003 – 280 с.
11. Попович В.М. Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки: Монографія. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 546 с.
12. Шкарлет С. Первинні засади структурної моделі економічної безпеки підприємства // Сіверянський літопис. – 2006. №1. – С.124-130.
13. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки: Дис. канд. екон. наук: 08.06.01 /Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2003. – 194арк.
14. Подлужная Наталья Александровна. Организация управления экономической безопасностью предприятия : Дис... канд. экон. наук: 08.06.01 / Донецкий национальный технический ун-т. — Донецк, 2003. — 217л.
15. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: Навчальний посібник. 2-ге вид., доп.перероб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.

Надійшла 05.11.2008 р.

УДК 657

А. МЕЙШ
КНТЕУ

ОБЛКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: ВИТОКИ Й РОЗВИТОК

У статті розглядаються витоки облікового забезпечення формування фінансових результатів. На основі історичних джерел доводиться, що вперше це мало місце на торговельних підприємствах. Обґрунтовується, необхідність відображення торговельних націнок при визначенні продажних цін товарів в іншій послідовності, ніж це прийнято за діючою методикою, оскільки завдяки цьому усуваються розбіжності між очікуваними й фактичними фінансовими результатами від реалізації товарів.

Постановка проблеми. Вважається, що реформування бухгалтерського обліку в Україні здійснено на основі існуючих Міжнародних стандартів фінансової звітності і всі прийняті методики, в тому числі й щодо облікового забезпечення фінансової звітності є найдосконалішими та не мають альтернативи. Однак ознайомлення з підходами вчених минулих поколінь до вирішення цієї проблеми переконують у доцільності застосування іншої методики облікового забезпечення формування фінансових результатів, зокрема, на торговельних підприємствах.

Таким чином, ця проблема в контексті дослідження історичних джерел з теорії бухгалтерського обліку має певне наукове і практичне значення.

Аналіз публікацій. Проблема формування фінансових результатів висвітлюється як у зарубіжній, так

вітчизняній економічній літературі [1,2].

Проте лише окремі автори звертають увагу на недостатнє методологічне обґрунтування облікового забезпечення цього процесу [7,8], тим більше стосовно торговельних підприємств [Павлюк].

Зважаючи ж на значимість окресленої проблеми, треба визнати, що цього недостатньо, аби вважати її вирішеною раз і назавжди, особливо в контексті її розгляду за різними підходами відомих учених минулих поколінь, які з певних причин не знайшли втілення у вітчизняній системі облікового забезпечення формування фінансових результатів.

Оскільки при реформуванні бухгалтерського обліку в Україні стосовно облікового забезпечення формування фінансових результатів підприємств, у тому числі й торговельних, де – факто було прийнято винятково лише підхід представника англо - американської школи ХХ ст. Р.Н. Антоні, метою і завданням статті є висвітлення обґрунтувань інших відомих учень, котрі внесли значний вклад у теорії бухгалтерського обліку загалом, і методологію відображення прибутку зокрема.

Основний матеріал. Екскурс в історію розвитку бухгалтерського обліку засвідчує: попри те, що початково його предметом була торговельна діяльність (доказом цього є праці Л.Пачіолі та Б. Котрульї, присвячені подвійному запису операцій, ґрунтуються на цій галузі народного господарства), а його метою був винятково контроль за товарами, станом розрахунків з клієнтами.

Це засвідчує, зокрема те, що Л. Пачіолі основну частину свого “Трактату про рахунки й записи” присвятив саме цим питанням, підкреслюючи: “Бухгалтер має завжди пам’ятати, щоб купецька правда не постраждала” [5, с. 69]. Таким, же є підхід Б. Конрульї, котрого вважають попередником Л.Пачіолі, який першим описав подвійну бухгалтерію у книзі “Про торгівлю й ідеального купця”: “Отже, кожному купцеві нагадую і даю йому пораду вважати задоволенням правильне і добре ведення книг, ... тому що інакше твої справи перетворяться на хаос і вавілонське стовпотворіння, чого ти, якщо тобі дорога твоя честь і майно, повинен остерігатися” [5, с. 9]. А облікові книги Тевтонського ордену за 1399 та 1404 рр., які відносяться до торговельних операцій і збереглися до наших днів є документальним підтвердженням того, що метою обліку була реєстрація руху товарів, а не облік фінансових результатів [6, с. 54].

Отже, цілком справедливо відомий російський теоретик бухгалтерського обліку Я. Соколов зазначає, що хоч рахунки виникли дуже давно, але вони не зводились воедино, оскільки матеріальні цінності відображались в натуральних вимірниках, каса – в грошових, результат господарської діяльності виражався приростом багатства, а не непрямими категоріями, такими, як прибуток [6,с. 55].

І лише у 1531 р. німецький учений І. Готліб у книзі “Німецька бухгалтерія, доступна для господарів або товаришів за італійським способом” бухгалтерський облік вперше став розглядати як засіб визначення прибутку [3, с. 36, 6, с.22]. А вже у ХІХ ст. французькі вчені Е.- П. Леоте та А. Гільбо обґрунтували це у книзі “Загальні керівні начала рахівництва” як основну мету бухгалтерського обліку, підкреслюючи, що вся його система повинна забезпечувати пошук фінансового результату, і це витікає з елементарної моделі:

$$R = y \pm x \quad (1)$$

$$y = R \pm x, \quad (2)$$

де R - собівартість;

y – виручка від реалізації;

x – фінансовий результат [3,с. 75].

У ХХ ст. цю ідею підтримав П. Гарньє, а потім розвивали Ф. Гертц та Ж. Шарара – Руссо, стверджуючи, що виникнення подвійної бухгалтерії пов’язано з появою рахунка збитків і прибутків (у ті часи наводилась назва рахунка фінансових результатів, що більш правильна за послідовністю читання їх зліва направо, ніж теперішня “Нерозподілені прибутки” <непокріті збитки>), бо навіть якщо в системі рахунків є рахунок Капіталу, це не дає підстав вважати її подвійною [6, с. 59-60].

Водночас слід нагадати, що А. Казанова у ХVІ ст. прибуток від господарської діяльності відображав за кредитом рахунка Капіталу, а Дж. Москетті (ХVІІ ст.) вважав рахунок Збитків і прибутків філіалом рахунка Капіталу, отже, на цей рахунок розповсюджуються всі правила записів, які відносяться до рахунка Капіталу [6,с. 73].

Правда, за іншими даними прибуток почали визначати ще в ХІV ст., зокрема, у Флорентійській компанії Альберті (1302 - 1309) фінансові звіти, як стверджував М. Помазков, складали для вирахування прибутку або збитку якої-небудь довготривалої господарської операції, а тому проміжок між двома фінансовими звітами – балансами – становив тут від двох до п’яти років. Непрямим підтвердженням цього є також те, що в балансі Барселонського відділення банку Датіні на 31 січня 1399 р. різниця між дебетовими й кредитовими оборотами в результаті арифметичних помилок, за діючою на той час практикою, не вивірлялась, а була списана на збитки, оскільки становила всього 17 фунтів 18 шилінгів 6 пенсів, або 0,1% до підсумку балансу. Такий самий факт зафіксовано в балансі банку Медічі на 30 червня 1433 р. [6, с.75].

Стосовно останнього підкреслимо, що це заодно засвідчує застосування вже у ХІV – ХV ст. принципу суттєвості в бухгалтерському обліку. В Україні ж його визнано офіційно лише зараз листом Міністерства фінансів від 29.07.2003 р. № 04230-04108 “Щодо застосування суттєвості в бухгалтерському обліку”,

Правда, Л. Пачіолі та багато його послідовників віддавали перевагу назві цього рахунка Прибутки і збитки. Але Л. Флорі у ХVІІ ст. вказав на те, що назва повинна відповідати записам за дебетом і кредитом, й писав рахунок Збитків і прибутків [6, с. 73]. Отже, вираз “історія повторюється” справджується й стосовно бухгалтерського обліку.

Хоч на практиці кожний бухгалтер підприємства, особливо при калькулюванні собівартості продукції, товарів, робіт, послуг неодмінно ним послуговувався, адже ірраціональність значень вирахованих при цьому коефіцієнтів розподілу непрямих витрат чи сукупних витрат між основною й побічною продукцією, або витрат на збут між окремими видами товарів тощо неминує зумовлює потребу їх заокруглень, відтак певні розбіжності між обліковими сумами витрат й розрахунковими у цілому. За об'єктами калькуляції такі розходження, зважаючи на їх несуттєвість, зазвичай відносять на ті об'єкти калькуляції, котрі становлять найбільшу питому вагу в розрахунках розподілу витрат. Звісно, що надалі це зумовлює не абсолютно точне визначення фінансових результатів від реалізації продукції, товарів (робіт, послуг), отже принцип суттєвості розповсюджується й на них.

В контексті розгляду історичних аспектів формування фінансових результатів стосовно торговельних підприємств варто нагадати, що в середині XIX ст. французькі бухгалтери вперше почали обґрунтовувати економічний зміст бухгалтерського обліку, виходячи з парадоксів прибутку, зумовленого відмінностями грошових і матеріальних потоків, продовжуючи тлумачення італійського вченого Г. Флорі щодо розбіжностей між виникненням зобов'язань з продажу товарів та оплатою за них.

Виникають же ці парадокси внаслідок відображення доходів за методом нарахування, що є втіленням у вітчизняну практику концепції права західних учених, за якою реалізація – момент переходу права власності на цінність. Тобто, прибуток за нею виникає в момент відвантаження товарів. Звідси ж, зокрема зі США, прийнято використання для обліку таких операцій двох рахунків: Доходів від реалізації і Собівартості реалізованих товарів замість більш економічного колишнього рахунка Реалізації продукції (робіт, послуг), за дебетом якого відображалась їх собівартість, а за кредитом – валова виручка.

Це доповнено принципом відповідності, обґрунтованим представником англо - американської школи XX ст. Р.Н. Антоні та принципом обережності (консерватизму), за якими керуються двома правилами:

- доходи, потенційно сформовані в даному звітному періоді, повинні бути показані в тому звітному періоді, в якому вони будуть реалізовані;
- витрати, потенційно сформовані в даному звітному періоді, не повинні відноситись на майбутні звітні періоди, а повинні бути показані в даному звітному періоді [6, с. 392-393].

Зокрема, одними із парадоксів (всього їх було сформовано 23), але з протилежними наслідками – залежно від економічного (Ш. Пангло та ін.) чи юридичного (Г. Фор та ін.) трактування балансу – розглядалась ситуація, коли товари продані, але оплата ще не надійшла [6, с. 109].

Отже, коли товари обліковуються за собівартістю, то виходячи з юридичного трактування балансу (за ним сума капіталу є кредиторською заборгованістю підприємства перед власником і вона залишається незмінною, а прибуток – це проценти на капітал), прибутку немає, бо в цьому випадку зміни відбуваються лише в активі балансу: зростає дебіторська заборгованість покупців та зменшується на цю ж суму вартість товарів.

В результаті занижуються сума активів торговельного підприємства та покриття (забезпечення) кредиторської заборгованості – парадокс 1.

За економічним трактуванням балансу (за ним предметом бухгалтерського обліку теж є капітал, але на противагу юридичному підходу його не розглядають як правові відносини власника) товари обліковуються за повною вартістю, на величину в активі балансу відображається дебіторська заборгованість покупців, а в пасиві – прибуток, хоч оплата за товари теж не надійшла. Таким чином, у пасиві балансу виникає прибуток, хоч насправді це тільки право на нього, але поява псевдо прибутку вимагає оплати дивідендів, податків, у той час як грошей для цього немає – парадокс 2.

Однак саме такий підхід, обґрунтований Ж.- Б. Дюмарше, на противагу принципу оцінки Е.- П. Леоте і А. Гільбо за собівартістю, названий ним потенціальною оцінкою, при якому за допомогою регулюючих (контрарних і додаткових) рахунків в обліку завжди підтримуються дві оцінки кожного предмета: за собівартістю та продажними цінами [6, с. 109,326,336], здебільшого застосовується зараз на торговельних підприємствах завдяки уведенню в План рахунків бухгалтерського обліку субрахунка 285 “Торгова націнка”. Зокрема, це відбувається таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Відображення вартості товарів за продажними цінами

№ запису	Зміст операцій	Дебет	Кредит	Сума, грн.
1	Оприбутковано товари від постачальників			
2	Віднесено на вартість товарів та до торговельної націнки суму майбутнього податкового зобов'язання з податку на додану вартість	281	631	50000
3	Віднесено на вартість товарів та до торговельної націнки суму майбутнього податкового зобов'язання з податку на додану вартість	641	631	10000
4	Визначено торговельну націнку на товари (30% від їх собівартості)	281	285	10000
		281	285	15000

Отже, продажна ціна товарів становить $(50+10+15) = 75$ тис. грн, а їх собівартість 50 тис. грн.

Однак, у “Балансі” ф. № 1 цього не видно, оскільки тут є лише одна стаття 140 “Товари”, на відміну від колишніх його форм, коли вказувались купівельна вартість, товарні надбавки та продажна вартість товарів (табл. 2).

Таблиця 2

До реформування фінансової звітності			Після уведення П(С)БО 2 “Запаси”		
Розділ II. Запаси і затрати	Код рядка	Сума тис. грн.	Розділ II. Оборотні активи	Код рядка	Сума тис. грн.
Товари:			Товари	140	50
1) купівельна вартість (41)	140	50			
2) товарні надбавки* (42)	141	25			
3) продажна вартість * (41)	142	75			

При цьому й раніше у валюту балансу включалась лише купівельна вартість товарів, а інші показники були довідковими – вони позначені значком *. Тобто, як і раніше, так і тепер у вітчизняних балансах товари відображались, хоч і штучно, за їхньою собівартістю, адже в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 2 “Баланс” вказується: у статті “Товари” показується без суми торгових націнок вартість товарів, які придбані підприємствами для наступного продажу, що зумовлює розбіжності облікового забезпечення та фінансової звітності на тих підприємствах, де облік товарів ведуть за продажними цінами.

Таким чином, можна говорити, що тут одночасно проявляється як перший парадокс – у звітності, так і другий – у фінансовому обліку, а загалом наявне змішування ідей Ж. - Б. Дюмарше та Е.- П. Леоте й А. Гільбо, яке не можна вважати методологічно обґрунтованим, оскільки юридичний підхід несумісний з економічним.

Висновки і перспективи подальших досліджень Розгляд існуючої методики облікового забезпечення формування фінансових результатів торговельних підприємств та відображення їх у звітності переконує в тому, що він є еkleктикою двох методологічних підходів щодо відображення вартості товарів.

Зокрема, в бухгалтерському обліку вони, зазвичай, вказуються за продажними цінами, що відповідає методологічному підходові видатного французького вченого Ж.- Б. Дюмарше. Натомість у «Балансі» ф. № 1 товари відображаються за собівартістю, і це є втіленням методологічного підходу його земляків і посередників Е. - П. Леоте та А. Гільбо, що призводить до неспівпадання валюти балансу та підсумків сальдо у Головній книзі.

Таким чином, пошук шляхів узгодження облікового забезпечення та змісту фінансової звітності вимагає подальших досліджень окресленої проблеми, отже є перспективним.

Література

1. Бабо А. Прибыль / Бабо А. / Перевод с французского. - М. «Прогресс» - «Универс», 1993.
2. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К.: Ника – центр, 1998. – 544 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку : в 2 - х частинах. Навчальний посібник. / Ф.Ф. Бутинець 2-е видання, доп. і перероб.- Житомир: ПП «Рута», 2001. – Ч. II. – 512с.
4. Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку надходження товарів, що обліковують за продажними цінами, і податкового кредиту з ПДВ та шляхи їх вирішення / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007.- 12.- С. 3-10.
5. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Л. Пачоли – М.: Статистика, 1974. – 160с.
6. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков и до наших дней. / Соколов Я.В. – м.: ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
7. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов - М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
8. Хомин П.Я. Облікове забезпечення звітності про фінансові результати має бути методологічно обґрунтованим / Хомин П.Я. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - № 6. – с. 9-15.

Надійшла 15.11.2008 р.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ У ХМЕЛЬНИЦЬКОМУ РЕГІОНІ

У статті досліджено основні тенденції інвестування в економіку Хмельницького регіону та визначено напрями інтенсифікації цього процесу. Зроблено оцінку розвитку інвестиційного середовища в Хмельницькій області

Вступ. Необхідною умовою забезпечення незворотності економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки є активізація інноваційно-інвестиційних процесів, створення нових і оновлення наявних основних виробничих фондів, із залученням новітніх технологій та інновацій. Особливе місце у становленні ринкової економіки займає інвестиційно-інноваційний розвиток промислового виробництва, однією з головних складових якого є процес довгострокового вкладення капіталу. При цьому інвестиційна діяльність суб'єктів господарювання – це основа процесу розширеного відтворення, тому інвестиції, що здійснюються промисловими підприємствами відіграють ключову роль у процесі економічного розвитку держави. Від виконання цієї умови залежать перспективи ринкових перетворень у країні та її місце у світовому співтоваристві.

За сучасних умов господарювання, інвестиції мають виступати найважливішим засобом структурних зрушень у національній економіці, забезпеченні технічного переоснащення підприємств. При цьому поновлення нормальної інвестиційної діяльності в країні є одним з основних напрямків стабілізації й розвитку ринкової економіки. Тому на перший план виходять питання залучення інвестиційних ресурсів та управління інвестиційною діяльністю.

Мета дослідження. Процес залучення інвестицій в економіку України багатогранний та має свої особливості, тому потребує детального розгляду. Джерелом аналітичної інформації стали офіційні статистичні дані Міністерства статистики України та Хмельницького обласного статистичного управління [1, 2, 3, 4].

Основна частина. Одним із основних показників, що характеризує інвестиційну активність економіки в регіоні, є обсяг вкладених інвестицій в основний капітал. На рис. 1 представлено динаміку інвестицій в основний капітал в Хмельницькому регіоні за період з 2004 по 2007 роки, включно, у фактичних цінах [4, с.54].

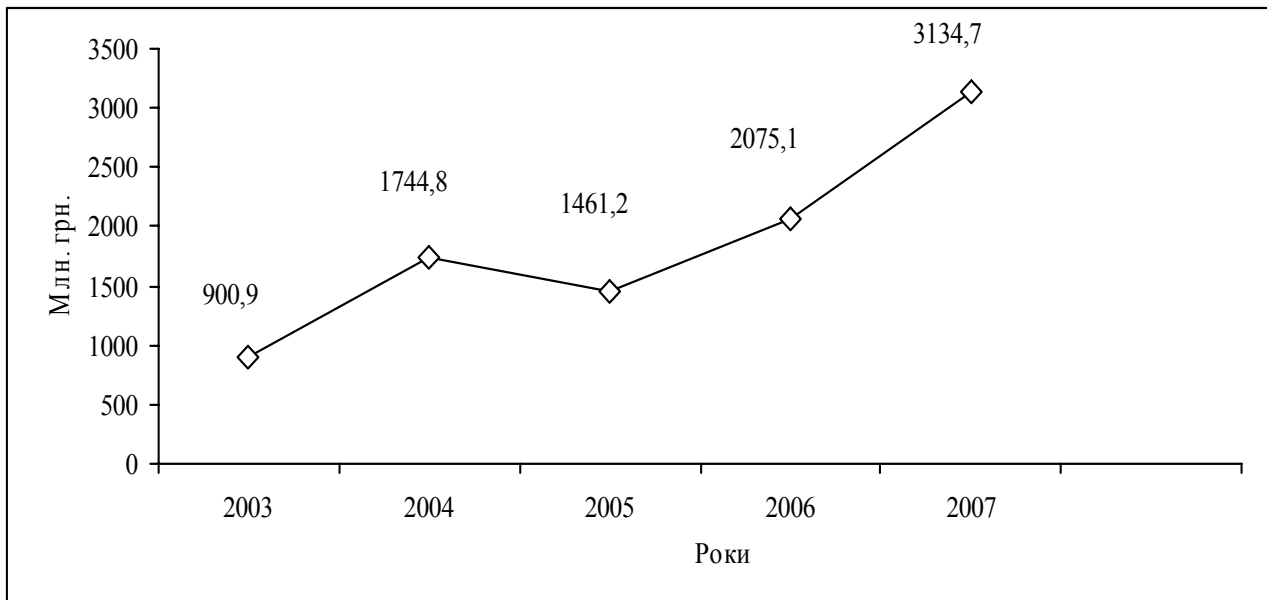


Рис. 1. Інвестиції в основний капітал в Хмельницькому регіоні, у фактичних цінах

Як видно з рис. 1., за останні чотири роки, починаючи з 2004 року, намітилася тенденція до зростання обсягу інвестицій в основний капітал у Хмельницькому регіоні. Розрахунки показують, що приріст інвестицій в основний капітал, починаючи з 2004 року, становив: у 2004 р. – 41,3%, у 2005 р. – 29,0%, у 2006 р. – 36,4%, у 2007 р. – 47,4%.

Важливо також відмітити, що і структура інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності за останні роки змінилася, та вказує на активізацію інвестиційної діяльності окремих галузей промисловості. На підтвердження наведеного вище свідчать такі статистичні дані [4, с.55].

Інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності (у фактичних цінах, млн грн)

№ пор.	Види промислової діяльності	Роки		Відсотків до попереднього року
		2006	2007	
	Вся промисловість	816137	998629	108,4
1	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	208166	258528	105,4
2	Добувна промисловість	4130	24462	541,3
3	Переробна промисловість у тому числі:	603841	715639	106,2
3.1	Легка промисловість	39828	57470	138,7
3.2	Хімічна та нафтохімічна промисловість	61423	74823	110,9
3.3	Машинобудування	36855	45896	111,2
3.4	Інші галузі промисловості	21347	21505	94,7

Дані табл. 1 [4, с. 57] свідчать, що в Хмельницькому регіоні спостерігається зміна інвестицій в основний капітал. У порівнянні з 2006 роком відбувається активізація інвестиційної діяльності в усі галузі. Найбільший приріст спостерігається у добувній промисловості – 541,3%, в обробній промисловості – 106,2% зокрема у легкій промисловості – 138,7% .

Розгляд сучасного стану інвестиційної діяльності підприємств був би не повним без оцінки джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності. Джерела фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств по Хмельницькій області представлено в табл. 2 [4, с. 58].

Інвестиції в основний капітал по Хмельницькій області за джерелами фінансування (у фактичних цінах, млн грн)

№ пор.	Джерела фінансування	Роки			
		2004	2005	2006	2007
1	Всього	1744,8	1461,2	2075,1	3134,7
	у тому числі за рахунок коштів:				
1.1	- державного бюджету	336,5	111,1	157,7	156,8
1.2	- місцевих бюджетів	40,5	30,6	50,0	83,0
1.3	- підприємств та організацій	1038,9	809,6	1189,0	1840,4
1.4	- іноземних інвесторів	37,1	15,3	70,9	24,3
1.5	- кредитів банків та інших позик	69,9	203,7	286,9	444,8
1.6	- інших джерел фінансування	119,3	180,5	50,8	81,8

Отже, спостерігається тенденція до зростання питомої ваги власних коштів підприємств та організацій у фінансовому забезпеченні їх інвестиційної діяльності (58,7%), така тенденція прискорює зростання інвестиційної активності. Серед інших джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності необхідно виділити також банківський кредит, частка якого у загальній структурі інвестицій, у 2007 році становила 14,2% [4, с.58].

Що стосується іноземних інвестицій в промисловість Хмельницької області, то тут необхідно зупинитись більш предметно, оскільки іноземні інвестори приймають активну участь у розбудові промисловості регіону, шляхом створення успішно функціонуючих спільних підприємств у стратегічно важливих галузях економіки.

Сучасний стан інвестування регіонального господарства Хмельниччини характеризується переважанням у джерелах інвестицій власних коштів підприємств (близько 58%), тоді як обсяг іноземного інвестування становить лише 1,1% (рис. 2) [4, с.59].

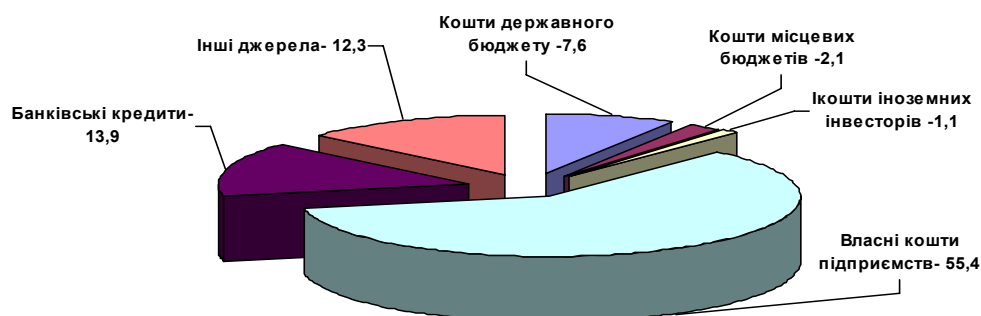


Рис. 2. Структура інвестицій в основний капітал у Хмельницькій області за джерелами фінансування

Тому на регіональному рівні особлива увага органами місцевої влади приділяється формуванню сприятливого інвестиційного клімату області.

Про суттєвий інтерес до економіки області з боку іноземних інвесторів свідчить структура прямих іноземних інвестицій інших країн (рис. 3).

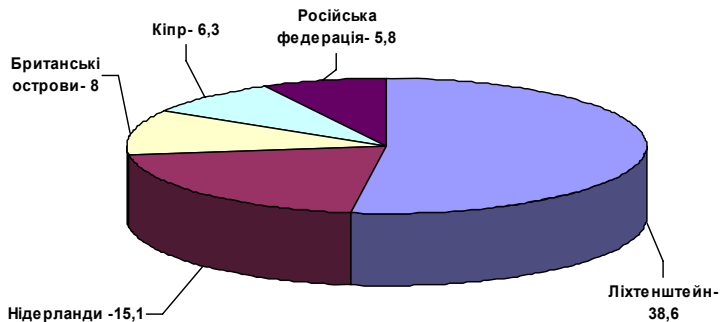


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції в Хмельницьку область станом на 01.01.2007р., млн дол. США

Зазначеним 5 країнам належить 76,5% загального обсягу прямих інвестицій залучених в економіку Хмельниччини. Характерним для прямого іноземного інвестування економіки області є вкладання коштів у рентабельні галузі. Зазначимо, що понад половину іноземних інвестицій (56,7 млн дол., або 58,7% від загального обсягу) спрямовано у промислові підприємства. Майже чверть іноземних коштів внесено до підприємств, які здійснюють операції з нерухомістю, здавання під наймання та надають послуги юридичним особам (23,3 млн дол.), трохи більше 10% до підприємств оптової торгівлі. Незначним є інвестування сільського господарства області (3,7 млн дол., або 3,8% від загального обсягу інвестицій), транспорту і зв'язку (0,7 млн дол., або 0,7%), сфери надання колективних, громадських та особистих послуг (0,5 млн дол., або 0,5%). Збільшення обсягів інвестиційних надходжень в економіку області пов'язане, насамперед, з підвищенням довіри з боку іноземних інвесторів до умов ведення бізнесу в державі [4, с.59].

Слід відмітити, що обсяги прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку області за останні 5 років, збільшились більш ніж в 6 раз. При цьому середньорічні темпи залучення іноземних інвестицій були вищими, ніж в цілому в Україні. Станом на 1 липня в економіку Хмельниччини іноземними інвесторами внесено 96,6 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що на 25,1% більше, ніж на початку 2006 року [4, 56].

Обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку області в розрахунку на одну особу становить 70,2 дол. США (проти 56,1 дол. на 01.01.2006р.). Найвищий рівень інвестування на одну особу зареєстрований у місті Хмельницькому (218,3 доларів) та Хмельницькому районі (207,4 дол.). Серед регіонів області провідні місця за обсягами інвестицій посіли обласний центр – 55,4 млн дол., Кам'янець-Подільський район – 13,8 млн дол., Хмельницький район – 11,1 млн дол., м. Кам'янець-Подільський – 8,2 млн дол. До зазначених регіонів спрямовано 91,6% від загального обсягу залучених інвестицій. У 2006 році зросли обсяги інвестування економіки обласного центру (на 10,5 млн дол.) та Кам'янець-Подільського району (на 6,3 млн дол.). Прямі іноземні інвестиції вкладені до 99 підприємств Хмельницької області. Переважна частина вкладених іноземних інвестицій припадає на розширення вже існуючих виробництв [4, с.57].

Зазначені позитивні моменти пов'язані з тим, що робота органів місцевої влади та податкової служби була спрямована на боротьбу з тінізацією економіки області, яка є перешкодою в подальшому реактивному розвитку регіональних інвестиційних процесів. Розширенню інвестиційної зацікавленості іноземних інвесторів в економіці Хмельницької області сприяє й ряд інвестиційних проектів, запропонованих Хмельницькою обласною державною адміністрацією.

Висновок. Отже, підсумовуючи дослідження інвестування в економіку Хмельницької області, можна зазначити, що однією з визначальних передумов інтенсифікації іноземних капіталовкладень в господарство Хмельниччини є підвищення довіри з боку іноземних інвесторів до умов ведення бізнесу в регіоні. Тому основною метою підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіону є формування сприятливого інвестиційного клімату регіону через мінімізацію інвестиційних ризиків.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Держкомстат України: За ред. О.Г. Осауленка; Відпов. за випуск В.А. Головка. – К.: Техніка, 2005. – 620с.
2. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України: За ред. О.Г. Осауленка; Відпов. за випуск В.А. Головка. – К.: Техніка, 2006. – 530с.
3. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України: За ред. О.Г. Осауленка; Відпов. за випуск В.А. Головка. – К.: Техніка, 2007. – 590с.
4. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2007 рік / За ред. начальника Головного управління статистики у Хмельницькій області В.В. Скальського. – К.: Техніка, 2007. – 680с.

Надійшла 09.11.2008 р.

БАГАТОФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИХ ПОКАЗНИКІВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У статті висвітлена оцінка появи можливих дестабілізуючих факторів впливу на рівень фінансової стійкості підприємства.

Актуальність теми. Фінансова стійкість передбачає здатність підприємства зберігати стабільний стан функціонування за допомогою аналізу фінансово-економічних показників. Вона може розглядатися як результуюча категорія, що характеризує рівень стійкості роботи підприємства, його здатність ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі. За умов ринку фінансова стійкість, як категорія характеризується таким станом фінансових ресурсів, які здатні забезпечити стале функціонування, збереження ліквідності, та виробничо-економічний розвиток підприємства. Зміна ж стану ресурсів у фінансово стійкого підприємства не повинно призвести до зміни обраної ним стратегії. Тому, питання рівня фінансової стійкості належить до найбільш важливих економічних проблем, які уповільнюють сталість і розвиток діючих вітчизняних підприємств.

Безперечно, існує тісний взаємозв'язок між зовнішніми і внутрішніми факторами впливу на діюче підприємство і показниками, які характеризують його фінансову стійкість. Оцінка фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стійкості й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Дослідження проблеми. На сьогоднішній день в економічній літературі існує безліч методик оцінки фінансової стійкості підприємства, в основі яких наведено взаємозв'язок причинної залежності різних економічних явищ, процесів, об'єктів. Існують різні методи аналізу фінансового стану. Найбільш широко використовують вивчення спеціальних коефіцієнтів, розрахунок яких базується на існуванні певних співвідношень між окремими статтями фінансової звітності. Головною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства і пошук резервів зміцнення фінансового стану підприємства та його фінансової стійкості. Тому, в практичній діяльності перед фінансовими менеджерами і аналітиками постає питання вибору методики оцінки рівня фінансової стійкості підприємства, яка б об'єктивно відображала зміни у його виробничо-фінансовій діяльності.

Аналіз досліджень оцінки причинної залежності між двома величинами розглядається з позиції аналізу власних і запозичених коштів, з позиції прогнозування ймовірності банкрутства і широко висвітлений у працях зарубіжних і вітчизняних вчених Кизим М.О., Забродський В.А., Мороз В.С., Хеддервик К., Зінченко В.А., Копчак Ю.С., Поддєрьогін А.М., Василенко В.О., Коробов М.Я., Савицька Г.В., Примак Т.О., Крейніна М.Н., Ковальова В.В., Родионова В.М., Федотова М.А., Стоянова Е.С., Сайфуліна Р.С..

Мета дослідження. Метою дослідження даної статті є удосконалення вітчизняних методик оцінки фінансової стійкості підприємства. Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення наступних завдань:

1) розробити пропозиції щодо удосконалення розрахунку комплексної оцінки фінансової стійкості підприємства;

2) обґрунтувати доцільність оцінки фінансової стійкості підприємства за допомогою визначення причинно-наслідкових зв'язків між окремими групами факторів, яка б дозволила визначити можливі дестабілізуючі фактори і вплив їх на рівень фінансової стійкості підприємства.

Результати дослідження. Взаємозв'язок між досліджувальними і результативними факторами проявиться, якщо взяти для аналізу велику кількість спостережень і порівняти їх значення. Тоді вплив інших факторів на результативний показник нейтралізується. Це дає можливість встановити зв'язок, між явищами, що вивчаються [1, с.8].

Економічний зміст методики представленої автором полягає у визначенні фінансової стійкості підприємства за 4-рівневою класифікацією дестабілізуючих факторів впливу, виявленні шляхів зміцнення фінансової стійкості, чого не передбачає використання вітчизняних методик оцінки фінансового стану підприємств. При цьому дестабілізуючі фактори згруповані автором по 5 групам (табл. 1) [2, 3, 4].

Використовуючи дану методику можна визначити вплив найсильніших дестабілізуючих факторів, парну взаємозалежність цих факторів і їх вплив на фінансову стійкість підприємства, з використанням п'яти форм фінансової звітності.

Кореляційний аналіз ґрунтується на досить великій сукупності початкових даних (одиниць спостереження), тому при дослідженні залежності між економічними показниками використовується спосіб простого випадкового відбору. Якійсно однорідні одиниці, які володіють такими властивостями формують генеральну сукупність, а фактори спостереження представляють собою частину генеральної сукупності, а саме, вибірку сукупності [1, с.17]. В процесі аналізу здійснюється вплив факторних ознак на результативні шляхом

вибіркового обстеження фінансових показників, і на їх основі створюється залежність $y = f(x)$.

На думку автора, кореляційний аналіз складається з кількох етапів.

На першому етапі здійснюється відбір факторів, які справляють вплив на результативний показник, та відбираються найсуттєвіші для аналізу. На думку автора, всі фактори мають бути в причинно-наслідковому зв'язку від результативного показника. Відбір факторів є досить суттєвим для кореляційного аналізу, від якості і кількості яких залежить точність висновків за підсумками аналізів [2, с.48].

Для змінних $Y_i, X_{1i}, X_{2i}, X_{3i}, X_{4i}, X_{5i}$ необхідно обчислити прості середні, а саме: $\bar{y}, \bar{x}_1, \bar{x}_2, \bar{x}_3, \bar{x}_4, \bar{x}_5$. Наступним кроком, необхідно обчислити суми добутоків, результуючого показника і п'яти факторів, та одночасно, суму добутоків фактора з фактором [2, с.56].

Таблиця 1

Класифікація факторів, які впливають на рівень фінансової стійкості підприємства

Показники Фактори впливу	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування (y_1)	Грошові кошти (y_2)	Власний капітал (y_3)	Валовий прибуток (y_4)
Нормативні (x_{1i})	Собівартість продукції	Сума оборотних активів	Сума короткострокових кредитів	Собівартість продукції
Кредитні (x_{2i})	сума відсотків за залучені вклади та кредити	сума відсотків за залучені вклади та кредити	сума довгострокових кредитів	сума відсотків за залучені вклади та кредити
Фінансові (x_{3i})	фінансові витрати	сума дебіторської заборгованості	сума відсотків за кредит	реструктуризація дебіторської заборгованості
Цінові (x_{4i})	адміністративно- збутові витрати	сума кредиторської заборгованості	поточні зобов'язання за розрахунками	штрафи, пені, неустойки
Стратегічні (x_{5i})	інші операційні витрати	сума залучених коштів	сума виданих векселів	операційна курсова різниця

Кореляційний зв'язок представляє собою частковий випадок статистичного зв'язку $M(Y|X = x) = y(x)$, тобто математичне очікування змінної Y , при умові, що випадкова величина X приймає значення x . Отже, коефіцієнт кореляції показує тісноту лінійного зв'язку між двома вибірками випадкових величин. Його значення змінюється від -1 до +1.

На другому етапі, статистична інформація має бути вивірена на однорідність та точність. Критеріями однорідності вибіркової інформації є середньоквадратичне відхилення. На даному етапі, сформувавши п'ятифакторну систему необхідно обчислити середнє значення добутоків, а саме: $\bar{yx}_1, \bar{yx}_2, \bar{yx}_3, \bar{yx}_4, \bar{yx}_5$, та $\bar{x}_1\bar{x}_2, \bar{x}_1\bar{x}_3, \bar{x}_1\bar{x}_4, \bar{x}_1\bar{x}_5, \bar{x}_2\bar{x}_3, \bar{x}_2\bar{x}_4, \bar{x}_2\bar{x}_5$, тим самим, звести розрахунки для обчислення дисперсії та середньоквадратичного відхилення [2, с.56].

Для суб'єкта підприємництва здійснення аналізу за допомогою показника середньоквадратичного відхилення дає можливість охарактеризувати ступінь максимально можливого коливання досліджуваного параметра від його середнього очікуваного значення. Тобто, чим більша величина дисперсії і середньоквадратичного відхилення, тим ризикованіше управлінське рішення.

На третьому і четвертому етапах моделюють зв'язок між факторами і результативними показниками, за допомогою математичного рівняння, такого як, коефіцієнт кореляції [2, с.52].

$$r_{yx_n} = \frac{\bar{yx}_n - \bar{y} * \bar{x}_n}{\sigma_y * \sigma_x}, \quad (1)$$

де r_{yx_n} - коефіцієнт парної кореляції;

\bar{x}_n, \bar{y}_n - середня;

\bar{yx}_n - середнє значення добутоків;

σ_y, σ_x - середні квадратичні відхилення.

Так як в даному аналізі використовується множинна кореляція, тобто налічується більше двох факторних ознак розраховується коефіцієнт множинної кореляції на основі обчислень визначників складених із парних коефіцієнтів кореляції, тобто складається матриця коефіцієнтів парної кореляції. Матриця коефіцієнтів парної кореляції має бути симетрична, для її розрахунку використаємо метод Крамера, або метод повних виключень Жордана-Гаусса [1, с.51].

Дана економетрична модель з багатьма змінними включає багато факторів, які впливають на результативні показники (згідно табл. 1), залежність яка результативного показника від результуючого можна виразити рівнянням регресії, або парної, або множинної.

На думку автора, метою застосування даної методики є необхідність відбору найбільш суттєвих факторів та виключення з моделі несуттєвих. Так як в процесі багатофакторного аналізу проводяться розрахунки щодо множинної кореляції, то за наявності в моделі такої кількості факторів деякі мають бути

виключенні, а саме ті фактори, які при парному корелюванні між собою дають високий лінійний коефіцієнт кореляції, а саме 0,85 ($r \approx 0,85$). Такий лінійний зв'язок між декількома факторами є мультиколінійним. Виявлення такого зв'язку між факторами сприяє до викривлення оцінок параметрів і до неможливості коректного висвітлення результатів [2, с.73].

Останнім етапом є побудова множинного лінійного регресивного рівняння, яке характеризує порівняльну силу впливу відібраних у моделі факторів на величину результативного показника та оцінка значущості показників регресії і перевірка адекватності моделі.

Висновки. В даній статті запропоновано авторський підхід щодо комплексної оцінки фінансової стійкості підприємства, а саме: пропозиції щодо удосконалення розрахунку комплексної оцінки фінансової стійкості підприємства; обґрунтування доцільності оцінки фінансової стійкості підприємства за допомогою визначення причинно-наслідкових зв'язків між окремими групами факторів.

Запропонована автором методика є досить актуальна за умов виявлення впливу дестабілізуючих факторів на фінансову стійкість підприємства. Її використання направлене на формування передумов стабільної фінансово-господарської діяльності підприємства, розширення внутрішніх джерел фінансових ресурсів, утримання фінансової рівноваги. Досить ефективним вважається застосування багатофакторної моделі кореляційно-регресійного зв'язку між економічними явищами, що вивчаються в процесі аналітичного дослідження. Порівнюючи прогнозне значення з результуючим показником із практично досягнутим, можна зробити оцінку, а також визначити перспективи і тенденції розвитку підприємства, враховуючи певні економічні ситуації, що матимуть місце або можуть виникнути за умов ринкових принципів господарювання.

Література

1. Економетрія: Навчальний посібник / В.С. Мороз, В.В. Мороз. – Хмельницький: ТУП, 2000. – 166 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Мн.: ИП «Экоперспектива», 1998. – 498 с.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 378 с.
4. Терещенко О.М. Фінансування підприємств в Україні: актуальні проблеми та шляхи їх вирішення / Економіка України. – 2002. - №1. – С. 10-16.
5. Примак Т.О. Економіка підприємства: Навч. посіб. –К.: Вікар, 2003. – 219 с.
6. Хеддервик К. // Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий. - М: Финансы и статистика, 1996. - 663 с.
7. Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
8. Докієнко Л.О. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі // Вісник КНТЕУ. – 2004. - №2. – С. 63-74.
9. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 587 с.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 336.7

В. П. НІКІТЮК

Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

У даній статті наведено основні сучасні механізми функціонування вітчизняних комерційних банків на ринку банківського обслуговування фізичних осіб.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняного ринку банківського обслуговування приватні особи є тим найбільш привабливим сегментом, який виділяється серед інших клієнтів банківських установ. Переважно маркетингові стратегії банків направлені зараз на залучення до банківського обслуговування саме населення.

Особливості розвитку світової та національної банківських систем, кризові явища у світовій економіці зумовлюють необхідність пошуку комерційними банками відповідних механізмів обслуговування фізичних осіб, направлених як на активізацію прибутковості з одного боку, так і на зменшення ризикованості такого обслуговування з іншого боку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика управління обслуговуванням фізичних осіб знайшла своє відображення у роботах низки провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, таких, як Байройтер У., Бакун О., Берназюк Я., Бодров В., Войнаренко М., Гулд У., Дзюблук О., Євтух А., Жуков Е., Івасів Б., Матвієнко В., Миловидов В., Новіков В., Рибай О., Спіцин І., Спіцин Я., Філіпенко А. У

Разом із тим, варто звернути увагу на відсутність практико-економічних робіт, пов'язаних із обґрунтуванням особливостей обслуговування приватних осіб як в умовах трансформаційних процесів національної економіки, так і в умовах кризових явищ світової економічної системи.

Мета статті. Метою цієї статті є аналітичне дослідження особливостей банківського обслуговування фізичних осіб в умовах нестабільності економічних процесів на національному та світовому рівнях.

Виклад основного матеріалу. Очевидно, що у сучасних умовах розвитку нашої країни доцільною є потреба визначення механізмів банківського обслуговування приватних осіб. Це відбуватиметься з метою активізації впливу ефекту заощаджень на добробут громадян [1, с.68-77] та із метою зменшення ризикованості банківської діяльності. Такими механізмами можуть стати наступні:

- 1) зростання уваги до розвитку депозитних операцій із населенням через вироблення нової технології банківського обслуговування приватних осіб;
- 2) розширення обсягів та термінів депозитів за рахунок використання коштів спеціального призначення;
- 3) активне використання цінової процентної політики як методу стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;
- 4) збільшення кола депозитних рахунків клієнтів із різноманітними режимами функціонування;
- 5) активне застосування комплексного обслуговування як засобу підвищення обсягів зберігання коштів на рахунках та залучення коштів на депозити;
- 6) впровадження у банківську практику різних видів дебетових та кредитних карток, які можуть використовуватись для оплати різноманітних товарів та послуг, отримання готівки тощо, що стимулює їх власників до розміщення коштів у банках;
- 7) застосування перспективних видів вкладів, їх розширення (залучення банками різдв'яних, відпускних, податкових та інших строкових вкладів);
- 8) активне залучення коштів громадян України у іноземній валюті;
- 9) розширення спектру трастових послуг (операцій із цінними паперами, надання консультацій, оренди сейфів, оформлення страхових полісів тощо).

Труднощі клієнтів збільшуються і тією обставиною, що цінники на послуги кредитних інститутів, як правило, не оприлюднюються, хоча і можна із ними ознайомитися. Більшість банків чомусь не погоджуються виготовити копію для клієнта. Паушальна сума зборів під час використання приватною особою депозитарного обслуговування стягується щомісяця, навіть якщо на рахунку не відбулося ніяких змін.

У відносинах із приватними особами фінансово-кредитні установи усе більше пропонують моделі суто паушальних зборів. Таким чином, банк забезпечує собі тверді прибутки. А приватна особа може не замислюватися про кількість записів - вони не стануть дорожчі, а якщо і зростуть у ціні, то ненабагато. У той же час, зводячи запис до мінімуму, неможливо домогтись економії.

Що стосується зборів за статтями бухгалтерського обліку, то з клієнтів (фізичних осіб) майже усі банки стягують незначний платіж за запис по кожній статті [2, с.48-58]. Загальна класична схема банківських зборів з приватної особи в процесі банківського обслуговування наведена на рис. 1.

Перераховані вище позиції мають вирішальне значення, а розходження в даному випадку можна встановити протягом одного місяця. Приватній особі під час заощаджування коштів з метою підвищення власного добробуту не варто зневажати порівняннями, адже без обліку різниці в цінах витрати із обслуговування рахунків можуть зрости в два рази і більше.

Разом із тим, простого зіставлення цін на послуги різноманітних банків за окремими статтями операцій сьогодні вже недостатньо. Адже, приміром, змішування поштового і паушального зборів, можливості вибору, а також регіональні розходження роблять тягар витрат практично неможливим щодо визначення.

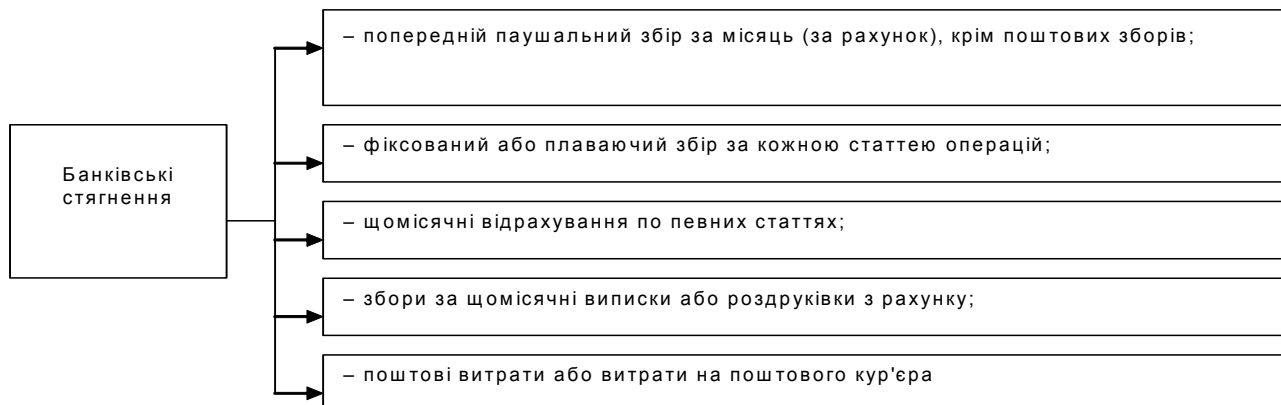


Рис. 1. Банківські стягнення з приватної особи

Це небажаний побічний результат банківської політики в галузі зборів. Серед банківських розбіжностей варто виділити наступні:

- 1) складний комплекс встановлення банківських відсотків за вкладками;
- 2) визначення середніх розмірів внеску;
- 3) урахування обороту за рахунками;
- 4) валютування (нарахування оплати за операцію).

Крім того, зазвичай банківський інститут не доводить до відома приватної особи інформацію про зміну умов ведення рахунку. Про такі зміни, а точніше – про збільшення зборів, приватна особа може дізнатись або із квартального звіту банку, або вивчаючи цінники, які відбивають регулярне прямування цін.

На нашу думку, використання приватною особою ефекту заощаджень для підвищення добробуту вимагає критичного дослідження і квартального звіту про стан власного рахунку. Банки зазвичай дебетують рахунок зборами, зведеними в загальну суму. Але не усе, про що зроблений запис, підлягає оплаті. Не повинні стягуватись збори, наприклад, за дебетування по зборах або за записи, помилково внесені з вини банку.

На жаль, так чи інакше, прилюдне висвітлення витрат клієнтів у відношеннях із банками ніколи не призводить до їх зниження. Ось чому усі перераховані позиції ми вважаємо факторами, які не лише гальмують, а зводять нанівець впровадження практики банківського впливу на підвищення добробуту населення. Очевидно, наявність таких позицій відображає неблагородне відношення комерційних банків України до власних клієнтів (приватних осіб).

Для полегшення керування депозитами і використання коштів приватній особі варто мати на увазі також і основні принципи оподаткування грошових внесків. Всі процентні прибутки (надходження від капіталу) підлягають обкладенню податком з доходів фізичних осіб. Банк зобов'язаний утримати зі свого клієнта податки з процентних прибутків і з прибутків на депоновані цінності, та перерахувати їх у податковій органі.

Необхідність оподаткування відсотків не залежить від роботи конкретного комерційного банку і не може вважатись нами проявом банківського нехтування інтересами населення. Невпорядкованість процесу оподаткування взагалі та оподаткування депозитів зокрема відносимо до загальних ризиків банківської системи у роботі із приватними клієнтами з метою підвищення доходності останніх.

Типовою вважаємо також ситуацію, коли банк видає квитанцію про утримання відсотків, що разом із декларацією про прибутки представляється податковим органам для сплати податку з доходів фізичних осіб. У процентних прибутках є визначена неоподатковувана частина. Якщо усі процентні надходження за рік не перевищують її, то прибутки від відсотків податком не обкладаються. Щоб із самого початку уникнути утримання банком даного виду податку з доходів фізичних осіб можна написати так звану заяву про звільнення.

Крім того, можна дати декільком банкам доручення про звільнення від сплати податку з частини відсоткового прибутку. Проте суми, зазначені в кожному з доручень окремо, не повинні перевищувати встановлених розмірів частини неоподаткованого прибутку. Звичайно, дане банку доручення можна потім змінити, якщо, скажемо, виникне бажання перемістити банк або перекласти процентні прибутки з одного банку в інший. Але тоді потрібно бути готовим до оплати такої послуги. Положення про неоподатковувану податком частину прибутку і заява про звільнення поширюються як на процентні податки, так і на податки на прибутки з капіталу.

Отже, з огляду на податкові аспекти, приватній особі потрібно як можна більш рівномірно розподіляти за роками свої процентні надходження. А ощадні вклади часто не підходять для цього. Якщо процентні надходження значно перевершують розміри неоподаткованого прибутку, залишається дотримуватись старого правила: робити внески під відсоток у роки з можливо більш низьким рівнем прибутків.

Варто відрізнити також, серед джерел підвищення добробуту через використання ефекту заощаджень, процентні надходження від курсового прибутку. У принципі, курсовий прибуток не оподатковується податком у тому випадку, коли засоби постійно знаходилися в банку мінімум шість місяців.

З податкової точки зору, іншої оцінки заслуговує курсовий прибуток, як складова частина процентних прибутків. Якщо процентна ставка по депозиту в момент емісії нижче ринкового рівня, а інші надходження, – курсовий прибуток або вартісний приріст, зайняли місце відсотків, то ці надходження підлягають оподаткуванню. При кваліфікації вартісного приросту як складової частини відсотка, звичайно, застосовуються і правила стягування податку на відсотки.

Наприклад, можна понести суттєві збитки, якщо багато років протримати в портфелі депозиту відсотки, а потім ці процентні прибутки при зростанні курсу і до настання терміну погашення усі відразу піддати оподаткуванню. Термін операції в даному випадку не має ніякого значення.

Слід визнати, що ефект заощадження у країнах із розвиненою ринковою економікою майстерно підтримується, насамперед, ощадними банківськими установами. Ними виконується важлива суспільна функція. Звичайно і «середній клас», і бідне населення країн ЄС важко порівняти із бідним населенням нашої країни, проте кожний типовий західноєвропейський ощадний банк виконує свою соціальну функцію і надає населенню можливість заощаджувати свої кошти і отримувати при цьому непогані відсотки за вкладками.

Висновки і перспективи наступних досліджень. Таким чином, комерційні банки, під час обслуговування фізичних осіб, повинні використовувати найбільш консервативні підходи до такого обслуговування, створювати можливо менш прибуткові, але більш надійні механізми депозитних та кредитних програм в роботі із населенням. Подальший динамічний розвиток вітчизняних комерційних банків є можливим лише при умові наступного дослідження, аналізу, розробки таких механізмів обслуговування населення.

Література

1. Бицька Н.З. Робота ощадного банку із залученням коштів // Фінанси України. - 1999. - №12. - С.68-77.
2. Білецька Н. Розрахунок доходів і витрат банку внаслідок впровадження національної системи масових електронних платежів // Банківська справа. - 2002. - №4. - С.48-58.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 657

І. А. БЛІК

Хмельницький національний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА ОКРЕМИХ ЕТАПІВ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено особливості формування методу управлінського обліку витрат основної діяльності, як одного із ключових елементів моделі механізму організації управлінського обліку витрат основної діяльності

Вступ. Проблеми вдосконалення та розробки нових систем, механізмів управління витратами підприємства в умовах економічної кризи набувають особливого значення. Системи та механізми, що рекомендуються вченими для впровадження в практику вітчизняних підприємств є досить різноманітними, але ефективність їх функціонування значною мірою залежить від достатності та достовірності інформації, що характеризує об'єкт управління. Головним джерелом такої інформації в цьому випадку є система управлінського обліку.

Проблеми впровадження управлінського обліку в практику вітчизняних підприємств є об'єктом дослідження в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених [2-10]. Не дивлячись на те, що різним аспектам організації управлінського обліку вченими приділялось багато уваги, проблема вибору методу управлінського обліку витрат основної діяльності, як одного із етапів формування його моделі, є мало дослідженою.

Мета. Дослідження окремих складових елементів методу управлінського обліку витрат основної діяльності.

Основна частина. Нами розроблено та обґрунтовано загальну модель формування механізму організації управлінського обліку, що включає чотири послідовних етапи [1]:

1. Визначення тактичних та стратегічних цілей управління.
2. Виділення об'єктів управлінського обліку.
3. Визначення методу обліку.
4. Визначення інформації, необхідної для досягнення поставлених цілей та шляхів її нагромадження.

Зауважимо, що ключовим серед них є перший етап, оскільки саме від цілей управління буде залежати вибір об'єктів, елементів методу управлінського обліку та визначатись інформація необхідна для реалізації поставлених цілей. Стратегія та тактика фінансово-господарської діяльності підприємства включає декілька цілей, які не є взаємовиключними. Серед них можна виділити: нарощування обсягів виробництва, розширення ринків збуту підвищення конкурентоспроможності продукції, впровадження нових технологій тощо. Як правило, в умовах загострення конкурентної боротьби однією із головних цілей підприємства є підвищення конкурентоспроможності. Досягнення конкурентних переваг може здійснюватись за рахунок диференціації товарів або зниження витрат до мінімально необхідного рівня за одночасного збереження якісних властивостей товару.

Реалізація конкурентної стратегії, що передбачає диференціацію товарів для багатьох підприємств, в тому числі і для плодоовочевих переробних, є досить складним завданням, оскільки вимагає значних витрат на розробку нових видів продукції, придбання нових технологій та обладнання. Натомість стратегія зниження витрат є більш прийнятною. Реалізація такої стратегії передбачає зниження витрат основної діяльності що забезпечується за рахунок зниження собівартості, витрат на придбання запасів, витрат на управління, витрат на реалізацію продукції. Залежно від індивідуального підходу менеджера вказані шляхи зниження витрат можуть використовуватись окремо або разом. Кожен із вказаних способів зниження витрат виступає в якості окремої цілі управління, що покладена в основу самостійної моделі формування механізму організації управлінського обліку витрат основної діяльності. В такому випадку цілісна (загальна) модель формування механізму організації управлінського обліку витрат основної діяльності є сукупністю її часткових випадків.

Об'єктами управлінського обліку витрат є процеси в результаті яких вони виникли. На промислових підприємствах до них можна віднести: процес управління, процес постачання, процес виробництва, процес збуту. Другим важливим питанням, після визначення об'єктів управлінського обліку витрат основної діяльності, є вибір методу їх обліку. Загалом під методом управлінського обліку слід розуміти сукупність різних прийомів і способів, з допомогою яких відображаються об'єкти управлінського обліку в інформаційній

системі підприємства [2, с. 18]. Деталізуючи об'єкт управлінського обліку, його метод, можна визначити як сукупність прийомів і способів для відображення витрат та формування інформаційних масивів, необхідних для прийняття рішень у процесі управління витратами. Отже, метод управлінського обліку витрат передбачає використання тих елементів методу управлінського обліку, які забезпечать формування достовірної та достатньої інформації про витрати.

Прийоми і способи, які використовуються в управлінському обліку, досить різноманітні. Згруповані за певними ознаками вони представляють елементи методу управлінського обліку. Зауважимо, що серед вчених не існує єдиного підходу щодо визначення елементів методу управлінського обліку. Вони різняться як переліком складових елементів, так і ступенем їх деталізації (табл. 1).

Таблиця 1

Елементи методу управлінського обліку та основні прийоми, що забезпечують їх реалізацію

Автор та джерело	Елементи методу управлінського обліку	Прийоми
В.С.Лень [3, с. 27]	Загальнометодологічні методи дослідження об'єкта	Спостереження, порівняння, аналіз, синтез
	Загальнонаукові методи бухгалтерського обліку	Рахунок, подвійний запис, документація, інвентаризація, оцінювання і калькуляція, баланс
	Спеціальні методи бухгалтерського обліку	Групування і перегрупування, економіко-математичні методи, методи аналізу, математичного прогнозування
Л.В.Нападовська [4, с. 20-23]	Планування і контроль	Прийоми та способи планування та контролю
	Бухгалтерського обліку	Прийоми та способи обліку витрат та калькулювання собівартості
	Економічний аналіз	Прийоми та способи економічного аналізу
	Прийняття управлінських рішень	Види управлінських рішень, прийоми та способи, що використовуються для їх реалізації
Л.М.Чернелевський та Г.Г.Осадча [2, с. 18]	Документація	
	Інвентаризація	
	Групування і узагальнення	
	Контрольні рахунки	
	Планування	
	Нормування та лімітування	
	Аналіз	
М.А.Вахрушина [5, с.24], Е.К.Добикіна, В.В.Ровенська, В.С.Рижиков [6, с. 20]	Елементи методу фінансового обліку	Рахунок і подвійний запис, документація і інвентаризація, оцінювання і калькуляція, балансове узагальнення і звітність
	Статистичний	Індексний метод
	Економічний аналіз	Факторний аналіз
	Математичні методи	Кореляція, лінійне програмування, спосіб найменших квадратів тощо

Найбільш ґрунтовне дослідження методу управлінського обліку та його елементів, на нашу думку, було проведене Л.В.Нападовською [4]. Варто погодитись з вченим у тому, що поняття методу управлінського обліку значно ширше порівняно з методом фінансового обліку.

У результаті вивчення різних точок зору, наведених у таблиці 2.1, та відстоюючи позиції того, що управлінський облік є системою обліку, яка утворилась внаслідок розвитку інформаційної функції бухгалтерського обліку, ми вважаємо, що складовими елементами методу управлінського обліку є елементи методу бухгалтерського обліку, а не фінансового. Також, на нашу думку, окремим елементом методу управлінського обліку має бути виділений «контроль». Його реалізація на практиці забезпечить достовірність інформації, сформованої в системі управлінського обліку.

Враховуючи вищесказане, метод управлінського обліку включає елементи методу: планування, бухгалтерського обліку, економічного аналізу, прийняття управлінських рішень, контролю. В сукупності вони забезпечують реалізацію його загальної та конкретних функцій.

Основним елементом методу управлінського обліку, який, на нашу думку, забезпечує реалізацію його загальної функції, забезпечує формування інформаційних масивів, що необхідні для реалізації інших елементів методу управлінського обліку є елементи методу бухгалтерського обліку. Тому в подальшому, розглядаючи особливості методу управлінського обліку витрат, як складової моделі формування механізму його організації, ми зосередимо увагу лише на одному з ключових елементів методу управлінського обліку.

Отже, для формування методу управлінського обліку витрат насамперед необхідно:

1) обрати та затвердити форми документів, які будуть використовуватись для відображення даних та інформації в системі управлінського обліку;

2) обрати методичні прийоми, які забезпечать реалізацію такого елемента як оцінка;

- 3) затвердити такі елементи методу як рахунки та подвійний запис;
- 4) обрати метод калькулювання витрат.

У зарубіжній та вітчизняній літературі сукупність цих методичних прийомів традиційно називають «методом обліку витрат та калькулювання собівартості» [5, с. 134; 7, с. 162-163; 6, с. 24, 56-57; 4, с. 134, 169 та ін.].

На практиці вибір методичних прийомів, які забезпечать реалізацію відповідних елементів методу, має здійснюватись із врахуванням особливостей галузі, до якої належить підприємство та інформаційних запитів апарату управління.

Перші три елементи методу забезпечують облік витрат, що є необхідною умовою для здійснення калькулювання. В загальному визначенні калькуляція – це розрахунок у грошовому вимірнику результату будь-якого господарського процесу, а в вузькому – це визначення собівартості одиниці продукції в цілому та в розрізі окремих статей витрат [8, с. 246]. Калькулювання неможливе без обліку витрат, а облік витрат в системі управлінського обліку без калькулювання не забезпечить формування достатніх інформаційних масивів для ефективного управління витратами основної діяльності. Тому в подальшому, під час розгляду методів калькулювання витрат, які покладено в основу відповідних методів їх обліку, ми вважаємо доцільним використання загальноприйнятої назви «метод обліку витрат та калькулювання собівартості».

Незважаючи на те, що різним аспектам організації управлінського обліку приділяється багато уваги як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, проблема вибору методу обліку витрат та калькулювання собівартості залишається невирішеною. У зв'язку з цим виникає потреба дослідження існуючих методів обліку витрат та калькулювання собівартості та можливості їх використання в практиці підприємств досліджуваної галузі.

Традиційними для вітчизняної теорії та практики є два методи обліку витрат та калькулювання собівартості: метод фактичних витрат та метод нормативних витрат. Метод обліку витрат та калькулювання собівартості фактичних витрат орієнтований на всебічне і точне визначення всіх здійснених витрат. Суттєвий недолік цього методу заключається в тому, що інформація про фактично здійснені витрати недостатня для прийняття управлінських рішень. Це пояснюється тим, що він не передбачає можливості оперативного отримання інформації про відхилення фактичних показників від запланованих. Крім того метод обліку фактичних витрат неорієнтований на забезпечення менеджерів інформацією про потенційні (очікувані) витрати на виробництво продукції. Його використання не дозволяє повною мірою реалізувати функції управлінського обліку, зокрема інформаційно-аналітичну та інформаційно-прогнозу.

До недавнього часу на вітчизняних підприємствах був поширений нормативний метод обліку витрат та калькулювання собівартості витрат. Його відмінність і перевага порівняно з методом фактичних витрат полягала в наданні менеджерам інформації як про фактичні витрати, так і про їх відхилення від встановлених норм. Внаслідок традиційного підходу до обліку витрат цей метод не набув широкого розповсюдження в теперішній практиці вітчизняних підприємств. Формування інформаційних масивів про відхилення фактичних витрат від нормативних, при традиційному підході до обліку витрат за нормативним методом, здійснювалось вже після складання звітної калькуляції. Як наслідок, інформація про величину виявлених відхилень та їх причини втрачала свою цінність. Відкидаючи традиційний підхід, необхідно відмітити позитивні моменти цього методу. Використання нормативного методу обліку витрат та калькулювання собівартості дає можливість: здійснювати управління відхиленнями фактичних витрат від їх нормативних показників; контролювати обґрунтованість встановлених норм; забезпечувати апарат управління інформацією про потенційні витрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції. Незважаючи на труднощі, пов'язані з поширенням нормативного методу обліку витрат та калькулювання собівартості, його використання в практиці вітчизняних підприємств вважається перспективним. Перевагою нормативного обліку витрат є те, що облік проводиться в ході технологічного процесу, а тому будь-які відхилення чи зміни норм виявляються негайно, на тій чи іншій операції [7].

На думку В.Ф.Палія, нормативний облік створює унікальні оперативні можливості для контролю за використанням виробничих ресурсів та управління формуванням витрат на виробництво [7]. Такої ж точки зору дотримуються Л.В.Нападівська [4] та О.Ф.Вербило [7], вчені звертають увагу на важливість нормативного методу обліку не лише для оцінки витрат на виробництво, а й для управління витратами в цілому.

В.С.Лень [3] стверджує, що нормативний метод обліку витрат та калькулювання собівартості сприяє впровадженню прогресивних норм витрат, дієвого контролю за рівнем витрат, що дає змогу використовувати дані для виявлення резервів зниження собівартості продукції та оперативного керівництва виробництвом. Ми частково погоджуємось з такою точкою зору, оскільки вважаємо, що використання цього методу не дозволяє сформулювати достатніх інформаційних масивів для ефективного управління витратами основної діяльності. Зокрема, менеджери підприємства лише після спеціального перегрупування витрат та додаткових розрахунків можуть отримати інформацію про постійні та змінні витрати, визначити доцільність нарощування обсягів виробництва конкретного виду продукції тощо. Це викликає необхідність дослідження інших методів обліку витрат.

Значно поширеними у зарубіжній практиці та принципово новими у вітчизняній є метод обліку витрат і калькулювання повної собівартості (*standard costs*) та метод обліку витрат та калькулювання неповної собівартості (*direct costs*).

Характерною особливістю методу директ-костинг є те, що він передбачає розподіл витрат на змінні та

постійні, а визначення собівартості виготовленої продукції здійснюється за змінними витратами. При цьому Ч.Хорнгрен та Дж.Фостер зауважують, що постійна частина виробничих витрат більш тісно пов'язана із здатністю виробляти (сприяти виробництву), а не з випуском конкретних одиниць. Тому їх необхідно відносити до витрат певного періоду і відразу списувати на реалізацію без віднесення на собівартість продукції [10, с. 50].

Використання в практиці підприємств, зокрема плодоовочевих переробних, інформації про «внесок» кожного продукту в покриття постійних витрат, дозволить обрати оптимальний варіант насамперед виробничої, і, як наслідок, реалізаційної політики підприємства.

Поряд з зазначеними перевагами, цей метод має і недоліки, які ускладнюють його використання на підприємствах досліджуваної галузі. По-перше, складність чіткого поділу витрат на постійні та змінні, що може викликати збільшення чи зменшення собівартості продукції. По-друге, інформації лише про змінні витрати недостатньо для довгострокового планування, визначення ціни реалізації одиниці виготовленої продукції.

Усунення першого недоліку можливе за умови врахування організаційно-технологічних особливостей галузі до якої належить підприємство. Крім того, як справедливо зазначає Ю.С. Цал-Цалко, будь-які витрати можна вважати постійними чи змінними, залежно від мети їх використання. Зважаючи на цю обставину, рахунки за характером витрат спочатку розподіляють по відділах, а потім класифікують на змінні та постійні відповідно до функцій, що здійснюються кожним відділом. Ми погоджуємось із такою точкою зору. Але вважаємо, що розподіл витрат на постійні та змінні має бути передбачений галузевими методичними рекомендаціями. Це усуне можливість маніпуляції величиною змінних та постійних витрат, яка може причинити значні економічні втрати внаслідок неправильного визначення бази оподаткування податком на прибуток.

Натомість усунення другого недоліку вимагає проведення додаткових розрахунків, а саме визначення частки постійних витрат, що припадають на собівартість відповідної одиниці продукції.

Іншим методом обліку витрат, що поширений у практиці зарубіжних країн, є метод обліку витрат і калькулювання повної собівартості («стандарт-кост»). В його основу покладено концепцію управління за відхиленнями..

До переваг цього методу можна віднести наступні:

1. Інформація про витрати, отримана в результаті застосування цього методу, є достатньою для прийняття довгострокових управлінських рішень.

2. Застосування методу стандарт-костинг дозволяє здійснювати ефективне управління відхиленнями фактичних витрат від їх стандартних показників.

3. Метод стандарт-костинг вважається одним з важливих інструментів контролю, що сприяє підвищенню його ефективності.

Проте, слід зауважити, що його впровадження в практику вітчизняних підприємств має деякі обмеження. Насамперед використання методу стандарт-костинг не регламентовано законодавством. Діючим планом рахунків не передбачено спеціальних рахунків для обліку відхилень, що ускладнює ведення відокремленого обліку стандартних витрат на виробництво продукції та витрат, що перевищують встановлені стандарти. Крім того, на практиці значні труднощі викликає встановлення стандартів за статтями витрат. На переважній більшості підприємств досліджуваної галузі використовуються не стандартні показники витрат, а планові. Також не на всі витрати можуть бути встановлені відповідні стандарти, що послаблює інформаційно-контрольну функцію управлінського обліку.

Враховуючи вищевказане, можна зробити висновок, що кожен із розглянутих методів має як переваги, так і недоліки. Отже, використання лише одного з методів обліку витрат не забезпечує формування достатньої інформації для вирішення всіх завдань, які постають перед менеджерами в процесі роботи. Тому на практиці, при організації управлінського обліку, необхідно поєднати переваги кожного із розглянутих методів і це дозволить усунути їх недоліки. Метод управлінського обліку витрат та калькулювання собівартості продукції є результатом інтеграції позитивних сторін вищевказаних методів обліку витрат. Він передбачає формування інформації про постійні та змінні витрати, що дозволить правильно сформувати виробничу політику підприємства. Проблема поділу витрат на постійні та змінні в такому випадку може бути вирішена на рівні підприємства за рахунок затвердження умов визнання та переліку статей постійних та змінних витрат у наказі про облікову політику. На рівні галузі ця проблема може бути вирішена подібним чином, а саме і за рахунок затвердження умов визнання та переліку статей постійних і змінних витрат у галузевих методичних рекомендаціях з планування обліку і калькулювання собівартості продукції.

Інтеграційний метод обліку витрат передбачає використання переваг раніше розглянутих методів. В основі методу управлінського обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, на нашу думку, мають бути позитивні сторони нормативного методу обліку витрат. Зміна традиційного підходу до обліку витрат за нормативним методом дозволить усунути недоліки, що йому притаманні. Крім того, на підприємствах досліджуваної галузі існують об'єктивні передумови формування нормативного господарства. Витрати матеріальних ресурсів на виробництво продукції, що становлять понад 80% у структурі витрат плодоовочевих переробних підприємств, регулюються нормами витрат, що передбачені у збірнику рецептур. Але дотримання та регулювання лише норм витрат матеріальних ресурсів недостатнє для ефективного управління витратами, що формують повну собівартість виготовленої продукції.

Висновки. Результати проведеного дослідження дозволили нам обґрунтувати, що ключовими елементами методу управлінського обліку витрат основної діяльності є методичні прийоми бухгалтерського

обліку та запропонувати використовувати інтеграційний метод для обліку витрат та калькулювання собівартості продукції.

Література

1. Білик І.А. Сучасні проблеми організації управлінського обліку на вітчизняних підприємствах / І.А. Білик // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2005. – № 6. – Ч. 3. – С. 168-173.
2. Чернелевський Л.М. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості. [Навчальний посібник] / Л.М. Чернелевський, Г.Г. Осадча. – К.: 2005. – 364 с.
3. Лень В.С. Управлінський облік: [навчальний посібник] / В.С. Лень. – К.: Знання-Прес, 2006. – 317 с.
4. Нападовська Л.В. Управлінський облік: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
5. Вахрушина М.А. Бухгалтерський управлінський учет: [учебник для вузів] / Вахрушина М.А. – М.: ИКФ Омега –Л, 2002. – 528 с.
6. Добикіна Е.К. Управлінський облік в оперативній діяльності підприємства: [навчальний посібник] / Добикіна Е.К., Ровенська В.В., Рижиков В.С. – К.: ВД «Слово», 2005. – 272 с.
7. Вербило О.Ф. Бухгалтерський облік у менеджменті: зміст та методика навчання: [підручник] / Вербило О.Ф., Кондрицька Т.П., Ярошинський В.М.; за ред. д.,к.е.н. О.Ф.Вербило. – К.: НАУ, 2006. – 328 с – (ч.3).
8. Соколов Я.В. Очерки по развитию бухгалтерского учета / Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 400 с.
9. Палий В.Ф. Нормативный учет / В.Ф. Палий. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 111 с.
10. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерський учет: управлінський аспект / Ч.Т.Хорнгрен, Дж.Фостер; [пер. с англ. под ред. Я.В.Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.
11. Цал-Цалко Ю.С. витрати підприємства: [навчальний посібник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 565 с.

Надійшла 11.11.2008 р.

УДК 657

Р. Л. ЦЕБЕНЬ

Хмельницький національний університет

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСБО

Стаття присвячена проблемам класифікації основних засобів енергопостачальних компаній. Автором запропоновано рекомендації щодо представлення інформації про основні засоби енергопостачальних компаній згідно Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку

Актуальність теми. Економічне визначення основних засобів є основоположним та узагальнює всю множину основних засобів. Керівній ланці підприємства для втілення в життя поточних та перспективних планів і складання фінансової звітності потрібна доречна інформація про натурально-речовий, кількісний та вартісний склад основних засобів.

Положення (стандарти) бухгалтерського обліку визначають методологічні засади формування інформації про основні засоби у бухгалтерському обліку, представлення та розкриття даної інформації у фінансовій звітності. Крім того, П(С)БО чітко регламентують форми фінансової звітності, що має негативні наслідки.

Один з кроків нашої держави у напрямку Європи визначений у загальнодержавній програмі адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, затвердженій Законом України від 18.03.2004 року №1629. Згідно розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 року №911-р «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» підприємства-емітенти, цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку зобов'язані будуть починаючи з 2010 року складати та оприлюднювати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність, складену тільки за міжнародними стандартами [1]. До таких підприємств відносяться енергопостачальні компанії.

Згідно з МСБО 1 «Подання фінансових звітів» кожному підприємству, враховуючи характер своєї діяльності, необхідно вирішити: подавати чи не подавати непоточні активи у вигляді окремої класифікації в балансі [2]. Тому питання класифікації основних засобів енергопостачальних компаній для потреб відображення в балансі згідно МСБО з урахуванням специфіки їх діяльності набуває дедалі більшого значення і є актуальним.

Аналіз публікацій з досліджуваної роботи. Проблеми обліку основних засобів на підприємствах викликають достатній інтерес вітчизняних науковців та практиків. Значний внесок у розвиток концептуальних

теоретичних та методологічних засад і підходів до обліку основних засобів внесли українські вчені М.Т.Білуха, Ф.Ф.Бутинець, С.Ф.Голов, В.М.Диба, В.П.Завгородній, Г.Г.Кірейцев, А.М.Кузьмінський, М.Ф.Огійчук, І.М.Павлюк, В.В.Сопко та ін. Але не зважаючи на це, недостатньо висвітлені питання розкриття інформації про основні засоби у фінансовій звітності згідно МСБО.

Постановка завдання. Метою статті є розробка рекомендацій щодо представлення основних засобів в балансі енергопостачальної компанії, який складений згідно Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, з урахуванням специфіки їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. С.Ф.Голов відмічає, що використання уніфікованих форм фінансової звітності призводить до того, що:

1) металургійний комбінат, сільськогосподарське підприємство, страхова компанія тощо надають звітність, яка не відображує специфіку їх діяльності та не забезпечує прозорість інформації для власників (акціонерів) та інших користувачів звітності;

2) стримується розвиток повноцінного капіталу внаслідок розбіжностей в методології формування інформації про діяльність його учасників [3, с.7, 8].

Згідно МСБО в балансі крім обов'язкових статей, необхідно наводити додаткові статті, якщо це потрібно для правдивого відображення фінансового становища підприємства. Необхідність додаткових статей у балансі ґрунтується на аналізі:

- 1) характеру, ліквідності, суттєвості активів та їхніх функцій у межах підприємства;
- 2) сум, характеру, термінів і умов погашення зобов'язань;
- 3) однорідності оцінки активів і зобов'язань [3, с.48].

Для розподілу об'єктів за певними ознаками на певній логічній основі існує метод класифікації. Як зазначає К.М.Нарібаєв класифікація забезпечує досягнення кінцевої мети в аналізі, інтерпретації і наданні корисної облікової інформації [4, с.48].

Основні засоби енергопостачальних компаній є досить неоднорідними за своїм складом та структурою. В рамках економічної класифікації основних засобів їх розподіляють за такими класифікаційними ознаками:

1. За приналежністю: власні та орендовані.
2. За функціональним призначенням: виробничі та невиробничі.
3. За мірою використання у господарській діяльності: діючі, тимчасово недіючі, недіючі.
4. За галузями національної економіки: енергетики, промисловості, транспорту, торгівлі, зв'язку, будівництва.
5. За видами основних засобів: земельні ділянки, будинки, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, виробничий та господарський інвентар.
6. Розподіл згідно П(С)БО 7 "Основні засоби": земельні ділянки; будинки та споруди; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар; інші основні засоби; бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи.
7. Розподіл згідно Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Зазначена класифікація дає можливість задовольняти потреби в інформації про основні засоби енергопостачальних компаній як внутрішніх, так і зовнішніх її користувачів.

Питання класифікації стосується методології бухгалтерського обліку. Як зазначає М.С.Пушкар "методологія не є застиглою формою знання, а знаходиться в постійному розвитку, відшліфовуючи понятійний апарат, моделюючи нові концепції для глибинного пізнання навколишнього світу" [5, с.184]. Свідченням цього є розвиток класифікації основних засобів.

Так, перша класифікація основних засобів в СРСР була здійснена у 1925 році і містила лише три класифікаційні групи: будівлі і споруди; машини і обладнання; транспортні засоби. Сучасна класифікація значно ширша. П(С)БО 7 "Основні засоби" визнає в складі основних засобів земельні ділянки, які є окремою класифікаційною одиницею.

В бухгалтерському обліку земля визнається об'єктом основних засобів, і відповідно, активом. Як відомо, активи – це ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [6, с.76]. Тому, для того щоб відповідати вимогам визнання активом об'єкт повинен:

- 1) контролюватися підприємством;
- 2) призвести до отримання економічних вигод у майбутньому.

Контроль над активом є важливим аспектом його визнання, оскільки показує, що саме це підприємство використовуватиме об'єкт для задоволення своїх інтересів.

В природному стані земля не має меж. Тому для набуття права власності на неї, земля розподіляється на окремі земельні ділянки. В бухгалтерському обліку об'єктом основних засобів, як відомо, є закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладами до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування, єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством [7, с.101]. Тому, об'єктом основних засобів є "земельна ділянка".

Згідно Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку і узагальнення інформації про наявність та рух основних засобів призначено рахунок 10 "Основні засоби". Даний рахунок має субрахунок для обліку земельних ділянок 101 "Земельні ділянки" [8, с.22].

На субрахунку 101 «Земельні ділянки» обліковуються земельні ділянки, які перебувають на підприємстві на правах власності, земельні ділянки, які перебувають на правах оренди, але лише в складі цілісних майнових комплексів та земельні ділянки, які перебувають на підприємстві на правах постійного користування. Земельні ділянки, які перебувають на підприємстві на правах оренди і не є складовою цілісних майнових комплексів, відображаються на позабалансовому рахунку 01 "Орендовані необоротні активи".

Іншим критерієм визнання активом є відповідність вимозі отримання економічних вигод від їх використання. Звичайно, якщо земельна ділянка не може бути джерелом вигоди, то відсутня потреба її утримання на підприємстві.

Для розкриття даного питання необхідно відмітити наступне. По-перше, земля за своєю природою вічна.

По-друге, вартість земельних ділянок не підлягає амортизації.

По-третє, у відповідності до класифікації активів згідно GAAP земельні ділянки відносяться до активів, вартість яких не зменшується внаслідок виробничої діяльності.

По-четверте, як відмічають провідні американські оцінювачі Д.Фрідман, Н.Ордуей однією з важливих характеристик землі є потенційна можливість збільшення її вартості. Причинами такої можливості можуть стати зміни в системі землекористування, відносний дефіцит ділянок із схожим місцезнаходженням тощо [9, с.4]. Тому, на практиці підприємство може продати земельну ділянку та отримати вигоду.

Таким чином, земельна ділянка є специфічним об'єктом та має ознаки, що відрізняють їх від решти основних засобів, а саме, її вартість не підлягає амортизації через що в будь-якому випадку може приносити економічну вигоду. Тому земельні ділянки мають бути представлені в окремій статті в балансі енергопостачальної компанії, який складений згідно Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Провідне місце в сукупності засобів праці на цих підприємствах посідають електричні мережі. Галузевий керівний документ 34.20.661-2003 "Правила організації технічного обслуговування та ремонту обладнання, будівель і споруд електричних станцій і мереж Міненерго України" до складу електричних мереж зараховує наступні об'єкти:

1. Повітряні лінії електропередач напругою 0,4-20 кВ.
2. Трансформаторні підстанції напругою 6-20/0,4 кВ, розподільних пунктів напругою 6-20 кВ.
3. Повітряні лінії електропередач напругою 35-150 кВ.
4. Кабельні лінії електропередач напругою 0,4-150 кВ.
5. Електричні підстанції напругою 35 кВ і вище.
6. Повітряні лінії електропередач напругою 220-800 кВ.
7. Виробничі будівлі і споруди.
8. Засоби релейного захисту і автоматики.
9. Засоби диспетчерського і технологічного управління [10, с.57].

Крім того, що електричні мережі відрізняються від решти основних засобів за ознакою галузі застосування, дані об'єкти розташовані на земельних ділянках та згідно Національного стандарту №2 «Оцінка нерухомого майна» відносяться до земельних поліпшень. Електричні мережі за ознаками віднесення до земельних поліпшень відносяться до будівель, споруд та передавальних пристроїв (табл.1).

Таблиця 1

Класифікація об'єктів електричних мереж за ознаками віднесення до земельних поліпшень

№ п/п	Об'єкт електричних мереж	Види земельних поліпшень згідно НС №2 «Оцінка нерухомого майна»
1	Повітряні лінії електропередач напругою 0,4-20 кВ	Передавальні пристрої
2	Трансформаторні підстанції напругою 6-20/0,4 кВ, розподільних пунктів 6-20 кВ	Передавальні пристрої
3	Повітряні лінії електропередач напругою 35-150 кВ	Передавальні пристрої
4	Кабельні лінії електропередач напругою 0,4-150 кВ	Передавальні пристрої
5	Електричні підстанції напругою 35 кВ і вище	Передавальні пристрої
6	Повітряні лінії електропередач напругою 220-800 кВ	Передавальні пристрої
7	Виробничі будівлі і споруди	Будинки та споруди
8	Засоби релейного захисту і автоматики	Передавальні пристрої
9	Засоби диспетчерського і технологічного управління	Будинки

Згідно зазначеного стандарту земельне поліпшення визначається як результати будь-яких заходів, що призводять до зміни якісних характеристик земельної ділянки та її вартості. До земельних поліпшень належать матеріальні об'єкти, розташовані у межах земельної ділянки, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни призначення, а також результати господарської діяльності або проведення певного виду робіт (зміна рельєфу, поліпшення ґрунтів, розміщення посівів, багаторічних насаджень, інженерної інфраструктури тощо)

[11, с.71].

Так, згідно Національного стандарту №2 «Оцінка нерухомого майна»:

1) будівлями є земельні поліпшення, в яких розташовані приміщення, призначені для перебування людини, розміщення нерухомого майна, збереження матеріальних цінностей, здійснення виробництва тощо;

2) спорудами визначаються земельні поліпшення, що не належать до будівель та приміщень, призначені для використання спеціальних технічних функцій (дамби, тунелі, естакади, мости тощо);

3) передавальні пристрої – це земельні поліпшення створені для виконання спеціальних функцій з передачі енергії, речовини, сигналу, інформації тощо будь-якого походження та виду на відстань (лінії електропередачі, трубопроводи, водопроводи, теплові та газові мережі, лінії зв'язку тощо) [11, с.71].

Отже, електричні мережі мають бути представлені в окремій статті в балансі енергопостачальної компанії, складеної згідно МСБО.

Висновки. Таким чином, основні засоби енергопостачальних компаній пропонується представляти в балансі такими статтями:

- 1) земельні ділянки;
- 2) електричні мережі;
- 3) інші основні засоби.

Це відобразить специфіку діяльності енергопостачальних компаній та структуру їх основних засобів.

Література

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 року №911-р «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» // www.minfin.gov.ua
3. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник. – К.: Лібра, 2004. – 880с.
4. Нарібаєв К.Н. Организация и методология бухгалтерского учета в условиях АСУ: Монография. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 135с.
5. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні: монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.09.1999 року №87 // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2007. – №1. – С.76-78.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року №92 // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2007. – №1. – С.101-105.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 року №291 (із змінами і доповненнями) // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2007. – №1. – С.21-75.
9. Фридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 480с.
10. ГКД 34.20.661 Правила організації технічного обслуговування і ремонту обладнання, будівель і споруд електростанцій і мереж Міненерго України. – К.: ОЕП “ГРІФРЕ”, 2003. – 224с.
11. Національний стандарт №2 “Оцінка нерухомого майна” затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 р. №1442 // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2007. – №2. – С.71-76.

Надійшла 05.11.2008 р.

УДК 330.322

О. С. КОРПАН

Хмельницький національний університет

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Встановлено і систематизовано базові принципи формування інвестиційних стратегій та визначено основні види стратегій інвестування.

Актуальність теми дослідження. Ефективний розвиток і функціонування сучасних підприємств залежить від ряду чинників, головним з яких є інвестиційна діяльність. Інвестиційна діяльність підприємства –

це об'єктивний процес, що має свою логіку і розвивається відповідно до властивих йому закономірностей і відіграє важливу роль в господарській діяльності підприємства, оскільки за своєю економічною природою інвестиції представляють собою відмову від сьогочасного споживання заради одержання прибутків у майбутньому. На сучасному етапі, все більше число організацій усвідомлюють необхідність свідомого перспективного управління інвестиційною діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і умов зовнішнього динамічного інвестиційного середовища. Ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю організації, направленим на реалізацію цілей її загального розвитку, в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури інвестиційного ринку і пов'язаною з цим невизначеністю, виступає інвестиційна стратегія.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у становлення і розвиток стратегій, технологій управління, інвестування зробили зарубіжні вчені Г. Александер, Ф. Андреас, І. Ансофф, Р. Байрн, І. Балабанов, Дж. Бейлі, Г. Бірман, К. Блейхер, Ю. Блех, В. Бочарова, С. Бредні, Е. Брігхем, О. Віханський, Х. Вютрих, У. Гетце, Л. Гітман, А. Градов, У. Девідоу, Р. Каплан, Б. Карлофф, У. Кінг, Д. Кліланд, М. Книш, В. Ковальов, Г. Марковіц, М. Мелоун, Д. Нортон, Р. Патюрель, М. Портер, М. Райсс, А. Стрікленд, А. Томпсон, Ф. Фабозці, Р. Фатхутдінов, У. Шарп, Д. Шендель, В. Шеремет. Значний внесок у розвиток цих проблем належить українським вченим О. Амоші, Є. Бельтюкову, І. Бланку, Б. Буркинському, В. Гейцю, В. Гриньовій, О. Іщенко, П. Перерві, А. Пересаді, В. Пономаренку, О. Редькіну, П. Рогожину, В. Федоренко, М. Чумаченко, В. Шевчуку. Разом з тим, аналіз опублікованих праць з даної проблематики дає підстави говорити про недостатнє наукове розкриття окремих питань, а саме: теоретичних, методологічних і прикладних основ формування, впровадження та адаптації стратегій компаній. Питання щодо створення сучасних інвестиційних стратегій висвітлені в науковій літературі, проте більшість робіт присвячена створенню стратегій залежно від цілей інвестування, без достатнього наукового обґрунтування принципів формування таких стратегій.

Метою дослідження є встановлення базових принципів формування інвестиційних стратегій та визначення їх основних видів.

Основні результати дослідження. Інвестиційна стратегія є системою довгострокових цілей інвестиційної діяльності організації, загальним завданнями її розвитку і інвестиційною ідеологією, а також вибором найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Інвестиційну стратегію також можна представити як генеральний напрям (програму, план) інвестиційної діяльності організації, проходження якому в довгостроковій перспективі повинно привести до досягнення інвестиційних цілей і отримання очікуваного інвестиційного ефекту. Інвестиційна стратегія визначає пріоритети напрямів і форм інвестиційної діяльності організації, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізацій довгострокових інвестиційних цілей, що забезпечують передбачений загальний розвиток організації.

Процес розробки інвестиційної стратегії є найважливішою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору підприємства, основними елементами якого є:

- 1) місія підприємства;
- 2) загальні стратегічні цілі розвитку підприємства;
- 3) система функціональних стратегій в розрізі окремих видів діяльності;
- 4) способи формування і розподілу ресурсів [3].

Актуальність розробки інвестиційної стратегії організації визначається рядом умов.

Найважливішою з таких умов є інтенсивність змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища. Висока динаміка основних макроекономічних показників, пов'язаних з інвестиційною активністю організацій, темпи науково-технологічного прогресу, часті коливання кон'юнктури інвестиційного ринку, непостійність державної інвестиційної політики і форм регулювання інвестиційної діяльності не дозволяють ефективно управляти інвестиціями підприємства на основі лише раніше накопиченого досвіду і традиційних методів фінансового менеджменту. У цих умовах відсутність розробленої інвестиційної стратегії, адаптованої до можливих змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища, може привести до того, що інвестиційні рішення окремих структурних підрозділів організації носитимуть різноспрямований характер, приводитимуть до виникнення суперечностей і зниження ефективності інвестиційної діяльності в цілому [1].

Розробка інвестиційної стратегії відіграє значну роль в забезпеченні ефективного розвитку організації, а саме:

- 1) забезпечує механізм реалізації довгострокових загальних і інвестиційних цілей майбутнього економічного і соціального розвитку організації в цілому і окремих його структурних одиниць;
- 2) дозволяє реально оцінити інвестиційні можливості організації, забезпечити максимальне використання його внутрішнього інвестиційного потенціалу і можливість активного маневрування інвестиційними ресурсами;
- 3) забезпечує можливість швидкої реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають в процесі динамічної зміни зовнішнього інвестиційного середовища;
- 4) враховує заздалегідь можливі варіації розвитку неконтрольованих організацією чинників зовнішнього інвестиційного середовища і дозволяє звести до мінімуму їх негативні наслідки для діяльності організації;
- 5) відображає порівняльні переваги організації в інвестиційній діяльності в порівнянні з її конкурентами;

6) забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного і оперативного управління інвестиційною діяльністю організації;

7) розробляє відповідну програму організаційної поведінки в рамках реалізації найбільш важливих стратегічних інвестиційних рішень;

8) формується значення основних критеріальних оцінок вибору реальних інвестиційних проектів і фінансових інструментів інвестування [4, 10].

Отже, розроблена інвестиційна стратегія є однією з базисних передумов стратегічних змін загальної організаційної структури управління і організаційної культури.

Варто зазначити, що в основі розробки інвестиційної стратегії організації лежать принципи нової управлінської парадигми - системи стратегічного управління. До основних з цих принципів, що забезпечують підготовку і ухвалення стратегічних інвестиційних рішень в процесі розробки інвестиційної стратегії організації, відносяться:

Принцип інвайронменталізму. Цей принцип полягає в тому, що при розробці інвестиційної стратегії організація розглядається як певна система, повністю відкрита для активної взаємодії із зовнішнім інвестиційним середовищем. Відкритість підприємства як соціально-економічної системи і його здібність до самоорганізації дозволяють забезпечувати якісно інший рівень формування його інвестиційної стратегії. На протиположному до інвайронменталізму конституціоналізм означає закриту організацію, діяльність якої не припускає інвестицій і інших взаємин із зовнішнім середовищем [9].

Принцип відповідності. Будучи частиною загальної стратегії розвитку організації, інвестиційна стратегія носить по відношенню до неї підлеглий характер. Тому вона повинна бути узгоджена із стратегічними цілями і напрямками операційної діяльності організації. Інвестиційна стратегія при цьому розглядається як один з головних чинників забезпечення ефективного розвитку організації відповідно до вибраної загальної стратегії. Крім того, розроблена інвестиційна стратегія повинна забезпечувати поєднання перспективного, поточного і оперативного управління інвестиційною діяльністю [5].

Принцип інвестиційної заповзятливості і комунікабельності. Даний принцип полягає в активному пошуку ефективних інвестиційних зв'язків по всіх напрямках і формах інвестиційної діяльності, а також на різних стадіях інвестиційного процесу. Інвестиційна поведінка такого роду пов'язана з постійною трансформацією напрямів, форм і методів здійснення інвестиційної діяльності на всьому шляху до досягнення поставлених стратегічних цілей з урахуванням нестабільного зовнішнього інвестиційного середовища [2].

Принцип інвестиційної гнучкості і альтернативності. Інвестиційна стратегія повинна бути розроблена з урахуванням адаптивності до змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища. Крім того в основі стратегічних інвестиційних рішень повинен лежати активний пошук альтернативних варіантів напрямів, форм і методів здійснення інвестиційної діяльності, вибір якнайкращих з них, побудова на цій основі загальної інвестиційної стратегії і формування механізмів ефективної її реалізації [6].

Інноваційний принцип. Формуючи інвестиційну стратегію, необхідно враховувати, що інвестиційна діяльність є головним механізмом впровадження технологічних нововведень, що забезпечує зростання конкурентної позиції організації на ринку. Тому реалізація загальних цілей стратегічного розвитку організації значною мірою залежить від того, наскільки його інвестиційна стратегія відображає досягнуті результати технологічного прогресу і адаптована до швидкого використання його результатів [7].

Принцип мінімізації інвестиційного ризику. Практично всі основні інвестиційні рішення, що приймаються в процесі формування інвестиційної стратегії, в тому або іншому ступені змінюють рівень інвестиційного ризику. В першу чергу, це пов'язано з вибором напрямів і форм інвестиційної діяльності, формуванням інвестиційних ресурсів, впровадженням нових організаційних структур управління інвестиційною діяльністю. Особливо сильно рівень інвестиційного ризику зростає в періоди зростання інфляції. У зв'язку з різним менталітетом інвестиційної поведінки по відношенню до рівня допустимого інвестиційного ризику на кожному підприємстві в процесі розробки інвестиційної стратегії цей параметр повинен встановлюватися диференційовано [8, 12].

Принцип компетентності. Як і б фахівці не притягувалися до розробки окремих параметрів інвестиційної стратегії організації, її реалізацію повинні забезпечувати підготовлені фахівці - фінансові менеджери.

Оскільки, інвестиційна стратегія є однією із функціональних (забезпечуючих) стратегій у загальній стратегії організації при побудові стратегії необхідно врахувати *принцип ієрархії* за яким створюється загальна стратегія організації. Сьогодні спостерігається прагнення успішних підприємств зайняти таку позицію в ланцюжку цінностей, що буде максимально відповідати їх ключовим компетенціям. Ієрархія організаційної побудови організації визначає ієрархію стратегічних цілей і ієрархію його стратегії, яка безспірно має бути направлена на досягнення окреслених цілей. Це є суттєвою особливістю побудови стратегії організації та визначає її як багаторівневу структуру. Природно, що на рівні будь-якого підприємства має розроблятися генеральна стратегія – стратегія верхнього (першого) рівня та стратегії інших рівнів, які побудовані на її основі. Для більш низького рівня структури стратегія вищого рівня виступає ціллю, в той час коли для вищого рівня вона є засобом. В загальному вигляді, ієрархічна структура стратегії організації складається із рівнів. Кількість рівнів, в першу чергу, залежить від типу підприємства, зокрема диверсифіковане підприємство буде трьохрівневою стратегією, а вузькопрофільне – дворівневою, яка містить ділові (конкурентні) та функціональні стратегії.

Використання зазначеної системи принципів гарантує інвесторові створення високоєфективної стратегії, спрямованої на досягнення запланованих показників діяльності.

В сучасній теорії і практиці інвестиційного менеджменту, зазвичай, використовують два основні види інвестиційних стратегій:

- 1) стратегія ефективного власника;
- 2) стратегія спекулятивного злиття або поглинання.

Використання інвестором стратегії ефективного власника передбачає, що його місія буде полягати не лише в доступі до визначеної продукції та фінансових потоків, а й у підвищенні науково-технічного і виробничо-збутового потенціалу, шляхом фінансового оздоровлення об'єкта інвестування. В такому випадку дохід інвестора буде носити довгостроковий характер і створюватись в результаті господарської діяльності підприємства. Відповідно для здійснення даної стратегії необхідні значні ресурси для придбання контрольного пакету акцій, а також для активного розвитку самого об'єкта інвестування.

Основна місія стратегії спекулятивного злиття або поглинання полягає в придбанні контрольного пакету акцій з метою отримання доступу до дефіцитних видів продукції (послуг), фінансових ресурсів, а також з ціллю отримання в розпорядження цінних об'єктів нерухомості, майнових і немайнових прав [13].

Висновки. В ході проведеного дослідження доведена актуальність інвестування; розглянуто базові принципи створення інвестиційних стратегій; систематизовано інформацію щодо основних видів інвестиційних стратегій. Зазначено, що в управлінні сучасною компанією значну роль відіграє процес розробки та здійснення інвестиційних стратегій, що є темою подальших наукових досліджень.

Література

1. Groppelli Angelico A. Finance / A.A. Groppelli, Ehsan Nikbakht. – 4th ed. – Huppauge (N.Y.) : Barron's Educational Series, cop. 2000. – XII, 596 str. – (Business review books).
2. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ: Учеб. - практ. пос. – М.: Дело, 2000. – 280 с.
3. Бард В. С. Инвестиционные проблемы российской экономики. - М.: Экзамен, 2000. – 504 с.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. - К.: Эльга -Н : Ника-центр, 2001. – 448 с.
5. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2000. – 160 с.
6. Вахрин П. И. Инвестиции: Учеб. – М.: "Дашков и Ко", 2002. – 301 с.
7. Долішній М., Побурко Я., Карпов В. Про рівномірність економічного розвитку регіонів України // Регіональна економіка. – 2002. – №2. – С.7 – 17.
8. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учеб. – М.: ЮНИТИ, Финансы, 2000. – 413 с.
9. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов / Пер. с нем. под общ. ред. В.В. Ковалева и З.А. Сабова – СПб: Питер, 2000. – 400 с.
10. Крылов, Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пос. / Э.И. Крылов, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384с.
11. Лукашов А. Инвестиционные стратегии // www.forumconsulting.ru
12. Попков В.П. Организация и финансирование инвестиций / Попков В.П.; Семенов В.П. – СПб. : Питер, 2001. – 221 с.
13. Руденко Л.Г., Кулік О.О. Економічні, соціальні і екологічні відмінності регіонів України в контексті регіонального розвитку // Український географічний журнал. – 2000. – N3. – С. 18 – 27.
14. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.

Надійшла 12.11.2008 р.

УДК 65.011.1 (477)

Л. А. ГРИЦИНА

Хмельницький національний університет

ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Акцентовано увагу на складності та комплексності корпоративної соціальної відповідальності підприємства, визначено етапи планування, розробки, впровадження та оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності машинобудівних підприємств.

Вступ та постановка проблеми. Корпоративна соціальна відповідальність підприємства (КСВ) – це складне та комплексне явище, що охоплює екологічну, суспільну, трудову та економічну сфери відповідальності підприємств перед різними групами зацікавлених сторін, а саме: суспільством, територіальною громадою, працівниками, споживачами, постачальниками, акціонерами тощо.

Однак, як свідчить аналіз робіт українських вчених (І. Акімової, О. Осінкіної, Ю. Бегми, В. Паніотто,

М. Стародубської, М. Дороніної, С. Буко та інших) вітчизняні підприємства розглядають КСВ як окремі незалежні заходи, що не мають безпосереднього зв'язку з основною діяльністю підприємства та визначаються, переважно, особистими етичними принципами керівників чи власників підприємств. В результаті, спостерігається надмірне спрощення ідеї КСВ підприємств, визнання епізодичності подібної діяльності, що не дозволяє проаналізувати ефективність та результативність КСВ підприємства.

Зважаючи на це, *метою даної статті* є визначення послідовності етапів КСВ, що враховують комплексність і складність впровадження принципів КСВ у діяльність машинобудівного підприємства та відображають безперервність даного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням отриманих результатів. Корпоративну соціальну відповідальність машинобудівного підприємства можна представити як процес, що охоплює етапи планування, розробки, впровадження та оцінки ефективності заходів КСВ та базується на дотриманні принципу підпорядкованості КСВ загальній меті діяльності підприємства (рис. 1) [1, с. 319; 2, 3].

В результаті, на першому етапі (етапі планування) здійснюється аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства. При цьому, оцінку внутрішнього середовища машинобудівного підприємства слід здійснювати у двох площинах. Перша площина – це визначення існуючого рівня КСВ підприємства. На нашу думку, ефективним є застосування на цьому етапі нормативно-індикативного підходу, який дозволяє не лише оцінити існуючий рівень, а й визначити критичні точки у діяльності підприємства, які потребують особливої уваги під час розробки КСВ заходів підприємства.

Друга площина передбачає оцінку наявних ресурсів підприємства, які можуть бути використані для забезпечення реалізації КСВ заходів. Якщо провести аналогію з ієрархією потреб А. Маслоу, то можна стверджувати, що головною умовою для впровадження КСВ у діяльність підприємства є забезпечення певного рівня прибутковості та фінансової стабільності підприємства, що дозволяє спрямовувати частину ресурсів на впровадження заходів, які безпосередньо не пов'язані з отриманням прибутків у короткостроковій перспективі.

Оцінка зовнішнього середовища діяльності машинобудівного підприємства зосереджується на трьох основних складових:

- 1) вивчення вимог чинного законодавства щодо діючих мінімальних норм забезпечення окремих складових КСВ підприємства;
- 2) визначення вимог до діяльності підприємства, що визначаються загальним середовищем функціонування підприємства або окремими зацікавленими сторонами, які виступають цільовими групами КСВ підприємства;
- 3) аналіз діяльності конкурентів щодо дотримання принципів КСВ у своїй діяльності [2].

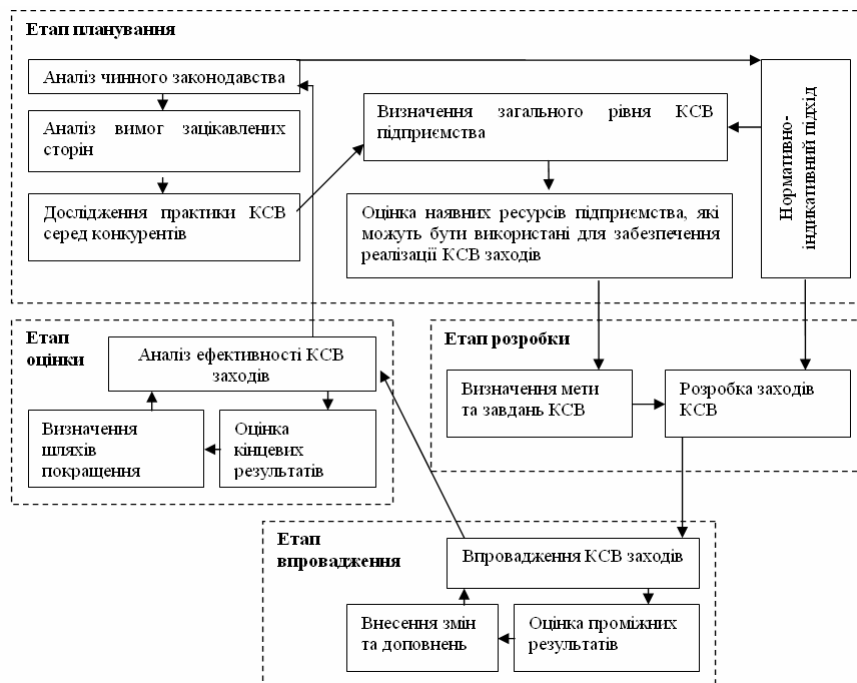


Рис. 1. Етапи планування, розробки, впровадження та оцінки ефективності заходів КСВ

На другому етапі здійснюється розробка КСВ машинобудівного підприємства, а саме:

- 1) формування мети та завдань КСВ підприємства. При цьому, враховуються внутрішні (ресурсні переваги) та зовнішні (переваги ринкового позиціонування) особливості підприємства, використання яких дозволить отримати переваги перед іншими учасниками ринку;
- 2) розробка детального плану дій шляхом перетворення загальних зобов'язань у сфері КСВ, взятих на себе підприємством, на конкретні заходи.

На нашу думку, під час розробки КСВ машинобудівних підприємств необхідно пам'ятати про два

важливих моменти - можливість розмежування у часі окремих заходів КСВ (як тих, що є частиною різних складових, так і заходів в межах однієї складової корпоративної соціальної відповідальності) та необхідність співставлення витрат та очікуваних результатів [3] як при плануванні окремого заходу, так і в загальному контексті КСВ.

В результаті, стає можливим поєднати та збалансувати інтереси машинобудівного підприємства та потреби суспільства, як вираження сукупності інтересів різних груп зацікавлених сторін. Подібний підхід до КСВ дозволяє уникнути недоліків традиційного підходу (розумного егоїзму), який визнає домінування інтересів та потреб суспільства над інтересами підприємства, наголошуючи при цьому на довгострокових перевагах КСВ. На нашу думку, діяльність будь-якого підприємства повинна, в першу чергу, орієнтуватися на забезпеченні його прибутковості, одним із інструментів досягнення якої виступає концепція корпоративної соціальної відповідальності. В той час як перетворення ідеї КСВ на основну мету діяльності підприємства підриває основи ринкового механізму, тим самим знищуючи будь-які можливості для реалізації КСВ підприємства.

Третім та четвертим етапами, відповідно, є впровадження та оцінка ефективності розробленої КСВ діяльності. На даних етапах забезпечується зворотній зв'язок між підприємством та зацікавленими сторонами, що дозволяє контролювати проміжні результати реалізації КСВ заходів, а також оцінювати ефективність розробленої системи та вносити зміни, спрямовані на її покращення. В результаті, досягається безперервність процесу реалізації КСВ підприємства.

Для першого, третього та четвертого етапів характерним є залучення груп зацікавлених сторін до процесів оцінки, що забезпечує повноту аналізу досягнень та недоліків КСВ машинобудівного підприємства. Однак, забезпечення зворотного зв'язку із зацікавленими сторонами не вирішує проблему широкого інформування зацікавлених сторін щодо КСВ підприємства. Головна причина – вибірковість залучення представників зацікавлених сторін. Слід розділяти поняття «інформування зацікавлених сторін про результати КСВ» та «налагодження зворотного зв'язку із зацікавленими сторонами», оскільки основною метою першого виступає покращення іміджу та збільшення довіри зацікавлених сторін до діяльності підприємства, натомість метою другого є покращення загальної практики КСВ підприємства.

Саме тому, невід'ємною складовою всіх етапів впровадження КСВ є формування електронної бази даних первинної інформації, в основу якої покладено ідею порівнюваності даних про результати реалізації КСВ підприємства. Створення подібної бази даних дозволить розв'язати проблему підготовки стандартизованих соціальних звітів та, відповідно, забезпечити поширення інформації про КСВ підприємства серед різних груп зацікавлених сторін.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запропонований підхід до КСВ як процесу послідовного проходження етапів планування, розробки, впровадження та оцінки ефективності заходів КСВ машинобудівних підприємств дозволяє:

- 1) поєднати та збалансувати інтереси підприємства і потреби зацікавлених сторін;
- 2) визначити види та обсяг ресурсів підприємства, які можуть бути використані на запровадження КСВ заходів без здійснення негативного впливу на реалізацію основної діяльності підприємства;
- 3) забезпечити контроль та визначити шляхи підвищення ефективності КСВ заходів.

В той же час, відкритими залишаються питання визначення ієрархії інтересів різних груп зацікавлених сторін, визначення сукупності дієвих заходів КСВ та оцінки їх результативності.

Література

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. -892 с.
2. Dentchev N. A. Integrating Corporate Social Responsibility In Business Models / N. A. Dentchev // Working Papers of Faculty of Economics and Business Administration, Ghent University, Belgium. – 2005. - No. 284. – p. 1-33.
3. McWilliams Abigail Corporate Social Responsibility: Strategic Implications / Abigail McWilliams, Donald S. Siegel, Patrick M. Wright // Journal of Management Studies. - January 2006. - Vol. 43, No. 1. - p. 1-18.

Надійшла 06.11.2008 р.

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ПІДТРИМАННЯ ЗРОСТАЮЧИХ ОБСЯГІВ ДІЯЛЬНОСТІ У РОЗРІЗІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто аспекти управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в період зростання обсягів діяльності підприємства. Визначено, що даний процес виступає як наслідком реалізації успішної стратегії розвитку підприємства, так і незалежною від підприємства кон'юнктурною зростання обсягів ринку споживання. Наголошено на важливих умовах залучення фінансових ресурсів, необхідності детального аналізу фінансово-господарського стану підприємства, оцінці передумов зростання та отриманні ефекту від збільшення обсягів внаслідок залучення додаткових фінансових ресурсів.

Постановка проблеми. Для успішного забезпечення одного з головних завдань функціонування підприємства - отримання максимального економічного ефекту в результаті проведення фінансово-господарської діяльності, необхідно узгоджено спрямовувати дії усього управлінського, облікового та аналітичного потенціалу на те, щоб раціонально використовувались ресурсна база підприємства, реалізовувались усі можливості до розвитку як самого підприємства так і за рахунок зростаючого ринку. Ефективна діяльність підприємства можлива за умови злагодженого функціонування його фінансово-господарського механізму. Зауважимо, що через певний проміжок часу настає період у діяльності підприємства, коли, навіть, завдяки оптимізації використання усіх ресурсів не дозволяє йому в подальшому нарощувати отримання прибутків. Діяльність на сучасних конкурентних ринках не передбачає зупинку на певних рівнях досягнутого, оскільки вже існуюча частка в певний період може зменшитись через активність підприємств конкурентів [1].

Впровадження нових технологій, розширення продуктивних рядів, вдосконалення якісних характеристик продукції, збільшення обсягів виробництва виступають важливою умовою зростання діяльності підприємства. Тому підприємству, враховуючи усі особливості і можливі наслідки відповідних змін, слід розширювати обсяги діяльності як на власній виробничій базі з частковим поповненням об'єгових коштів, так і з залученням довгострокових фінансових ресурсів для проведення капітальних інвестицій [5].

Такі зміни на підприємстві доцільно розглядати з позиції управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. Значною мірою, починаючи саме з глибокого вивчення балансу дебіторської та кредиторської заборгованості можна говорити про врегульованість фінансового стану підприємства. Збільшення зовнішніх запозичень підприємства, як довгострокових так і короткострокових, свідчить про необхідність ефективно управляти залученими коштами, оскільки їх потрібно буде повертати з відповідною винагородою в обумовлені умовами договорів термінами. Зростання обсягів діяльності призводить до збільшення витрат та впровадження нових проектів, що можуть за неефективного управління призводити до значних перевитрат та нарощування портфелю кредиторської заборгованості. Також, може сповільнитись оборотність коштів через значну частину їх освоєння у певному проекті. На ряду із вже залученими ресурсами можемо спостерігати зростання дебіторської заборгованості, внаслідок таких диспропорцій заборгованостей можуть починатись кризові явища на підприємстві. Такі обставини не сприятимуть подальшому розвитку і позитивного ефекту від збільшення обсягів діяльності підприємство може не отримати [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даний спектр проблем виступає особливо актуальним для світової економіки в період розширення транс-національного бізнесу, зростання та розбудови економік країн, що розвиваються. Тенденції стабільного економічного росту характерні також і для української економіки, що зумовлює необхідність для розширення діяльності. Вивченням даних питань займаються практикуючі аналітики із консалтингових агенцій, аудиторських фірм, інвестиційних фондів, що розробляють стратегії розширення діяльності для великих компаній. Дослідженнями даного спектру проблем займаються такі західні науковці як Бланк І.А. [1, 2], Ван Хорн Дж. К. [3], Росс С [10]. Серед українських вчених слід зазначити таких науковців Вітлінський В.В. [4, 5], Герасименко Р.А. [6], Проданчук М.А. [9].

Мета статті. Виходячи із позиції необхідності подальшого нарощування обсягів діяльності для підприємства, розглядатимемо аспекти залучення короткострокових та довгострокових зовнішніх фінансових ресурсів. Наголосити на важливості ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в період залучення додаткових фінансових ресурсів для підтримання розширення обсягів виробництва та впровадження на підприємстві капітальних інвестицій, визначити особливості планування та контролю за їх ефективним освоєнням. Систематизувати існуючі підходи до раціонального та цільового використання залучених ресурсів, та підходи щодо дотримання збалансованого управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Виклад основного матеріалу. Підприємству аби розвиватись недостатньо зосереджуватись лише на оптимізації досягнутого становища на ринку. Високо конкурентне ринкове середовище зумовлює виникнення нових більш якісних видів продукції, покращених технологічних властивостей, раціональні пошуки у

собівартості виробництва дозволяє здешевити кінцеву вартість продукції для споживача. Якщо відповідні тенденції активно будуть спостерігатись на ринку, то те підприємство, що зупинилось на певному рівні поступово втрачатиме свої позиції. Тому одним із головних завдань у складі стратегії кожного підприємства повинно закладатись завдання про збільшення обсягів виробництва та досягнення росту ефективності діяльності [7].

Розглядаючи ситуацію на ринку, який щорічно зростає на 20-40 % у вартісному та кількісному вираженні навіть не на рівні стратегічного планування, а й щорічно потрібно збільшувати обсяги діяльності аби приймати активну участь у гострій конкурентній боротьбі. В такому разі підприємства залучають значні обсяги зовнішніх ресурсів для підтримання стабільно високого темпу по збільшенню обсягів діяльності.

Для реалізації проектів по збільшенню діяльності підприємства, зокрема збільшення обсягів виробництва, розширення продуктових рядів, оновлення обладнання, що дозволить покращити якість продукції, підприємству необхідні додаткові фінансові ресурси.

Приклад, коли фінансова спроможність підприємства дозволяє йому власними коштами інвестувати в такі проекти є найбільш оптимальним і складає мінімальні ризики, бо прорахунки в реалізації проекту найбільші труднощі можуть створити з фінансовими втратами, але головне, вони не тягнуть за собою формування тягаря проблемної кредиторської заборгованості. Самоінвестування можна визначити ідеальним прикладом до підтримання зростання, в такому разі підприємство не виводить прибутки із складу фінансових ресурсів на сторону (дивіденди власникам), а інвестує їх у власне зростання. Такі приклади є поширеними серед багатьох підприємств із високою рентабельністю виробництва, і як правило характерні для ринків, що зростають швидкими темпами (20-40 % на рік). В такому випадку ціна для кінцевого споживача не є визначальним фактором при виборі продукції, що дозволяє виробникам підтримувати високу додану вартість [5].

Все ж більш поширеним є практика залучення фінансових ресурсів ззовні. Характеризуючи стан української економіки впродовж останніх десяти років зауважимо, що стабільне економічне зростання сприяло залученню іноземних інвестицій. Довіра населення до банківського сектору сприяла переведенню заощаджень населення з тіньового сектору на банківські депозити з поступовим зменшенням відсотка. Також банки активно залучали ресурси через розміщення облігацій на західному ринку та синдіковані кредити під низькі відсотки. Відповідно зростання доходів населення та попиту спричинили стабільний розвиток фінансово-кредитного механізму. Фінансові ресурси для українських підприємств ставали більш доступними як на внутрішньому так і на західних ринках [6].

Відповідно для ефективного використання фінансових ресурсів, що задіяні у певних проектах та сферах діяльності підприємства, не рекомендується виводити кошти з основного обороту ціною того, що може погіршитись фінансування основних статей. Тому доступність зовнішніх фінансових ресурсів дозволяє залучати їх на певних умовах для реалізації зростаючої стратегії діяльності [10].

Підприємство може залучати фінансові ресурси такими шляхами:

- 1) випуск облігацій строком від 1-го до 3-х років на внутрішньому або зовнішньому ринку;
- 2) часткове банківське кредитування у формі овердрафтового обслуговування з щомісячним або щоквартальним погашенням;
- 3) відкрита кредитна лінія терміном від 1-го року;
- 4) довгострокові кредити банків під цільове використання для реалізації конкретного проекту;
- 5) IPO тобто розміщення певної частки акцій на фондовій біржі.

Кожен із шляхів можливого залучення фінансових ресурсів ставить для підприємства свої умови для їх отримання та дає певні можливості. Ситуація кожного окремого підприємства є індивідуальною. Так підприємство виробник середніх розмірів за оборотами не може залучати облігації на зовнішніх ринках через те, що вартість такого запозичення буде дорогою саме за рахунок обслуговування та розміщення інформації про підприємство. Також зауважимо стосовно середніх підприємств, що проведення розміщення акцій на фондовій біржі може завершитись низьким відсотком реалізації внаслідок того, що ринок та інвестиційні компанії поки не зацікавились даним підприємством [8].

Коли ми вели мову, що підприємство може реалізовувати фінансування проекту власними ресурсами, але для підтримання стабільного механізму фінансування господарської діяльності в цілому можна укладати договори на овердрафтове обслуговування, що за стабільних оборотів дозволяють без застави на строк від 1-го до 3-х місяців залучати кошти в межах до 30 % від середньомісячного обороту коштів на рахунок у банку за результатами року. Такий спосіб залучення короткострокових коштів дозволить підтримувати усі необхідні проплати на стабільному рівні і проводити капітальні інвестиції, оскільки вважаємо, що підприємство і до того фінансувало усе стабільно, але періодичні виведення оборотних коштів на інвестиції чи часткове збільшення дебіторської заборгованості покритої вкладеними коштами дозволить перекрити часткові перебої. Але таке короткострокове залучення зовнішніх ресурсів дозволить підтримувати у нормальному стані лише високого рівня фінансової стабільності підприємства для підтримання оптимального стану та уникнення можливих затримок з регулярним фінансуванням загального фінансово-господарського механізму. Підприємства, що не спроможні покривати суттєві дефіцити ресурсів в масштабах діяльності підприємства від можливостей такого кредитування можуть не отримати бажаного результату, оскільки короткострокові залучення не зможуть дозволити оптимально регулювати довгострокову фінансову діяльність підприємства [9].

Прикладом класичного залучення фінансових ресурсів для збільшення обсягів діяльності виступають довгострокові кредити банків на умовах застави майна підприємства під гарантії конкретного бізнес-плану.

Такі кредитні ресурси видаються строком від 2-х років на умовах погашення із виплатою лише відсотків у перший рік (або більш тривалий період) та частковим погашенням тіла кредиту. Такі залучення дозволяють отримати повну суму саме під вже розраховані усі статті проекту. Таке фінансування може відбутись одразу, а можливе і поетапне цільове фінансування кожного наступного кроку реалізації проекту. Даний вид кредитування обмежує можливості користування підприємством залученими коштами в інших актуальних на конкретний час питаннях, що фактично обмежує участь залучених коштів у діяльності підприємства. Але позитивні особливості полягають у тому, що кошти не будуть використовуватись не за призначенням і зменшує ризики зриву строків виконання проекту, а також не призведе до погіршення фінансового стану і виникнення значної суми проблемної кредиторської заборгованості [11].

Одна з головних умов для ефективного реалізації проекту є детальне вивчення його потенціалу з виробничо-технічної, ресурсної, економічної та маркетингової точок зору. Допущені суттєві прорахунки хоча б у одному напрямку можуть звести ефект від розширення до нульового показника або й спричинити його збитковість. Негативні наслідки від прорахунків призводять до того, що збільшена кредиторська заборгованість освоєна неефективно і відповідно збитковість проекту у майбутньому спричинить до виведення частини коштів з оборотного капіталу підприємства для закриття кредиторської заборгованості. Загальний наслідок в цілому для підприємства виражатиметься у посиленні проблемних явищ через дефіцит оборотних коштів. Тому усі показники при аналізі перспектив впровадження і реалізації проекту повинні бути збалансованими [5].

Оскільки, техніко-економічні розрахунки проекту, що впроваджується на підприємстві визначені у бізнес-плані, менеджмент підприємства вже має структуру проекту та його основні відправні точки – періоди фінансування кожного наступного кроку на етапі впровадження, забезпечення сировиною виробництва, пробні партії. Відповідно від цього будуватиметься управління фінансовими потоками по підприємству в цілому, адже, окремо взятий проект і кошти на його впровадження часто не можуть бути не інтегрованими у загальновиробничий процес функціонування підприємства. Стосовно бізнес-плану зауважимо, що слід враховувати динамічність ринкового середовища у сфері закупівель обладнання, оплати технічних працівників на його впровадження, закупівлю авторських прав, ліцензій та обов'язково враховувати інфляційні чинники перехідних економік та економік що розвиваються. Стосовно інфляційних ризиків ми мали на увазі саме реалізацію проектів на території України. Оскільки суттєві зміни важливих статей витрат за період між розробкою проекту, вирішенням питань по забезпеченню його фінансування та безпосереднім впровадженням, можуть збільшити його вартість. Прорахунки за такими важливими аспектами можуть призвести до повного використання залучених коштів на одній зі стадій впровадження, і подальші проблеми з фінансуванням проекту з боку самого підприємства можуть призвести до зупинки подальшого впровадження, що ставить під загрозу реалізацію проекту взагалі або порушення строків виконання. Наслідками таких прорахунків можуть стати проблеми з поверненням залучених фінансових ресурсів і необхідність залучати нові або продавати частину активів підприємства [11].

На етапі управління фінансовими витратами на реалізацію проекту пропонується механізм, що забезпечуватиме ефективний контроль та своєчасне прийняття управлінських рішень стосовно нього. Даний механізм передбачає зосередження на таких етапах:

- 1) бюджетне планування;
- 2) облік і контроль виконання бюджетів;
- 3) план-фактний та фінансовий аналіз;
- 4) розробка управлінських рішень.

Фінансування виконання проекту повинно проводитись на основі чітко розробленого та затвердженого менеджментом бюджету, який регулюється і перевіряється фінансовою службою підприємства. Чітко визначені статті фінансових витрат та їх розмір на кожний із кроків впровадження проекту забезпечать контроль над усіма стадіями його реалізації. Контроль за виконанням чітко визначених меж фінансування конкретного проекту може закріплюватись згідно кредитного договору і суворо перевірятись кредиторами. Такі рамки, звісно, значною мірою обмежують мобільність даного виду ресурсів, але є відповідні умови і менеджмент підприємства повинен визначати їх прийнятність або складність. Але ми зосереджуємо увагу саме на раціональному управлінні, одним із головних принципів якого визначаємо контроль та аналіз, що забезпечує прийняття ефективних та вчасних управлінських рішень. Тому у такому управлінні за відповідним освоєнням коштів та контролем за стадіями виконання проекту зацікавлений, в першу чергу, менеджмент підприємства. Адже прийняття управлінських рішень базуватиметься на отриманих даних про дійсне виконання проекту, про відповідність витрачених коштів на його впровадження, аналіз дотримання визначених на стадії розробки та планування показників і оцінювати поточні і стратегічні ступені ризиків, в разі визначення відхилень [3].

Досліджуючи питання залучення зовнішніх фінансових ресурсів для підтримання зростаючих обсягів діяльності слід наголосити на тому, що фінансово-господарський механізм функціонує як цілісна система, і порушення на певних його відрізках призведе до появи кризових проявів, а згодом до зародження передумов розбалансування фінансового стану. Тому за умов прийняття рішення про залучення додаткових фінансових ресурсів менеджмент підприємства повинен проаналізувати дійсний стан дебіторської та кредиторської заборгованості, власних ресурсів, врахувати ризики, які можуть трапитись з підприємством.

Інвестування на підприємстві передбачає різні ситуації з фінансуванням – коли підприємство оперує власними ресурсами без залучення зовнішніх, періодично залучає короткострокові ресурси, залучає довгострокові фінансові ресурси. За будь-яких обставин із визначених умов необхідно у сфері управління

фінансами зосереджувати увагу на плануванні та контролі в управлінні дебіторською і кредиторською заборгованістю. Поява нових статей витрат передбачає мобілізацію усіх фінансових ресурсів підприємства і їх оцінку. Визначимо ряд заходів для ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю:

1) інвентаризація дебіторської заборгованості за термінами виникнення та строками погашення, визначення контрагентів із вже порушеними термінами, визначити питому вагу кожної суми у складі загальної заборгованості, визначити можливий вплив на погіршення фінансового стану, яка частка проблемної дебіторської заборгованості покриває кредиторську заборгованість;

2) інвентаризація кредиторської заборгованості за термінами виникнення та строками погашення, визначення заборгованості із вже порушеними термінами, враховувати потенційно можливі ризики звернення контрагентами до суду з приводу примусового повернення кредиторської заборгованості, адже тоді такі суми у податковому обліку згідно українського законодавства необхідно буде вивести зі складу валових витрат і оподатковувати їх за ставкою 25%, що може створити додаткові фінансову труднощі;

3) в разі якщо прибутковість діяльності підприємства знижується а портфель дебіторської заборгованості зростає необхідно зауважити такий стан і більш ефективно планувати дебіторську заборгованість та слідкувати за термінами її погашення;

4) в разі необхідності переглядати партнерські відносини із окремими дебіторами, що систематично порушують умови договорів про період розрахунків;

5) налагодити систему попередніх оплат від покупців;

6) чітко контролювати та аналізувати дебіторів заборгованість яких сформувалась по впровадженню проекту;

7) визначити критичні для підприємства обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості, закладати такі показники у фінансових планах та регулювати ситуацію за наявності наближення розмірів заборгованостей до критичних розмірів.

Таким чином, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю містить у собі багато різноманітних аспектів, що визначають загальний фінансовий стан підприємства. Саме за збільшення обсягів запозичень контроль і регулювання дебіторської та кредиторської заборгованості стають ще більш актуальними, оскільки, ростуть розміри боргів, і їх вплив на загальний фінансовий стан підприємства стає більш суттєвим [9].

Висновки. За умов визначення стратегії зростання виходячи, як з ініціативи менеджменту за оцінкою потенціалу підприємства, так і спричинена ринковою кон'юнктурою націленість на зростання, підприємство може реалізовувати проекти по інвестуванню як за рахунок власних коштів, так і, як це частіше відбувається, за рахунок залучених фінансових ресурсів. Для того аби залучені ресурси ефективно використовувались та вчасно були погашені, щоб порушення строків визначених у проектах та фінансових планах не спричинили значного погіршення фінансового стану ми зупинились на аспектах управління, що їх повинен враховувати менеджмент підприємства для успішного впровадження. Серед таких аспектів ми визначаємо необхідність максимально точного планування по проекту так і, враховуючи фінансові плани по підприємству в цілому, контроль за виконанням проекту на кожній із стадій, вчасне реагування на можливі, навіть, незначні відхилення, оцінювання можливих ризиків. Окремий акцент поставлено на стабільності фінансового стану підприємства в період інвестування та залучення зовнішніх ресурсів і його залежність від ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства [9].

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. - К.: МП ИТЕМ, 1995. – 448с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента – К.: НИКА-ЦЕНТР, 1999.
3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 800 с.
4. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві. Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 490с.
5. Вітлінський В.В., Макаренко В.О. Модель вибору інвестиційного проекту // Фінанси України. – 2002. – №4. – С.63-72.
6. Герасименко Р.А., Блажан І.Р. Особливості формування фінансових ресурсів акціонерних підприємств // Фінанси України. – 2004. – №6. – С.82-89.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности – М.: Финансы и статистика, 1996.
8. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: проблемы, концепции и методы – М.: Финансы, 1997.
9. Проданчук М.А. Удосконалення обліку і контролю фінансових результатів / За заг. ред. Г. Кірейцева. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 232с.
10. Росс С. і ін. Основы корпоративных финансов / Пер. з англ. – М.: “Лабораторія Базових Знань”, 2001. – 720 с.
11. Савчук В.П. Управление финансами предприятия. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2003. – 480с.

Надійшла 06.11.2008 р.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОГО РЫНКА КАПИТАЛА

Постоянно возрастающая роль транснациональных корпораций в процессе международного движения капитала, значительный рост операций, связанных со слиянием и поглощением ТНК, поток иностранных инвестиций в ТНК характеризуют мировой рынок слияний и поглощений компаний. В статье рассматривается классификация консолидационных процессов, современные тенденции развития данного рынка, а также особенности слияния и поглощения в Украине.

Постановка проблемы. Современное развитие процесса глобализации тесно связано с формированием «новой экономики», в которой многонациональные компании выступают посредниками обмена и интернационализации знаний. Для современной экономики характерен стремительно идущий процесс транснационализации, в котором движущей силой выступают транснациональные корпорации (ТНК). Основным фактором эффективной деятельности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства. К началу XXI века международное производство товаров и услуг достигло 9 % мирового ВВП. Почти все крупнейшие ТНК относятся к триаде (трём экономическим центрам планеты): США, ЕС и Японии. В последнее время активно развивают свою деятельность на мировом рынке ТНК новых индустриальных стран.

Анализ публикаций. Вопросы реорганизации предприятий путём слияния и поглощения компаний находятся в центре внимания, как теоретиков, так и практиков. Анализ стратегии и тактики трансформации бизнеса, последствий слияния и поглощения компаний рассматривают Ю.Иванов, А.Хазбиев, Н.Неймишев, Г.Клейнер, И.Владимирова, С.Мельников, З.Лучишин, Ю.Макогон, Т.Орехова.

Целью работы является изучение основных мотивов слияний и поглощений ТНК и исследование динамики.

Объектом исследования является современные тенденции на рынке слияний и поглощений транснациональных корпораций.

Слияние и поглощение один из наиболее распространенных путей используемый современными компаниями. Слиянием называется объединение двух корпораций, в котором выживает только одна из них, а другая прекращает свое существование. При слиянии поглощающая компания принимает активы и обязательства поглощаемой компании (рис.1)

Термин «поглощение» относится к враждебным сделкам, он используется для обозначения как дружественных, так и недружественных слияний.

Анализируя мировой опыт и систематизируя его, можно выделить следующие основные мотивы слияний и поглощений компаний: (рис. 2)

Основная причина сделок, где компании используют механизмы слияния и поглощения - это конкуренция, которая вынуждает активно искать инвестиционные возможности, эффективно использовать все ресурсы, снижать издержки и искать стратегии противодействия конкурентам. Расширяя свои возможности, компании создают стратегии диверсификации и реструктуризации. С помощью этого внешнего пути развития компания обеспечивает соответствие своей деятельности выбранной концепции развития. Слияния и поглощения обладают целым рядом преимуществ по сравнению с внутренними методами корпоративного развития. За счет поглощения компании, уже существующей в этой области, компания смогла проникнуть в область новых продуктов без дорогостоящих исследований и разработок.

Объем мирового рынка слияний и поглощений продолжает расти и в 2007 году составил 4,7 триллионов долларов, согласно данным инвестбанков Morgan Stanley и Lehman Brothers. Это самый высокий уровень с момента биржевого кризиса 2000 года. Объем сделок на мировом рынке за первую половину 2007 года вырос на 53% и достиг – \$2,5 трлн. Сумма сделок в мировом масштабе в секторе компаний, производящих товары массового потребления, в первом полугодии 2007 г. утроилась. Наиболее динамично рынок слияний и поглощений развивался в Европе. Заметную активность на рынке проявили британские, французские, испанские и германские компании. Основной причиной такой активности компаний является стабильное финансовое положение, обусловленное как наличием собственного капитала, так и сравнительно легкого доступа к получению заимствованных средств. Кроме того, поглощения все чаще продиктованы долгосрочными стратегическими планами компаний, ради осуществления которых они объединяют усилия с фондами прямых инвестиций. Самым популярным советником по сделкам слияний и поглощений в мире стал инвестиционный банк Goldman Sachs. В третьем квартале 2007 года объем сделок на международном рынке значительно сократился на фоне ипотечного кризиса, который вызвал проблемы с ликвидностью у банков и подорожание кредитов во всем мире. [4]

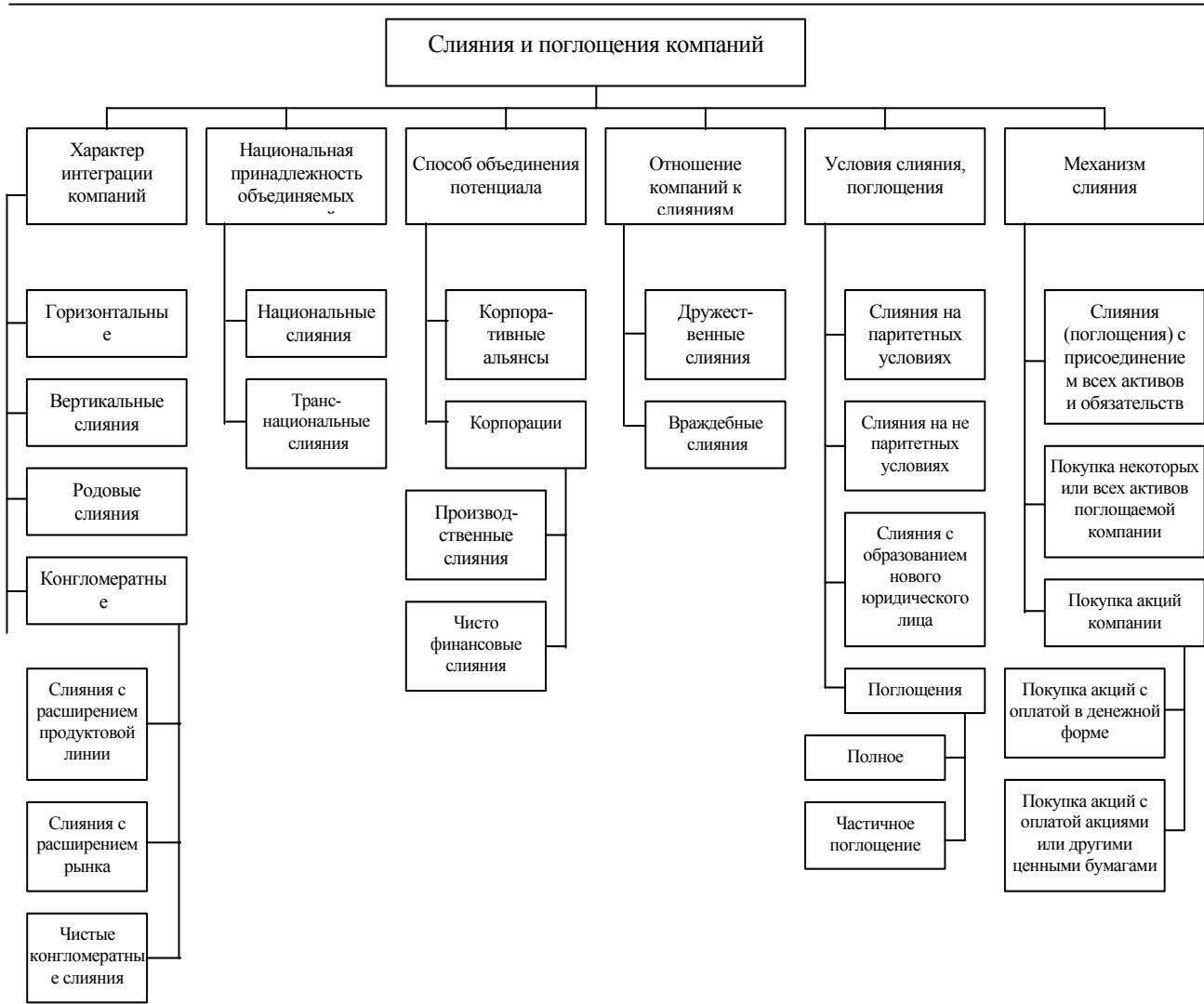


Рис. 1. Классификация типов слияний и поглощений компаний [1]

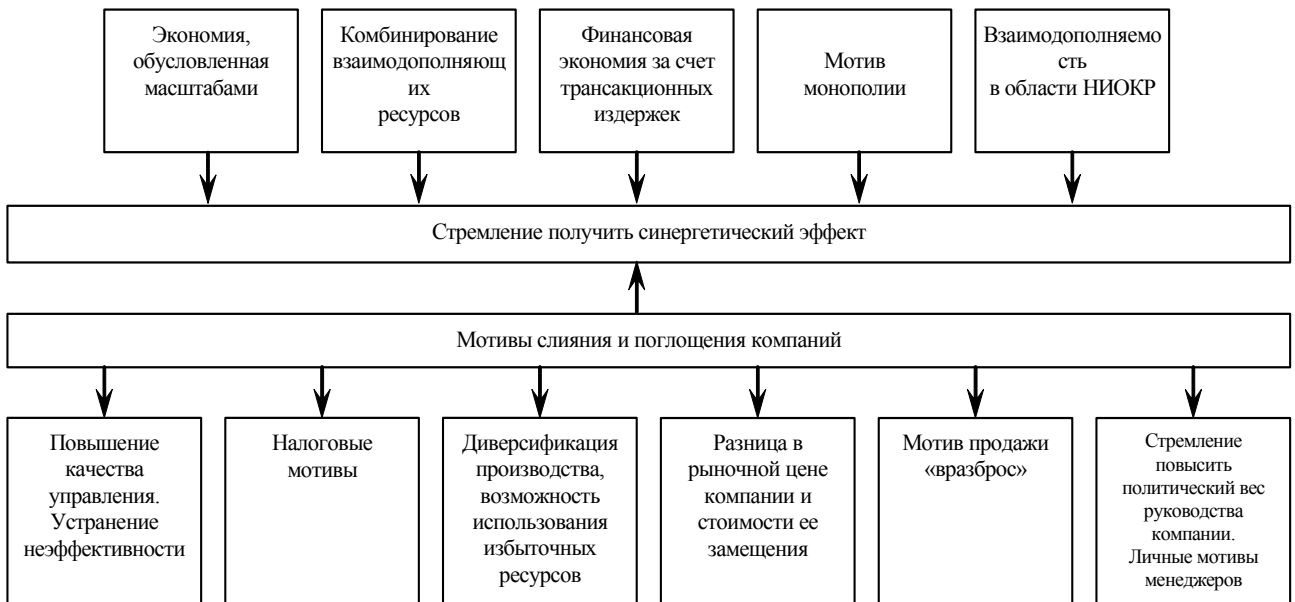


Рис. 2. Основные мотивы слияний и поглощений компаний. [2]

Глобальный показатель сделок по слиянию и поглощению компаний за 2008 год продолжил сокращение, начавшееся в конце 2007 года, снизился на 27%. Это произошло по причине кредитного кризиса, который продолжает развиваться и ограничивать присутствие на рынке компаний по управлению частным капиталом. Капитализация рынка по слиянию и поглощению компаний достигла 1 сентября 2008 г. суммы в 2,5 трлн. долларов, по сравнению с 3,46 трлн. долларов за тот же период 2007 года. [8]

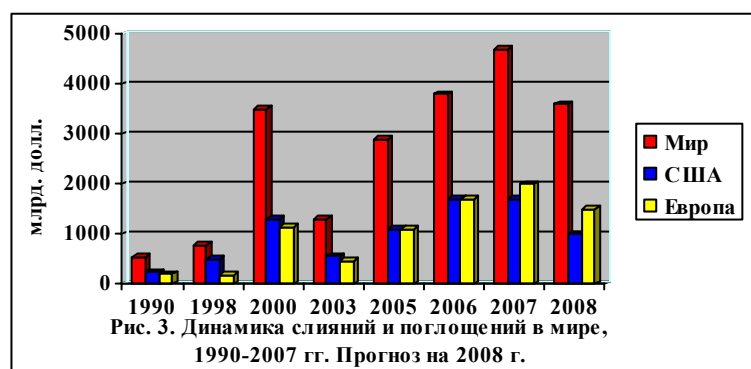
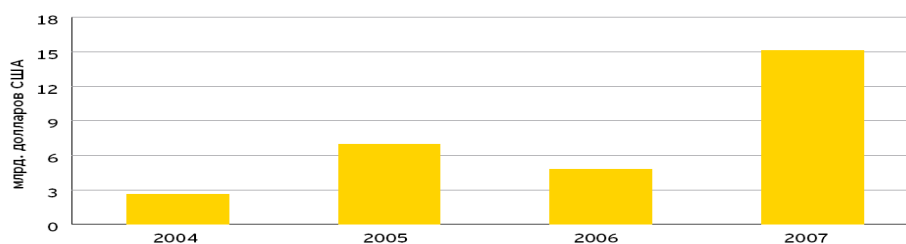


Рис. 3. Динамика слияний и поглощений в мире, 1990 – 2007 гг. Прогноз на 2008 г.

Однако стратегические слияния и поглощения компаний продолжают оставаться сильнее покупок контрольного пакета в компаниях, контролирующих частный капитал, понизившихся на 16%, до 2,2 трлн. долларов. Только два сектора промышленности показали рост активности за этот год. Объем сделок горнорудных компаний составляет 149,6 млрд долларов, по сравнению с 63,1 млрд годом ранее. Объем сделок потребительских продуктов вырос с 61,9 млрд долларов до 178,9 млрд долларов вслед за образованием новой дочерней компании Philip Morris International с капиталом 111,3 млрд долларов. По прогнозам большинства аналитиков в 2009 году рост рынка слияний и поглощений не предвидется в связи с замедлением темпов роста мировой экономики. [6]

Объем российского рынка слияний и поглощений, который является наиболее перспективных и бурно развивающихся среди всех стран СНГ в 2007 году достиг 131,7 млрд долларов США, что почти вдвое превышает показатель предыдущего года. Крупнейшие сделки были совершены в нефтегазовом секторе, энергетике, металлургии и горно-добывающей промышленности. Крупнейшие российские компании приобретают активы за рубежом, многие из них стремятся стать глобальными игроками. В то же время иностранные инвесторы увеличивают свое присутствие в России. Их интерес смещается от добывающих отраслей к энергетике, обрабатывающей промышленности и сфере финансов. Большинство сделок в России совершается стратегическими инвесторами. В 2009 году прогнозируется дальнейший рост российского рынка слияний и поглощений. [4]

Несмотря на нестабильную политическую ситуацию и относительно высокие страховые риски, рынок слияний и поглощений на Украине за 2007 год почти утроился и достиг рекордно высокого уровня — 15,1 млрд долларов США, включая приобретения украинских компаний за рубежом на сумму 900 млн долларов США. Украинская экономика, несмотря на отсутствие стабильной политической обстановки, продолжает развиваться. Наблюдается рост располагаемого дохода и потребительского спроса, рынки становятся более прозрачными. Шаги, которые Украина предприняла для вхождения в ВТО, позитивно сказались на формировании правовой базы и способствовали развитию процессов слияний и поглощений.



Источник: исследования «Эрнст энд Янг»

Рис. 4. Совокупный объем рынка слияний и поглощений Украины в 2004-2007 гг. [4]

В 2007 году объем сделок слияний и поглощений в металлургии и горнодобывающей промышленности значительно вырос и достиг 7,2 млрд долларов США. На сделки в финансовом секторе приходится 4,4 млрд долларов США и 25% от общего количества сделок. В пищевой промышленности объем сделок достиг 1 млрд долларов США. [4]

Иностранные компании продолжили экспансию на рынки Украины. На деятельность иностранных инвесторов приходится порядка 65% от общей суммы сделок и 70% от их общего количества. Значительный интерес был проявлен к финансовому сектору, металлургии и горнодобывающей промышленности. Доля приобретений украинских инвесторов за рубежом пока невелика — 6% от общей суммы сделок.

Также интенсивно развивается финансовый сектор, что способствует росту слияний и поглощений. В 2007 году совокупный объем сделок составил 4,4 млрд долларов США. Наиболее крупные сделки в секторе были совершены иностранными банками, которые продолжили экспансию на украинский рынок, что объясняется следующими причинами:

- 1) ростом прозрачности банковского сектора;

- 2) положительные макроэкономические перспективы, обеспечивающие значительный рост сектора;
- 3) относительно низкий уровень проникновения банковских услуг по сравнению с европейскими странами.



Среди наиболее значимых сделок в финансовом секторе можно назвать:

- 1) приобретение 94,2% в «Укрсоцбанке» за 2,2 млрд долларов США Австрийским банком Creditanstalt, дочерней компанией Группы UniCredit;
- 2) приобретение Swedbank 99,9% в «ТАС-Коммерцбанке» за 735 млн долларов США.
- 3) покупку Commerzbank 60% + 1 акция в АКБ «Форум» с правом увеличения пакета на 25% акций в течение последующих трех лет.

На эти три сделки приходится более 75% общей стоимости сделок в сегменте. Украинский банковский сектор представляет хорошие возможности роста и в меньшей степени подвержен мировому кризису ликвидности. Объем сделок в секторе, скорее всего, сохранится на высоком уровне в текущем году. [5]

Однако можно ожидать насыщения рынка в последующие несколько лет. Иностранные страховые компании выходят на растущий украинский рынок. Это ведет к увеличению конкуренции и побуждает украинские страховые компании повышать эффективность. Многим мелким и средним игрокам придется объединить бизнес, чтобы противостоять росту конкуренции. К наиболее значительных сделок в страховании относят приобретение 25% в страховой компании «Оранта» Казахской страховой компанией «БТА Страхование», а также 99% в «Веско» приобрели «УкрСиббанк» и Аха SA, французская страховая группа.

В металлургии и горнодобывающей промышленности общий объем сделок достиг 7,2 млрд долларов США. 86% этой суммы приходится на две сделки:

1. Слияние «Метинвест Холдинга», дочерней компании Систем Капитал Менеджмент (СКМ), входящей в 10 крупнейших металлургических предприятий мира, и украинского производителя железной руды «Смарт-Холдинг».
2. Приобретение «Евраз Груп» контрольных пакетов акций в пяти украинских металлургических и горнодобывающих активах. Сделка позволит компании повысить обеспеченность железной рудой. Процесс консолидации продолжается в 2008 году. Можно также ожидать увеличения числа приобретений украинских компаний за рубежом. [6]

В пищевой промышленности совокупный объем сделок составил около 1 млрд долларов США. На долю иностранных инвесторов приходится свыше 90% от объема сделок в отрасли. Одна из крупнейших сделок была совершена PepsiCo, которая приобрела 80% в «Сандора», крупнейшем производителе соков на Украине, за 542 млн долларов США. Еще одной значительной сделкой было приобретение «Ренессанс Капиталом» компании «Клуб Сыра», крупнейшего украинского производителя сырно-молочных продуктов. Иностранные инвесторы начинают проявлять интерес к пищевой промышленности Украины, в то время как активность украинских инвесторов в сегменте остается низкой. В текущем году объем сделок M&A может достигнуть очередного рекордного значения. [5]

Таким образом, слияния и поглощения являются наиболее развитым процессом в современных условиях, который возникает в период технологических прорывов развития мировой экономики. При этом каждой стране необходимо самостоятельно определить степень слияния и поглощения отечественных компаний, учитывая специфику условий развития, эффективности и роста производства, распределения доходов и другие факторы.

Мировой опыт подтверждает жизнеспособность и эффективность объединения банковского и промышленного капитала в рамках транснациональных корпораций, который позволяет ускорить оборачиваемость финансовых ресурсов, сократить издержки за счет развития ТНК систем взаимозачетов и

платежей, увеличить доли ресурсов в денежной форме и мобильность перераспределения, возможность проведения крупных сделок, многовалютных операций.

Литература

1. Галпин Т., Хэндон М. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний. М.: "Вильямс", 2005. с. 150.
2. Завьялова Е., Этокова Е. Международные слияния и поглощения: опыт Запада. "Рант". - 2003. с. 140.
3. Рудык Н.Б. "Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов", М.: "Зона ИКС".-2003. с 258.
4. <http://www.eu.com> Годовой отчет 2007 год. Слияния и поглощения в СНГ.
5. <http://www.kpmg.ua> Слияния и поглощения: факторы успешного проведения сделок.
6. <http://www.pwc.com> Forging ahead: слияния и поглощения в мировой металлургической отрасли в 2007 г.
7. <http://102banka.ru/tech/3.html> Рынок слияний и поглощений. Региональный аспект – 2007 год.
8. <http://www.eizvestia.com/world/full/28631> Слияния и поглощения в 2008 г.

Надійшла 06.11.2008 р.

УДК 658.589

О. О. ДОВГАНЬ

Хмельницький національний університет

СИСТЕМА ФАКТОРІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

Вступ. Початок нового тисячоліття знаменується створенням глобального інформаційного суспільства, становленням нового технологічного способу виробництва, характеризується переходом від ресурсно-затратного типу економічного розвитку до інноваційного. Важливість інноваційного розвитку для сучасної економіки України визначається станом вітчизняних підприємств, які після семи десятиліть планового господарювання і подальшого проблемного переходу до ринкової економіки опинились у складній ситуації відставання економічного розвитку та сповільнення позитивної трансформації економічного стану країни.

За умови трансформації суспільно-економічного ладу в країні, формування ринкової інфраструктури та переходом до постіндустріальної стадії розвитку вітчизняних підприємств, інноваційний потенціал набуває значення визначального складного фактору підвищення науково-технологічного рівня і принципово нової системи управління розвитком підприємства з метою досягнення вищого рівня задоволення потреб і виконання завдань, що постають перед сучасним підприємством. Тому інноваційний потенціал набуває значення сукупності інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозалежності, та умовозабезпечуючих чинників (процедур) оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [1, с.23]. Що визначає необхідність глибше вивчення саме цієї залежності, адже перспективність інноваційного розвитку підприємства забезпечується інноваційним потенціалом.

Необхідність розв'язання цих питань виводить на перший план необхідність актуалізації та активізації, визначення та обґрунтування взаємозалежності інноваційного розвитку та чинників, що його визначають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість наукових праць, опублікованих в економічній літературі в Україні та за кордоном присвячені дослідженню та розробленню методології та методів оцінки науково-технічного чи наукового потенціалу, розглядають як центральне завдання пошук теоретичних підходів і практичних методів оцінки науково-технічного потенціалу на макрорівні. На рівні окремих суб'єктів підприємництва питанням оцінки інноваційного потенціалу фірми присвячені роботи Н. Чухрай, Н. Краснокутської, О. Гриньова, С.Ілляшенка, О. Федоніна, В. Верби та ін. Але сьогодні ще не сформовано загальної єдиний підхід до визначення сутності інноваційного потенціалу промислових підприємств, розроблення методів та критеріїв його оцінки, а ступінь теоретичного та методологічного опрацювання проблем не дає змоги задовольнити потреби підприємств. У фрагментарних оцінках інноваційного потенціалу використовують переважно статистичні показники, що як правило стосуються характеристик науково-технічної, виробничо-технологічної та інших складових загального потенціалу підприємства чи організації, інноваційну ж вони, як правило, відображають опосередковано або недостатньо повно. Власне інноваційний потенціал окремих підприємств здебільшого не виокремлюють, не вимірюють і тому цілеспрямовано не розвивають.

Потенціал інноваційного розвитку та прогресивного зростання показників економічної стабільності, прибутковості та ліквідності підприємства є похідною ефективною дією багатьох чинників, які відображають комплексну дію економічно-господарських і соціальних процесів на підприємстві.

Існує кілька підходів до визначення місця інноваційного потенціалу підприємства в структурі потенціалу підприємства. В зв'язку з відсутністю єдності думок відносно конкретних факторів, що впливають на предмет дослідження, а також труднощами адекватної оцінки процесу за допомогою традиційних методів, для ґрунтовного аналізу рівня інноваційного розвитку загалом та визначення його детермінантів відокремлено слід перш за все визначити мету оцінки та спрямування висновків, що необхідно зробити, тобто визначитись з системою класифікації визначальних чинників інноваційної діяльності підприємства.

Постановка завдання. В даній статті запропоновано декілька методів групування, систематизації факторів, що визначають інноваційну активність підприємства і являються складовими інноваційного потенціалу підприємства. А також визначено взаємозв'язок структуризації потенціалу підприємства, в тому числі і інноваційного, та досягнення поставлених пріоритетів та цілей.

Основні результати. Термін "потенціал" у перекладі з латини означає "міць", "сила". У "Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера" бачимо визначення змісту терміна як ступінь потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь".

Економічний зміст потенціалу може бути визначений як наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення мети, здійснення певних дій.

Кузьмін О.С., Тимошук М.Р. визначають потенціал як категорію, що характеризує можливості підприємства, які в конкурентних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища можуть проявитись у визначеному напрямі з певною ефективністю за певний час [7].

Дефініція поняття потенціалу визначає підхід до його оцінки, вимірювання й управління. В потенціалі, що об'єднує в собі як просторові, так і тимчасові характеристики, концентруються одночасно три рівні зв'язків і відносин [9, с.11].

По-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і визначальних щодо можливостей її функціонування та розвитку. У цьому плані поняття "потенціал" фактично набуває значення "ресурс".

По-друге, він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей.

По-третє, потенціал орієнтований на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю сталого і мінливого станів, потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку.

Вітчизняні науковці пропонують такі визначення поняття інноваційного потенціалу.

О.С. Федоніна, І.М. Репіна, О.І. Олексюк розуміють інноваційний потенціал як сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного, технічного, організаційного та управлінського оновлення [9].

О. Гриньов вважає, що "інноваційний потенціал" – це сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, використовуваних у процесі здійснення інноваційної діяльності. Він містить усі ресурси, здатні забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства з використанням інновацій [3, с.19].

С. Ілляшенко визначає поняття "інноваційний потенціал", як деяку критичну масу ресурсів господарювання суб'єкта (інтелектуальних, науково-дослідних, інформаційних і т.д.), необхідну і достатню для його розвитку на основі постійного пошуку та використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які відкриваються перед ним, що пов'язане з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [5].

Н. Краснокутська вважає, що інноваційний потенціал – це здатність і готовність будь-якої організації здійснювати реалізацію інноваційного процесу. Здатність – це наявність і збалансованість структури інноваційного потенціалу, а саме ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності. Готовність – це достатність потенціалу та існуючих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності [6].

В. Верба, І. Новікова визначають поняття "інноваційний потенціал", як сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та умовозабезпечувальних чинників (процедур), які забезпечують необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [1, с.23].

На думку А. Гречан, інноваційний потенціал підприємства являє собою складну сукупність тих елементів його матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів, які воно використовує та може залучити як ресурс для сприйняття та впровадження нововведень; при цьому, можливо, залишаючи певну їх частину нагромадженою і невикористаною як резерв, на майбутнє [2, с.35].

Для подальшого дослідження доцільно буде використати детермінацію факторів на інноваційні ресурси, що пов'язане з визначенням інноваційного потенціалу, яке, на мою думку, найбільше відповідає рівню розвитку економічної думки.

В основу концепції визначення показників покладено принцип віднесення факторів до однієї з трьох базових груп: група факторів, що визначають причину виникнення явища (причинні фактори); група факторів, що виступають умовою виникнення (умовні фактори); група факторів, що являє собою параметри, що провокують виникнення явища.

Причиною, що породжує інноваційну активність виробничої системи, яка виражається в здійсненні цієї системою інноваційних процесів того або іншого якісного рівня і з тією або іншою швидкістю, виступає актуалізація інноваційного її потенціалу. Сутністю актуалізації є процеси взаємодії носіїв структурних

компонентів цього потенціалу. Інноваційним потенціалом підприємства прийнято вважати системну сукупність можливостей (потенцій), реально властивому підприємству і необхідних йому ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.

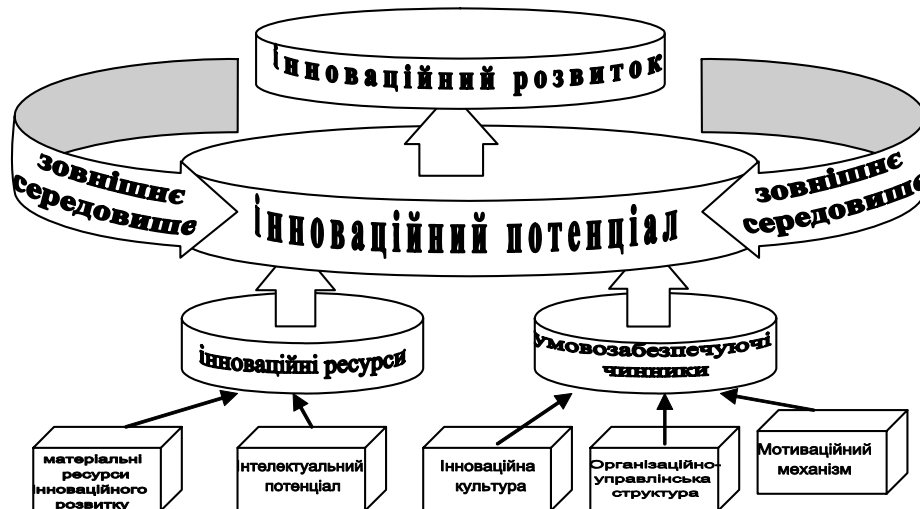


Рис. 1. Основні складові інноваційного потенціалу підприємства

Під інноваційними ресурсами підприємства розуміють постійні складові, що визначають здатність системи до інноваційної діяльності та стають її джерелами (кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні, фінансово-економічні).

При аналізі систем детермінації складових інноваційного потенціалу найактуальнішим і найдоцільнішим розподілом будемо вважати виділення у складі інноваційних ресурсів таких складових як матеріальні ресурси інноваційного розвитку та інтелектуальний потенціал, крім того інтелектуальний потенціал розглядається як сукупність нематеріальних активів та ресурсів, а матеріальні ресурси інноваційного розвитку складаються з технічної бази та оборотних активів, що використовуються для інноваційного розвитку підприємства.

Умовозабезпечуючими чинниками (процедурами) інноваційного потенціалу підприємства вважають сукупність умов, необхідних для оптимального використання інноваційних ресурсів для отримання найкращих інноваційних результатів. Саме вони прискорюють трансформацію інноваційних ідей в інноваційні продукти (або процеси). Основними стимуляторами інноваційних процедур є мотиваційний механізм, інноваційна культура підприємства та організаційно-управлінська структура. Інноваційний потенціал слід розглядати як складну динамічну систему генерування, накопичення і трансформування наукових ідей та науково-технічних результатів в інноваційні продукти, процеси. Інноваційний потенціал підприємства - це підсистема цілісної системи, в якій він взаємодіє з іншими складовими факторами розвитку підприємства.

При умові проведення аналізу відповідності рівня забезпеченості ресурсами і чинниками можливо виявити такі висновки про стан інноваційного потенціалу підприємства:

- 1) інноваційні ресурси не відповідають умовозабезпечуючим чинникам інноваційного потенціалу, що зумовлює слабку інноваційну активність підприємства;
- 2) висока інноваційна активність і сприйнятливість підприємства, що зумовлене наявністю інноваційних ресурсів, які створюють збалансовані та оптимальні умови для їх використання.

Інноваційний потенціал складає ядро загального підприємницького потенціалу підприємства, органічно входячи до його складових.

Як зазначалося вище інноваційний потенціал підприємства визначається окрім факторів ресурсної складової, ще й умовозабезпечуючою складовою. Умови розвитку відіграють специфічну роль у здійсненні процесів причинної взаємодії, оскільки забезпечують власне взаємодію статичних складових майбутньої причини шляхом привнесення в їхню структуру специфічних властивостей. Безпосереднім об'єктом прояву умови виступає не результат причинно-наслідкового зв'язку, а сам зв'язок, тобто весь процес (умова-причина-наслідок) як єдине ціле. Загальний характер впливу умов на формування й актуалізацію інноваційного потенціалу як причину виникнення результатів інноваційної діяльності виробничих систем загалом полягає в породженні ними динамічної частини відповідної причинної дії за допомогою трьох складових, котрі включають:

- 1) механізм трансформації наявних у розпорядженні можливостей інноваційної діяльності із стану можливостей абстрактних (породжуваними запасами ресурсів) у стан можливостей конкретних (породжуваними потоками ресурсів);

- 2) механізм привнесення в загальну структуру інноваційного потенціалу можливостей специфічного типу, що забезпечують інтеграцію і взаємодію всіх інших можливостей. При цьому базою і видимим вираженням зазначених процесів інтеграції і взаємодії можливостей виступають процеси інтеграції і взаємодії

їхніх носіїв;

3) механізм фіксації спрямованості процесів актуалізації інноваційного потенціалу. Він виражається в "відкиданні" наявної в розпорядженні підприємства системою потенцій частини своїх "ступенів волі" і прийняття процесами актуалізації цієї системи потенцій визначеної конфігурації.

Крім того сукупність умов, що визначають виникнення у виробничих систем такої форми їхньої господарської активності, як інноваційна активність, представлена двома базовими укрупненими групами економічних факторів.

По-перше, це внутрішні стосовно системи фактори, представлені технологіями діяльності цієї системи, по своїй суті являють сукупність різного роду знань про можливі способи взаємного комбінування виробничих факторів. Механізм впливу технологій (внутрішніх умов) на загальну структуру потенціалу виробничої системи полягає в забезпеченні сукупності способів перетворення виробничих факторів у кінцеві продукти функціонування цієї системи. Іншими словами, внутрішні умови привносять у структуру потенціалу системи можливості з'єднання і перетворення технологічних факторів для досягнення визначеного результату. Таким чином, під впливом технологій запаси виробничих факторів (ресурсів) перетворюються в потоки, а абстрактні можливості, джерелом яких ці фактори є - у конкретні, що володіють визначеною можливістю перетворення в дійсний результат.

По-друге, це зовнішні стосовно системи фактори, у якості яких варто розглядати параметри положення виробничої системи в зовнішній середовищі. У свою чергу, такого роду параметри можуть бути згруповані в два базових блоки.

Перший блок представляють параметри, що характеризують положення підприємства в макроекономічній системі, у структуру якої це підприємство (виробнича система) включається в якості однієї з підсистем. Результатом впливу на потенціал підприємства такого роду параметрів виступає поява в структурі його потенціалу сукупності можливостей реляційного типу, у породженні яких дане підприємство участі не приймає. Ці потенції підприємству задаються ззовні. Традиційно як джерела потенцій подібного типу дослідниками прийнято виділяти такі фактори інноваційної активності підприємств, як параметри макроекономічної інноваційної політики (інвестиційні, фінансові, інфраструктурної, політики технологічного трансферу, політики в області створення відповідної нормативної бази), параметри інвестиційного клімату і т.д.

У першому випадку в якості детермінант інноваційної активності підприємства можна виділити рівень інтенсивності і форми конкурентної боротьби підприємства на ринці; рівень диверсифікованості і якість роботи постачальників і посередників; рівень диверсифікованості основних груп покупців і характер пропонованих ними вимог до якісних параметрів створюваної виробниками продукції.

В другому випадку факторами інноваційної активності підприємства виступає ступінь прямої і зворотної вертикальної його інтеграції; інтенсивність участі в роботі стратегічних альянсів сфери НДДКР і в процесах технологічного трансферу; інтенсивність контактів підприємства з організаціями системи інноваційної інфраструктури і т.д.

Інноваційний потенціал слід розглядати як деяку критичну масу ресурсів господарюючого суб'єкта (інтелектуальних, науково-дослідних, інформаційних і т. д.), необхідну і достатню для його розвитку на основі постійного пошуку і використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які відкриваються перед ним, що пов'язано з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту.

Інноваційний потенціал включає ряд складових (рис. 2), їх зміст розглянемо нижче.



Рис. 2. Складові інноваційного потенціалу підприємства (адаптовано за [5,ст.226])

Ринкова складова. Характеризує ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку господарюючого суб'єкта зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем.

Інтелектуальна складова. Визначає можливості генерації і сприйняття ідей і задумів новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень.

Кадрова складова (у ряді випадків її можна ототожнювати з інтелектуальною). Характеризує спроможність персоналу господарюючого суб'єкта застосувати нові технології, реалізувати нові організаційні й управлінські рішення, виготовити нові товари.

Технологічна складова. Відбиває здатність оперативного перебудуватися, переорієнтувати виробничі

потужності і налагодити економічно ефективне виробництво нових продуктів, які відповідають запитам споживачів.

Інформаційна складова. Характеризує інформаційну оснащеність (забезпеченість) господарюючого суб'єкта, ступінь повноти, точності і суперечливості інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень.

Інтерфейсна складова. Характеризує можливість приведення у відповідність різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу.

Загрозу становлять протиріччя інтересів суб'єктів інноваційного процесу, що приводить до погіршення умов взаємодії (аж до розриву відносин) з економічними контрагентами підприємства-інноватора: постачальниками, торговими і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами і т. д. - у процесі реалізації проектів інноваційного розвитку.

Науково-дослідна складова. Характеризує наявність запасу результатів науково-дослідних робіт, достатнього для генерації нових знань, здатність проведення досліджень з метою перевірки ідей новацій і можливості використання новацій у виробництві нової продукції.

При цьому залежність інноваційного розвитку все більше абстрагується від рівня технічної та технологічної розвиненості, способу організації праці. Всі ці показники не є унікальними і можуть бути недоступними конкурентам лише в тому випадку, якщо „народжені” на цьому підприємстві та пристосовані до конкретних умов бізнесу, а люди, що працюють на підприємстві, охороняють це ноу-хау.

У Законі України " Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні" від 16.01.2003 року під поняттям інноваційний потенціал розуміють сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [4].

Але, за умови більш детальному розгляді складових частин інноваційного потенціалу з метою його оцінки та переходу господарсько-економічної діяльності до зменшення рівня впливу уречевлених та матеріальних чинників виробництва на розвиток підприємства, доцільним буде виділення таких складників:

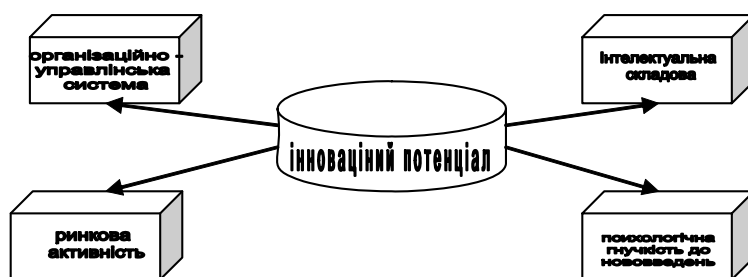


Рис. 3. Складники інноваційного потенціалу [8, с.313]

Базуючись на такому визначенні складових формування інноваційного потенціалу, можемо зробити висновок, що на перший план виходить саме нематеріальна частина капіталів підприємства і їх ефективне використання, що зумовлюються компетентним, професійним, відповідним вимогам часу організацією праці та управління, інтелектуальною спроможністю і бажанням, ринковою активністю.

Підбиваючи підсумок у розгляді зазначеного питання, наголосимо, що розв'язання проблеми інноваційного розвитку може значно вплинути на подолання негативних явищ, що виникли в сучасній економіці за умови доцільного і ґрунтовного загального визначення поняття інноваційного потенціалу як такого та порядку факторіального розподілу та виділення складників з метою визначення визначальних.

Головними детермінантами інноваційного розвитку визначаються складові інноваційного потенціалу підприємства, кожна з яких забезпечує певне часткове підґрунтя створення інновацій або провадження поліпшувачих змін. Якщо у першу половину минулого століття вирішальну роль в нарощуванні вартості компанії відігравали фізичний капітал. То на сьогоднішній ситуація кардинально змінилася і на визначальне місце виходить сукупність факторів інноваційного розвитку підприємства, що все більше абстрагуються від залежності технічного та матеріального забезпечення. Що створює потребу в подальшому дослідженні детермінантів та складових інноваційного потенціалу підприємства з метою визначення головного умовозабезпечуючого і визначального фактору відповідно до стадії економічного розвитку підприємства.

Література

1. Верба В.А., Новіков І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. - 2003. - №3. - С. 23-27.
2. Гречан А.П. Теоретичні засади визначення інноваційного потенціалу підприємства // Економіка та держава. - 2005. - №7. - С. 34-37
3. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. / Проблеми науки. - 2003. - №12. - С. 19-20.
4. Закон України „ Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні ” від 16 січня 2003

року № 433-IV//http:rada.kiev.ua

5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник – Суми, - 2003, -278 ст.
6. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Кузьмін О.С., Тимошук М.Р., Фещур Р.В. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства.// Економіка: проблеми теорії і практики., Харківський економічний університет, 2005. – С.375-383.
8. Сіренко О.І., Підходи до оцінки інтелектуального потенціалу як складника інноваційного розвитку // Вісник національного університету „ Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. - №606 (23). – С. 312 - 317.
9. Федонін О.С., Рєпіна І.М, Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

Надійшла 09.11.2008 р.

УДК 339.166 + 339.543

О. М. КАЙДАНОВСЬКА
Хмельницький національний університет

АВТОМАТИЗОВАНИЙ КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ РУХУ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ СКЛАД ТИМЧАСОВОГО ЗБЕРІГАННЯ

Обґрунтована доцільність автоматизованого обслуговування роботи складу тимчасового зберігання, за допомогою автоматизованого робочого місця "Контроль та аналіз руху товарів через склад тимчасового зберігання" як складової частини дотримання митного законодавства України в напрямку митного оформлення вантажів суб'єктами господарювання - власниками складів тимчасового зберігання.

Вступ. Склади тимчасового зберігання відкритого і закритого типу (далі – СТЗ), що існують на території України з IV кварталу 2003 року, як один із варіантів тимчасового зберігання товарів і транспортних засобів під митним контролем, з моменту пред'явлення митному органу і до їх випуску, відповідно до обраного митного режиму (поряд з альтернативними варіантами такого зберігання на складах митних органів, митних ліцензійних складах), набувають все більшої популярності, завдяки економічній доцільності такого варіанту відповідального зберігання. Про що, зокрема, свідчить статистика їх кількісного зростання – так, по Хмельницькій області, станом на грудень 2004 року Хмельницької митницею було видано сорок сім дозволів на право використання складського приміщення, резервуара, майданчика як СТЗ, то станом на грудень 2007 уже дев'яносто шість [1].

Постановка завдання. В сучасному світі інформатизації і потужних комп'ютерних технологій Україна бере активну участь у впровадженні в життєдіяльність країни принципів Всесвітнього самміту з питань інформаційного суспільства (Женева 2003 - Туніс 2005) [2], „Плану дій Україна – Європейський союз" [3] (в напрямку поглиблення співробітництва між Україною та ЄС у сфері науки та технологій), а в митній галузі „Концепції модернізації та розвитку митної служби України до 2011 року" [4] (в напрямку підвищення рівня інформатизації і автоматизації системи взаємодії митниця – суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності (далі – суб'єкт ЗЕД), та впровадження потужних програмно-інформаційних комплексів, електронних баз даних, які позитивно впливають на оперативність проведення митного контролю і митного оформлення товарів і транспортних засобів), та зокрема реалізації пункту 6 розділу 2 "Тимчасового зберігання товарів" Спеціального додатка А до Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18.05.73 [5].

Опрацюванням питань автоматизації інформаційних потоків в управлінні складських комплексів займаються такі науковці, як Г.І. Нечаєв, Л.В. Савченко, О.Ф. Кузькін, О.С. Лістрова, Ю.Л. Пономаренко, але в галузі митної справи на рівні складів митних органів, митних ліцензійних складів, складів тимчасового зберігання та ін., ці проблеми досі на належному рівні не дослідженні.

Результати дослідження. Необхідність автоматизованого контролю роботи складу тимчасового зберігання обумовлена перш за все вимогами митного законодавства України. Так спочатку, згідно наказу Державної митної служби України (далі – ДМСУ) від 7.10.03 № 674 „Про затвердження Положення про склади тимчасового зберігання" [6], відповідно до: - пункту 2.2, власник СТЗ повинен забезпечити обладнання робочих місць для посадових осіб митних органів, які здійснюють митний контроль на цьому СТЗ; - пункту 2.5, на СТЗ відкритого типу повинен бути розташований підрозділ митного органу, який здійснює митний контроль і митне оформлення; - пункту 7.1, власник СТЗ здійснює облік товарів, що зберігаються на СТЗ, шляхом унесення до журналу обліку товарів відповідних відомостей; - пункту 7.2, власник СТЗ повинен забезпечити доступ посадових осіб митного органу до інформації, що міститься в Журналі обліку товарів; - пункту 7.4 власник СТЗ повинен до 10 числа місяця, наступного за звітним, подавати митному органу, у зоні діяльності якого розташовано СТЗ, Звіт про товари, що зберігаються на СТЗ; - пункту 7.5, власник СТЗ повинен зберігати усю документацію, пов'язану зі здійсненням своєї діяльності на СТЗ, протягом строку, встановленого законодавством України; - пункту 7.6, митний орган, що видав Дозвіл на право використання складського

приміщення, резервуара, майданчика як складу тимчасового зберігання, має право проводити планові (1 раз на рік) і раптові інвентаризаційні перевірки діяльності СТЗ.

З часом, згідно наказу Хмельницької митниці від 2.09.05 № 267 «Про затвердження Порядку розміщення товарів на складах тимчасового зберігання та їх видачі зі складів» [7] відповідно до пункту 3.3 і 3.4, а також проекту наказу ДМСУ від 14.07.05 «Про тимчасове зберігання товарів і транспортних засобів» [8], була внесена пропозиція і побажання здійснювати облік розміщення й випуску товарів і транспортних засобів з СТЗ в автоматизованій системі обліку товарів і транспортних засобів, розміщених на СТЗ.

І нарешті зараз, згідно наказу ДМСУ від 18.05.07 № 417 «Про затвердження Порядку ведення обліку та подання митним органам звітності щодо товарів і транспортних засобів на складах тимчасового зберігання» [9], зокрема пункту 2.1, 3.1, власник СТЗ повинний вести електронний Журнал обліку товарів, що розміщуються, зберігаються на СТЗ та видаються з нього і за визначених умов, подавати до митного органу Звіт про рух товарів на СТЗ (у паперовому й електронному вигляді) затвердженої форми, за структурою та форматом передавання даних, які визначені Держмитслужбою України.

До того ж, відповідно до статті 101 Митного кодексу України (далі – МКУ)[10], склади тимчасового зберігання відкритого типу призначаються для використання будь-якими особами. Взаємовідносини власника СТЗ з особами, які розміщують товари і транспортні засоби на складі, побудовані так, що він несе повну відповідальність, як перед ними, так і перед митними органами за втрату, пошкодження товарів і транспортних засобів, розміщених на його складі, чи за порушення митних правил (далі – ПМП) під час тимчасового зберігання і т. ін.

А тому, усе вище зазначене беззаперечно вимагає і переконує власників СТЗ у необхідності здійснення обліку, контролю і аналізу товарів, що зберігаються на СТЗ саме в автоматизованій системі. До того ж саме така форма оперативного обміну інформацією і документацією між суб'єктами господарювання і митними органами сприяє швидкому митному оформленню вантажів, переміщенню через митний кордон України товарів та транспортних засобів, своєчасному збору і обробці статистичної та оперативної інформації ДМСУ, контролю експортно-імпорتنних операцій суб'єктів господарювання, як подальший етап в реалізації завдань з боку України щодо спрощення і гармонізації митних процедур, за вимогами міжнародних договорів, угод, конвенцій та міжнародних організацій і об'єднань.

Саме актуальність, доцільність і новизна цих проблем визначили напрямок нашої науково-дослідної роботи [11], виконану згідно договору від 01.12.05 №20-2005, укладеного з ВАТ «Укрелектроапарат», складовою частиною якої і стала програмна формалізація процесу контролю та аналізу руху товарів через склад тимчасового зберігання.

Крім того, дослідженнями проблем спрощення та прискорення процедур митного оформлення і митного контролю (зокрема, тимчасового зберігання товарів) займаються українські, російські вчені та практики О.Д. Єршов, П.П. Пашко, П.В. Науменко, І.Г. Бережнюк, С.М. Сьомка, А.Д. Войцешук переважно в односторонньому порядку – в напрямку здійснення митницею контролюючих функцій щодо тимчасового зберігання товарів суб'єктів господарювання. А проблеми власників СТЗ, щодо належного виконання ними зобов'язань перед митними органами стосовно роботи цих складів, згідно статті 104 МКУ[10], практично не вивчалися. І програмне забезпечення з автоматизації управлінських робіт складських комплексів, існуюче на ринку України чи взагалі не задовольняє потреби власників СТЗ, чи є для них недоступним (закритим), чи не дозволяє виконувати в повному обсязі усі поставлені перед ними завдання, щодо нормального функціонування складу такого типу і недопущення порушення митного законодавства України його власником.

Так, існує велика різноматність програмного забезпечення, що призначене для ведення складського та фінансового обліку необмеженої кількості торгових, комп'ютерних, поліграфічних фірм, ресторанів і складів, наприклад такого, як програма «Склад» версії 1.0.2.141 [12] і т.п., які взагалі не враховують і непристосовані до специфіки митної документації і митних процедур, які контролюють товари, що зберігається на складі під митним контролем, згідно митного законодавства України.

Програмний продукт «Мастер склада временного хранения» фірми "Сигма-Софт", та інші подібні, що представлені на російському ринку програмних продуктів [13], хоча і мають потужні функціональні можливості і митну спрямованість, взагалі не підходить для українських суб'єктів господарської діяльності - власників СТЗ, так як розроблені згідно митного законодавства Російської Федерації.

Визнані українські лідери в галузі розробки програмного забезпечення для митних брокерів, такі як НТФ "Інтес" і НПО «Поверхность» хоча і розробили програми "TSW Reports.Учет товаров на складах СВХ и ТЛС"[14] та «MD StoreHouse Склади СВХ», що знаходиться в структурі нормативно-довідкової бази MD-Explorer [15], мають ряд недоліків: по-перше, усі програми цих фірм мають російськомовний інтерфейс, що не є зручно і доречно, враховуючи українськомовну митну документацію, митну законодавчу базу і практичну необхідність обміну інформацією в напрямку суб'єкт ЗЕД – митний орган саме державною мовою); по-друге, усі електронні вікна, таблиці вищезгаданих програмних продуктів ведуться у довільній формі, без жорсткого дотримання вимог законодавчих актів по тимчасовому зберіганню товарів і транспортних засобів на СТЗ, щодо назв документів, назв граф електронних таблиць, дотримання визначених форм чи структурної наповненості електронних документів, журналів і звітів; по-третє, дані програми не мають у своїй структурі усієї необхідної сукупності електронних таблиць, документів, звітів, журналів, нормативно-довідкової інформації, які б охоплювали усі необхідні функціональні завдання щодо якісного обліку, контролю та аналізу руху товарів через СТЗ і дозволили б його власнику повноцінно виконувати свої зобов'язання перед митними органами; по-

четверте, відсутність повної автоматизації та системності між електронними вікнами, таблицями унеможливує автоформування потрібних електронних журналів чи звітів (як зазначають самі розробники в деякі вікна треба постійно вносити одну і ту ж саму інформацію).

В складі Єдиної автоматизованої інформаційної системи Державної митної служби України, серед програмно-інформаційних комплексів (далі - ПІК) проходить досліду експлуатацію ПІК «Моніторинг товарів, що переміщуються через склади тимчасового зберігання» [16], але він призначений виключно для службового користування посадовими особами митних органів і як ми уже зазначали, є закритим для власників СТЗ.

Розроблений нами програмний продукт АРМ «Контроль та аналіз руху товарів через склад тимчасового зберігання» (далі – АРМ «СТЗ») за повнотою функціонального і змістовного наповнення не має схожих аналогів, максимально адаптований і зовнішньо схожий за інтерфейсом вікон електронних таблиць до ПІК «Моніторинг товарів, що переміщуються через склади тимчасового зберігання», для зручності роботи не тільки власників СТЗ, але й інспекторів митних органів, які уповноважені контролювати роботу СТЗ, перевіряти час від часу рух товарів через СТЗ і т.п., а робота зі знайомим інтерфейсом тільки підвищує швидкість і якість таких перевірок.

За вимогами технічного завдання щодо розробки системи автоматизованого контролю та аналізу руху товарів через склад тимчасового зберігання, АРМ «СТЗ» відповідає ряду стандартних вимог, а саме:

1) відповідність принципам: системності (при декомпозиції програмного забезпечення у вигляді функціонального автоматизованого робочого місця, підтримка цілісності системи); відкритості (виходячи з перспектив розвитку об'єктів автоматизації, передбачається можливість виконання і відновлення функцій, представлених в АРМ); технологічної сумісності по вертикалі й горизонталі із іншими програмними продуктами; стандартизації й уніфікації (легко підтримувати усі формати обміну даними за єдиною системою кодифікації даних); ефективності (досягнення раціонального співвідношення між витратами і цілями автоматизації);

2) здійснення безпосереднього обміну інформацією з багатьма зовнішніми абонентами, без переривання вирішення основних функціональних задач;

3) забезпечення програмної стійкості при великій тривалості безперервної роботи;

4) невибагливі вимоги до конфігурації обладнання ЕОМ;

5) наявність системи настоювань програми, набору стандартних процедур і методів, режиму конструктора для оперативних змін у системі, автоматичного завантаження програмного продукту;

6) професійність і в той же час простота під час його освоєння та використання фахівцями різного рівня підготовки (застосування системи впливаючих підказок);

7) відповідність високим вимогам до введення, перетворення, збереження даних і сумісність із широко розповсюдженими системами управління базами даних, електронними таблицями і текстовими редакторами;

8) здійснення пошуку даних за різними параметрами запиту;

9) наявність докладної документації з експлуатації програми.

Функціональне призначення даного програмного продукту полягає в :

автоматизації складських операцій, що здійснюються власником СТЗ при тимчасовому зберіганні товарів під митним контролем (облік товарів, що переміщуються через СТЗ, контроль видачі товарів з СТЗ, аналіз залишків товарів на складі);

1) забезпеченні сприятливих умов роботи складу, зниженні трудомісткості робіт та скороченні часу на їх проведення на усіх етапах тимчасового зберігання (розміщенні, зберіганні, видачі товарів зі складу);

2) підвищенні рівня аналітичної роботи щодо можливості ведення необхідних журналів та формування усіх необхідних звітів;

3) веденні усієї супутньої обліку документації по тимчасовому зберіганню товарів під митним контролем на СТЗ, за вимогами митного законодавства України (можливість швидкого формування в електронному вигляді і друку усього спектру заяв, актів, договорів, та інших документів, а також зведених таблиць, журналів, звітів);

4) можливості перегляду нормативних актів України, класифікаторів і довідників та використанні з них інформації для заповнення таблиць бази даних в процесі роботи з програмним продуктом;

5) забезпеченні безперервного обміну електронними повідомленнями в реальному часі між власником (уповноваженим представником власника СТЗ) і митним органом у разі необхідності;

6) підвищенні рівня контролю за організацією роботи СТЗ з дотриманням вимог митного законодавства (гарантія постійного перебування під митним контролем та унеможливлення надходження (вилучення) товарів поза митним контролем);

7) забезпеченні оперативного реагування у разі виникнення затримок, ускладнень чи непередбачуваних ситуацій під час тимчасового зберігання товарів.

АРМ «СТЗ» розроблений за архітектурою “клієнт-сервер” в середовищі швидкої розробки додатків – Borland Delphi 2006, з використанням бази даних Microsoft SQL Server 2000.

Програмний продукт інсталується і працює на персональних комп'ютерах із встановленою операційною системою Windows 95/98/ME/NT/2000/XP і потребує мінімальних параметрів конфігурації системи.

Програмне забезпечення Microsoft SQL Server 2000 використовуватиметься для проектування,

випробування і повноцінної роботи АРМ «СТЗ», а тому його також необхідно встановити на комп'ютерах, де буде безпосередньо використовуватися наша програма.

Процес установки Microsoft SQL Server 2000 проходить у такі етапи;

Етап 1. Запуск інсталяції.

Етап 2. Вибір комп'ютера для установки MS SQL Server 2000:

1) Local Computer (на комп'ютер з якого проводиться інсталяція);

2) Remote Computer (на інший комп'ютер локальної мережі).

Етап 3. Вибір способу установки MS SQL Server 2000 (обираємо Create a new instance of SQL Server, чи install Client Tools).

Етап 4. Уведення інформації про користувача.

Етап 5. Підтвердження згоди з ліцензійною інформацією

Етап 6. Вибір типу інсталяції MS SQL Server 2000 (тільки клієнтську частину Client Tools Only, серверну і клієнтську частину Server and Client Tools).

Етап 7. Вибір імені інсталяції MS SQL Server 2000 (чекбокс Default).

Етап 8. Вибір установлюваних компонентів MS SQL Server 2000 (Typical – Program Files – Data Files).

Етап 9. Вибір типу доступу до MS SQL Server 2000 (пункти Use the same account for each service. Auto start SQL Server Service і Use the Local System account).

Етап 10. Вибір типу аутентифікації MS SQL Server 2000

Етап 11. Підтвердження правильності уведеної інформації .

Етап 12. Запуск SQL-сервера за допомогою утиліту SQL Service Manager на комп'ютері-сервері, чи за допомогою настройок автоматичного запуску цього ж утиліту при завантаженні операційної системи (опція Auto-start service when OS starts).

За допомогою Microsoft SQL Server, зокрема в Query Analyzer відбувається створення:

- бази даних Baza_STZ (яка містить інформацію про контроль та аналіз руху товарів через з склад тимчасового зберігання) програмного продукту АРМ «СТЗ»;

- таблиць бази даних Baza_STZ (їх є 14 і кожна містить графи для заповнення інформації про конкретний необхідний об'єкт програми);

- тригерів вставки та оновлення даних граф у в таблицях для посилальної цілісності;

- збережених процедур, для внесення, видалення, зміни даних і формування вибірок з таблиць;

- представлення, яке буде зв'язувати всі таблиці і повертати всі записи, які є в таблицях;

- функцій користувача, які будуть повертати кількість записів створений за будь-який період часу;

- додатку, для роботи з базами даних (форми frmMain, форми DataModule, форми Sub_ZED, форми Model, форми Marka).

Детально ознайомитись з цими процедурами, а також структурою кожної з таблиць бази даних Baza_STZ, включаючи взаємозв'язок між ними, обмеження первинного ключа для першої колонки і обмеження певного зовнішнього ключа, яке забезпечує цілісність посилань з конкретною таблицею і відповідною колонкою, можна у науково-дослідній роботі [11].

Робота з готовим програмним продуктом АРМ «СТЗ» передбачає виконання таких режимів (рис. 1):

1) формування і робота із таблицями бази даних Baza_STZ;

2) формування розміщення товарів на СТЗ;

3) формування видачі товарів з СТЗ;

4) перегляд і робота з Журналом обліку товарів на СТЗ;

5) перегляд і робота зі Звітом про товари, що зберігаються на СТЗ, зі Звітом про рух товарів на СТЗ;

6) перегляд залишків товарів, що зберігаються на СТЗ;

7) перегляд інформації довідково-енциклопедичного і правового характеру по зовнішньоекономічній і митній тематиці (нормативні акти України, класифікатори, довідники);

8) перегляд і формування електронних і друк необхідних документів по тимчасовому зберіганню товарів на СТЗ;

9) робота в Інтернеті по оновленню інформаційної бази програми.

Усі таблиці БД призначені для:

1) швидкого формування електронних документів (рис. 2);

2) ведення обліку, контролю і аналізу за усіма етапами тимчасового зберігання товарів на СТЗ, як відкритого, так і закритого типу власниками СТЗ, представниками власників СТЗ;

3) оперативного надання інформації про тимчасове зберігання митним органам за першою вимогою;

4) збереження, упорядкування усієї інформації по тимчасовому зберіганню товарів на СТЗ;

5) а головне, таблиці БД є основою для автоматизованого формування усіх необхідних електронних звітів і журналів по тимчасовому зберіганню товарів на СТЗ.

Готовий програмний продукт містить в собі десять таблиць бази даних Baza_STZ різної функціональної направленості, які можна поділити на чотири групи:

1) таблиці з більш-менш сталою інформацією, що не залежать від факту розміщення товарів на СТЗ і формуються у будь-який час за необхідністю – це:

- таблиця Дозволи, що містить усю необхідну інформацію про Дозволи на право використання складського приміщення, резервуара, критого майданчика, відкритого майданчика, як складу тимчасового

зберігання відкритого чи закритого типу;

- таблиця Митні інспектори, що містить інформацію про митних інспекторів, що проводять митний огляд вантажу, контролюють факт розміщення товарів на СТЗ і видачу їх з СТЗ, а також митних інспекторів підрозділу митного органу, що розташований на СТЗ відкритого типу, які здійснюють митний контроль і митне оформлення товарів і транспортних засобів;

- таблиця Представники власника СТЗ / підприємства (або посередника) – містить інформацію про представників власника СТЗ відповідальних за зберігання товарів, а також представників підприємства (або посередників) – уповноважених осіб власника товарів;

- таблиця Суб'єкти ЗЕД – містить інформацію про суб'єктів господарської діяльності, які мають намір використовувати приміщення, резервуари або майданчики, як СТЗ – тобто власників СТЗ, а також про власників товарів і (або) транспортних засобів (уповноважених ними осіб), які мають намір помістити їх на СТЗ, крім того тут також може міститись інформація і про нерезидентів – відправників (експортерів) вантажів;

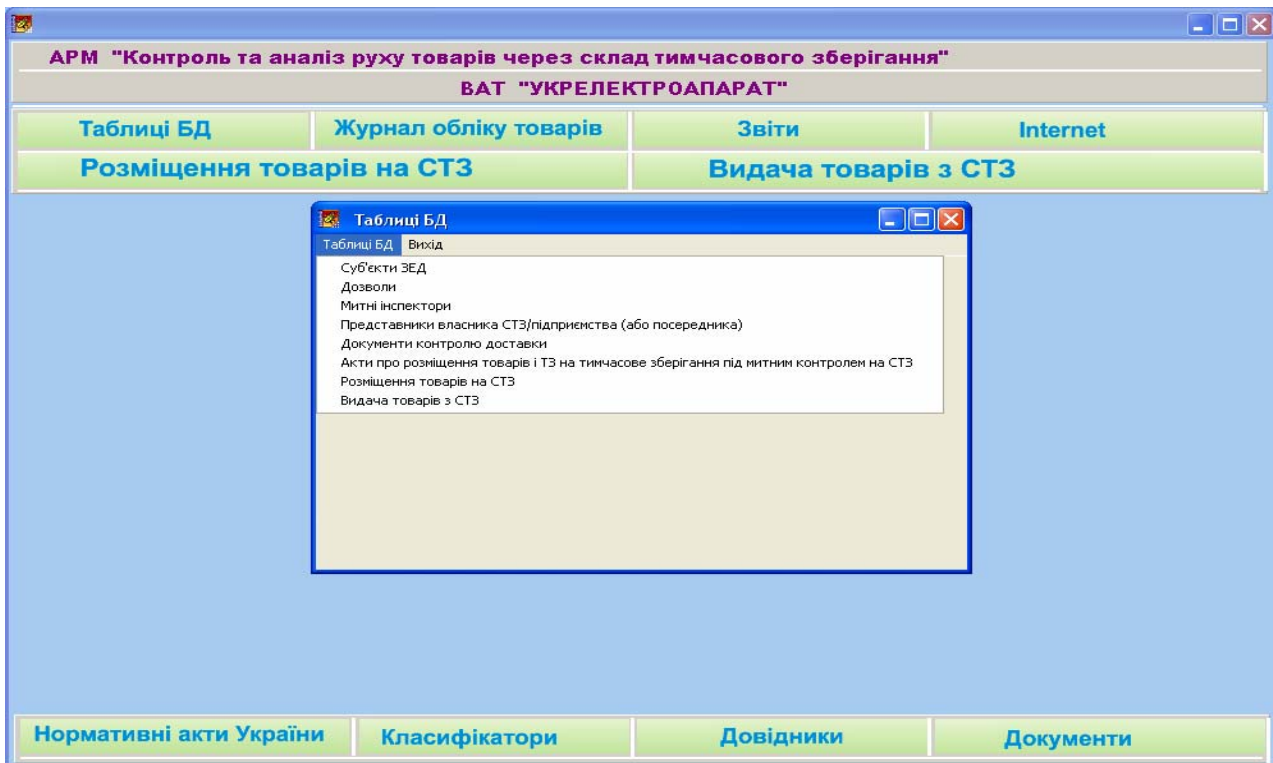


Рис. 1. Головний інтерфейс програмного продукту

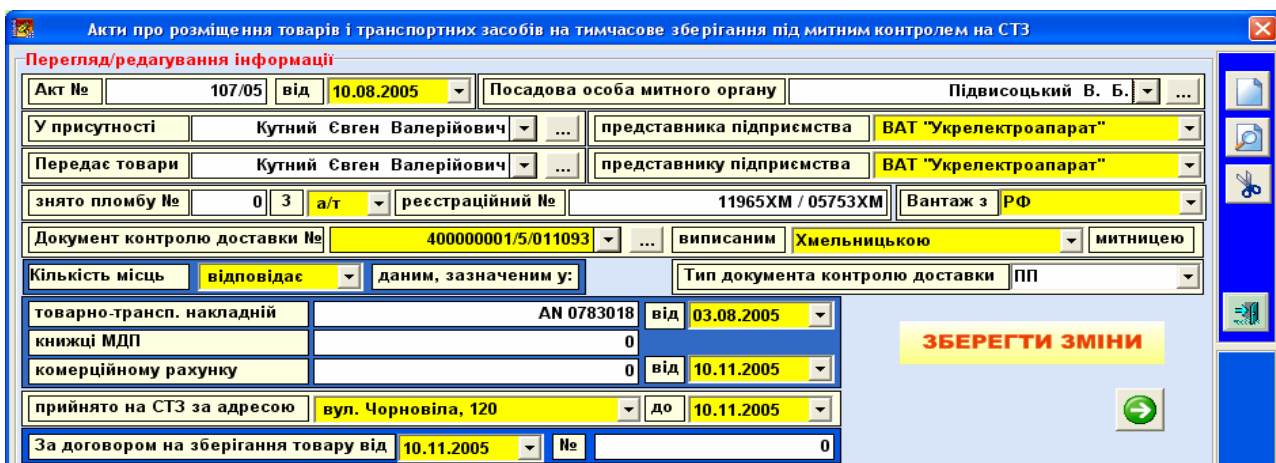


Рис. 2. Зразок електронного документу

2) таблиці, що заповнюються під час розміщення товарів на СТЗ, з індивідуальною для кожного факту розміщення інформацією – це:

- таблиця Акти про розміщення товарів і транспортних засобів на тимчасове зберігання під митним контролем на СТЗ – містить усю необхідну інформацію, по факту розміщення товарів на СТЗ;

- таблиця Документи контролю доставки (далі – ДКД) – містить інформацію про ДКД, за якими

проведено митний огляд вантажів, що розміщуються на СТЗ, також таблиця включає в себе таблицю Товари, яка містить інформацію про товари, що будуть знаходитись на тимчасовому зберіганні під митним контролем на СТЗ і таблицю Додаткова інформація / подані документи, яка містить інформацію про подані товаросупровідні документи при митному оформленні вантажу. Крім того таблиця містить також інформацію про ті вантажні митні декларації (далі – ВМД) – документи, на підставі яких товари будуть видані з СТЗ;

3) таблиці, що не заповнюються, а формуються автоматично з таблиць двох попередніх груп, інформація в яких підлягає лише аналізу, перегляду, друку – це:

- таблиця Розміщення товарів на СТЗ – містить графи для автоформування інформації для обліку руху товарів через СТЗ (рис. 3);

- таблиця Видача товарів з СТЗ – містить графи для автоформування інформації для контролю видачі товарів з СТЗ (рис. 4).

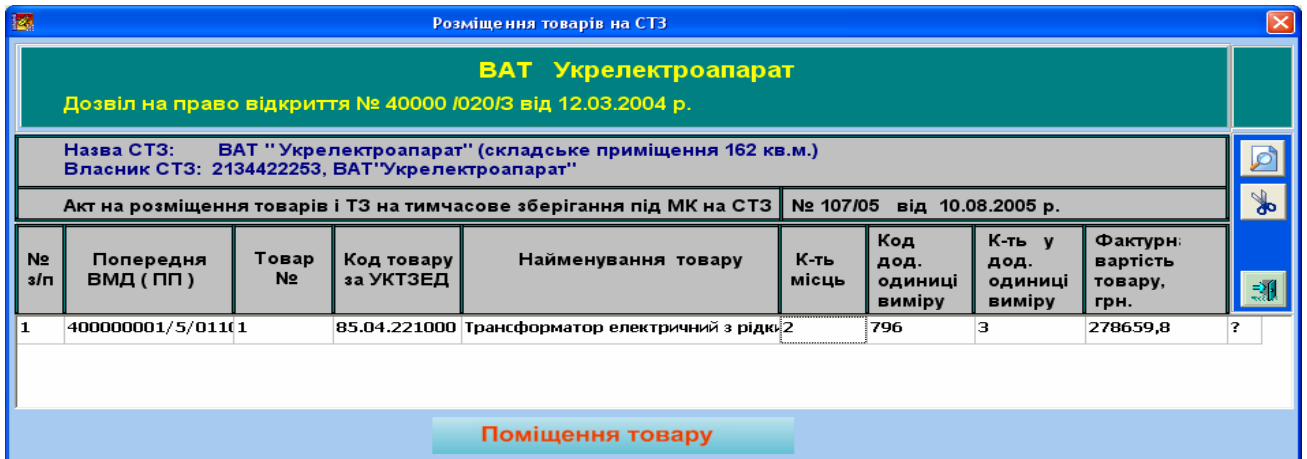


Рис. 3. Інтерфейс режиму розміщення товарів на СТЗ

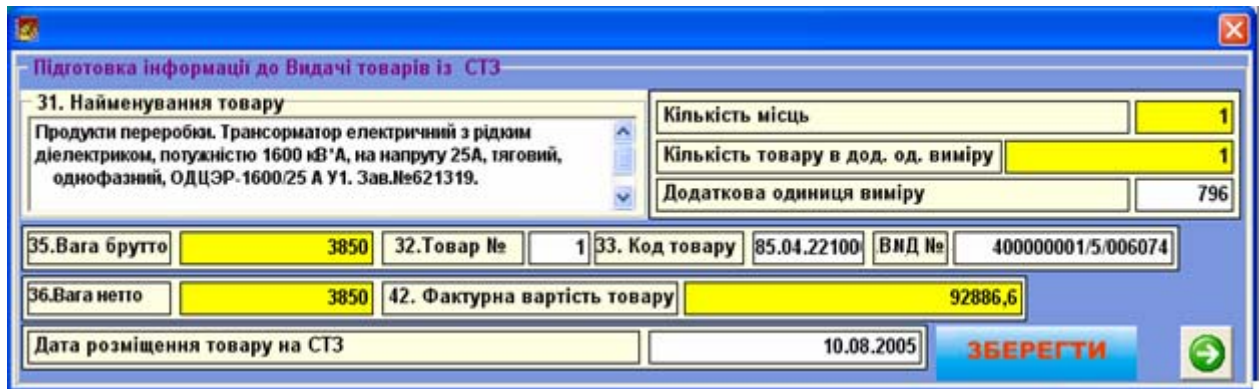


Рис. 4. Приклад інтерфейсу режиму підготовки товару до видачі з СТЗ

Таблиці бази даних (далі –БД) першої і другої групи можна формувати двома шляхами:

- за допомогою режиму Таблиці БД, де зі списку усіх таблиць можна обрати необхідну для роботи з нею;

- за допомогою режиму Розміщення товарів на СТЗ, де слід послідовно заповнювати впливаючі одна з одної таблиці, відповідно до Механізму контролю руху товарів через склад тимчасового зберігання з боку митних органів [17].

У вільний час доцільно сформувати усі таблиці БД першої групи, за допомогою режиму Таблиці БД, для швидкої роботи з ними під час формування таблиць другої групи в режимі Розміщення товарів на склад, а за необхідністю, редагувати, доповнювати їх у потрібний час, якщо інформація є новою.

Готовий програмний продукт АРМ «СТЗ»:

а) дозволяє створювати необхідну генерацію таблиць бази даних Baza_STZ;

б) формує електронний та паперовий вид документів (повідомлення про прибуття вантажу, заяви, акти, інші), згідно Механізму контролю руху товарів через СТЗ з боку митних органів [17], та має можливість передачі їх електронними каналами зв'язку митному органу;

в) автоматично формує Журнал обліку товарів, що зберігаються на СТЗ (станом на визначену дату), для перевірки роботи СТЗ інспекторами митного органу (рис. 5);

г) підтримує автоматичну генерацію звітів (станом на визначений час) – Звіт про рух товарів на СТЗ, Звіт про товари, що зберігаються на СТЗ, Звіт залишків товарів на складі, які також включають в себе вихідні

дані, розрахункові проміжні й остаточні таблиці із використанням панелі роботи зі звітом (редагування, перегляд, друк і т. ін.);

д) здійснює обмін електронними повідомленнями на рівні підприємство – митний орган;

ж) має систему автоконтролю за кінцевими строками тимчасового зберігання по кожному товару (3-х місячного строку згідно статті 108 МКУ, автоматизована перевірка фактів встановлення КМУ менших строків зберігання для товарів окремих категорій, ніж передбачено ст. 108 МКУ), тобто, графи у зведених таблицях товарів, що залишилися на СТЗ, по яким строк тимчасового зберігання ще не закінчився стають жовтого кольору, але за 2 дні до закінчення такого строку, програма повідомляє власнику СТЗ (уповноваженому представнику власника) про наближення строку закінчення тимчасового зберігання, змінюючи колір таких граф на червоний;

з) інформує користувача програмного продукту щодо заповнення, друку необхідної кількості екземплярів того, чи іншого документу (згідно вимог митного законодавства);

е) автоматизує рутинні, часто повторювані роботи і завдання користувача;

к) забезпечує безперервний автоматизований контроль прийняття-передачі з СТЗ митному органу товарів:

- які до закінчення строків тимчасового зберігання не були задекларовані у відповідний митний режим;

- які заявлені у режим відмови на користь держави;

- які знаходяться на тимчасовому зберіганні (ст. 168 МКУ);

- як зразки, узяті митними органами для проведення класифікації товарів;

- як проби та зразки, необхідні для проведення експертизи у справах про порушення митних правил;

- вилучених у справах про порушення митних правил;

л). дозволяє користувачу контролювати випуск товарів з СТЗ у вільний обіг;

м). дозволяє користувачу контролювати передачу товарів на інший СТЗ, МЛС, або товарів, які заявлені у режим знищення чи руйнування;

н). дозволяє користувачу контролювати товари по яким були складені протоколи про порушення митних правил на будь-якому етапі тимчасового зберігання та, як наслідок, накладання адміністративного стягнення або кримінальної відповідальності згідно ст.ст. 329–355 МКУ та ст.ст. 22, 247, 284 Кримінально-процесуального кодексу України, або припинення справи про ПМП;

п) дозволяє проводити розміщення товарів на СТЗ ведеться не лише по ПД, а й на основі попереднього повідомлення (ПП), ТР-80-ВН, ТР-80-ЗТ, провізної відомості (гуманітарна допомога);

р) в цілому відповідає високим вимогам законодавчих актів по тимчасовому зберіганню товарів і транспортних засобів на СТЗ, щодо назв документів, назв граф електронних таблиць, дотримання визначених форм чи структурної наповненості електронних документів, журналів і звітів.

№ з/п	Дата розміщення товарів на СТЗ	Назва підприємства одержувача (відправника) товару	Номер і назва документа, на підставі якого товар був розміщений на СТЗ	Найменування товару	К-сть товару	К-сть місць	Прізвище посадової особи СТЗ, що прийняла товар	Прізвище посадової особи СТЗ, що видала товар	Номер та назва документа, на підставі якого товар видало із СТЗ	Номер особистого митного забезпечення посадової особи митного органу, що видало товар із СТЗ	Інше
1	10.08.2005	ВАТ "Укрелектроапарат"	107/05 Акт	Продукти переробки. Тра1	1		Підви́соцький В.	Підви́соцький В.	ЕМ-51 4000001 031		
2	10.08.2005	ВАТ "Укрелектроапарат"	107/05 Акт	Продукти переробки. Тра2	1		Підви́соцький В.				

Рис. 5. Інтерфейс електронного Журналу обліку товарів, що зберігаються на СТЗ

Висновки. Отже, використання результатів попереднього теоретичного дослідження теми тимчасового зберігання товарів під митним контролем на складах тимчасового зберігання і застосування у практиці роботи на СТЗ відкритого чи закритого типу цього програмного продукту, відкривають можливості для:

а) покращення умов здійснення зовнішньоекономічних операцій суб'єктами ЗЕД в отриманні права діяти за спрощеними принципами і правилами митного контролю та митного оформлення товарів;

б) забезпечення контролю за дотриманням митного законодавства суб'єктами господарювання - власниками СТЗ та митними органами;

в) підвищення рівня організації оперативної роботи та зниження трудомісткості робіт оперативними підрозділами митного органу при здійсненні митного контролю і митного оформлення з гарантією постійного перебування товарів на СТЗ під митним контролем;

г) підвищення рівня облікової та аналітичної роботи в напрямку виконання власником СТЗ обов'язків, згідно вимог чинного законодавства щодо нормального функціонування СТЗ;

д) забезпечення оперативного реагування у разі виникнення затримок, ускладнень чи непередбачуваних ситуацій під час усього періоду тимчасового зберігання товарів під митним контролем на СТЗ.

В подальшому АРМ «СТЗ» можна удосконалювати шляхом підвищення рівня його гнучкості, підтримки актуальної наповненості і внесення додаткових необхідних електронних складових таблиць, документів, журналів і звітів, інформації законодавчого, довідково-енциклопедичного характеру з метою повноцінного використання у роботі по обслуговуванню функціонування СТЗ на належному рівні.

Це ще один крок до євро стандартів в галузі митної справи, які передбачають: мінімальне втручання митних органів при взаємодії з суб'єктами ЗЕД під час проведення усіх необхідних митних процедур; підвищення рівня організації роботи митних органів; оперативне, усестороннє і якісне надання митних послуг суб'єктам ЗЕД, також відповідальне дотримання останніми вимог митного законодавства під час тимчасового зберігання товарів на СТЗ.

Література

1. <http://www.customs.gov.ua>
2. Матеріали Всесвітнього самміту з питань інформаційного суспільства (Женева 2003 – Туніс 2005) // <http://www.nau.kiev.ua>
3. План дій Україна - Європейський союз. - К.: ТОВ „Компанія Лік”, 2005. - 40 с.
4. Лист ДМСУ від 17.05.03 № 11 „Щодо проекту Концепції модернізації та розвитку митної служби України до 2011 року” // <http://www.nau.kiev.ua>
5. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18.05.73 // <http://www.nau.kiev.ua>
6. Наказ ДМСУ від 7.10.03 № 674 „Про затвердження Положення про склади тимчасового зберігання” // <http://www.nau.kiev.ua>
7. Наказ Хмельницької митниці від 2.09.05 № 267 «Про затвердження Порядку розміщення товарів на складах тимчасового зберігання та їх видачі зі складів» // <http://www.mdoffice.com.ua>
8. Проект наказу ДМСУ від 14.07.05 „Про склади тимчасового зберігання” // <http://www.customs.gov.ua>
9. Наказу ДМСУ від 18.05.07 № 417 «Про затвердження Порядку ведення обліку та подання митним органам звітності щодо товарів і транспортних засобів на складах тимчасового зберігання» // <http://www.mdoffice.com.ua>
10. Митний кодекс України // <http://www.nau.kiev.ua>
11. Розробка системи автоматизованого контролю і аналізу руху товарів через склад тимчасового зберігання: Звіт НДР № держреєстрації 0106U001007 / Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2007, - 136с.
12. <http://www.rudjuk.kiev.ua>
13. <http://www.sigma-soft.ru>
14. <http://www.qdpro.com.ua>
15. <http://www.mdoffice.com.ua>
16. Наказ ДМСУ від 03.12.04 № 866 «Про введення в дослідну експлуатацію програмно-інформаційного комплексу «Моніторинг товарів, що переміщуються через склади тимчасового зберігання»»
17. Кайдановська О. М. Механізм руху товарів через склади тимчасового зберігання // Вісник Хмельницького національного університету. Серія “Економічні науки”. – 2006. – №1. – Т. 1. – С. 179 – 188.

Надійшла 09.11.2008 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОБІГОВИХ КОШТІВ

Визначено передумови та засади побудови раціонального механізму організації та ефективного використання обігових коштів. Окреслено комплекс проблем, що об'єктивно протидіють реформуванню наявного та побудові нового механізму управління обіговими коштами суб'єктів господарювання. Приведено систему чинників впливу зовнішнього середовища на забезпечення підприємства фінансовими активами.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сукупність наукових проблем в області управління обіговими коштами та активами, як і її практична площина характеризуються домінуванням низки факторів, що критичним чином впливають на ефективність використання цього ресурсу, загальну ефективність роботи підприємства оцінену через призму раціональності та можливість побудови механізму організації та ефективного їх використання. Очевидними причинами такого стану речей слід вважати наслідки транзитивного періоду та підходів, за яких відсутність досконалих механізмів та наукових концепцій пов'язують з відстоюванням представниками вітчизняної школи традиційно питань фінансового управління на підприємстві з точки зору державного регулювання, фінансуванню поточних потреб, сплатою податків тощо. Між тим, низька ефективність, відсутність комплексного характеру, наявні та гіпотетичні втрати вимагають формування механізму організації та ефективного використання обігових коштів, на новій основі, орієнтованій на передумови та засади ринкового механізму економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові розробки фундаментальних та прикладних проблем, пов'язаних з управлінням, організацією та ефективним використанням обігових коштів та активів традиційно пов'язують з працями таких вчених, як: І. Ансофф, Б. Агропонова, Ю. Абрамов, О. Алімов, В. Андрейчук, С. Барнгольц, П. Бунич, А. Бірман, О. Василик, О. Гальчинський, В. Гриньова, О. Грицай, І. Долон, Е. Жуковський, А. Золотарьов, С. Калабухова, А. Ковальова, М. Крейніна, С. Куліш, В. Міщенко, Г. Одинцова, О. Павленко, В. Перлаутров, І. Рабінович, О. Стоянова, М. Чумаченко, В. Хойєр, В. Шокун та ін. що дало змогу сформулювати основні принципи, понятійно-методологічний апарат та інструментарій наукових досліджень у цій сфері. Разом з тим, у практичній площині, складно поєднати наявні бачення у комплексну систему управління обіговими коштами на основі врахування чинників впливу ринкового середовища.

Невирішені частини проблеми. Головним недоліком сучасної системи управління обіговими коштами підприємств є відсутність раціонального підходу до необхідного комплексу заходів, єдиного бачення передумов та засад ефективного використання, залучення та акумулювання обігових коштів та активів.

Постановка завдання. Визначити передумови та засади побудови механізму управління обіговими коштами та активами підприємств на сучасному етапі господарювання.

Основний матеріал дослідження. Ключові тенденції та останні дослідження управління обіговими коштами та активами підприємства характеризуються традиційними для перехідного етапу, зміни економічних формацій, підходами, де: по-перше, превалює політика поточного управління активами; по-друге, відчувається нестача обігових коштів; по-третє, відсутні значні фінансові інвестиції; по-четверте, інфраструктура фінансового ринку залишається нерозвинутою і не сприяє зростанню ефективності; по-п'яте, високою залишається частка не грошових розрахунків; по-шосте, мінливого характеру набуває нормативно-правове регулювання; по-сьоме, лібералізація економіки, в межах світової економічної системи робить вразливою фінансово-кредитну систему країни разом з фінансовими системами суб'єктів господарювання. Перелік перерахованих чинників, що стоїть перед підприємствами при формуванні та раціоналізації механізму ефективного управління обіговими коштами, доповнюється також рядом несистемних тимчасових та сезонних тенденцій.

На рівні управлінських підходів, існування такої кількості критеріїв, робить формування адекватного механізму управління обіговими активами майже недосяжним завданням. З однієї сторони, орієнтація виключно на поточне управління фінансовими потоками є досить закономірною, що на рівні практичного застосування можна охарактеризувати як антикризовий менеджмент, з іншої – відбувається спрощення системи фінансових відносин з контрагентами та державними органами до рівня розрахунків за придбані товари, отримані послуги та податкові платежі. Це, в свою чергу, робить неможливим застосування інструментів фінансово-кредитного ринку, та як наслідок – обмеження джерел залучення обігових активів. Разом з обмеженням джерел надходження обігових активів, відбувається зниження грошового потоку, викликане структурною перебудовою цільових ринків та падінням попиту на продукти підприємства з одночасним впливом зростання вартості сировини та енергетичних матеріалів на фоні морального старіння конструкторських та споживчих характеристик номенклатури головних виробів.

Дія чинників недостатнього обсягу фінансових інвестицій, як і незабезпеченості фінансовими ресурсами, спровокована інфляційними процесами, пік яких відмічений на початку 90-х років минулого

століття, з наслідком у формі вимивання обігових коштів промислових підприємств. І хоча можна стверджувати, що аналогічна ситуація не повториться у коротко – та середньостроковій перспективі, приклади вимивання обігових коштів присутні за рахунок зростання валютного курсу на імпортозалежних підприємствах під час світової фінансової кризи 1998 року, та мають усі передумови для здійснення під час кризи 2008-2009 років. Як наслідок, високою залишається ймовірність виникнення негрошових форм розрахунків у формі контрактів на зустрічне постачання товарів. У внутрішніх розрахунках, ймовірність повторення бартерних розрахунків, на наш погляд є малоімовірною. Загалом питання негрошових розрахунків, за виключенням окремих винятків віднесено до попереднього етапу еволюції розвитку фінансової системи України та діяльності резидентів – суб'єктів господарювання.

Проблема частих змін нормативно-правового регулювання традиційно відноситься на недосконалість організації державного регулювання економіки та незначний термін незалежності України, з характерною проблемою відсутності культури стягання податків та регулювання фінансового сектору. Останнє, на наше переконання, проявляється також у формі лобювання фінансово-промисловими групами бізнесових інтересів.

Разом з тим, слід наголосити на впливі міжнародних чинників на механізм управління обіговими активами. Приклад 1998 та 2008 років свідчить, що нерозвиненість ринкової інфраструктури справляє ефект доміно в межах продукування кризи фінансової системи країни світовою фінансовою кризою.

Поряд з перерахованими чинниками відчутним є вплив глобалізації, який з однієї сторони забезпечує позитивні ефекти у формі зниження кредитних та фінансових ресурсів, урізноманітнення та збільшення кількості на ринку фінансових інструментів, забезпечення міжгалузево та між ринкове (міждержавне) перетікання капіталу, а з іншої, підвищує фінансові та економічні ризики, робить відкритими суб'єктів господарювання до небезпек ринкових тенденцій.

Незважаючи, на проблемний характер практичних аспектів побудови механізму організації та ефективного використання обігових коштів, на рівні аксіоми залишається дилема, що стоїть перед керівництвом компаній, - вибір між ліквідністю та прибутковістю активів. Очевидно, що саме ця дилема виступає у якості критерію управління обіговими коштами та активами підприємств на сучасному етапі з кількох причин:

1. Відсутність повноцінного економічного механізму, що може стати основою побудови ефективного господарського механізму суб'єктів господарювання.

2. Обмежені фінансово-кредитні ресурси, за їх одночасної високої вартості.

3. Несформовані фінансового ринку країни.

За таких умов вказаний критерій визначає ймовірність орієнтації на підтримання ліквідності активів за умов кризи, рецесії чи економічного спаду, де тенденції характерні для вітчизняного ринку спонукають до необхідності вдосконалення існуючого механізму організації та ефективного використання обігових коштів. Побудова згаданого механізму, у свою чергу, стає можливою виключно за умов домінування тенденцій зростання цільових ринків, де не виникає проблем із забезпеченням фінансовими ресурсами та доступними є джерела їх надходження (рис. 1).

На додаток до сказаного слід зважати на той факт, що сформована в даний час система організації обігових коштів побудована на таких принципах [1, с. 7-8]:

- 1) по-перше, надання підприємствам самостійності в розпорядженні, управлінні обіговими коштами;

- 2) по-друге, визначення планової потреби і розміщення обігових коштів по окремих елементах і підрозділах;

- 3) по-третє, коригування розрахованих і діючих нормативів з урахуванням вимог мінливих умов господарювання (зміна обсягу виробництва, ціни використовуваних сировини і матеріалів, паливних і енергетичних ресурсів, постачальників і споживачів, форм застосування розрахунків);

- 4) по-четверте, наявність раціональної системи фінансування обігових коштів;

- 5) по-п'яте, контроль за раціональним розміщенням і використанням обігових коштів.

Оборотні кошти, що тяжіють до основних, відрізняються за змістом і значенням від тих, які відносять до оборотних фондів і нормування їх відрізняється – основою служать норми запасу деталей на одиницю ремонтної складності. У мало- і швидкозношуваних предметах [2, с. 6]:

- 1) різне визначення норм для матеріальних цінностей, що зберігаються на складі і тих що експлуатуються;

- 2) грошова оцінка складських запасів за повною заготівельною вартістю, а предметів, що використовуються 50% первісної вартості;

- 3) відмова від нормування у днях споживання предметів, що експлуатуються, і розрахунок норм на підставі коефіцієнтів, що характеризують залежність від розміру запасів, від чисельності персоналу, кількості робочих місць, вартості окремих видів устаткування. Все перераховане, разом з фактичними проблемами ліквідності обігових активів підприємств, створює цілу систему формальних причин для зниження цього показника.

Інша сторона проблеми – недостатність джерел формування обігових коштів приводить до недофінансування господарської діяльності підприємства, а наявність зайвих джерел обігових коштів сприяє створенню наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, відволіканню обігових коштів з господарського обігу, зниження відповідальності за цільове та раціональне використання власних і позичених обігових коштів.

Традиційно систематизована структура джерел формування обігових коштів є такою: власні джерела; позикові джерела; залучені джерела коштів. Мінімальна потреба в обігових коштах покривається за рахунок таких власних джерел як статутний капітал, збільшення якого в умовах перманентної фінансової кризи в Україні, що розвилась на основі світової фінансової кризи неможливе, нерозподіленого прибутку підприємства (тобто прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства), за яким переважна більшість вітчизняних підприємств отримують збитки; цільового фінансування та цільових надходжень, що залишається обмеженим за низької ліквідності активів та платоспроможності підприємств, надходження від емісії цінних паперів, що також проблематично через нерозвиненість вторинного та недосяжність біржового фондового ринку.

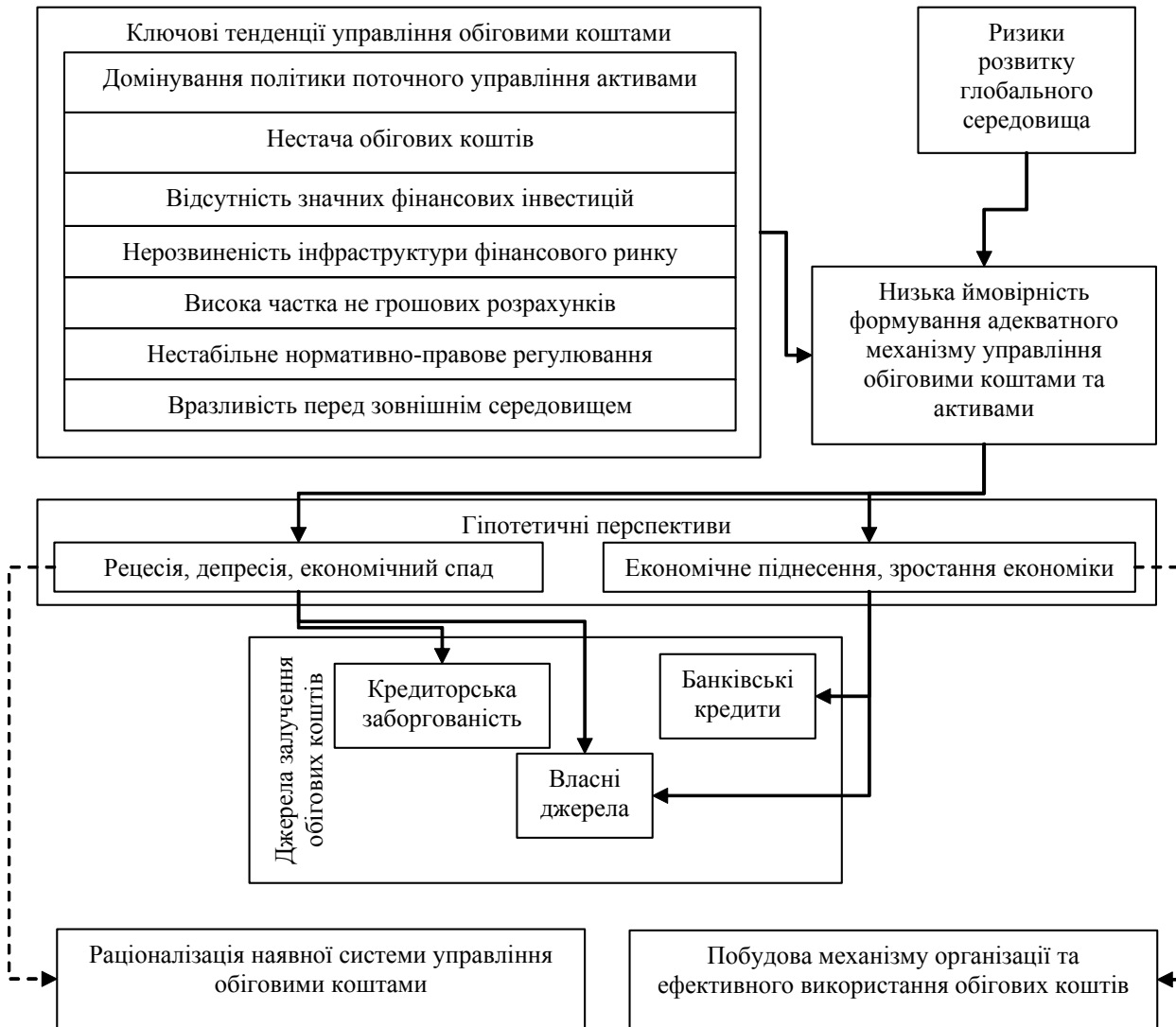


Рис. 1. Передумова побудови механізму організації та ефективного використання обігових коштів

Практика показує, що формувати обігові кошти лише за рахунок власних джерел економічно не доцільно, так як це знижує можливість підприємства щодо фінансування власних витрат і крім того позбавляє підприємство отримувати додатковий прибуток за рахунку використання позикових коштів. Джерелами позикових коштів є банківські кредити, як короткострокові та к довгострокові, які зазвичай використовуються на придбання основних та поточних активів, на сезонні потреби підприємства. Вказане джерело з однієї сторони через зростання відсоткових ставок по кредитних ресурсах, а з іншої через зростання вимог до одержувачів кредитів є малоімовірним, на фоні того, що залучення кредитів потребує додаткових витрат підприємства по обслуговуванню цих боргових зобов'язань. До тих пір, поки розмір прибутку, забезпеченого використанням кредитів покриває витрати, пов'язані з його обслуговуванням, доти підприємство залишається економічно стабільним. Тобто для підприємства є важливим забезпечити раціональне співвідношення позикових та власних коштів.

До залучених коштів належать кошти інших суб'єктів господарювання: отримання комерційного кредиту – відстрочка платежу найчастіше оформлена у вигляді векселя, іншого боргового зобов'язання, товарного кредиту, авансового платежу, тобто інструментів недоступних суб'єктам господарювання під час фінансової кризи. Тому, позаплановим джерелом формування залучених коштів є кредиторська заборгованість,

яка виникає в наслідок недостачі власних обігових коштів – короткострокові зобов'язання підприємств перед бюджетом; за розрахунковими документами, строк оплати яких не настав і які не сплачено в строк.

Раціональне формування обігових коштів має значний вплив на процеси виробництва, на фінансові результати і фінансовий стан підприємства, коли виникнення фінансової кризи гіпотетично може перерости у економічну кризу. Останнє обумовлене тим, що діяльність суб'єктів господарювання щодо створення та реалізації продукції здійснюється в процесі поєднання основних виробничих фондів, обігових фондів та праці. Обігові кошти підприємства прийнято визначати, як сукупність грошових коштів, авансованих в обігові виробничі фонди та фонди обігу. В фінансові діяльності підприємства обігові кошти відіграють дуже важливу роль, яка визначається їх прямим впливом на ряд показників фінансово-господарської діяльності підприємства.

Обіговий капітал проходить три стадії кругообігу: грошову, виробничу та товарну. На першій стадії під час авансування коштів здійснюється придбання та нагромадження необхідних виробничих запасів. Друга стадія характеризується використанням виробничих запасів, перенесенням вартості основних фондів, витратами на саму працю і завершується – випуском готової продукції. На третій стадії товарна форма вартості перетворюється на грошову.

На фоні перерахованих чинників та тенденцій сучасного етапу формування механізму управління оборотними коштами підприємства слід пам'ятати, що визначення потреби є одним з об'єктів фінансового планування і відображення в обліку та звітності. Розмір оборотного капіталу, який утворює кожен складову поточних активів, має відповідати потребам і можливостям підприємства зі створення й реалізації продукції.

Крім того, виникає необхідність у плануванні фінансових ресурсів для допоміжних і підсобних, житлово-комунальних господарств, соціально-побутових та інших закладів непромислового характеру. Визначення потреби в оборотних коштах здійснюється через їх нормування.

За відповідності складу, структури й наявності оборотних коштів запланованому обсягу виробництва та реалізації підприємство в змозі отримувати прибуток з мінімальними витратами. У разі зниження розміру оборотних коштів можливі перебої в постачанні й виробничому процесі, зменшення обсягу виробництва та прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості, інші негативні явища в господарській діяльності.

Надлишок оборотних коштів призводить до нагромадження надмірних запасів сировини, матеріалів; послаблення режиму економії; створення умов для використання оборотних коштів не за призначенням.

Значення нормування оборотних коштів полягає в такому.

По-перше, правильне визначення нормативу оборотних коштів забезпечує безперервність і безперебійність процесу виробництва.

По-друге, нормування оборотних коштів дає змогу ефективно використовувати оборотні кошти на кожному підприємстві.

По-третє, від правильно встановленого нормативу оборотних коштів залежить виконання плану виробництва, реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності.

По-четверте, обґрунтовані нормативи оборотних коштів сприяють зміцненню режиму економії, мінімізації ризику підприємницької діяльності.

Перераховане разом слугує передумовою раціонального функціонування механізму організації та ефективного використання обігових коштів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сукупність сучасних передумов побудови механізму управління обіговими коштами та активами можна охарактеризувати як тенденції сформовані під дією законів та закономірностей транзитивного періоду підсилених чинниками глобалізації фінансових ринків, з ймовірними наслідками для підприємств під час економічного спаду у формі необхідності раціоналізації наявної системи управління обіговими коштами та побудови нового механізму організації та ефективного використання обігових коштів за умов економічного піднесення.

Перспективи подальшого дослідження слід намітити у напрямку побудови механізму управління обіговими коштами та активами суб'єктів господарювання.

Література

1. Гур'єва Я.В. Обігові кошти та резерви підвищення ефективності їх використання: Автореф. дис-ції на здобуття наук. ступеня к.е.н. Спец. 08.04.01-фінанси, грошовий обіг і кредит. -Х.: Харківський національний ун-т ім. В.Н. Каразіна, 2000. – 18 с.

2. Погореленко Н.П. Ефективність використання обігових коштів у виробничих запасах промислових підприємств: Автореф. дис-ції на здобуття наук. ступеня к.е.н. Спец. 08.06.01 – економіка підприємства і організація виробництва. - Х.: Харківський державний економічний університет, 1998. – 17 с.

Надійшла 11.11.2008 р.

СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. Від успішної діяльності підприємств промисловості та, зокрема, машинобудівної галузі до певної міри залежить економічний поступ держави. За останні роки саме у цій галузі створено нові підприємства, які за короткий термін не лише сформували свій економічний потенціал, але й досягли високого рівня його конкурентоспроможності. Ці підприємства розташовані у різних регіонах України, випускають диференційовану продукцію, мають відповідності у правовому статусі та форми їх власності. Їх успіхи особливо відчутні на фоні неефективної діяльності реформованих підприємств, які раніше володіли значним економічним потенціалом.

Однією з цілей реформування підприємств машинобудівної галузі є відновлення та нарощування їх економічного потенціалу. Для цього на рівні держави дана галузь, як складова моделі інноваційного розвитку, повинна стати пріоритетною поряд з іншими провідними галузями. В ринкових умовах господарювання на рівні підприємств необхідно виробити відповідні теоретичні підходи до формування економічного потенціалу, запропонувати адекватні методики оцінки ефективності його використання.

Зокрема, використання системного підходу до вивчення проблем формування економічного потенціалу дозволяє одночасно розглядати його як елемент системи управління підприємством та самостійну цілісну систему, що, в свою чергу, включає ряд складових виробничого та невиробничого характеру.

Сучасний стан економічного потенціалу підприємств того чи іншого сектору економіки країни визначається різними показниками, в першу чергу наявністю та особливостями природних і трудових ресурсів, місцем у вітчизняному та світовому ринку товарів, системою управління економіки в цілому, формою власності на засоби виробництва, історичними традиціями виробництва того чи іншого виду продукції тощо. Одночасно, існують об'єктивні закони розвитку економічної системи, які діють незалежно від цих особливостей, трансформують неефективні методи управління системою, примушують змінювати форми власності, шукати свою нішу на світовому ринку товарів і послуг. В зв'язку з чим постає питання щодо вибору адекватного інструментарію для оцінки економічного потенціалу, здатного оперативно визначати внутрішні можливості та слабкі сторони у діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про важливість та актуальність цієї проблематики свідчать інтенсивні дослідження, які проводять вітчизняні науковці. Лише за останні роки захистили докторські та кандидатські дисертації Воронкова А.Е., Кириченко О.М., Крикавський Є.В., Крушніцька Г.Б., Лукін С.О., Олексюк О.І., Отенко І.П., Попов О.І., Рябікіна Н.А., Серова Л.П., Шевченко А.А. та Шилепницький П.І., до програм підготовки фахівців в системі вищої економічної освіти як нормативної дисципліни включено курс „Потенціал підприємства: формування та оцінка”. Ще у 1997 році Крикавський Є.В., обґрунтовуючи гіпотезу про високу фізичну здатність економічного потенціалу України до зростання та його незадовільну реалізацію на сучасному етапі з причин відсутності попиту та ефективного розподілу, зазначав, що філософія підприємництва полягає не лише у прибутку, але й у формуванні економічного потенціалу [6, с.37].

Однак проблеми формування економічного потенціалу та оцінка його ефективності залишаються недостатньо дослідженими, зокрема у галузевому аспекті.

Постановка завдання. В даній статті узагальнено, систематизовано та проаналізовано теоретичні й практичні аспекти формування економічного потенціалу підприємства.

Основні результати. В етимологічному контексті слово „потенціал” має латинське походження і означає „приховані можливості”. Словники іншомовних слів тлумачать його як „міць, силу”. У Великій Радянській Енциклопедії потенціал визначається як „засоби, запаси, джерела, що є в наявності та можуть бути мобілізованими, задіяними, використаними для досягнення певних цілей, здійснення плану; розв'язання будь-якого завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави у певній галузі” [3].

У вітчизняній економічній літературі зустрічаються категорії „потенціал” стосовно країни, регіону, підприємства, деякі автори Отенко І.П., Малярець Л.М., Отенко І.П., Рябікіна Н.А., Фельцман В.К. окремо виділяють „потенціал підприємства”; Авдєєнко В.Н., Мерзлікіна Г.П., Шаховська Л.С., Шаріпова О.С., Шевченко А.А. – „виробничий потенціал”; Воронкова А.Е. – „конкурентоспроможний потенціал”; Кириченко О.М., Клименко Н.А., Крушніцька Г.Б., Попов О.І., Серова Л.П. – „експортний потенціал”; Адрианов В.Д. – „інвестиційний потенціал”; Петрович І.М., Теребух А.А. – „ринковий потенціал”; Лукін С.О. – „економічний потенціал”, вкладаючи у їх трактуванні різний зміст.

Так, Рябікіна Н.І. ототожнює категорії „потенціал підприємства” та „економічний потенціал”, підкреслюючи, що його величина визначається розмірами та структурною комбінацією виробничих та позавиробничих ресурсів [10, с.7]. Можна погодитися з позицією цього автора стосовно того, що категорія „потенціал підприємства” є досить абстрактною, оскільки не лише не дає можливості точно та обґрунтовано здійснювати його оцінку, але й майже повністю співпадає з категорією „потенціал”, в той же час категорія „виробничий потенціал підприємства” звує сутність першої.

На думку Романової А.І. [4, с.12-13] економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів. Але в цьому випадку поняттям економічного потенціалу підмінюється поняття сукупного потенціалу підприємства та, крім того, такий підхід потребує чіткого відокремлення меж складових кожного з названих потенціалів.

Самоукін Л.І. вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовим колективом, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг [11]. У даному визначенні підкреслена досить важлива риса економічного потенціалу. Проте, економічний потенціал однаковою мірою залежить від наявності та достатності виробничих сил, для мобілізації яких і виникають виробничі відносини.

Марушков Р.В. у своєму дисертаційному дослідженні трактує економічний потенціал як "...здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів" [8].

На думку Ігнатівського П.А., "економічний потенціал складається із знарядь праці, наукового та виробничого арсеналу, запасів сировини й енергії трудових ресурсів, досвіду" [5, с.74-78]. Колектив авторів за редакцією Мочалова Б.М. стверджує, що "економічний потенціал підприємства характеризується обсягом ресурсів та виробленої продукції" [4, с.278]. Горбунов Е.П. визначає його як суму потенціалів трудових, природних, виробничих ресурсів" [2, с.5-8].

Можна зробити висновок, що економічний потенціал – це узагальнюючий показник, який характеризує розвиток виробничих сил та виробничих відносин. Його величина визначається розмірами та структурною комбінацією ресурсів. Архипов В.М. вважає, що поняття "економічний потенціал" є більш широким, ніж виробничий. Головним елементом, частиною економічного потенціалу є виробничий. До структури виробничого потенціалу не включаються економічні зв'язки, що характеризують виробничі відносини. На думку Сліжиса М.У. та Іванова М.І. економічний потенціал відрізняється від виробничого тим, що перший характеризує можливості народного господарства в цілому, а виробничий – лише сфери матеріального виробництва.

Кузьменко В.І. та Шиптенко М.А. у своїй статті наголошують, що економічний потенціал слід розглядати як соціально-економічний, оскільки потреби суспільства формують соціальні цілі, досягнення яких здійснюється шляхом використання економічних можливостей [7, с. 53-62].

У процесі дослідження економічних джерел підприємства, які розглядаються як відкрита економічна система, із гносеологічної точки зору категорію "економічний потенціал підприємства" можна розглядати як тотожну категорії "потенціал підприємства".

Найбільш поширене трактування значення потенціалу підприємства окреслено як сутність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, які можуть бути використані для досягнення певних цілей", що близько до визначення Великого економічного словника. Крім того, іноді потенціал підприємства визначається "як можливості господарської системи виробляти продукцію (що близько до трактування як виробничої потужності) або як можливості продуктивних сил забезпечувати певний ефект, не уточнюючи, водночас, чи відповідає цей ефект поставленим цілям".

Аналіз досліджень з проблеми формування потенціалу виявляє її недостатнє теоретичне обґрунтування на рівні підприємства. Основна частка досліджень з теорії потенціалів присвячена такій категорії, як економічний потенціал підприємства.

Аналіз економічної літератури засвідчує, що коло визначень економічного потенціалу підприємства дуже широке – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система.

Досліджуючи категорію економічного потенціалу промислового підприємства, Євдокімов Ф.І. та Мізіна О.В. характеризують економічний потенціал як сукупну здатність здійснювати виробничу діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого фінансового результату за умови забезпечення високого ступеня фінансової стійкості і платоспроможності.

Дослідження методичних та організаційних засад формування економічного потенціалу підприємств актуалізується тим, що незважаючи на економічне поживлення та позитивні темпи приросту валового внутрішнього продукту в Україні у 2001-2007 роках, більшість колишніх державних, нині розформованих підприємств, залишаються у кризовому стані, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів та готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їх кваліфікації та продуктивності праці та, в цілому, втратою економічного потенціалу.

Ряд російських дослідників мають особливий підхід до категорії "потенціал підприємства", до складових якого відносять ринковий потенціал, виробничий потенціал та фінансовий. В останні роки з'явилися роботи, де досліджуються проблеми конкурентоспроможного потенціалу підприємства, в яких підкреслюється, що досягти такого статусу можливо за умови ефективного використання його складових: виробничо-фінансових, інтелектуальних та трудових можливостей.

При формуванні та використанні економічного потенціалу підприємства проводиться його декомпозиція на компоненти, встановлюються їх функції і зв'язки, тобто здійснюється структуризація. Чіткого

та однозначного уявлення про структуру економічного потенціалу підприємства поки не сформовано. Це обумовлено тим, що дослідження з даної проблеми здійснюється в рамках окремих проявів потенціалу. Оптимальна структура економічного потенціалу повинна мати мінімальну кількість компонентів, але, разом з тим, вони повною мірою повинні виконувати задані функції.

Своє бачення суті та структури потенціалу підприємства мають автори видання „Потенціал підприємства: формування та оцінка”, виданого науковцями Київського національного економічного університету, які створили наукову школу з цієї проблематики в Україні. Вони визначають потенціал підприємства у вигляді інтегрального відображення (оцінки) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [12, с.11].

Виходячи із такого визначення, пропонується включити до моделі потенціалу підприємства можливості у сфері виробничих та невиробничих ресурсів, персоналу, менеджменту, інформації, інновацій, фінансів тощо, які створюють сукупний (економічний та соціальний) потенціал.

Можна погодитися з Федоніним О.С., Репіною І.М. та Олексюком О.І, що формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [12, с.27]. Цікавою є запропонована цими авторами загальнотеоретична модель формування потенціалу [12, с.29], яка демонструє шлях від бізнес-ідеї до його цільового планування у восьмивекторному напрямку через створення системи потенціалів: трудового, маркетингового, фінансового, потенціалу нематеріальних активів, потенціалу організаційної структури, інвестиційного потенціалу, інноваційного потенціалу та техніко-технологічного. Хоча далі ці автори абсолютно правильно стверджують, що елементи потенціалу мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а лише у їх поєднанні, що потенціал підприємства не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням.

Виділяючи такі складові, як трудовий, техніко-технологічний, потенціал нематеріальних активів, інноваційний, потенціал організаційної структури, ці автори не відносять їх до виробничого потенціалу. Натомість звужує ринковий потенціал до маркетингового, і зовсім не виділяються окремо складові економічного потенціалу (фінансовий та інвестиційний). Незважаючи на запропоновану специфічну модель формування потенціалу підприємств, яка більше ґрунтується на методах оцінки різних активів, названі автори також вважають, що базою ”загальносистемного потенціалу” є виробничий (операційний потенціал) [12, с.31], який дійсно найбільше вивчали вітчизняні науковці.

Обґрунтована цими авторами категорія „структури потенціалу” як відносно стійкого способу організації елементів потенціалу, що розкриває його будову, елементний склад, принцип формування та розвитку, і характеризується такими рисами, як стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість більше підходить до характеристики нашої теоретичної моделі формування економічного потенціалу підприємства, оскільки показує зв'язок та послідовність елементів у системі та одразу містить комплексні оціночні підходи.

Фінансовою основою економічного потенціалу є відповідно фінансові ресурси, відображені у балансі підприємства, а величина економічного потенціалу є результатом їх сукупних зусиль, виражених потенційним прибутком, що залишається у розпорядженні підприємства.

Ефективне використання економічного потенціалу підприємств машинобудівної галузі перш за все вимагає формулювання чіткої методики цього процесу. Вчені, практики-економісти і політики пропонують достатню кількість різноманітних програм відновлення економічного потенціалу, концепцій його організаційної та структурної побудови, змін форм власності в цій галузі. Однак, у всіх цих програмних документах недостатньо висвітлюється методика управління потенціалом підприємств машинобудівної галузі. Особливо турбує те, що у всіх програмних документах відсутній механізм реалізації відновлення економічного потенціалу, вони не підтримані науковими розрахунками і моделями їх здійснення.

Як було відзначено раніше, формування економічного потенціалу підприємств машинобудівної галузі не можна вважати фіксованим станом, це неперервний процес, який постійно змінюється і розвивається. При класичному підході до менеджменту він повинен спрацьовувати на випередження, в крайньому випадку, синхронно.

Формування та ефективне використання економічного потенціалу є неперервним процесом активного пристосування суб'єкта господарювання до змін умов функціонування. Причому, особливий акцент потрібно здійснити на словосполученні “активне пристосування”, з тієї причини, що ефективно працювати в змінному середовищі можна лише обравши тактику інтенсивного розвитку, а не тактику виживання.

Проведений нами аналіз літературних джерел відносно дослідження потенціалу свідчить, що має місце певна часова періодичність в наукових підходах до його вивчення вітчизняними та зарубіжними вченими.

Задля успішного функціонування, підприємство повинно орієнтуватися щодо економічних задач не тільки на короткостроковий, а й довгостроковий період. У дійсності цього не відбувається. Як відзначає найбільший фахівець в галузі управління Дракер П., підприємства не приділяють майбутньому розвитку достатньої уваги, оскільки сильно завантажені поточними справами і не можуть вирватися за рамки сьогодення. Зневага майбутнім – це тільки симптом, а дійсною хворобою є відсутність системних знань, необхідних для вирішення економічних задач. В цьому й відмінність між мікро- та макрорівнями

функціонування економічного потенціалу.

Основні економічні завдання для будь-якого підприємства можна сформулювати наступним чином:

- 1) потенціал, наявний у розпорядженні підприємства, має бути кількісно визначений і реалізований;
- 2) функціонування підприємства повинно стати ефективним у майбутньому;
- 3) діяльність підприємств повинна видозмінюватися відповідно до змін майбутнього розвитку економіки.

Дракер П. запропонував систему загальних положень і правил, що застосовуються до більшості видів бізнесу і визначальних напрямків роботи підприємства, суть яких полягає в наступному”[1].

По-перше, як ресурси, так і результати не існують лише всередині підприємства. Вони існують переважно поза ним, а підприємство лише перетворює зовнішні ресурси в зовнішні результати – економічні цінності.

По-друге, підприємство повинне досягати результатів не шляхом вирішення проблем, а шляхом використання можливостей. При цьому ресурси варто виділяти на використання наявних можливостей, а не на вирішення проблем.

По-третє, реальних економічних результатів можна досягти лише шляхом завоювання переваг на ринку, націлюючи свою діяльність на задоволення потреб споживачів.

По-четверте, отриману перевагу на ринку завжди потрібно розглядати як тимчасову, потребуючи постійного аналізу і наповнення новою енергією і новим напрямком руху, видозмінюючи свою діяльність та оновлюючи асортимент своєї продукції та способи їх реалізації.

По-п’яте, досягнення справжніх економічних результатів можливе лише на основі концентрації праці, ресурсів, людських зусиль на тих ділянках, де здійснювані витрати дадуть найбільш значні результати, а також запроваджуючи при цьому технологічні та інноваційні зміни.

Наведені положення варто використовувати при здійсненні підприємницької діяльності, її аналізі і виробленні напрямків підвищення використання наявних ресурсів, а саму підприємницьку діяльність варто розглядати як економічний механізм, що перетворить зовнішні ресурси в зовнішні результати, здатні задовольнити справжні потреби покупця, а виробнику забезпечить одержання максимального доходу.

Література

1. Драkker Пипер Ф. Управление, нацеление на результаты. – М.: «Технологическая школа бизнеса», 1994. – 156с.
2. Горбунов Э.П. Экономический потенциал развитого социалистического общества // Вопросы экономики. – 1981. - №9. – С. 5-8.
3. Гура В.Л. Аналіз трактувань поняття « потенціал підприємства»// вісник Хмельницького національного університету.-2007.-№2.-С. 49-53.
4. Экономический потенциал развитого социализма / Б.М.Мочалов, Ф.М.Русинов, Д.К.Шевченко и др. / Под. Ред. Б.М.Мочалова. – М.: Экономика, 1982. – 278
5. Игнатовский П.А. Экономический потенциал и условия действительности хозяйственного механизма // Плановое хозяйство. – 1980. - №2. – С.74-78.
6. Крикавський Є.В. Формування економічного потенціалу підприємств на основі логістичних концепцій // Автореф. дис. ... д-ра екон. наук. – Львів, 2001.
7. Кузьменко В.И., Шиптенко М.А. Производственно-ресурсный потенциал Украины и эффективность его использования // Экономика Украины. – 1992. - №4. – С.53-62.
8. Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): Автореферат.дис. ... канд. экон. наук. – М., 2000.
9. Романова А.И. Экономическая устойчивость производственных предприятий // Вестник ТИСБИ. – 2001. – № 4. – С. 12-13.
10. Рябикіна Н.А. Теоретико-методологічні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств) // Автореф. дис. ... к-та екон. наук. – О., 2003.
11. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства. – М. Знание, 1991.
12. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

Надійшла 04.11.2008 р.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасної кризової ситуації в оплаті праці й запропонованню шляхів виходу із неї. Автором розкрито суть проблем підвищення оплати праці, розглянуто фактори, що впливають на рівень оплати праці, виявлено недоліки в оплаті праці, досліджено рівень життя населення нашої держави та запропоновано комплекс рекомендацій щодо вдосконалення системи оплати праці й формуванню добробуту населення.

Актуальність теми дослідження. Найважливіший пріоритет соціально-економічної політики України - це підвищення рівня життя населення, поліпшення його добробуту, зокрема, шляхом підвищення заробітної плати. Досягти цієї мети неможливо без економічного зростання. Ми живемо в умовах становлення ринкової економіки. Зростання цін та тарифів є ринковими реаліями і мають об'єктивні економічні причини. Тому активізація політики доходів є однією з вимог сьогодення.

Держава здійснює послідовні кроки для захисту низькооплачуваних категорій працюючого населення, шляхом підвищення мінімальної заробітної плати та поетапного її наближення до прожиткового мінімуму для працездатної особи. Так, якщо в 2006 році розмір мінімальної заробітної плати становив 79 відсотка від рівня прожиткового мінімуму, в 2007 році – 82 відсотків, а на кінець 2008 року цей показник залишився незмінним - 82 відсотка.

На сьогодні в оплаті праці склалася кризова ситуація. Значно знизилася співвідношення середньої заробітної плати і прожиткового мінімуму. Тобто робоча сила не оцінюється за своєю природною вартістю. Виникла величезна диференціація заробітної плати між окремими соціальними групами. Заробітна плата перестала бути стимулюючим фактором.

За прогнозом економічного і соціального розвитку у 2007 році середньомісячна заробітна плата штатного працівника в Україні становила 1233 гривні на місяць. Однак Уряд спрямовує зусилля на подальше зростання заробітної плати в Україні і досягнення у найближчі роки рівня розвинутих країн. Але цей середньостатистичний показник розміру заробітної плати не забезпечує належним чином добробут населення.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Серед науковців, які досліджували доходи та рівень життя населення – Д.Богиня, П.Коропець, А.Колот, Е.Лібанова, В.Мандибура, В.Онищенко, М.Соколик, В.Шамота та ін.

Мета цієї статті – показати значення заробітної плати, її систем оплати для забезпечення формування добробуту населення та зростання рівня його життя.

Виклад основного матеріалу. Питання реформування рівня заробітної плати становлять основу соціально-трудових відносин у суспільстві. Кожній системі господарювання притаманні свої ознаки організації заробітної плати. До початку перехідного періоду в Україні була переважно централізована система організації заробітної плати. Така система сприяла одноманітності в матеріальному заохоченні трудящих, рівності в оплаті праці незалежно від складності праці, кваліфікації працівника і займаної посади. При цьому відчувалися постійна заниженість тарифних умов оплати праці та зрівнялівка у побудові тарифної системи. Перехід від централізованого управління економікою до ринкових відносин потребує зміни підходу до заробітної плати як одного з основних факторів стимулювання ефективності виробництва та праці працівників.

Аналіз наукової літератури показав, що в питаннях оцінки заробітної плати персоналу існує безліч проблем. Основоположником змістовного підходу до концепції, заснованого на прагненні людей до задоволення своїх потреб, став Ф.Тейлор, який виступив з її класичним варіантом. У його основу він поклав науково обґрунтовану систему норм витрат часу на кожен вид робіт чи виконання тих чи інших операцій – так званих квот, орієнтованих на найдужчих, а головне, вправних працівників. Робота оплачувалася за підвищеним тарифом і працівники одержували премії, якщо досягли більш високої продуктивності праці. У той же час невиконання завдання викликало оплату праці за зниженими розцінками, що змушувало багатьох людей працювати на межі своїх можливостей.

При реформуванні заробітної плати слід дотримуватися і вимог закону зростання продуктивності праці. Для цього потрібно, щоб продуктивність праці зростала вищими темпами, ніж зарплата. Тривале порушення цієї закономірності призведе до дисбалансу між грошовою та товарною масою, до зниження купівельної спроможності грошей, а значить, і до зменшення стимулювальної функції заробітної плати у зростанні ефективності праці. Саме така ситуація спостерігається останніми роками в економіці [1].

На наш погляд, реформування заробітної плати та мета оцінки праці полягає у тому, щоб встановити таку структуру заробітної плати, яка буде справедливою заробітної платою за роботу, виконання якої вимагає рівноцінної віддачі і відповідного заохочення більш інтенсивних зусиль на деяких роботах у порівнянні з іншими. Порівняння видів робіт за допомогою формальних і методичних прийомів означає поняття оцінки праці, спрямованих на визначення відносного місця одного виду роботи по відношенню до іншого в ієрархічній структурі окладів чи заробітної плати. Предметом дослідження і порівняння є змістовність праці, а не просто

неточне поняття про її «цінність» для фірми. Потрібно мати на увазі, що оцінка праці буде застосовуватися як засіб встановлення відносної заробітної плати, її результати являють собою лише один фактор, який визначає структуру заробітної плати, а практичне встановлення заробітної плати за допомогою укладання колективних договорів чи іншими способами, на нашу думку, виходить за межі сфери оцінки праці.

Для вибору вірної оцінки праці у ринкових умовах, потрібно визначити процедуру проведення даної оцінки, яка прямо впливає на її стиль та результати. У світі існує дві головні процедури проведення оцінки праці які представлені в табл. 1.

Таблиця 1

«Американська» процедура оцінки	«Європейська» процедура оцінки
1. Оцінка проводиться для визначення відповідності працівника своєму робочому місцю, визначення тих вимірів в його роботі, які виникли після проведення останньої оцінки 2. Результати оцінки праці впливають на оплату і статус працівника	1. Акцент робиться на отримання зворотнього зв'язку від працівника для планування розвитку кар'єри 2. Сама процедура повинна бути максимально неформальною, відкритою, не повинна призводити до змін у фінансовому і кар'єрному положенні працівника

Кожен учасник господарської діяльності повинен одержати відповідну частку створеного доходу і сформувати такі особливі доходи, які були б реальним економічним стимулом подальшої його участі в суспільному виробництві, розвитку і його вдосконалення. Г.Форд зазначав: «Якщо ви вимагаєте, щоб хто-небудь віддав свій час і енергію для справи, то подбаєте про те, щоб він не зазнавав фінансових труднощів» [3].

В усьому цивілізованому світі основою розподілу суспільного багатства вважається принцип розподілу за працею, який відомий з біблійних часів. «Хто не працює, той не їсть». В умовах ринкової економіки цей принцип реалізується через такий механізм (рис. 1) [4].

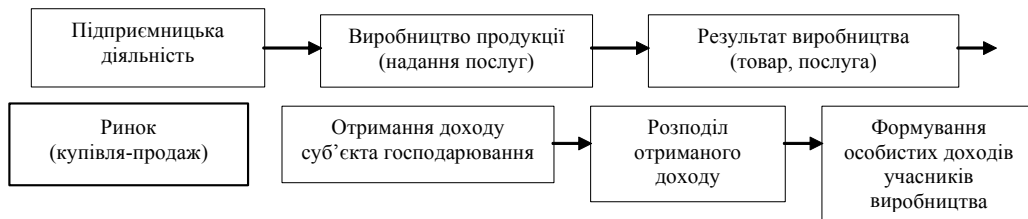


Рис. 1. Механізм розподілу результатів праці

Як свідчить досвід країн з ринковою економікою, необхідною умовою виходу із кризового стану і стійкого економічного зростання є збільшення реальних грошових доходів і споживання населення. Заходи по обмеженню заробітної плати в Україні у 1991-1999 рр. призвели до скорочення особистого споживання та особистого сукупного попиту, що, відповідно, скоротило пропозицію і виробництво товарів і послуг. Аналіз, пропорцій формування ВВП за доходами свідчить, що проблема скорочення особистого попиту зберігається і негативно впливає на економічний розвиток. Від вирішення трьох задач: підвищення і стабілізації частки оплати праці у структурі ВВП, грошових доходів населення і витрат на оплату праці у структурі витрат на одиницю виробленої продукції на основі наближення ціни на працю до вартості робочої сили значною мірою залежить розв'язання проблеми стимулювання сукупного попиту та подальшого економічного зростання.

Підвищення середньомісячної заробітної плати працівникам бюджетної сфери (зайнятим в освіті, охороні здоров'я, соціальному забезпеченні, культурі і відпочинку) на основі зростання мінімальної заробітної плати, її поступового наближення до прожиткового мінімуму із збереженням значної диференціації між працівниками згідно єдиної тарифної сітки вимагатиме значних коштів. Їх одноразова акумуляція у Державному бюджеті в результаті залучення доходів від приватизації, надходжень від митних зборів та з інших джерел є на даному етапі тільки пусковим механізмом до підвищення заробітної плати не тільки у бюджетній сфері, а й у корпоративному секторі, де принципи формування заробітної плати залежать від результатів господарської та фінансової діяльності організацій по виробництву товарів і наданню послуг. Зростання доходів у корпоративному секторі повинно базуватися на вищій продуктивності праці і вищій ціні на висококваліфіковану працю, що надалі забезпечуватиме вищі податкові надходження й стабільність фінансування бюджетної сфери.

Для працюючого населення основним показником, що визначає рівень особистого добробуту, є розмір оплати праці. Адже саме вона визначає сукупність товарів і послуг, які працівник може дозволити собі придбати. Якщо взяти до уваги той факт, що для більшості працюючого населення заробітна плата є основним джерелом доходів, то і рівень, і якість життя визначаються на її основі. Порівняння розміру оплати праці в нашій державі із іншими країнами з ринковою економікою свідчить, що в Україні заробітна плата менша ніж у США у 12 разів і майже в 8 разів менша, ніж у Великобританії та Німеччині. Середня годинна заробітна плата у Німеччині становить 25 дол., у США та Японії - 16 дол., у Франції - 15,5 дол., а в Україні - 0,43 дол. [5, с. 126].

В Україні розмір середньої заробітної плати становить 157 дол. США, що є найнижчим серед країн

пострадянського простору (Росія - 302, Казахстан - 279, Білорусь - 218). Основним чинником, що впливає на розмір заробітної плати, є мінімальна заробітна плата, гарантована державою. В Рекомендаціях Міжнародної організації праці вказано, що мінімальна заробітна плата є одним з елементів політики, спрямованої на боротьбу із бідністю, яка є величезною загрозою фінансовій безпеці працівника. Проте в Україні рівень мінімальної заробітної плати за станом на 01.10.2008 р. встановлено у розмірі 545 грн, що нижче рівня прожиткового мінімуму, який за станом на 01.10.2008 р. становив 669 грн. А це означає, що вона не дає можливості забезпечити купівлю товарів, які належать до групи першої необхідності.

Ситуацію загострює присутність в Україні представництв міжнародних компаній, куди переманюють найбільш кваліфікованих і досвідчених працівників. Дефіцит висококваліфікованого персоналу в Україні очікується з можливим його відтоком у держави ЄС. Ініціатива Євросоюзу по введенню «блакитної карти» однозначно спровокує відтік з України значного числа висококваліфікованих кадрів. На підставі цієї карти висококваліфікований персонал країн, що не входять до ЄС, зможе безперешкодно працевлаштуватися на всій території Євросоюзу. Орієнтовно, ЄС спробує задовольнити свої потреби у фахівцях з програмування, інженерії, медицини, науково-дослідних спеціальностей. З огляду на співвідношення попиту на цих фахівців в Україні і країнах ЄС, а також на різницю в оплаті праці в даних галузях, неважко передбачити, що чимало українських фахівців виїде на заробітки за рубіж. Адже, якщо програміст у США одержує не менше 100 тисяч доларів у рік, то в Україні він заробляє вдесятеро менше. Тож, за проведеними опитуваннями, 40 відсотків українців бажали б виїхати в іншу країну [6].

На сьогодні в наукових дискусіях з проблем заробітної плати порушується питання про співвідношення і взаємодію зростання заробітної плати та інфляції, яка породжується не стільки масою грошей в обігу, скільки загальним спадом виробництва. А отже, реальна боротьба з інфляцією може бути тільки на основі піднесення економіки, суспільного виробництва.

Визначення рівня добробуту населення, який пов'язаний з рівнем заробітної плати можна визначити виходячи з показників, які відображені у табл. 2.

У червні 2008р. чисельність штатних працівників підприємств, установ, організацій без урахування найманих працівників статистично малих підприємств та зайнятих у фізичних осіб — підприємців становила 11,4 млн осіб. Середній розмір номінальної заробітної плати цієї категорії працюючих становив 1883 грн, що значно перевищує державні соціальні стандарти, встановлені з 1 квітня п. р.: у 3,6 раза — рівень мінімальної заробітної плати (525 грн), у 2,9 раза прожиткового мінімуму для працездатної особи (647 грн). Порівняно з травнем п. р. розмір заробітної плати зріс у середньому на 6,1%. За останні 12 місяців (щодо червня 2007 р.) зростання показника відбувалось вищими темпами, ніж в аналогічному періоді торік (37,6% проти 28,6% у червні 2007 р. щодо червня 2006 р.).

Нарахування за одну оплачену годину порівняно з попереднім місяцем зросли в середньому на 7,2% і становили 13,04 грн.

Збільшення номінальної заробітної плати в червні п. р. порівняно з травнем відбулось у більшості видів економічної діяльності, темпи якого були в межах від 0,3% у рибальстві та рибництві до 28,8% — у закладах освіти. Останнє явище носить сезонний характер, завдяки здійсненню в червні одноразових нарахувань: матеріальна допомога, оздоровчі виплати у зв'язку з відпустками працівникам бюджетних установ (здебільшого освітянам). Водночас у фінансовій діяльності спостерігалось зменшення нарахувань на 1,9%.

Серед промислових видів діяльності темпи приросту номінальної заробітної плати зафіксовано від 1,6% — на підприємствах з оброблення деревини до 11,1% — у виробництві машин та устаткування. Разом з цим, в целюлозно-паперовому виробництві, на підприємствах з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, у виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення, шкіри та виробів зі шкіри, в добувній промисловості, а також у хімічному виробництві заробітна плата зменшилась на 0,2—7,4%.

Зростання заробітної плати в червні п. р. щодо травня спостерігалось у всіх регіонах. Темпи її приросту коливались від 2,1% у Київській до 10,4% у Хмельницькій області.

Найвищий рівень оплати праці традиційно спостерігається на авіаційному транспорті та у фінансовій діяльності, а серед промислових видів — у видобуванні паливно-енергетичних корисних копалин та виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення, де заробітна плата працівників в 1,5—2,1 раза перевищила середній показник в економіці.

Реальна заробітна плата найманих працівників у червні 2008 р. порівняно з травнем зросла на 5,2%. При цьому щодо червня 2007 р. темп її приросту становив 5,4%, а за січень — червень п. р. щодо відповідного періоду попереднього року — зріс на 9,5%.

Заборгованість з виплати, заробітної плати на 1 липня п. р. становила 721,8 млн грн. Порівняно з початком року вона зросла в середньому на 7,9%, або на 53,1 млн грн.

Не змінилась ситуація в розподілі загальної суми боргу за регіонами та видами економічної діяльності. Основна частка боргу із заробітної плати на початок липня 2008 р. не виплачена підприємствами промисловості (57,4%) та сільського господарства (10,3%). При цьому з кожних 100 невиплачених гривень 24 заборгували своїм працівникам підприємства Донецької, 11 — Харківської, 9 — Луганської областей.

У структурі загальної суми заборгованості більша її частина — 326,8 млн грн, або 45,3%, припадає на підприємства, щодо яких здійснюється процедура відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом, ще 318,1 млн грн, або 44,0%, — на економічно активні підприємства, решта — 76,9 млн грн, або 10,7%, — на економічно неактивні, тобто ті, які призупинили свою виробничо-господарську діяльність у 2007

р. та попередніх роках.

Таблиця 2

Заробітна плата штатних працівників за видами економічної діяльності за червень 2008 року

Види економічної діяльності	Нараховано в середньому на працівника					
	Червень, грн..	До травня, %	До червня 2007 р., %	До середнього рівня в економіці, %	До прожиткового мінімуму на одну працездатну особу (647 грн.), %	Довідково: травень 2008 р., грн..
Усього	1883	106,1	137,6	100,0	291,0	1774
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	1064	101,3	147,7	56,5	164,4	1050
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	1364	107,2	120,2	72,4	210,8	1273
Рибальство, рибництво	898	100,3	135,0	47,7	138,8	895
Промисловість	2053	101,7	135,0	109,0	317,3	2019
Будівництво	1956	103,0	132,8	103,9	302,3	1898
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1509	100,6	134,4	80,2	233,3	1500
Діяльність готелів та ресторанів	1255	102,1	133,5	66,7	194,0	1230
Діяльність транспорту та зв'язку	2202	102,5	136,0	116,9	340,4	2148
наземного транспорту	2033	100,4	135,0	108,0	314,2	2025
водного транспорту	1973	103,7	140,1	104,8	305,0	1903
авіаційного транспорту	3869	102,4	146,9	205,5	598,0	3779
додаткові транспорту пологи та допоміжні операції	2479	102,1	133,2	131,7	383,2	2429
діяльність пошти та зв'язку	1907	106,2	137,9	101,3	294,8	1795
Фінансова діяльність	3705	98,1	147,3	196,8	572,6	3777
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	2108	105,5	135,1	111,9	325,8	1998
з них дослідження і розробки	2327	106,2	137,6	123,6	359,6	2192
Державне управління	2700	109,7	135,7	143,4	417,3	2462
Освіта	1768	128,8	138,2	93,9	273,3	1373
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1246	109,4	134,6	66,2	192,7	1140
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1624	111,1	146,9	86,2	251,0	1462
з них діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	1697	113,6	149,5	90,1	262,3	1493

Серед економічно активних підприємств, охоплених державним статистичним спостереженням за формою №1-ПВ термінова-місячна «Звіт з праці», про наявність заборгованості з виплати заробітної плати на 1 липня 2008 р. повідомили лише 1%, або 1,7 тис. респондентів. Сума боргу працівникам таких підприємств на зазначену дату становила 1,4% фонду оплати праці, нарахованого за червень 2008 р. Чисельність працівників економічно активних підприємств, яким вчасно не виплачено заробітну плату, на 1 липня п. р. становила 194,7 тис. осіб, або 1,7% загальної кількості штатних працівників. Торік ці показники становили відповідно 206,4 тис. осіб та 1,8%. Кожному із зазначених працівників не виплачено в середньому 1432 грн, що майже на чверть менш ніж середній розмір заробітної плати в червні п. р. [7].

Враховуючи всі недоліки організації оплати праці, необхідно визначити шляхи виходу з кризи заробітної плати. Необхідне відновлення заробітної плати як реальної ефективно діючої економічної категорії ринкової економіки, відновлення її основних функцій: відтворювальної, стимулюючої і регулюючої.

Висновки. Таким чином, заробітна плата – це точка перетину інтересів багатьох: підприємства, працівника, податківці, фондів тощо. Кожна з цих сторін оцінює значення заробітної плати.

Заробітна плата на сучасному етапі втратила здатність виконувати функції, покладені на неї; вона перетворюється на різновид соціальної виплати. Адже вона встановлена у розмірі, нижчому від оптимального, внаслідок чого не може стимулювати до ефективної трудової діяльності та відтворення робочої сили. А оскільки заробітна плата не є основним джерелом доходів найманих працівників (її частка у структурі доходів – лише 43 %), то вести мову про задоволення потреб і забезпечення належного рівня життя в ситуації, що

склалася на сьогоднішній день, не доводиться.

Для поліпшення існуючого становища на державному рівні, по-перше, необхідно підвищити розмір соціальних гарантій (мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, пенсійного забезпечення, соціальних допомог); по-друге, запропонувати такі напрямки до організації оплати праці: гнучкий тариф, безтарифна (пайова) система оплати праці, непрямі методи мотивації праці. Але не слід розглядати цей захід як панацею, оскільки він може мати і негативні наслідки; по-третє, слід зменшити податкове навантаження на доходи фізичних осіб; по-четверте, уряд шляхом застосування податкових пільг повинен спонукати роботодавців до «відкритої» виплати заробітної плати.

Література

1. Закон України «Про внесення змін до Кодексу законів про працю України» від 24.12.1999 р. № 1356-XIV // Урядовий кур'єр. – 2000. - 13 січня. – С.51.
2. Матюх С.А. Оцінка змістовності праці та мотивація в системі оплати: аналіз перспектив розвитку // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2004. - № 1/Ч.2/Т2. – С.88-93.
3. Тумакова С.В. Основы экономической теории. Политическая экономия: Учеб.пособ. – К.: Фирма «Віпол», 2000. – С. 604.
4. Сотченко Ю.К. Оплата праці та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи // Держава та регіони. – 2006. - № 6. – С. 433-436.
5. Фірсова С.Г. Середній клас як чинник соціально-економічного розвитку суспільства // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. - № 1. – С. 126-130.
6. Добробут населення, зростання реальних доходів, підвищення рівня заробітної плати та ліквідація заборгованості із її виплати це пріоритетні питання в роботі управління праці ОДА // <http://www.if.gov.ua>
7. Бочкарьова Т. Заробітна плата в червні 2008 р. // Праця і зарплата. – 2008. - № 28. – С.9-16.
8. Монастирська Г.В. Оплата праці як фактор конкурентоспроможності кадрової складової інноваційного потенціалу // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. - № 5/Т.1. – С.193-197.

Надійшла 04.11.2008 р.

УДК 657.1:637 (477)

В. Е. КУДЕЛЬСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті розглянуто передумови раціональної організації обліку запасів на молокопереробних підприємствах. Проведено дослідження та визначено роль облікових працівників в організації облікового процесу. Запропоновано план організації обліку запасів на молокопереробному підприємстві.

Актуальність теми. З переходом до ринкової економіки і ускладненням господарських зв'язків зростають вимоги до управління економікою. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень і забезпечення їх реалізації неможливе без раціональної організації всієї економічної інформації на основі використання сучасної обчислювальної техніки. Рівень управління економікою підприємств значною мірою залежить від повноти, обґрунтованості і достовірності інформації, яка міститься в бухгалтерському обліку і звітності. Від того, як організовано бухгалтерський облік на підприємстві, як він виконує свої контрольні функції, значною мірою залежить рівень економічної роботи. Чим раціональніше організовано бухгалтерський облік, чим менше він потребує затрат праці облікових працівників, тим більше часу залишається для функцій аналізу і контролю.

Огляд літературних джерел. Загальні питання організації обліку на підприємствах висвітлені у Законі України „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” [1] та регулюються Міністерством фінансів, Державним комітетом статистики, Державною податковою адміністрацією та ін. Різні думки щодо організації обліку на підприємстві висвітлені у працях вітчизняних вчених – економістів: Бутиця Ф.Ф., Ткаченко Н.М., Стельмашука А.М., Сопка В.В. та інших вчених [2;3;4;5]. Вагомий внесок у вирішення зазначених проблем внесли зарубіжні вчені: Антоні Р.Н., Міддлтон Д.Р, Нідлз Б.Є. та інші [6;7;8].

Постановка завдань. Проте ряд питань організації та методики обліку запасів на молокопереробних підприємствах після переходу до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та їх адаптації до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності залишаються невирішеними стосовно розробки програми організації обліку запасів.

Метою написання статті є визначення чинників, що впливають на організацію обліку запасів та дослідження структурних особливостей облікової політики молокопереробних підприємств.

Основний матеріал дослідження. Відповідно до Закону України „Про бухгалтерський облік і

фінансову звітність в Україні”, питання організації обліку відноситься до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи) відповідно до законодавства й установчих документів. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку і забезпечення відображення фактів здійснення всіх господарських операцій в первинних документах, зберігання й обробки документів, реєстрів і звітності протягом встановленого строку (але не менше 3-х років) несе власник або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством згідно з чинним законодавством і установчими документами [1.с.5].

Важливими передумовами раціональної організації обліку запасів на молокопереробному підприємстві, на нашу думку, є дві обставини.

Перша стосується особливостей молокопереробної галузі, які необхідно врахувати при організації обліку запасів на молокопереробних підприємствах:

1. Особливості технології й організації виробництва. Дослідження структури молокопереробного підприємства, умов роботи його виробничих підрозділів, постачальницької і збутової діяльності, встановлення взаємовідносин окремих підрозділів підприємства з бухгалтерією, визначення порядку документатії господарських операцій і документообороту, реєстрації господарських операцій в системі рахунків синтетичного й аналітичного обліку, методики калькулювання собівартості продукції, порядок узагальнення облікової інформації. При цьому визначають також технічні засоби одержання облікової інформації, використання обчислювальної техніки, склад і кваліфікацію облікового персоналу та інші конкретні умови ведення обліку на молокопереробному підприємстві.

2. Обсяг та характер необхідної облікової інформації. Молокопереробні підприємства здійснюють свою діяльність в умовах ринкової економіки та конкуренції, тому все більше уваги потрібно приділяти умовам обігу товарів на ринку та стимулювати виробництво саме тих товарів, яких потребують споживачі. Тому виникає потреба в організації такого внутрішньогосподарського обліку, який, будучи часткою бухгалтерського (фінансового) обліку, виконував би завдання, пов'язані з управлінням як молокопереробного підприємства в цілому, так і внутрішніми підрозділами, починаючи із ступеня планування нового товару і закінчуючи його реалізацією. Оскільки така інформація забезпечується за допомогою бухгалтерського обліку, то головним бухгалтером разом з керівниками відповідних підрозділів повинно бути завчасно визначено обсяг інформації, її зміст і строки подання. Графік подання обліково – аналітичної інформації із зазначенням посадових осіб, які несуть відповідальність за об'єктивність і своєчасність її надання затверджує керівник молокопереробного підприємства.

3. Законодавчо–нормативні акти, що регулюють облік і звітність на молокопереробних підприємствах. Бухгалтерський облік на молокопереробних підприємствах виступає складовою ланкою в загальній системі обліку, тому повинен здійснюватися відповідно до чинних законодавчих актів, затверджених урядом, та нормативних актів Міністерства фінансів і Держкомстату України про порядок організації обліку на окремих ділянках, а також галузевих інструкцій (наприклад, щодо затвердження нормативних якісних показників молочної сировини; державна цінова політика на молочну сировину; втрата молочної сировини в межах норми чи понад норм, тощо). Тільки у такому випадку буде забезпечена єдність методології обліку й одержання звітної інформації, необхідної для контролю, аналізу й оперативного управління молокопереробним підприємством.

Друга обставина стосується кадрового потенціалу тобто працівників бухгалтерського апарату. Оптимальний розподіл кадрів на окремих ділянках облікового процесу має забезпечити встановлення такої структури апарату бухгалтерії, яка могла б найбільше відповідати конкретним умовам роботи молокопереробного підприємства. Чисельність облікового апарату і його структура значною мірою залежать від обсягу облікових і контрольних робіт, від форми організації й автоматизації обліку, а також від таких факторів, як масштаби виробництва готової молочної продукції та структура управління ним.

Важливу роль в успішному розв'язанні завдань, покладених на апарат бухгалтерії, відіграє чітке розмежування обов'язків між окремими її працівниками. Функції кожного облікового працівника, його обов'язки, відповідальність за ведення обліку і права визначаються службовими характеристиками і посадовими інструкціями. Це не дає змоги уникнути відповідальності у виконанні облікових робіт, створює умови для злагодженої і планомірної роботи облікового апарату, одержання своєчасної і якісної економічної інформації, потрібної для управління молокопереробним підприємством.

На молокопереробних підприємствах, в структурі облікового апарату, варто виділити у якості окремого відділу обліку запасів, який можна розділити на сектори з чітко окресленими обов'язками:

1) сектор обліку надходження виробничих запасів, який повинен здійснювати облік надходження; контроль якості молочної сировини; аналіз договорів закупівлі виробничих запасів; моніторинг ринку молочної сировини та інших виробничих запасів необхідних для господарського процесу, укладання договорів на поставку, аналізувати цінову політику та складати встановлену звітність тощо;

2) сектор обліку затрат на виробництво готової продукції, який повинен здійснювати облік затрат на виробництво; складати калькуляції собівартості молочної продукції; виявляти результати роботи окремих виробничих підрозділів; приймати участь у розрахунку рецептурних норм на виробництво готової продукції; приймати участь в інвентаризації запасів, що перебувають у процесі виробництва; складати звітність про виконання плану виробництва і собівартості продукції та переглядати річну рентабельність;

3) сектор обліку зберігання та реалізація готової продукції, який повинен проводити облік на складах

із суворим дотриманням термінів зберігання, що складають частину виробничого процесу; облік реалізації готової продукції та умови розрахунку; укладання договорів на реалізацію та аналіз існуючих; складати звітність про виконання плану реалізації.

Визначившись з особливостями діяльності молокопереробного підприємства та кадровим потенціалом облікових працівників, прийнявши їх до уваги, необхідно скласти план організації обліку запасів, який визначить зміст, послідовність і строки виконання облікових робіт на молокопереробному підприємстві, порядок одержання інформації, складання і подання звітності.

План організації бухгалтерського обліку запасів на молокопереробному підприємстві, як вважаємо, повинен містити:

- 1) план документального забезпечення облікового процесу і документообороту обліку запасів;
- 2) робочий план рахунків в частині обліку запасів;
- 3) програма проведення інвентаризація запасів;
- 4) план управлінської звітності стосовно запасів молокопереробного підприємства.

План документального забезпечення облікового процесу і документообороту запасів складається на підставі переліку типових (накладна, товарно – транспортна накладна, накладна на внутрішнє переміщення, лімітно–забірні картки) і спеціалізованих (накладна форми № ЗМ – 3 мол, акт приймання молочної сировини, рапорт тощо) форм документів, запропонованих для молокопереробних підприємств (рис. 1). У спеціалізованих документах зазначені такі реквізити як натуральна та базисна жирність, вміст жиру та білка, кислотність, температура, ступінь кислоти, густина, гатунок та інші. Основне завдання плану полягає у визначенні порядку документального оформлення господарських операцій найзручнішими для молокопереробного підприємства документами, виходячи із специфіки його діяльності, а також визначення послідовності проходження документів по всіх стадіях облікового опрацювання. План документації запасів на молокопереробних підприємствах, на наш погляд, необхідно оформляти у вигляді переліку форм документів з коротким описом їх змісту або у вигляді альбому форм документів. План документообороту запасів повинен розробити керівник відділу та узгодити з головним бухгалтером з метою забезпечення цілеспрямованої роботи облікового апарату й інших підрозділів молокопереробного підприємства, причетних до бухгалтерського обліку щодо оформлення господарських операцій відповідними документами. Дотримання встановленого плану документообороту забезпечує своєчасність складання й опрацювання документів, повноту і правильність облікових записів і звітних показників. Порушення плану документообороту, затримка документів на будь-якому етапі їх проходження призводять до відставання реєстрації господарських операцій в обліку і послаблення контролю за їх виконанням. Тому в Положенні про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку необхідно передбачити терміни оформлення і подання в бухгалтерію первинних документів, що є обов'язковими для всіх облікових працівників молокопереробного підприємства. Особливістю молочної переробки, яку потрібно врахувати при розробці плану документообороту, на нашу думку, є те, що кожна партія молока надходить від кількох малих постачальників з індивідуальними якісними характеристиками, які необхідно врахувати в первинних документах. Кожна партія молочної сировини потребує якнайшвидшої переробки або належних умов зберігання при низьких температурах. Інакше зростає ймовірність втрати якісних показників.

У розвиток типового Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій на молокопереробному підприємстві, стосовно конкретних умов його діяльності, нами розроблено порядок ведення кожного синтетичного рахунку і субрахунку в аналітичному розрізі. За основні ознаки виділення обліку аналітичних рахунків запасів на молокопереробних підприємствах розділу на отримані запаси, які надходять на молокопереробне підприємство за договорами або іншими господарськими операціями та виготовлені запаси в ході технологічного процесу виробництва. Кожна група розділена на підгрупи з присвоєнням відповідних субрахунків стосовно їх використання у технологічному процесі виробництва молочної продукції[9,с.188].

Програма проведення інвентаризації запасів передбачає строки і порядок проведення інвентаризації виробничих запасів, незавершеного виробництва та готової продукції в місцях зберігання. Інвентаризацію молочної сировини необхідно проводити, на нашу думку, за нормативними якісними показниками, які визначаються в лабораторних умовах та кількістю у натуральних вимірниках. Інвентаризація незавершеного виробництва та готової молочної продукції проводиться з метою висвітлення реального стану наявності якісних показників (жирність, калорійність, смакові характеристики) в одиниці продукції та її кількості відповідно до технологічних умов виготовлення.

План управлінської звітності має використовувати перелік розроблених для потреб молокопереробних підприємств форм управлінської звітності. Форми і строки складання внутрішньої звітності (звіт про заготівлю молочної сировини, рапорт, звіт про рух готової продукції), необхідної для управління і контролю, визначаються керівником молокопереробного підприємства і головним бухгалтером. При цьому планується також зовнішня звітність, що подається відповідним органам. План зовнішньої звітності ґрунтується на нормативно – правових актах Міністерства фінансів України та Державного комітету статистики. Зміст звітності, порядок її складання і подання є вихідною базою при плануванні всієї облікової роботи і значною мірою визначають організацію поточного фінансового й управлінського обліку. Тому необхідно затвердити конкретного виконавця, відповідального за складання відповідних форм звітності та подання оперативної – господарської інформації.

Роботу відділу обліку запасів повинен очолювати кваліфікований бухгалтер, який призначається

керівником за рекомендацією головного бухгалтера молокопереробного підприємства. Бухгалтер, що очолює відділу обліку запасів молокопереробного підприємства зобов'язаний:

- 1) забезпечувати дотримання обліковцями секторів відділу обліку встановлених єдиних методологічних принципів бухгалтерського обліку, складання і подання в установлені строки звітності;
- 2) організувати контроль за правильним відображенням на рахунках господарських операцій руху і використання запасів;
- 3) приймати участь в оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею і відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжок і псування запасів молокопереробного підприємства.

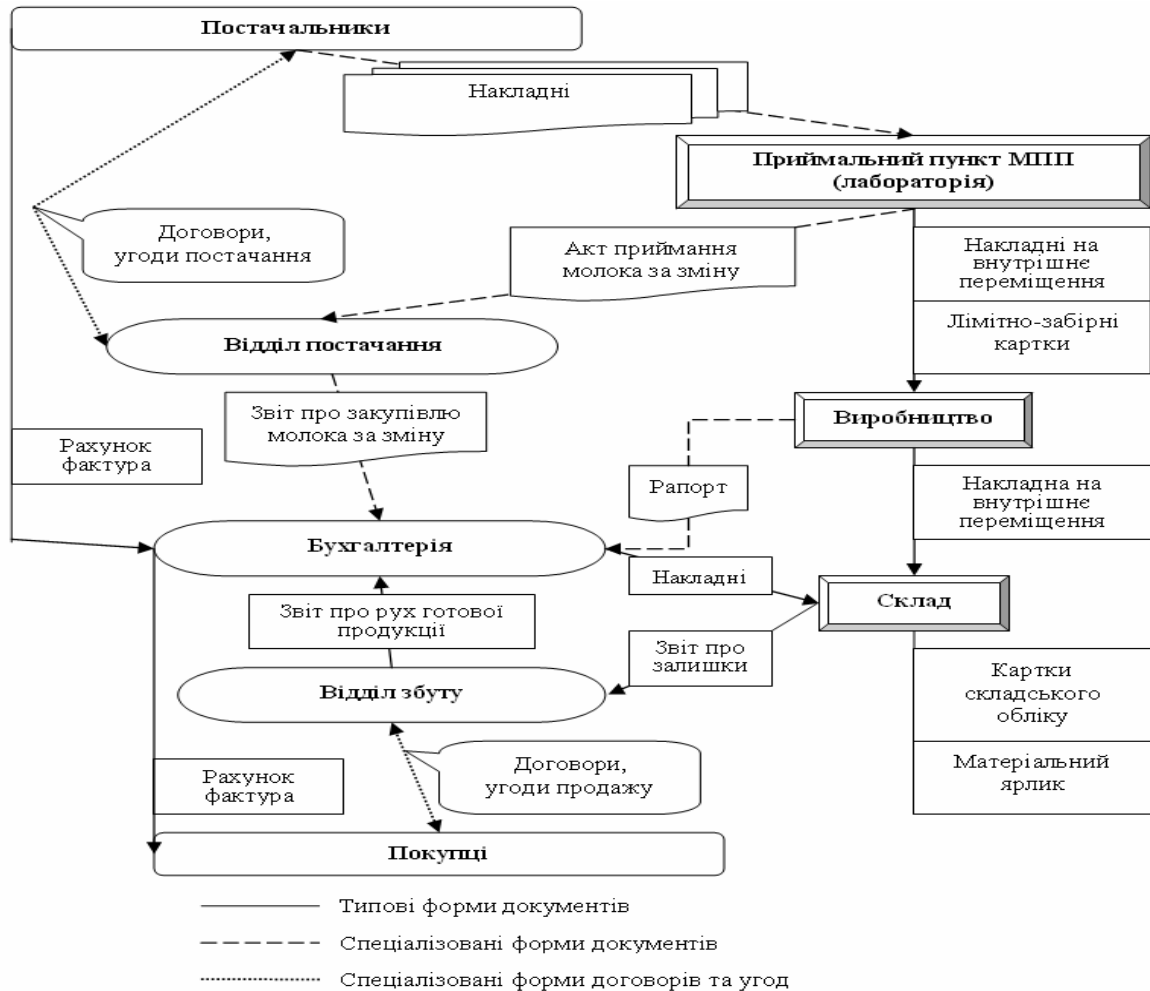


Рис. 1. Схема документообігу запасів молокопереробних підприємств

Усі працівники, зайняті веденням обліку і складання звітності, підпорядковуються головному бухгалтеру і призначаються керівником підприємства за рекомендацією головного бухгалтера. Він встановлює для кожного облікового працівника службові обов'язки і контролює їх виконання.

Висновки та подальші перспективи досліджень. Отже, основними передумовами правильної організації обліку запасів на молокопереробних підприємствах, на нашу думку, повинні бути досліджені особливості технології та організації виробництва, обсяг та характер необхідної інформації для прийняття управлінських рішень, законодавчо-нормативні акти, що регулюють облік і звітність. Також, на наш погляд, необхідно врахувати рівень економічних знань та ділової кваліфікації працівників обліку, оскільки в сучасних умовах правильно і раціонально організувати облік можуть лише спеціалісти, які знають як методологію і техніку обліку, так і галузеві особливості. Вони повинні володіти певним рівнем знань в галузі планування, фінансування, кредитування, економічного аналізу, права, аналізу та аудиту, ефективно використовувати сучасні засоби обчислювальної техніки для опрацювання обліково – економічної інформації.

Подальші перспективи досліджень полягають у поєднанні облікової політики, із врахуванням особливостей молокопереробної галузі, з методологією аудиту.

Література

1. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 р. № 996-XIV. // Вісник бухгалтера і аудитора України. – 1999.– № 17. – С.4-8.

2. Бутинець Ф.Ф., Лайчук С.М., Олійник О.В. Організація бухгалтерського обліку. – Житомир: ПП „Рута”, 2002. – 640 с.
3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підр. для студентів вищ. навч. закл. економ. спец. – 5-те вид. допов. і перероб. – К: А.С.К., 2000. – 784 с.
4. Стельмашук А.М. Бухгалтерський облік. – К., 2007. – 561 с.
5. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу. – КНЕУ., 2000. – 384 с.
6. Антони Р.Н. Основы бухгалтерского учета/ Пер. с англ. Херсонский Б. и Шнейдерман М. // Под ред Т.Крыловой. – М.: 1992. – 318 с.
7. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений/ Пер. с англ.; Под ред. И.И. Елисейевой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 408 с.
8. Нидлз Б. и др. Принципы бухгалтерского учета / Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д.Колдуэлл: Пер с англ./ Под ред Я.В.Соколова. 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 496 с.
9. Кудельський В.Е. Класифікація запасів підприємств молокопереробної промисловості // Вісник Хмельницького національного університету. - 2007. - № 6. – С. 186-190.
10. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99р. №291 і зареєстрована Мін'юстом України 21.12.99 за № 893/4186 // Бухгалтерія. - 2001. – №52/2.- С.14-64.

Надійшла 12.11.2008 р.

УДК 330.332

І. Ю. ЄПФАНОВА

Вінницький національний технічний університет

ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЧЧИНИ

В статті систематизовані підходи та здійснено аналіз ефективності формування інвестиційних ресурсів на прикладі машинобудівних підприємств Вінницької області у рамках комплексного підходу до оцінювання доцільності інвестування підприємств

Постановка задачі. За сучасних умов розвитку світової економіки жодна країна не може розвивати своє господарство без залучення й ефективного використання інвестицій. Акумуляуючи вітчизняний та іноземний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій, менеджменту, інвестиції сприяють пожвавленню виробництва як на макро-, так і на мікрорівні. Разом з тим підприємства у процесі своєї діяльності часто стикаються із проблемою визначення ефективності інвестиційної діяльності, оскільки для забезпечення ефективного функціонування необхідно, щоб управління інвестиціями ґрунтувалося на оптимізації співвідношення між рішенням поточних і стратегічних завдань розвитку підприємства. У зв'язку із цим важливого значення набуває використання комплексного підходу до оцінки інвестиційної діяльності підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій. В процесі аналізу інвестиційної діяльності велика увага приділяється оцінці її ефективності, як на рівні держави в цілому, так і на регіональному рівні і рівні окремих підприємств.

Аналіз літературних джерел [1], [2] засвідчує, що всю сукупність методів оцінювання ефективності інвестиційної діяльності можна умовно поділити на три основні напрями: аналіз доцільності вкладення коштів в певний проект; оцінювання ефективності окремих проектів; оцінювання ефективності безпосередньо інвестиційної діяльності. Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства на окремих етапах її розвитку [3], при цьому інвестиційна стратегія розвитку підприємства розглядається як частина загальної стратегії підприємства. Разом із тим недостатньо уваги приділяється комплексній оцінці ефективності інвестиційної діяльності, зокрема оцінці доцільності вкладення коштів в окреме підприємство та ефективності використання інвестиційних ресурсів.

Формулювання цілей. Метою статті є систематизація підходів та аналіз ефективності формування інвестиційних ресурсів підприємств у рамках комплексного оцінювання доцільності інвестування підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління інвестиціями ґрунтується на оптимізації співвідношення між рішенням поточних і стратегічних завдань розвитку підприємства з урахуванням довгострокового характеру інвестиційних процесів, що має призвести до розширення виробництва і збільшення ефективності економічної діяльності. Зміст і мета економічного аналізу інвестиційної діяльності полягає в оцінці інвестиційного потенціалу суб'єкта господарювання і виявленні ефективних шляхів його реалізації, що

відповідає основним напрямам управління інвестиційними процесами на підприємствах.

Відповідно до основних функцій управління інвестиціями на підприємстві, зокрема таких як прогнозування, формування інвестиційного портфеля і реалізація інвестиційної стратегії, процес аналізу інвестиційної діяльності можна розділити на три етапи: стратегічний, попередній та поточний.

На етапі стратегічного аналізу комплекс аналітичних досліджень дозволяє вирішити такі завдання:

- 1) висвітлити загальні умови для інвестування;
- 2) здійснити загальне оцінювання інвестиційних потреб та інвестиційного капіталу підприємства;
- 3) сформулювати інвестиційну стратегію підприємства.

Доцільність проведення стратегічного оцінювання зумовлена низкою причин, основною з яких, на думку автора, виступає необхідність визначення реальної ситуації, в якій опинилось підприємство, та формуванні заходів для її покращення. Для цього необхідно спочатку провести аналіз виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства, а вже після цього розробити заходи щодо покращення стану підприємства шляхом інвестування. Оскільки фінансово-господарська діяльність охоплює різні напрями фінансового стану підприємства, важливим є формування комплексної методики оцінки його фінансового стану, яка б враховувала інвестиційну діяльність підприємства.

Оцінювання фінансового стану підприємства необхідно здійснювати за такими напрямками:

- 1) майновий стан;
- 2) фінансова стійкість;
- 3) ліквідність та платоспроможність;
- 4) рентабельність та ділова активність.

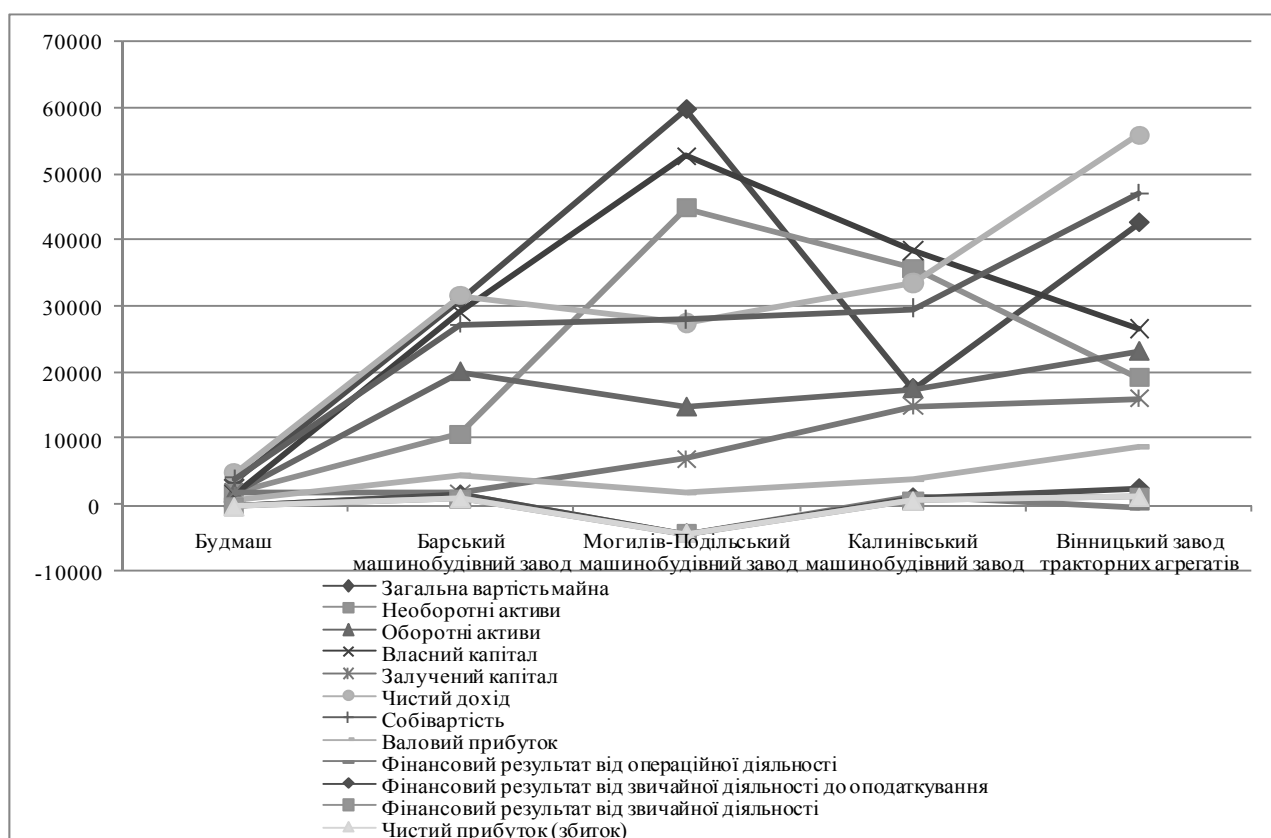


Рис. 1. Абсолютні показники, які характеризують фінансовий стан машинобудівних підприємств Вінницької області

На рис. 1 наведені розраховані автором середні значення показників, які характеризують абсолютні показники майнового стану та фінансові результати машинобудівних підприємств Вінниччини. З рис. 1. видно, що найбільшу вартість майна має ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод», разом з тим, саме на цьому підприємстві спостерігається найгірше значення кінцевого фінансового результату. Підприємствам Вінниччини було б доцільно провести реструктуризацію активів з метою більш ефективного використання свого майна, реалізувати неліквідні активи, а також домогтись збільшення величини отриманих доходів та зменшувати величину понесених витрат. Негативним є також те, що на ВАТ «Барський машинобудівний завод» та ВЗТА середня величина оборотних активів є вищою за необоротні, оскільки ці підприємства відносяться до важкої промисловості.

Для оцінки рівня інвестиційної привабливості автором було здійснено оцінювання рівня ліквідності досліджуваних підприємств, яке показало, що досліджувані підприємства є достатньо ліквідними і платоспроможними, рис. 2.

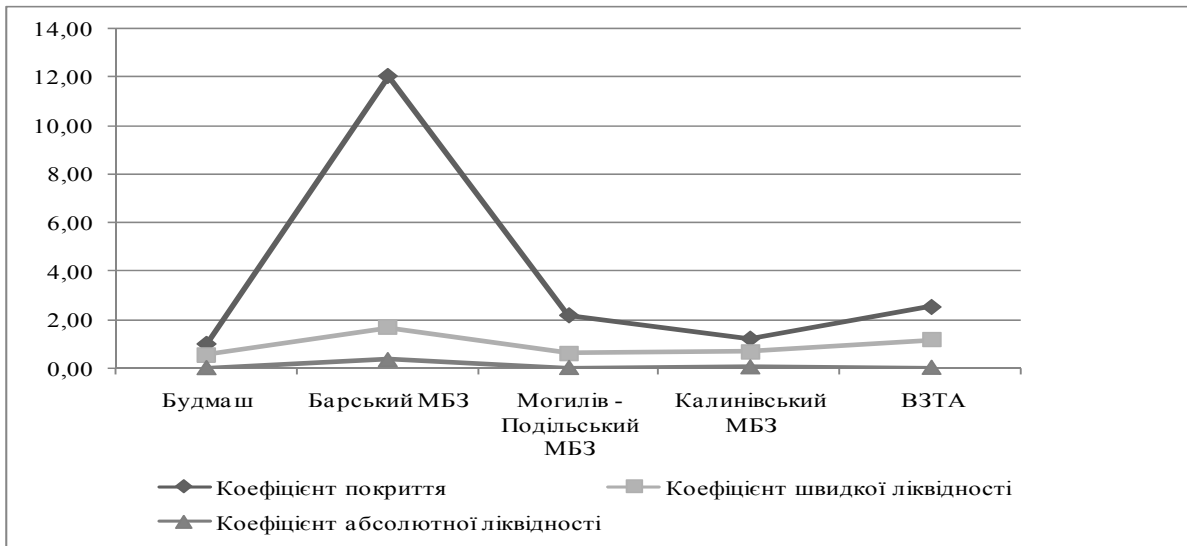


Рис. 2. Динаміка показників ліквідності машинобудівних підприємств Вінниччини за 2003-2007рр.

Найкращі результати за показниками було отримано на ВАТ «Барський машинобудівний завод», в якого показники ліквідності є вищими, ніж нормативні. Лише за коефіцієнтом абсолютної ліквідності на досліджуваних підприємствах, окрім ВАТ «Барський машинобудівний завод», спостерігаються зниження показників в порівнянні з нормативними. Отже, практично усі підприємства мають певні проблеми із розрахунками за поточними платежами.

Разом з тим, аналізовані підприємства є фінансово стійкими, мають достатню кількість власних коштів для забезпечення як фінансово-господарської діяльності загалом, так і операційної, зокрема. Лише підприємству «Будмаш» доцільно покращити структуру капіталу, оскільки у нього відсутній власний оборотний капітал. Найкращі можливості щодо залучення коштів, порівняно із іншими підприємствами, має ВАТ «Барський машинобудівний завод», в якого досить низька частка залученого капіталу і практично повністю економічна діяльність фінансується за рахунок власних коштів.

Аналіз ефективності діяльності лише за одним із зазначених напрямків не дає повного уявлення про фінансовий стан підприємства, тому важливим є формування комплексного показника. З цією метою, автором використані комплексні моделі імовірності банкрутства, які можуть використовуватись як за своїм прямим призначенням, так і для проведення загальної оцінки фінансового стану підприємства.

Для прикладу було проведено оцінку імовірності банкрутства підприємств, що аналізуються, за моделлю Альтмана і отримано результати, які наведено в табл. 1, з якої видно, що впродовж 2003-2007 рр. ВАТ «Будмаш» був потенційним банкрутом і мав високу імовірність банкрутства. Причинами цього є наявність збитків від операційної діяльності та непокритих збитків, що свідчить про наявність на підприємстві кризи прибутковості, яка в подальшому, при відсутності дій керівництва, може спричинити кризу платоспроможності та призвести до банкрутства.

Таблиця 1

Імовірність банкрутства машинобудівних підприємств Вінниччини

Підприємства	Будмаш	Барський машинобудівний завод	Могилів-Подільський машинобудівний завод	Калинівський машинобудівний завод	ВЗТА
Рік					
2003	2,63	24,92	8,17	3,45	3,34
2004	2,41	26,71	7,79	3,11	3,18
2005	2,06	20,84	4,87	2,56	2,73
2006	2,31	15,29	3,39	2,46	3,04
2007	1,48	10,23	3,08	2,68	3,56
середнє	2,14	18,50	5,04	2,83	3,16

Можливим є й банкрутство ЗАТ «Калинівського машинобудівного заводу» у зв'язку із низьким рівнем прибутку. Однак, це підприємство має велику частку власного капіталу, яка суттєво перевищує частку залученого, що дає йому змогу покращити своє становище шляхом залучення капіталу.

На інших підприємствах відповідно до моделі Альтмана імовірність банкрутства відсутня.

При аналізі ефективності інвестиційної діяльності автором розглядалися два аспекти: прибутковість та ризик. Зв'язок між ризиком та прибутковістю є основою оцінки економічної ефективності, оскільки будь-яке інвестування коштів, певною мірою, містить елементи ризику [4]. Очікування вищого рівня прибутку є

спонукальним мотивом для інвестицій, тоді як ризик є кількісним вираженням того, що очікуваний прибуток не буде отриманий, адже суть інвестицій полягає у відчуженні певної теперішньої вартості в обмін на невизначену майбутню.

Не менш важливим моментом аналізу інвестиційної діяльності є також моніторинг реалізації інвестиційних проектів, як завершальний етап інвестування, що передбачає контроль, поточний аналіз та аналіз ефективності використання інвестованого капіталу. Основна мета здійснення аналізу на цьому етапі - забезпечення порядку здійснення інвестицій у відповідності з бізнес-планом. Якщо співставлення фактичних результатів зі встановленим стандартом свідчить про досягнення встановленої мети, то необхідності застосовувати незаплановані дії немає. У випадку, коли виявлені відхилення, виникає необхідність усунення недоліків.

Причинами, що спричиняють необхідність коректування інвестиційної діяльності та певного інвестиційного проекту, можуть бути: погана організація виконання рішень, помилки, які допущені в рішенні, зміни в зовнішньому середовищі. Під час реалізації рішення можуть з'явитися непередбачені можливості для покращення результатів, що також вимагатиме внесення коректив.

Процес співставлення результатів для постійного нагляду за здійсненням інвестування є системою моніторингу. Це, зазвичай, вимагає покладання відповідальності за розвиток проекту на певну особу. На цій стадії завданням аналітика буде закласти основу для післяінвестиційного контролю, беручи до уваги ключові фактори проекту, на яких цей контроль повинен зосередитись.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі. Аналіз ефективності інвестиційної діяльності лише за одним із напрямків оцінки фінансового стану підприємства не дає повного уявлення про її ефективність, тому необхідним є формування комплексного показника, для чого пропонується використовувати комплексні моделі імовірності банкрутства. Крім того, потребує подальших розробок комплексна модель оцінки ефективності інвестиційної діяльності за усіма напрямками: аналіз доцільності вкладення коштів в певний проект; оцінювання ефективності окремих проектів; оцінювання ефективності безпосередньо інвестиційної діяльності.

Література

1. Олійник Д.І. Ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності в Україні. – Одеса: ВМВ, 2005. – 410 с.
2. Фабозци Дж.Ф. Управление инвестициями. / Пер. С англ. - М.: „Инфра-М”, 2000. – 932 с.
3. Фльорко В. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: проблеми врахування ризику і зниження його рівня // Регіональна економіка. - 2005. - №4 - С.190-199.
4. Дука А.П., Мисака Г.В. Застосування концепції інтегрованого ризик-менеджменту в дослідженні ризиків інвестиційної діяльності // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - №6. – С. 93-97.

Надійшла 15.11.2008 р.

УДК 657.471

Г. В. БУЛАТ

Хмельницький національний університет

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЗА УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті висвітлюється порядок застосування інформаційних технологій для ведення обліку автотранспортних послуг. Зокрема, розглянуто процес формування подорожнього листа в умовах функціонування автоматизованої системи обліку.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки в Україні залежить від позитивних змін в усіх галузях національної економіки, тому для економіки України стратегічно важливим є створення потужної автотранспортної системи. Це пов'язано з тим, що розвиток усіх сфер господарювання в умовах ринкових відносин, прямо залежить від раціональної роботи автомобільного транспорту з перевезень вантажів та пасажирів. Чітка робота автотранспортних підприємств на пряму пов'язана з організацією системи обліку та контролю. Через певні недоліки у цій системі транспортні перевезення в Україні є досить ресурсомісткими і інвестиційна привабливість галузі залишається низькою. За цих умов, наукові дослідження, що сприяють прискореному розвитку автотранспортних підприємств, є одними із пріоритетних. Одним із напрямків таких досліджень – є удосконалення бухгалтерського обліку та аудиту.

Широке застосування комп'ютерної техніки та сучасних інформаційних технологій зумовило вивчення питання створення ефективної методики ведення обліку в умовах функціонування автоматизованих інформаційних систем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у вивчення питань теорії та практики бухгалтерського обліку з використанням комп'ютерних технологій зробили такі вчені як Бутинець Ф.Ф.,

Рудницький В.С., Романов А.Н., Сітнік В.Ф., Завгородній В.П., Тігоренко Г.А.

Але ще недостатньо вивчені питання документального забезпечення записів у бухгалтерському обліку за умов використання інформаційних систем на підприємствах різних галузей економіки.

Метою дослідження є пошук можливостей застосування комп'ютерних технологій в обліку автомобільних перевезень

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування комп'ютерів вносить значні зміни до організації документування, які полягають, по-перше, у використанні електронних носіїв первинної інформації, і, відповідно, електронних первинних документів і, по-друге, в автоматичному складанні первинних документів.

Електронний документ - це документ, представлений в комп'ютерному вигляді. Особливістю електронних документів. є необхідність використання комп'ютера для створення та обробки документів.

Складання, оформлення та зберігання первинних документів при комп'ютеризованому документуванні має ряд відмінностей від паперової обробки даних.

В автоматизованій системі обліку первинний документ може складатись вручну безпосередньо на місці здійснення господарської операції без створення електронного первинного документу. Потім цей документ передається до бухгалтерії для обробки. Бухгалтер (оператор) створює за ним проводку, яка додається до хронологічного масиву даних - журналу операцій. Паралельно цей документ реєструється вручну в журналі реєстрації первинних документів.

Комп'ютерні технології дозволяють використовувати електронний варіант картотек - бази даних. В найпростішому варіанті база даних - це та ж картотека, тільки розташована в пам'яті комп'ютера, що дозволяє шукати документ або групу документів за будь-якою пошуковою ознакою, закладеною при реєстрації: автором документу, виконавцем, темою, датою отримання або складання документа, його номером тощо.

Одна з основних переваг передачі документу безпосередньо з комп'ютера на комп'ютер - це можливість отримати документ в тому вигляді, в якому він був підготовлений, з включеними до нього таблицями, графіками, рисунками тощо. Відомості з такого документа легко можуть бути включені до інших документів, а сам він може передаватися по мережі всередині підприємства.

Реєстрація проводиться шляхом заповнення реєстраційної картки на екрані комп'ютера і перенесення реєстраційного номеру на сам документ в штамп з позначкою про отримання документу. Отримані документи обробляються, реєструються, контролюється їх виконання. Після цього документи направляються до електронного архіву, де зберігаються протягом встановленого терміну. Компактність зберігання, швидкий пошук необхідного документу, створення підбірок документів по заданій тематиці - все це досягається шляхом створення електронного архіву.

Будь-яка операція, що відбулась як на АТП, так і на інших підприємствах повинна бути підкріплена належним чином оформленим первинним документом, лише за цієї умови операція знайде своє відображення в обліку. Порядок оформлення документів, щодо перевезень і експедування автомобільним транспортом визначено Інструкцією про порядок виготовлення, зберігання, застосування єдиної первинної транспортної документації для перевезення вантажів автомобільним транспортом і обліку транспортної роботи.

До таких документів належать:

- 1) подорожній лист;
- 2) товарно-транспортна накладна;
- 3) талон замовника.

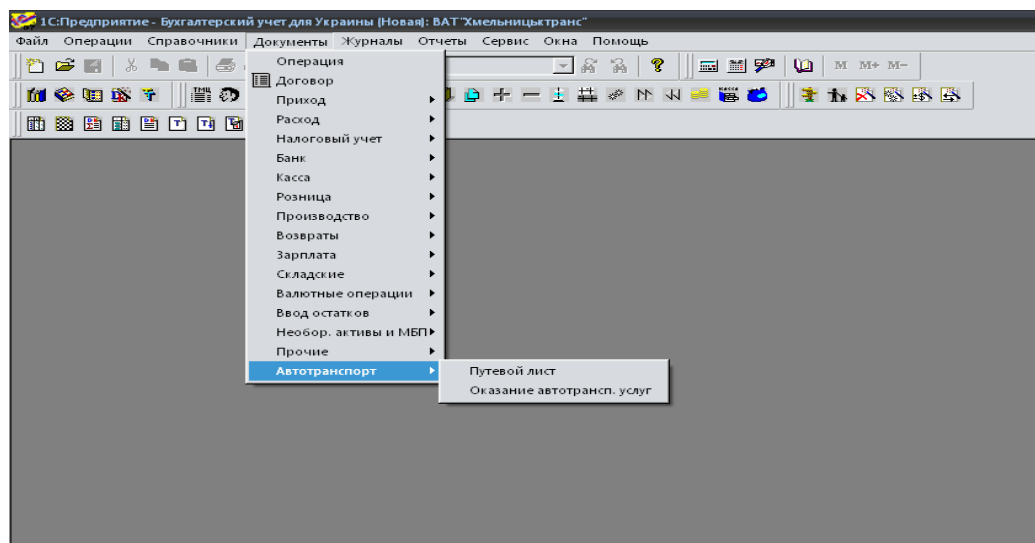


Рис. 1. Порядок пошуку документа «Путевой лист»

Подорожній лист – первинний документ, призначений для обліку автомобільних перевезень, який всебічно характеризує роботу водія і автомобіля з моменту їх виїзду з автотранспортного підприємства і до

моменту повернення.

Його оформляють всі суб'єкти підприємницької діяльності, незалежно від відомчого підпорядкування та форми власності, які експлуатують автомобільний транспорт. Для виписки подорожніх листів керівників своїм розпорядженням призначає відповідальну особу: диспетчера, механіка, бухгалтера чи іншого працівника.

Подорожній лист легкового автомобіля оформляється на один день, вантажного авто - на строк відрадженьня водія.

На ринку бухгалтерських програм немає програмних продуктів, які були б стандартом для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку в Україні. Найбільш поширенішими є програми «1С:Бухгалтерія», «Галактика», «Парус-Предприятие». Але ні одна із перелічених програм не враховує особливості обліку та документального оформлення діяльності автотранспортних підприємств. Для розробки програмного продукту, адаптованого до організації та діяльності автотранспортних підприємств, на нашу думку, за основу необхідно використати бухгалтерську програму «1С:Бухгалтерія».

Заповнення документа «Подорожній лист» здійснюється в розрізі трьох закладок: «Начальные данные», «Отработанные данные», «Списание ГСМ».

При заповненні даного документа в закладці «Начальные данные» заповнюють наступні реквізити: назва автомашини, її вік, пробіг машини, дата та час виїзду з гаража, кількість виданого палива (рис. 2).

Рис. 2. Порядок заповнення документа «Путевой лист» (зкладка «Начальные данные»)

При заповненні даного документа в закладці «Отработанные данные», заповнюють наступні реквізити: тривалість перевезень, тривалість простоїв, пробіг машини, дата та час виїзду з гаража, кількість виданого палива, залишок палива в баці, норми витрати палива (рис. 3).

Рис. 3. Порядок заповнення документа «Путевой лист» (зкладка «Отработанные данные»)

При заповненні даного документа в закладці «Списание ГСМ», заповнюють наступні реквізити: місце зберігання, вид діяльності, вид витрат підприємства при списанні ПММ, субконто валових витрат. В табличній частині документа зазначаються наступні дані:

- 1) назва ПММ;
- 2) вид ПММ;
- 3) партія палива;
- 4) одиниці виміру ;

- 5) кількість списаного палива;
- 6) сума на яку списано паливо;
- 7) залишок палива в місцях зберігання (рис. 4)

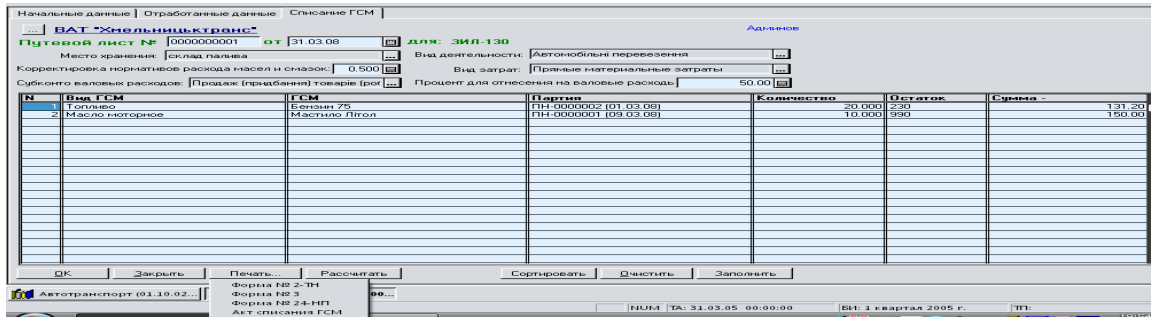


Рис. 4. Порядок заповнення документа «Путевой лист» (закладка «Списание ГСМ»)

На основі заповненого в типовій конфігурації «Путевого листа» за допомогою кнопки «Печать» формуються друковані форми таких документів (рис. 4):

- 1) Подорожній лист вантажного автомобіля ;
- 2) Подорожній лист легкового автомобіля;
- 3) Акт на списання використаних ПММ;
- 4) Відомість на відпуск ПММ.

На основі проведеного документа за допомогою кнопки «Провести» в програмі автоматично формуються бухгалтерські проведення.

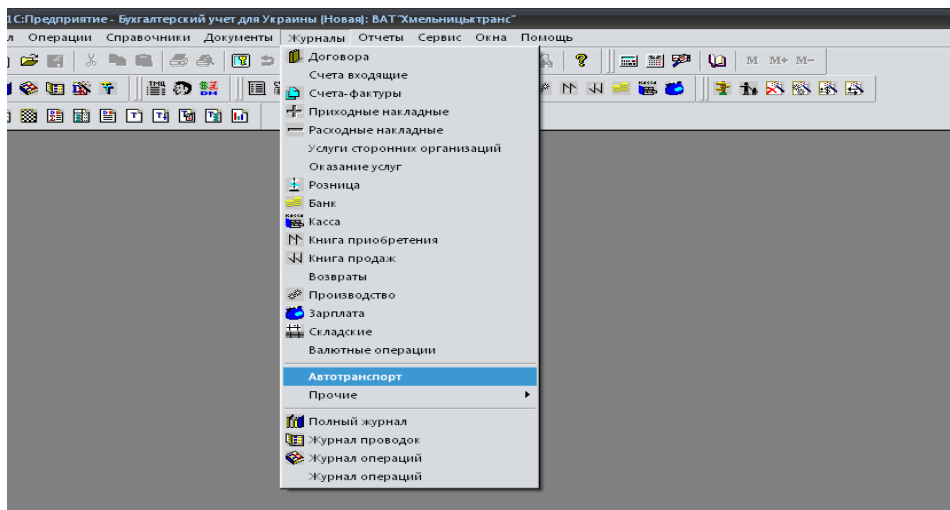


Рис. 5. Журнал «Автотранспорт»

Висновки. З переходом до ринкових відносин автотранспортні підприємства зустрілись з низкою різних проблем, які пов'язані з системою управління в цілому, так і з бухгалтерським обліком, як одним із елементів цієї системи.

За своєю організаційною структурою автотранспортні підприємства мають певну специфікацію, що і визначає основні завдання організації та ведення бухгалтерського обліку. Основними завданнями бухгалтерського обліку на автотранспортних підприємствах є:

- 1) підвищення економічної ефективності використання транспортних засобів;
- 2) поліпшення структури майна підприємства;
- 3) якісне і повне задоволення народного господарства і населення в перевезеннях.

Вирішити ці завдання допоможе автоматизація бухгалтерського обліку. Для автоматизації обліку на автотранспортних підприємств доцільно, на нашу думку, використати комп'ютерну програму "1С:Предприятие". Широкі можливості даної програми у взаємодії з кваліфікованими спеціалістами дозволяє розв'язувати найскладніші бухгалтерські задачі.

Отже, правильний вибір інформаційних систем та програмного забезпечення дозволить легко і миттєво адаптувати роботу бухгалтерії до сучасних умов глобалізації економіки України.

Література

1. Бардаш С.В. Инвентаризация: теория, практика та комп'ютеризация / С.В. Бардаш. – Житомир: ЖІПІ, 1999.– 372 с.

2. Волкова В.М. Международные стандарты бухгалтерского учета / В.М. Волкова, Е.Д. Лахова. – М.: Издательский дом «Аудитор», 1998. – 71 с.

3. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник для студентів вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, С.В.Івахненко, Т.В. Давидюк, Т.В.Шахрайчук; за ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.

4. Облік в галузях економічної діяльності: автотранспорт і будівництво: навч. посібник / Н.М. Малюга, Я.В. Лебдзевич, Л.Л. Горещька, Т.В.Давидюк; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖІТІ, 2000 – 480 с.

Надійшла 04.11.2008 р.

УДК 330.3

В. В. КОЗЛОВА

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ

У статті проведено аналіз сучасного стану залучення, стимулювання та захисту іноземних інвестицій. Розглянувши проблеми інвестування в економіку України, запропоновано можливі шляхи вирішення ситуації, що склалася

Постанова проблеми. Економіка України знаходиться в стані стагнації в результаті дії чинників світової фінансової кризи. Цей стан характеризується скороченням обсягів виробництва, зниженням інвестиційної активності, відтоком інвестицій за кордон і т.п. Україна не використовувала сприятливі стартові можливості для здійснення ринкової трансформації. Непослідовне проведення реформ привело до уповільнення темпів економічного розвитку. Серед головних причин ситуації, яка склалася, можна відзначити відсутність цілісної економічної стратегії, невиконання структурної перебудови економіки, ігнорування необхідності в інституціональних перетвореннях. У результаті країні не вдалось залучити іноземний капітал в обсягах, необхідних для реалізації важливих інвестицій.

Обмеженість економічних ресурсів поставила країну перед проблемою пошуку додаткових джерел фінансування. Одним з них є прямі іноземні інвестиції, що дають ряд переваг у порівнянні з національними джерелами капіталу, тому що дозволяють забезпечити організацію фірм, впровадження ноу-хау і нових форм менеджменту, створення нових робочих місць і активізацію виробничого циклу, а також стимулюють розвиток малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема, залучення іноземних інвестицій, є актуальною з огляду на перспективу економічного зростання в довгостроковій перспективі, тому є предметом дослідження відомих українських та зарубіжних вчених, таких відмітимо праці Кредісова А.І., Федоренка В.Г., Данилишина Б.М., Корецького М.Х., Дація О.І. та ін.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження проблеми залучення іноземних інвестицій в умовах фінансової кризи, яка характеризується обмеженням вільних економічних ресурсів. Для реалізації цієї мети передбачено вирішення наступних завдань:

- 1) показати роль та місце інвестиційного клімату формування інвестиційної привабливості економіки України;
- 2) визначити умови формування інституціональної інфраструктури залучення інвестицій в Україну;
- 3) показати роль інвестиційного капіталу, як джерела формування доходної частини бюджету;
- 4) надати пропозиції щодо залучення іноземного капіталу в економічні галузі України;
- 5) здійснити порівняння структури прямих іноземних інвестицій України з розвинутими країнами світу, розкрити механізм взаємодії органів місцевої влади з іноземними компаніями та запропонувати заходи щодо покращення співробітництва в справі регіонального інвестування.

Результати дослідження. Важливою умовою залучення інвестицій є створення відповідного інвестиційного клімату. Він відіграє визначальну роль у прийнятті рішень іноземними інвесторами. Відкритість економіки і створення рівних умов у конкуренції з вітчизняними інвесторами стимулює приплив іноземного капіталу. По оцінці глобального ризику, що включає політичні, макроекономічні, зовнішні і комерційні ризики, фахівці відносять Словенію, Чехію, Польщу й Угорщину до країн з низьким інвестиційним ризиком; інвестиційне середовище в Україні оцінене як найбільш ризиковане. Слід відзначити те, що світова фінансова криза значною мірою не вплинула на інвестиційну привабливість країн Центральної і Східної Європи; по інвестиційних можливостях Польща зайняла 8 місце, Чехія й Угорщина ввійшли в число перших 25 країн з високою інвестиційною привабливістю.

Серед причин низької інвестиційної привабливості України можна назвати наступні чинники:

- 1) відсутність необхідних ринкових інституцій, що покликані забезпечити стабільне функціонування правової системи, гарантування права власності, дотримання контрактних зобов'язань;
- 2) невиконання нормативних положень антимонопольного законодавства.

Відсутність історичних традицій, що визначають правила і норми поведінки економічних суб'єктів, що забезпечують повноцінне функціонування конкурентного середовища, також перешкоджає прийняттю інвестиційних рішень. Стимує підвищення інвестиційної привабливості нашої економіки і недостатня розвиненість ринкової інфраструктури (банківська, фінансова системи, сучасні телекомунікаційні засоби, транспортні комунікації й ін.).

Формування інституціональної інфраструктури в Україні включає створення законодавчої і нормативної бази, забезпечення рівних економічних можливостей для вітчизняних і закордонних інвесторів, утворення спеціальних органів, що координували б інвестиційну інфраструктуру на всіх рівнях, від регіонального до міждержавного, — Консультативної ради іноземних інвестицій. Ради незалежних експертів з питань іноземних інвестицій, Агентства інвестиційного сприяння. Робота цих органів повинна підвищити привабливість української економіки для іноземних інвесторів, прискорити просування інвестиційних проектів з моменту їхнього розгляду і до реалізації.

Серед першочергових заходів для поліпшення економічної ситуації в Україні можна назвати наступні: сталий розвиток ринкових відносин; проведення приватизації; забезпечення росту інвестицій; інтенсивне відновлення основного капіталу; скорочення тінювого сектора; забезпечення відкритості економіки; поліпшення інвестиційного клімату. Пріоритетною задачею поточного етапу є створення правових і економічних умов функціонування ринкового механізму; лібералізація законодавства з прямих іноземних інвестицій буде стимулювати приплив приватних вкладень у прибуткові галузі економіки і ріст ефективності виробництва. Створення правових, економічних інститутів, розвиток банківської, фінансової інфраструктури, формування середнього класу і прихід нового покоління підприємців обумовлять становлення в Україні інституціональної системи ринкового типу. Перехід пострадянських держав від центрально-планованої економіки до ринкової супроводжувався відомою ейфорією щодо швидкого і широкого залучення іноземного капіталу, готовності бізнесу грати за новими правилами. Роки чекання потоків іноземних капіталів не повинні розчаровувати — одержали те, що могли, із поправкою на ризик. Наші внутрішні уявлення про ризикованість бізнесу в цьому європейському регіоні усе ще досить «м'які» порівняно з поглядом ззовні. Схоронність капіталу і високий прибуток, стабільність податків і зниження інфляції, ясність і прогнозованість законодавства та його виконання — ось перелік усього необхідного для успіху.

Іноземний капітал потрібний як джерело доходів бюджету, джерело капіталу; як суб'єкт господарювання, що може передати управлінський досвід, технологію тощо. Але слід враховувати й умови господарювання. У перехідній економіці невизначеність різко підвищує потребу в класичному капіталістові, у якого акціонерний і оперативний контроль збігаються. Сутність внутрішніх проблем полягає в зніманні невизначеності і «перехідності» контролю над підприємствами. Інвестиції на рівні підприємств ідуть і в спільні підприємства, і в національні проекти, однак переважно туди, де є явний господар. Тому стрибок прямих інвестицій (за даних політичних і макроекономічних умов) можливий у разі наближення до стійкого контролю в післяприватизаційній економіці.

Інша справа портфельні інвестиції. На першому етапі вони переважно являють собою спекулятивний капітал, що сподівається взяти на свою користь різницю між початковою «ваучерною» ціною акції і прогнозованою ринковою. Інші інвестори приходять на наступному етапі — у міру завершення підготовки депозитаріїв, досягнення чіткості в угодах і загалом створення правового й інституційного середовища в корпоративній економіці. Портфельні інвестиції необхідні скоріше центральному банку і міністерству фінансів, оскільки це не виробничі інвестиції.

Іноземні вкладення в акції прискорюють нагромадження капіталу в новому фінансовому секторі з допомогою брокерів, фондів і банків. Це також нормальний процес в економіці, оскільки мати сучасну, складну, експортну економіку без відповідних внутрішніх кредитних установ, включаючи банки, інвестиційні компанії, страхові й пенсійні інституції, просто нереально. Ці вкладення стають частиною великої внутрішньої гри за контроль над приватизаційною власністю, після завершення якої можливе позбавлення і реальне нагромадження.

І все ж проблема прямих іноземних інвестицій є головною, оскільки саме вони істотно впливають на трансформацію економіки країн, у яких відбувається перехід до ринкових відносин. Залучення іноземних інвестицій є реальним шляхом упровадження сучасної техніки, удосконалення методів управління.

Прямі іноземні інвестиції — одне з найяскравіших явищ світової економіки. В останні десять років спостерігалось їх безпрецедентне зростання (за винятком лише незначного спаду, викликаного економічними труднощами, що мали місце у світовій економіці на початку 90-х років). Багато фірм нині активно розширюють свою діяльність за рубежем за рахунок прямих інвестицій, і фактично всі економіки на сучасному етапі конкурують за залучення капіталу транснаціональних компаній. У результаті глобальні фінансові потоки досягли надзвичайно високого рівня (340 млрд дол. у 1996 р.) [2].

Потреби в іноземних інвестиціях існують практично в кожній країні. Незважаючи на те, що зростає розуміння тієї ролі, яку відіграють прямі іноземні інвестиції в стимулюванні економічного розвитку, спостерігається значна диверсифікація в підходах різних країн до залучення прямих іноземних інвестицій, а також обгрунтований скептицизм щодо сфер їх використання, необхідності й універсальності вигод від них.

Багато країн обмежують доходи від інвестицій і зберігають жорсткий контроль над участю іноземного капіталу у певних секторах економіки. Досить часто при вирішенні питання про залучення іноземних інвестицій переважає підхід, пов'язаний із необхідністю і бажанням переконатися в тому, що діяльність

іноземних транснаціональних корпорацій не суперечить стратегії розвитку країни.

Прямі інвестиції транснаціональних корпорацій сприяють швидкій перебудові промисловості на регіональному і глобальному рівнях і трансформації економіки країни, що залучає іноземний капітал, та перетворює країну у значного експортера товарів і послуг на світовому ринку. Іншими словами, прямі іноземні інвестиції можуть сприяти інтеграції національних ринків у світову економіку більш ефективно, ніж це можна було б досягти самостійно через традиційні торговельні потоки.

Переваги прямих іноземних інвестицій виявляються в загальному поліпшенні інвестиційного клімату через відкриту торгівлю й сприятливий інвестиційний режим, активну конкурентну політику, макроекономічну стабільність, приватизацію. Створення сприятливого інвестиційного середовища впливає не тільки на потоки прямих іноземних капіталовкладень, а й на потенційну прибутковість таких потоків. Імпортзамінна політика, яка раніше була властива багатьом країнам, перешкоджала одержанню прямих іноземних інвестицій, особливо у сфері передавання технології.

Протягом останнього десятиріччя економічних реформ країни цілком усвідомили переваги залучення інвестицій. За оцінками Секретаріату Конференції ООН з торгівлі і розвитку, у країнах, які приймають, збереглися лише 27 із більш як 600 обмежень у сфері прямих іноземних інвестицій.

Потенційно Україна є інвестиційно-привабливою країною, оскільки має чималу кількість недостатньо використовуваних фізичних і людських ресурсів, великі резерви не вкладених заощаджень (на мільярди доларів), місткий внутрішній ринок споживання (близько 47 млн людей — один з найбільших у Європі), а також безперешкодний вихід до ще більших ринків Росії та колишніх республік СРСР. Крім того, Україна через свою стратегічну важливість посіла третє місце (після Ізраїлю та Єгипту) за обсягом отриманої від США допомоги.

Україна також одержує великі кошти від таких міжнародних організацій, як Світовий банк, МВФ та ЄБРР. Більша частина цього фінансування надходить у вигляді технічної допомоги для розбудови ринкової економіки та системи правових інституцій, що є основою розвиненої ринкової економіки.

Але Україна має репутацію країни, економіка якої, порівняно з іншими економіками регіону Східної Європи та колишнього Радянського Союзу, є однією з найменш привабливих для іноземних інвесторів. За обсягом залучення прямих іноземних інвестицій Україна помітно відстає від інших східноєвропейських країн. У 2006 р. чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну виявився нижчим за показник 2005 р. Цей факт можна пояснити депресивним станом національної економіки та підвищеним політичним ризиком через президентські вибори. Згідно з офіційними даними, станом на початок січня 2005 р. загальний обсяг надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну становив 9047 млн дол. У 2006 р. Україна отримала прямих іноземних інвестицій за рік лише 4296 млн дол.

Причина повільного розвитку України в цьому напрямі полягає в тому, що види ведення бізнесу в Україні значно відрізняються не лише від практики більшості західних країн, а й від практики інших країн з перехідною економікою, наприклад Чехії, Угорщини, Польщі, а також певною мірою Росії. У той час, коли інші центральні та східноєвропейські країни успішно продовжують змагатися за збільшення обсягів іноземних інвестицій, в Україні, наприклад, протягом останніх місяців 2007 р. кілька іноземних компаній вирішили припинити діяльність та залишили країну або вирішили припинити подальше інвестування до покращання загальних умов діяльності. Ця тенденція поширилася завдяки негативному впливу нещодавньої фінансової та економічної кризи, що було наслідком тісних економічних зв'язків з Російською Федерацією, яка опинилася у кризовому становищі. Заходи, вжиті урядом та Національним банком України з метою стабілізації фінансового ринку, незважаючи на те, що вони широко були визнані як необхідні, ще більше погіршили ситуацію та поглинули перші прибутки, очікувані іноземними інвесторами.

Існуючі закони [3], що стосуються господарського товариства, значною мірою відображають політичну та правову доктрину радянського законодавства, яке ґрунтувалося на принципах абсолютного домінування публічного права над економічною сферою та призводило до зайвого втручання державних органів у діяльність комерційних підприємств. Проект «Господарчого Кодексу» 1992 р., який схожий на Цивільний Кодекс та передбачає обов'язкове державне планування для всіх типів підприємств, є лише одним прикладом законодавчої діяльності, яка свідчить про те, що втручання держави у приватну сферу й досі вважається нормальним явищем в Україні, а тому наш шлях до ринкової економіки можна вважати складним і тривалим. Через застосування невивірної політики законодавча система залишається сукупністю постійно змінюваних, суперечливих актів, що дублюють один одного. Переважно це спричинено тривалою неузгодженістю між діючим Президентом України та Верховною Радою України. Розділ XV Перехідних положень Конституції 1996 р., який надавав повноваження Президенту України видавати укази з економічних питань, не врегульованих законодавством, призвів до великої кількості нових указів, більшість з яких гостро критикує Верховна Рада України та ігнорують державні виконавчі органи.

Таким чином, іноземним інвесторам майже неможливо повністю здійснювати свою діяльність відповідно до вимог українського законодавства. Незважаючи на це, іноземні інвестори часто вважають, що законодавство має не таке вирішальне значення порівняно з іншими, більш практичними проблемами, які постають перед ними у зв'язку з інвестуванням. Бюрократія, свавільне запровадження законів, які часто змінювалися та мали зворотну дію, а також дії посадових осіб на місцях, зумовлені особистими інтересами замість професійних, створювали основні проблеми, які були гальмом у залученні інвестицій. Це призводить до великих зайвих витрат часу для розв'язання штучних проблем і значних поточних витрат, які роблять багато

інвестиційних проектів нерентабельними.

Важливим кроком у цьому напрямі сприяння інвестиційному процесу був Указ Президента «Про усунення перешкод на шляху розвитку підприємницької діяльності» від 3 лютого 1998 р. № 79/98 та Указ Президента «Про деякі заходи з дерегуляції підприємницької діяльності» від 23 липня 1998 р. № 817/98. Для розв'язання проблеми залучення іноземних інвесторів у 1997 р. в Україні було створено два органи.

Консультативна Рада з питань іноземного інвестування, як передбачається, має бути основним консультативним органом з питань інвестиційної політики, який започатковує постійний неофіційний діалог між політичними лідерами України та діловими лідерами в усьому світі.

Основним законом, що регулює правове середовище іноземних інвестицій в Україні, є Закон України «Про режим іноземного інвестування», прийнятий Верховною Радою України 19 березня 1996 р. та який набув чинності 25 квітня 1996р.

Держкомстат почав вести облік прямих іноземних інвестицій в Україну з 1995 року [5]. Ось така ситуація з іноземними інвестиціями склалась станом на початок 2007 р. - 21186 млн дол. У першому півріччі 2007 року іноземних інвесторів найбільше зацікавив фінансовий сектор економіки України, як, утім, і в 2006-му. Майже половину всього приросту інвестицій забезпечено за рахунок низки угод, зокрема продажу «ТАС-Комерцбанку», «Електрон Банку», Морського транспортного банку, банків «Прикарпаття» і НРБ – 1013 млн дол. (727 млн дол. у другому кварталі). Будівництво й операції з нерухомістю залучили відповідно 333,8 млн дол. і 150,2 млн дол., а промисловість у цілому — 820 млн дол.

У другому кварталі 2007 року знизився обсяг відтоку з України іноземного капіталу – до 284,6 млн дол. Усі наведені відомості про структуру прямих іноземних інвестицій, як і інформація про їхню географію, представлена в табл. 1.

Тут може ввести в оману те, що Німеччина посідає перше місце за обсягами прямих інвестицій. Однак жодних оцінок щодо цієї обставини давати не можна. Річ у тім, що компанія Mittal Steel, яка придбала восени 2005 року комбінат «Криворіжсталь», зареєстрована в Німеччині. Тому вся сума, отримана Україною за реприватизацію КМК — а це 24,200 млрд грн (4792 млн дол.), — у статистичній звітності фігурує як прямі інвестиції з Німеччини в Україну.

Таблиця 1

Питома вага країн світу в обсязі прямих інвестицій в Україну у 2007 році

Країна	Обсяг прямих інвестицій на 01.07.2007 року (млн дол. США)	У % до підсумку
Німеччина	5677,9	23,5
Кіпр	4130,4	17,1
Австрія	1957,0	8,1
Нідерланди	1864,3	7,7
Сполучене Королівство	1796,8	7,4
США	1380,7	5,7
Російська Федерація	1236,2	5,1
Франція	935,4	3,9
Віргінські острови (Британія)	813,0	3,4
Швейцарія	580,5	2,4
Усього	24171,8	100

Якщо ж відняти ці мільярди доларів від загальної величини німецьких інвестицій, то залишається всього 886 млн дол. Тобто Німеччина, яка має найпотужнішу в Європі економіку і є найбільшим європейським імпортером для України, за обсягом інвестицій переміститься з першого на дев'яте місце. А лідером стане невеликий острів у Середземному морі – держава Кіпр. Лише за один рік (друге півріччя 2006-го і перше півріччя 2007 року), інвестиції з Кіпру виросли більш ніж удвічі: за 2007 рік надійшло 2087,5 млн дол., а за всі роки незалежності України — 4130,4 млн дол. Це явище можна пояснити тим фактом, що з цією країною укладено вигідну угоду щодо уникнення подвійного оподаткування, яка заохочує українських та західних інвесторів створювати на Кіпрі компанії, які згодом могли інвестувати Україну. Далі йде Австрія (8,1 %), Нідерланди (7,7 %), Сполучене Королівство (7,4 %), США (5,7 %), Російська Федерація (5,1 %), Франція (3,9 %), Віргінські острови (3,4 %), Швейцарія (2,4 %) [5].

Починаючи з 2002 р., загальний обсяг капітальних інвестицій в державі почав зростати. У 2003 р. порівняно з 2002 р. обсяг прямих іноземних інвестицій зріс на 406,1 млн дол., у 2004 р. порівняно з 2003 р. на 930 млн дол., у 2005 р. — 5590,4 млн дол., а у 2006 р. в порівнянні з 2005 р. знизився на 3547 млн дол. В той же час, неоднорідність за господарсько-економічним потенціалом, природними ресурсами та умовами життя формує у регіонах різну інвестиційну активність.

За підсумками 2005 р. 58,2 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій, що складає близько 9525,2 млн дол. США, вкладено в економіку 11 з 27 регіонів (при цьому 32,2 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій або 5266,2 млн дол. США не розподілені за регіонами). Це м. Київ, АР Крим, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Львівська, Луганська, Одеська, Полтавська, Харківська

області. Ситуація залишалася незмінною з середини 90-х років. В цих же регіонах освоєно понад 76,6 % загальних капітальних інвестицій за 2005 рік, що складає близько 85179,5 млн грн. Для порівняння, станом на початок 1996 р. в 11 регіонів було вкладено 85,5 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій, 2003 р. — 84,5 %, 2004 р. — 82,9 %, 2005 р. — 83,6 %. Тобто, ситуація залишається незмінною з середини 90-х років — понад 80 % іноземних інвестицій вкладається в економіку менш ніж половини регіонів.

Головними причинами, що зумовлюють подальшу деформацію показників інвестиційної діяльності по регіонах та невисоку інвестиційну привабливість України, є:

- 1) вузькість внутрішнього ринку;
- 2) надмірний податковий і адміністративний тиск на бізнес;
- 3) слабка розвиненість ринкових інститутів — корпоративного сектора, ринку цінних паперів, ринку землі, ринку нерухомості;
- 4) низька конкурентноздатність багатьох українських товарів, що робить не вигідними вкладення в їх випуск;
- 5) недостатня інтегрованість у світову економіку;
- 6) відсутність чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях;
- 7) нестача оперативної інформації і внаслідок цього зменшення ефективності співпраці між суб'єктами ринку;
- 8) інертність місцевої влади при залученні інвестицій, відсутність стимулів і механізмів для залучення інвестицій.

Очевидно, що низька інвестиційна привабливість регіонів України, небажання вкладати кошти в її економіку, окрім суто економічних причин, зумовлені незацікавленістю чи байдужістю місцевої влади до проблеми залучення інвестицій. Інвестиційний рейтинг регіонів України свідчить про низький професійний рівень місцевих чиновників, які відповідають за створення інвестиційного клімату, доводить низьку ефективність зусиль місцевої влади для підвищення інвестиційної привабливості територій.

Подальше розшарування регіонів за рівнем інвестиційної активності стає перепорою на шляху формування єдиного господарського простору в країні, зміцнення господарських зв'язків, становлення регіонів як суб'єктів міжнародної інвестиційної діяльності. Слабкі інвестиційні позиції окремих регіонів не дають змогу розширювати виробництво, відповідно не розвивається соціальна сфера. Регіони стають утриманнями щодо держави і не мають економічних стимулів розвивати свій господарський комплекс.

Незважаючи на прийняті законодавчі акти, нормативно-правовій базі, що регламентує процеси інвестиційної діяльності, не вистачає системності. Головним її недоліком є відсутність законодавчих актів, які б чітко прописували роль центральних та місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування у процесі залучення інвестицій. Такі повноваження є розмитими і визначаються у різних законодавчих актах, що зменшує ефективність їх виконання.

Успішність інвестиційних проектів багато в чому залежить від відкритості органів влади та місцевого самоврядування до діалогу із громадськістю та виробничою сферою (бізнесом).

Головна роль у процесі підвищення інвестиційної привабливості регіонів України має належати державі, яка володіє для цього необхідними коштами бюджету та позабюджетних фондів і здатна в масштабах усієї країни визначити перспективні напрямки та об'єкти інвестування. Водночас, органи місцевого самоврядування та місцеві органи виконавчої влади мають розробляти основні напрямки інвестиційної політики на території регіону щодо залучення коштів під перспективні інвестиційні проекти, сприяти у визначенні основних пріоритетів інвестування регіону, координувати інвестиційні проекти, контролювати раціональне використання отриманих фінансових ресурсів.

Для активізації інвестиційної діяльності потрібна інвестиційна політика з чіткими механізмами реалізації на державному та регіональному рівнях. Необхідна загальна стратегія інвестиційного розвитку регіонів, яка б визначала пріоритети інвестування на основі врахування їх економічного ефекту, але не сьогоденного й одноразового, а перспективного і стабільного.

Окреслюються два напрями впливу органів влади та органів місцевого самоврядування на інвестиційну привабливість окремої території: через законодавчі акти і через громадський сектор.

1. Зміни у нормативно-правовій базі мають передбачати:

1) розробку й ухвалення декількох рамкових нормативних актів, зокрема, про роль центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування у підвищенні інвестиційної привабливості територій, про оцінку діяльності органів влади та місцевого самоврядування через зміну показників інвестиційної діяльності;

2) внесення доповнень до Законів України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації» стосовно розширення прав і зобов'язань місцевих органів по регулюванню інвестиційної діяльності;

3) розробку та ухвалення законодавчих актів, що регулюють проведення реального дерегулювання підприємницької діяльності, розвиток пенсійної системи у напрямку збільшення інвестиційних ресурсів на фінансовому ринку України, розвиток іпотечного кредитування, а також удосконалюють механізми амортизаційної політики;

4) ухвалення Податкового кодексу України.

2. Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування мають посилити свою роль у створенні умов для покращання інвестиційної привабливості регіону шляхом співробітництва із громадськими організаціями та підприємствами шляхом:

- 1) сприяння підприємствам у розробці інвестиційних проектів;
- 2) проведення тренінгів для службовців місцевого рівня, зокрема, з приводу формування інвестиційної карти регіону;
- 3) рекламно-інформаційної підтримки внутрішнього ринку, активного рекламування природно-ресурсного та економічного потенціалів території;
- 4) створення рад із питань залучення іноземних інвестицій, які мають розробляти паспорти територій із зазначенням виробничих ланцюжків;
- 5) проведення опитування керівників компаній з метою виявлення їх інвестиційних уподобань;
- 6) сприяння розвитку ринкової інфраструктури (консалтингових груп, юридичних, аудиторських фірм, маркетингових компаній);
- 7) створення Агентств регіонального розвитку, що надаватимуть іноземним інвесторам інформаційні, консультаційні послуги, допомагатимуть в отриманні дозволів для реалізації проектів, акумулюватимуть інвестиційні пропозиції.

Інвестиційна привабливість регіонів — незаперечний чинник стабільного соціально-економічного розвитку регіону і країни. Держава в цьому процесі відіграватиме роль координуючого центру, запобігаючи економічній відокремленості регіонів. Тільки у співпраці виробничих структур та органів влади центрального та місцевого рівнів і органів місцевого самоврядування можливо досягти максимально ефективних результатів.

Висновки. Пошук ефективних джерел економічного розвитку спонукає до системного дослідження можливостей залучення іноземного капіталу в економіку України. Це стає особливо важливим з огляду на кризові явища, які виникають в деяких галузях економіки в зв'язку з світовою глобальною фінансовою кризою. Для активізації інвестиційної діяльності потрібна інвестиційна політика з чіткими механізмами реалізації на державному та регіональному рівнях. Необхідна загальна стратегія інвестиційного розвитку регіонів, яка б визначала пріоритети інвестування на основі врахування їх економічного ефекту, але не сьогоденного й одноразового, а перспективного і стабільного.

Слід так здійснювати інвестиційну політику, щоб по-можливості збільшувалась питома вага прямих інвестицій в загальному обсязі інвестиційних ресурсів, які надходять в Україну. Вкрай необхідно реформувати законодавчу базу залучення інвестицій зорієнтувавши нормативно-правову базу на можливі стабільного і довгострокового використання іноземними інвесторами своїх капіталів в Україну.

Література

1. Закон України «Про іноземні інвестиції» від 13.03.1992 року № 2198 XII // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Данилишин Б.М., Корецький М.Х., Даций О.І. Інвестиційна політика в Україні. – Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2006. – 292 с.
3. <http://enbv.narod.ru/text/Econom/popkov/index.html>
4. <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/search>
5. <http://www.ukrstat.gov.ua/> Статистична інформація / Зовнішньоекономічна діяльність / Прямі іноземні інвестиції в Україну / Обсяги прямих інвестицій на 01.07.2007 р.

Надійшла 13.11.2008 р.

УДК 336.2

О. С. ПИРОЖОК

Хмельницький національний університет

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто основи податкового регулювання в Україні та основні методи і способи його реалізації. Визначено основні напрями у сфері податкового регулювання малого бізнесу, а також запропоновано деякі шляхи вдосконалення заходів здійснення податкового регулювання.

Актуальність теми. Питання регулювання оподаткування на сьогодні відносяться до найактуальніших в економічному та соціальному житті України. Це зумовлено новими явищами в економіці України, її спрямуванням на перехід до ринкових відносин, де управління господарчими процесами вимагає активного використання інструментів фінансового механізму, які включають податки. Податкова система в кожній державі є однією з базових основ її економічної системи. В зв'язку з цим податки мають вирішувати два завдання. Вони слугують державі для отримання тих доходів, які необхідні для виконання її завдань. Поряд з цим фіскальним призначенням стягнення податків слугує для здійснення певних політичних ідей завдяки тому, що вони сприяють чи ускладнюють певні економічні процеси.

Власна податкова система нашої держави не є простим копіюванням досвіду інших держав, оскільки податкова система має відбивати конкретні умови конкретної країни: рівень розвитку економіки, соціальної сфери, її внутрішню та зовнішню політику, традиції народу, географічне положення тощо. В зв'язку з цим склад податкової системи, структурні співвідношення окремих податків, порядок їх вирахування, форми розрахунків, організація податкової служби мають свою специфіку.

Що стосується сфери оподаткування суб'єктів господарювання різних організаційно – правових форм, то тут актуальною проблемою є розроблення й законодавче прийняття такої системи оподаткування взагалі та оподаткування малого бізнесу зокрема, яка б одночасно забезпечувала оптимальність як податкового навантаження на результати господарювання платників, так і податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів.

Аналіз останніх досліджень. У науковій літературі проблематика податкового регулювання набула досить активного дослідження та обговорюється, як політиками, підприємцями, так і податківцями – практиками. Вагомий внесок у розробку сутності податкового регулювання, його методів та способів реалізації зробили А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма[1], Тарангул Л.Л. [2], Гаврилова Т.В.[3], Новицький В. Є. [4], Караваєва І.В.[5] та інші.

Проте, сьогодні недостатньо розглянуті питання податкового регулювання малого та середнього підприємництва – сектора, що виконує низку важливих функцій в економічній системі країни, а тому потребує вдосконалення заходів державної підтримки.

Вклад основного матеріалу. Розглядаючи питання податкового регулювання необхідно насамперед звернути увагу на те, що сьогодні правове регулювання відносин у сфері оподаткування у високорозвинутих країнах побудовано на таких принципах[1, С.39]:

- 1) принцип стабільності – незмінності податкового законодавства з питань оподаткування, видів податків, правил їх нарахування і стягнення протягом тривалого періоду;
- 2) принцип економічної обґрунтованості – встановлення податків та зборів відповідно до фінансових можливостей платників з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат та доходів бюджету;
- 3) принцип передбачуваності – зміни у податкове законодавство повинні здійснюватись відкрито для громадян – виборців та з врахуванням соціально – економічної обґрунтованості;
- 4) принцип антиінфляційної спрямованості податків – запобігання інфляції шляхом оптимальних податкових вилучень;
- 5) принцип рівності - рівного обов'язку платників податків при рівних умовах оцінки та розмірах доходів;
- 6) принцип стимулювання – формування економічної та правової зацікавленості у здійсненні певної діяльності, виходячи з умов її оподаткування та отримання більш високих доходів;
- 7) принцип економічності – співмірність витрат, пов'язаних зі стягненням податків, з доходами, одержаними від їх збору.

З огляду на сучасне податкове законодавство України можна констатувати, що в більшості випадків воно не відповідає класичним принципам і характеризується численними недоліками. Наприклад, існують неузгодженості та протиріччя окремих податкових законів, їх нестабільність(так, в будь – якій розвинутій країні поправка до закону приймається приблизно 1 – 2 роки, тоді як в Україні таких поправок щодня робиться близько семидесяти), безсистемне надання пільг та перекручування суті окремих видів податків. Не секрет, що податковий тиск на платників податків сьогодні вже необхідно знижувати.

Зауважимо, що саме податки є найефективнішим інструментом непрямого регулювання економічних процесів в державі. Державне регулювання через використання податкових важелів за сучасних умов спрямоване на забезпечення і підтримку збалансованого економічного зростання, ефективного використання ресурсів, стимулювання інвестиційної і підприємницької діяльності.

Виходячи з вищезазначеного, *податкове регулювання* – це заходи непрямого впливу на економічні та соціальні процеси в країні через зміну податків, податкових ставок і пільг, зниження чи підвищення загального рівня оподаткування, відрахувань до бюджету.

Механізм податкового регулювання здійснюється через різні методи (рис. 1.), які передбачають цілеспрямований вплив держави на всі стадії розширеного відтворення з метою стимулювання підприємницької, інвестиційної і трудової діяльності, прискореного накопичення капіталу у найбільш пріоритетних галузях економіки та соціальної сфери.

З наведеного рисунку 1 видно, що одним з методів податкового регулювання малих форм підприємництва є спрощені режими оподаткування. Зважаючи на альтернативність малого бізнесу у суспільному житті, необхідно орієнтувати адекватну до його потреб і можливостей політику податкового регулювання, яка має формуватися з огляду на економічну природу цього сектора.

Якщо здійснити ретроспективний огляд політики податкового регулювання малого бізнесу, починаючи, скажімо, з 1992 року, переконаємося, що проблема застосування спеціальних податкових режимів для нас не нова. Історія правового регулювання розвитку малого підприємництва, зокрема, в сфері оподаткування, недовга, порівняно з ринковими країнами. Але вона достатньо суперечлива. Її основні етапи характеризують труднощі та проблеми, властиві його розвитку та загальному процесу економічної трансформації. Кожен з цих етапів характеризувався своїми цілями та засобами регулювання. Це було зумовлено як зміною об'єктивних соціально-економічних обставин, так і реальною здатністю органів державного управління регуляторно реагувати на ці обставини.



Рис. 1. Способи та методи податкового регулювання

Основи державного регулювання розвитку підприємництва були закладені за часів СРСР. Саме у малих формах з'явилися в адміністративній економіці перші засади підприємництва, засновані на свободі суб'єкта господарювання щодо укладення договорів та визначення цін. Правовою підставою для цього стали законодавчі акти СРСР про індивідуальну трудову діяльність, кооперативи, державні малі підприємства. Саме ця можливість вільного вибору разом із податковими пільгами і дала початковий імпульс розвитку підприємництва ще на теренах СРСР.

З отриманням Україною незалежності законодавча діяльність у сфері підприємництва загалом будувалась на тих же засадах. У той же час, прийняттям законів України "Про підприємство", "Про господарські товариства", "Про інвестиційну діяльність" у країні було не тільки визначено правові засади, а й закладено інституціональну основу розвитку підприємництва. При цьому, надання державним підприємствам усіх прав та статусу суб'єктів підприємництва, певним чином супроводжувалось виділенням малого підприємництва саме як окремого сектора економічної діяльності.

В лютому 1992 року було прийнято Закон України "Про оподаткування доходів підприємств і організацій", яким були передбачені пільги малим підприємствам у промисловості, сільському господарстві та будівництві. Так, протягом першого року такі підприємства сплачували податок з доходу в розмірі 25%, другого – 50%, третього - 75% загальної ставки, за умови, що кошти були спрямовані на будівництво, оновлення й освоєння нової техніки, формування статутного фонду[6]. Але така практика податкового регулювання, що мала бути стимулом для реформування всієї податкової політики, згодом була припинена. Встановлені законодавством пільги почали використовуватися суб'єктами господарювання для отримання незаконних доходів, ухилення від оподаткування, "приватизації" повноважень стосовно розпорядження державною власністю через створення адміністрацією державних підприємств малих підприємств. Як наслідок цього відбулося привласнення найбільш ліквідних матеріальних ресурсів та основних фондів, поширилися інші форми "тінізації" доходів та господарських операцій.

Цілком логічно нині виникає питання, чи можуть взагалі в умовах вітчизняних правових відносин цивілізовано й економічно ефективно діяти будь-які податкові преференції, не перетворюючись в податкові зловживання й технічну мінімізацію бази оподаткування легальним способом, що завдає значної шкоди державному бюджету, а отже, фінансово вражає всю сферу життєдіяльності суспільства, яка фінансується з бюджетних ресурсів. Саме це сьогодні є головним аргументом "проти спрощеної системи".

На макроекономічному суспільному рівні, в разі податкових зловживань фактично складається так, що суспільство "приховує" гроші від самого себе, чим власноруч обмежує можливості для свого розвитку. Але це в тому разі, якщо система перерозподілу бюджетних коштів справедлива, виконує ще й стимулюючі, а не лише фіскальні й перерозподільчі функції і оптимально відрегульована в якості податкового тягаря.

Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва висловлюється необхідність збереження спрощеної системи, але з необхідністю її досконалості, для того, щоб максимально знизити можливість податкових зловживань і усунення додаткових каналів живлення «тіньової» економіки.

Відповідно до рекомендацій Європейської хартії малого підприємництва система оподаткування та

податкове регулювання мають бути спрямовані на підтримання прагнень до успіху, сприяння започаткуванню підприємницької діяльності, підйом економічної активності малого бізнесу та створення нових робочих місць, а також на полегшення процесу створення малих успішних підприємств[7]. Підприємцям необхідні кошти для перетворення власних амбіцій на реальність. Для покращення доступу малих підприємств до фінансових послуг слід:

- 1) визначити й усунути перепони для створення пан'європейського ринку капіталу та виконання плану надання фінансових послуг і плану страхування ризиків капіталовкладень;
- 2) поліпшувати взаємини між банківською системою і малими підприємствами шляхом створення належних умов доступу до кредитування та венчурного капіталу;
- 3) полегшувати доступ до структурних фондів та пропозицій Європейського інвестиційного банку, включаючи інструменти дольової участі, для розширення масштабів фінансування підприємницької діяльності на початковому етапі та відкриття доступу до високих технологій.

Так, говорячи про державну фінансову підтримку, зазначимо, за даними моніторингу виконання регіональних програм розвитку суб'єктів малого підприємництва (СМП) у 2007 році заплановані у відповідних бюджетах кошти на фінансове забезпечення заходів регіональних програм повністю або майже в повному обсязі до передбачених сум освоїли: АР Крим, Вінницька, Волинська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Черкаська області, міста Київ та Севастополь.



Рис. 2. Структура фактичного фінансування регіональних програм у 2007 році*

Аналізуючи структуру фактичного фінансування заходів регіональних програм у 2007 році, можна зробити висновок, що на часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого та середнього бізнесу для реалізації інвестиційних проектів за рахунок бюджетних асигнувань, використано найбільше коштів – 72,50%. На інші заходи (проведення семінарів, конференцій, форумів, виставок; надання інформаційно-методичної допомоги; здійснення навчальних заходів) виділено – 14,74% від загальної кількості фактично витрачених коштів. Всі області, крім Харківської, Хмельницької і Черкаської, фінансували вище наведені заходи з місцевих бюджетів [8].

В сучасних умовах фінансової нестабільності Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва спрямовує заходи податкового регулювання на захист малого підприємництва, через звернення до органів місцевого самоврядування з рекомендаціями зважити, що заходи щодо підвищення обсягів відрахувань до місцевих бюджетів можуть мати зворотний ефект, а саме зниження ділової активності, скорочення робочих місць та бюджетних надходжень.

Так, Комітет при прийнятті рішень щодо встановлення розмірів ставок податків та зборів просить органи влади в регіонах утриматися від їх підвищення, а до надання в оренду земельних ділянок та майна – підходити виважено, враховуючи інтереси суб'єктів малого підприємництва. На думку Держкомпідприємництва, антикризові заходи повинні мінімізувати негативний вплив кризових явищ на малий бізнес, зберегти робочі місця та отримати заплановані надходження до бюджету.

Висновки. Попри безперечну важливість фінансової підтримки, головним методом стимулювання розвитку малого підприємництва залишається удосконалення податкового регулювання. У світлі цього вкрай важливим є прийняття Податкового кодексу. Основними перспективними завданнями податкового реформування в цілому має стати значне зниження та вирівнювання податкового тягаря, спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізація витрат виконання і адміністрування податкового законодавства. Загальна кількість податків та обов'язкових платежів для малого бізнесу, їхній розмір мають бути обмеженими.

* складено за даними [8]

Податкове регулювання при реформуванні системи оподаткування необхідно здійснювати у напрямі забезпечення стабільності і прогнозованості податкової системи, законодавчого розмежування податків між бюджетами різних рівнів, обґрунтованого співвідношення окремих елементів податкової системи, створення податкових стимулів для інвестування. Кошти, отримані підприємствами завдяки пільговому оподаткуванню, повинні акумулюватися на їхніх спеціальних інвестиційних рахунках.

Отже, такі дії у сфері податкового регулювання сприятимуть виправленню теперішніх недоліків у сфері оподаткування малого бізнесу і, що важливо, закладуть такі системні регулятори, які запобігатимуть зловживанням податковими преференціями з боку недобросовісних суб'єктів та гарантуватимуть, що преференціями на ринковому полі користуватимуться справді лише ті гравці, для яких ці преференції складають необхідну умову їх існування і розвитку. Тому спрощена система оподаткування - як і в кінці 90-х років вже минулого тисячоліття знову повинна стати "тестом" на перевірку лобістських можливостей з боку громадських організацій представників малого бізнесу, на яких сьогодні лягає найбільша роль у тому, щоб застосувати громадські методи впливу на парламентарів і нарешті зробити законодавчий прорив у цій сфері. Якщо це вдасться, можна буде стверджувати, що виборена в боротьбі інтересів спрощена система оподаткування зробить неминучим реформування загальної системи оподаткування та перетворення її на стабільний регуляторний інструмент соціально-економічного розвитку.

Література

1. А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. Податковий менеджмент: Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 304с.
2. Тарангул Л. Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика): Монографія. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 286с.
3. Гаврилова Т.В. Податкове регулювання як механізм зовнішньої активізації діяльності підприємства та податкове планування як механізм внутрішньої активізації діяльності підприємства // Економіка та держава. – 2007. – №9. – с.31-33.
4. Новицький В. Є. Податкове регулювання в системі інструментів соціально – економічного розвитку: питання методології // Фінанси України . -2007.- №10. – с.60-73.
5. Караваева И. В. Налоговое регулирование рыночной экономики: Учеб. пособ. для ВУЗов. – М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2000.- 215с.
6. Держпідприємництва<http://www.inna.com.ua/ua/publications/224/>
7. <http://www.europeans.org.ua/systema.html>
8. Узагальнений звіт про виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2007-2008 роки (за підсумками 2007 року) // http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=93142&cat_id=33774
9. Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва // http://dkrp.gov.ua:8080/control/uk/publish/printable_article?art_id=108456

Надійшла 12.11.2008 р.

УДК 65.018:658.56

О. В. КОШОНЬКО

Хмельницький національний університет

ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджуються проблеми якості продукції, що викликані ринковими вимогами та споживчими потребами в системі підвищення конкурентоздатності підприємства. Також розглянуто історичний розвиток поняття «якість» фахівцями у цій області.

Вступ. Якість у XXI столітті набуває особливого значення, про що свідчать світові тенденції. Істотним є те, що покупці більше не ідентифікують поняття «якість» з функцією, габаритами, характеристиками продукту. Замість цього вони інтегрують якість із вартістю, тобто сприймають якість інтегрально як цінність. Споживачі розглядають і сприймають якість як фундаментальну характеристику, що вимірюється їхнім особистим сприйняттям продукту або послуги, а також організації, мережі доставки й обслуговування. Ця купівельна характеристика виражається в цілком прозорих визначеннях і вимогах, що оцінюються покупцем у процесі продажу, і будується на принципі, що цінність якості - це та, що визначив покупець.

Аналіз останніх досліджень. Протягом історії розвитку науки не припинялися спроби знайти досконале визначення поняття "якості", але всі вони зводилися до розуміння якості як спільності, визначеності, цілісності всіх існуючих ознак предмета, що відрізняють його від інших, через те, що властивостей будь-яких предметів нескінченна безліч і всі вони є різноякісними. Проблемою якості займалися такі зарубіжні та

вітчизняні вчені як А. Фейгенбаум, Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава, Р. Пірсінг, Р. Фатхутдінов, П.Калита, В.В. Окрепілов, С.К. Фомічев, В.А. Лапідус, О.Б. Чернега.

Категорія «якість» була вперше проаналізована давньогрецьким філософом Аристотелем у III ст. до н.е.[2]. Німецький філософ Гегель у XIX ст. н.е.[3] розглядав якість як філософську категорію, вбачаючи в ній початковий щабель пізнання мов і становлення світу. В Енциклопедії філософських наук він писав: «якість в першу чергу тотожна буттю визначеність, так що дещо перестає бути тим, чим вона є, якщо втрачає свою якість...»[3]. А. Фейгенбаум вважає, що якість «заснована на взаємодії споживача з товаром і вимірюється відповідністю до задоволення його вимог. Вимоги можуть бути виражені явно або неявно, можуть бути усвідомленими або неусвідомленими, об'єктивними або суб'єктивними. Уявлення про якість постійно змінюється і не стоїть на місці на конкурентному ринку» [5].

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на те, що вимоги якості властиві самій природі людини, кількісні показники якості й створення офіційних стандартів якості стали фактом тільки у XX-му столітті. Підвищений інтерес до якості в останні роки викликаний вимогами ринку. Сьогодні покупці думають, що вони знають, що таке якість і, при необхідності, звичайно ж, довідаються про її наявність. Важливо, що вони очікують, більше того, вимагають, щоб якість була невід'ємним атрибутом кожної здобутої речі або послуги.

Проте оцінка кожного певного споживача чітко індивідуальна, так саме як і висунуті ним вимоги. Однією з причин досить серйозної розбіжності в думках з приводу якості є та, що саме це поняття залежно від сфери застосування має наповнюватися різним змістом. Коли ми говоримо про якість як про сукупність характеристик, то це об'єктивно існуюча, незалежно від відношення до неї людей, комплексна характеристика будь-якої споживчої вартості, але по сукупності характеристик не можна сказати, влаштовує вона покупця чи ні. Коли ж ми говоримо про якість як про економічну категорію, то це вже відношення людей до тієї або іншої сукупності властивостей споживчої вартості. В цьому випадку якість - це споживча оцінка, що характеризує ступінь задоволення потреб в конкретних умовах споживання тієї сукупності властивостей, яких з урахуванням цих умов наділили її виробники.

Ще однією зі сторін поняття "якість" є та, коли представляється якість конкретного об'єкта та перераховуються всі значення показників, що характеризують всі його властивості. Такий підхід до якості відповідає визначенню, наведеному в стандартах серії ISO: «Якість - сукупність характеристик об'єкта, що ставляться до його здатності задовольняти встановлені й передбачувані потреби» [12].

Для аналізу питання сутності щодо якості, спробуємо звернутися до думок найбільш впливових фахівців у цій області, які у XX-му столітті зробили значний внесок у розвиток методів менеджменту якості [1,7,8,9,10,11,13,14,15] (табл. 1).

Наочно видно, що, незважаючи на збіг у поглядах, вчені не прийшли до єдиного варіанта терміну «якість».

В цілому думки вищенаведених вчених можна розділити на дві групи:

1) перший рівень якості - виробництво такої продукції або надання таких послуг, чиї виміри характеристик задовольняють конкретні технічні вимоги, що мають кількісне значення;

2) другий рівень якості продукції або послуг не залежить від будь-яких вимірних характеристик і визначається тим, наскільки задоволені очікування споживача відносно застосування або використання цієї продукції або послуги.

Якість продукції перебуває в постійному русі і являє собою хронічно нестійкий об'єкт. Це об'єктивна реальність, з якою доводиться мати справу. Якість – це авторитет фірми, збільшення прибутку, зростання, тому робота з управління якістю підприємства є найважливішим видом діяльності для всього персоналу, від керівника до конкретного виконавця.

Таким чином, зміст поняття “якість” є багатоаспектною категорією, яка визначає аспекти предметності, динамічності, визначеності, зовнішньо–внутрішньої обумовленості, специфікації, системності.

В умовах ринку якість пов'язують із потребами. Слід зазначити, що в міжнародних стандартах ISO серії 9000:2000 визначення якості стало точніше й глибше у порівнянні із ISO 8402:1994, де якість - ступінь, з якого сукупність власних характеристик задовольняє вимогам. В цьому визначенні, на відміну від усіх попередніх, відсутнє слово, що позначає носія якості. Тобто воно є глибоко філософським. Якість і вимоги в цьому визначенні зв'язані безпосередньо й це абсолютно справедливо, оскільки суб'єкт, що має потреби, не завжди знає, який об'єкт, яка якість може задовольнити ці потреби, а іноді його потреби, навіть і не сформульовані, задовольняє якість, яку суб'єкт і уявити собі не міг.

Три головних результати розвитку минулого десятиліття стали стартовою площадкою для майбутньої якості. До них відносяться: новий глобальний ринок, спонукуваний якістю; нові технології, що визначають успіх на цьому ринку; нові моделі бізнесу, що визначають досконалість або «ідеал» компанії XXI-го сторіччя.

Головна характеристика нового глобального ринку, який спонукається якістю, така, що очікування споживача і його смаків швидко змінюються й усе менше споживачів в усьому світі хочуть приймати щонебудь другокласне або третьосортне. Це відноситься до продуктів, які вони купують, послуг, якими вони користуються й робіт, які вони виконують.

Новою технологією, що визначає успіх на ринку, безумовно, є Інтернет. Він стає способом самообслуговування покупців для вироблення судження про продукти або послуги. Ефект інтернет-діяльності виявляється в тому, як донести якість вашої компанії до ваших покупців. Закупівлі, проведені через Інтернет, обходять інформаційні, якісні й маркетингові канали, що довго створювалися компаніями для продажу своєї

продукції й одержували у вигляді зворотного зв'язку маркетингову інформацію про реакцію покупців на продукти.

Таблиця 1

Трактування поняття «якість» вченими

Вчені, які досліджували поняття «якість»	Трактування поняття «якість»
Ф. Кросбі [11]	«Якість, якщо ми хочемо управляти нею - це відповідність вимогам»
Е.Демінг [14]	«Якість – задоволення потреб споживачів не лише для відповідності його очікуванням, але й для передбачення їх у майбутньому»
Л. Бадалов [13]	«...Сукупність споживчих властивостей продукції, що визначають її відповідність заданій конкретній потребі за фіксованих умов споживання»
А. Фейгенбаум [7]	«Якість - це загальна сукупність характеристик продукції й послуг, що ставляться до маркетингу, розробки, виробництва й технічного обслуговування, за допомогою яких продукція й послуга при своєму використанні задовольняють очікування споживача»
Р.Фатхутдинов [15]	«Якість – одна сторона товару, вартість для споживача – інша»
К. Ісікава [10]	«У вузькому розумінні якість означає якість продукції. В широкому зміст якості полягає у якості робіт, послуг, інформації, якості процесу, підрозділу, якості співробітників, включаючи робітників, інженерів, менеджерів і виконавчу дирекцію, якості системи цілей...»
Дж. Джуран [9]	«Якість як придатність до застосування...» «Якість не з'являється випадково – її слід планувати...»
Г. Тагуті [8]	«Якість - це витрати суспільства, викликані отриманням продукції після того, як вона була поставлена, але не витрати, що включають причини, які є внутрішньо властивими самій продукції»
Ю. Адлер [1]	«Якість –це те, що задовольняє споживача»
Р. Пірсінг [14]	«Якість є уявною характеристикою й твердженням, справедливість яких перевіряється не процесами мислення. А оскільки визначення є продуктом суворо точного мислення, якість не може бути визначеною»
В. Шухарт [14]	«Існують два аспекти якості. Один пов'язаний з поданням про якість речей як об'єктивної реальності, що не залежать від існування людини. Інший аспект – є тим, що ми думаємо, відчуваемо у відношенні цієї об'єктивної реальності»

Досвід показує, що ключем для досягнення досконалості є те, як компанія встановила нові якісні процеси, що відповідають якісним вимогам Інтернету, і є базою для необхідного поліпшення характеристик якості.

Таким чином, зовсім не випадково найбільш далекоглядні замовники цікавляться наявністю в постачальника не тільки сертифікованої на відповідність ISO 9000 системи якості, але ефективно функціонуючого механізму самооцінки.

Фейгенбаум пропонує назвати нову якість ХХІ-го століття - «загальна якість 2000» (рис. 1).

Досягнення цього результату вимагає більшої уваги, ніж розвиток деяких додаткових інструментів якості в корпоративних програмах або забезпечення деяких проектів у сфері якості під час проведення компанією бізнес-діяльності. Необхідним є безкомпромісний акцент на високу якість на всіх рівнях, охоплюючи всі компанії й приватну діяльність.

Якістю потрібно управляти - це непорушна істина для фахівців в області якості. Менеджмент якості - один з елементів менеджменту організації.

Робота у сфері якості стала не просто важливою, але й домінуючою. Саме в таких виробництвах виявився яскраво виражений економічний підхід до якості. Від адміністративного підходу залишився лише принцип, що споживач має отримувати бездефектну продукцію. Якість продукції має складати не 99 %, а всі 100 % (філософія “Шість Сігм”) [6].

У зв'язку з цим науково-практичний інтерес має дослідження стадій еволюції управління якістю. Стадії розвитку процесів управління якістю найбільш концентровано представлені Чернегою О.Б. у вигляді нижченаведених еволюційних етапів [16]: технічний контроль якості на інспекційному рівні; забезпечення якості в процесі виробництва; комплексне управління якістю; тотальне управління якістю; універсальне управління якістю.

Так, головними принципами європейського підходу до проблеми якості у ХХІ столітті були названі: вигравш тільки на основі спільних зусиль; побудова загального успіху; використання розмаїтості.



Рис. 1. Десять русійних сил нової якості

Перший принцип підкреслює переваги співробітництва перед конкуренцією як способу раціонального поведіння на сучасному ринку в умовах глобалізації. Акцент на співробітництво європейських компаній є відмінною рисою європейського підходу до якості. Схоже, що люди втомилися від поклоніння конкуренції як ідолові вільної ринкової економіки й стали віддавати данину цивілізованому співробітництву й кооперації виробників.

Другий принцип пов'язаний з усвідомленням необхідності деякого компромісу між традиційним європейським індивідуалізмом, особистими амбіціями й доцільністю колективних зусиль для досягнення успіху Європи в цілому.

Третій принцип відображає найважливіше джерело майбутнього успіху Європи - розмаїтість культур і традицій окремих країн і компаній. Саме розмаїтість є кореневою основою конкурентоспроможності й потенціалу Європи.

Таким чином, новий європейський підхід до проблеми якості базується на єдності протилежностей: конкуренція та співробітництво; однаковість стандартів; розмаїтість.

Зважаючи на постійні зміни і зростання вимог до продукції з боку споживачів та зацікавлених сторін Європейська організація якості (ЄОЯ) заявляє, що в умовах, коли світ змінюється зі зростаючою швидкістю, той, хто зупиняється, відстає [4]. У зв'язку з цим великого значення набувають швидкість і адекватність реагування товаровиробників на зміни у господарських ситуаціях. Адже не дарма говорять, що вчора в бізнесі великі поїдали маленьких, а сьогодні швидкі поїдають повільних. За таких умов утриматися на ринку можна, тільки постійно вдосконалюючи свою діяльність, що і роблять кращі світові фірми та компанії. Світова практика переконує, що на розвинених ринках останнім часом перемагають лише ті, хто керується загально визнаними принципами менеджменту якості, тобто принципами успішного бізнесу, серед яких: орієнтація на споживачів; лідерство; залучення працівників; процесний підхід; системний підхід до управління; постійне вдосконалення; прийняття рішень на підставі фактів; взаємовигідні стосунки з постачальниками.

Висновки. Отже, якість продукції є важливим чинником конкурентоздатності, тому кожне підприємство повинно розробляти та впроваджувати ефективні системи управління якістю. Оскільки виробництво товарів найвищої якості можливо лише при використанні ефективних програм забезпечення якості, які здійснюються на стадії розробки продукції. Адже якість у ХХІ-му столітті є одним із основних пріоритетів діяльності підприємств, які прагнуть завоювати конкурентні позиції як на міжнародному, так і на вітчизняному ринках.

Література

1. Адлер Ю.П. Мотивация в системах качества //Стандарты и качество.-1999.-№5
2. Аристотель. Сочинения: В 4т., Т.2/Ред.и авт. Предислов.З.Н.Микеладзе.- М.: Мысль, 1978.-687с.
3. Гегель. Сочинения. Т.1. Энциклопедия философских наук/ Под ред. А. Деробин, Д.Рязанова.-М.-Л.: Гос.изд., 1929-368с.
4. Калита П. Якість по-європейськи: хто є хто // Менеджмент й менеджер.- К.- 2004.- №10.- С.19-22,с.20.
5. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством. - М.: Высш шк., 2003.-334с., с. 9.
6. М.Стародубская. Качество требует „сигм“//Секрет фирм. – 2002, секция83
7. Наставники по качеству. Арманд Фейгенбаум //Стандарты и качество.1999.-№10.-С.28-29.
8. Наставники по качеству. Генити Тагути//Стандарты и качество.2000.-№2.-С.80-82.
9. Наставники по качеству. Джозеф Джуран // Стандарты и качество.1999.-№7.-С.86 – 87.

10. Наставники по качеству. Каору Ісікава // Стандарты и качество.1999.-№11.-С.90-92.
11. Наставники по качеству. Филипп Кросби//Стандарты и качество.1999.-№9.-С.74-75.
12. Окрошко Н. Якість як єдиний шлях до виживання // Економіка України.-1998.- №2.-с.21.
13. Пухальський В. Определение качества //Стандарты и качество.2001.-№3.
14. Роберт Хойер, Брук Хоцер, Что такое качество? //Стандарты и качество.-2002.-№3 – с.97-102.
15. Фатхутдинов Р.А. Вузы России должны готовить специалистов по управлению конкурентоспособностью //Стандарты и качество.-1999.-№6.
16. Чернега О.Б. Эволюция и проблемы менеджмента качества в Украине. Донецк, 1999. - 95 с., с.31.

Надійшла 12.11.2008 р.

УДК 339

А. В. ЮР'ЄВА-ЮРІЙ

Вінницький факультет економіки та бізнесу КІК КНУКІМ

ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

У статті розглянуто заходи щодо створення системи кадрового забезпечення підприємств туристичної сфери та формування дієвої системи підготовки кадрів в галузі туризму.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ефективність роботи готельного підприємства залежить від професіоналізму, кваліфікаційного рівня, майстерності, ініціативності та винахідливості його персоналу.

Ринок послуг швидко змінюється і вдосконалюється. Фундаментальні технологічні знання, які адекватно використані в ринковій ситуації, що склалась, – ось запорука успіху сучасного готелю. Тільки освічений, спеціально підготовлений працівник здатний створити сьогодні конкурентоспроможний продукт в сфері послуг. Без належного наукового і кадрового забезпечення неможливий подальший розвиток як туризму, так і готельного господарства України – його невід'ємної складової частини. А вітчизняний туристичний бізнес дедалі впевненіше заявляє про себе і нагадує про ті проблеми, які вже потрібно вирішувати.

На початку 2008 року експерти Всесвітньої туристичної організації (ВТО) спрогнозували, що наша держава, поряд з Бразилією, Китаєм та Росією, невдовзі стане одним із світових туристичних центрів. Підставою стало майже дворазове зростання в'їзду туристів в Україну протягом 2007 року. Сьогодні галузь працює в дуже напруженому ритмі. Незважаючи на економічні проблеми, туризм в Україні існує і розвивається.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кадрове забезпечення підприємств в туристичній сфері відбувається відповідно до положень „Державної програми розвитку туризму на 2002-2010 роки” [1]. Проблеми підготовки висококваліфікованих фахівців для туризму досліджували у своїх роботах багато вітчизняних вчених, серед яких відмітимо праці О.А. Карпенка, В.А. Квартальнова, Т.І. Ткаченка, Н.В. Бурнова, В.К. Федорченко, Н.В. Бородюк. Проте, на нашу думку, недостатньо обґрунтованими та такими, що потребують подальших досліджень, залишаються питання формування системи кадрового забезпечення підприємств туристичної сфери.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення питань формування дієвої системи підготовки кадрів для підприємств туристичної сфери, досягнення якої потребує вирішення наступних завдань:

- 1) дослідження системи кадрового забезпечення підприємств туристичної сфери;
- 2) аналіз тенденцій підготовки висококваліфікованих фахівців для туризму;
- 3) вивчення складових проблеми кадрового забезпечення підприємств туристичної сфери.

Результати дослідження. Згідно прийнятої Стратегії сталого розвитку туризму і курортів України, першим кроком на шляху кадрового забезпечення туристичної сфери має стати впровадження на національному рівні комплексу дій щодо розвитку людських ресурсів в інтересах туризму, включаючи активізацію просвітницької діяльності для забезпечення формування суспільної свідомості щодо місця та ролі туризму у соціально-економічному та культурному розвитку на місцевому, регіональному та національному рівні через розроблення, впровадження і розповсюдження програм туристичної освіти, зокрема для дітей та молоді, сімей, а також осіб похилого віку та з особливими потребами; підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації управлінських кадрів органів державної та місцевої влади та місцевого самоврядування, кадрів неприбуткових організацій у сфері туризму; навчання галузевих, регіональних і місцевих громадських організацій. Держава також має взяти на себе забезпечення доступу з надання фахових консультаційних, науково-дослідницьких та освітніх послуг, а також регулювання системи підготовки перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері туризму, включаючи кадри з обслуговування та супроводу туристів з урахуванням потреб соціально незахищених і мало захищених верств населення, осіб похилого віку та з особливими потребами; педагогічні й управлінські кадри для суб'єктів туристичної діяльності [4].

З усього сказаного ясно, що першою стратегічною метою кадрового забезпечення туристичної сфери на рівні країни та її регіонів повинно стати формування позитивного ставлення до туризму, по-перше, як до виду

людської діяльності, що має пізнавальне значення, сприяє фізичній і психічній реабілітації, а по-друге, як до прибуткового виду підприємницької діяльності, здатного вплинути на особистий добробут і рівень соціально-економічного розвитку території.

Другою метою системи кадрового забезпечення туристичної сфери є підготовка висококваліфікованих фахівців для туризму, які б володіли компетенціями, що дозволяють створювати інноваційний і конкурентоспроможний туристичний продукт і гідним чином обслуговувати клієнтів, відповідаючи вимогам ринку. Ключовими факторами досягнення високої якості туристичних продуктів і послуг є рівень кваліфікації та професійні навички. Від якості людських ресурсів залежить можливість пристосуватися до потреб ринку, що швидко змінюються. Отже, основною пропаяваною позицією держави відносно підприємців від туризму в цьому сенсі має стати позиція заохочення безперервного навчання і професійного вдосконалення кадрів з метою забезпечення відповідності зростаючим потребам клієнтів.

У контексті сказаного особливої уваги приділяється соціалізації й екологізації регіональної кадрової політики. Це означає, що невід'ємним елементом формування конкурентоспроможної регіональної туристичної пропозиції є підготовка відповідних кадрів, до сфери компетенції яких входить виховання туристичної активності, інтересу до краєзнавчих, культурних і природних цінностей, екологічної свідомості, професіоналів з обслуговування дітей та молоді, туристів з особливими потребами. Крім того, як достатньо трудомістка сфера, туризм може стати місцем роботи для безробітних, зацікавлених у професійній переорієнтації.

Отже, активні заходи щодо створення системи кадрового забезпечення передбачають вплив на такі цільові групи:

1. Особи, потенційно зацікавлені в працевлаштуванні на туристичних підприємствах або в започаткуванні підприємницької діяльності в сфері туризму. До цієї групи відносяться випускники шкіл, інших середніх і вищих навчальних закладів, безробітні, працівники інших галузей економіки.

2. Наймані працівники, нині зайняті на туристичних підприємствах – менеджери вищої та середньої ланок, фахівці та представники робочих туристичних професій.

3. Суб'єкти туристичного підприємництва – виробники туристичних продуктів і послуг.

4. Державні службовці обласних і районних державних адміністрацій

5. Заклади освіти, включаючи середні та вищі навчальні заклади, навчальні курси, тренінгові компанії.

Передбачається також здійснення пасивного впливу на школярів і молодь, громадські організації.

На тлі кадрових проблем державного рівня – відсутності системи галузевих стандартів за напрямками “Туризм” та “Готельно-ресторанна справа” за різними освітньо-кваліфікаційними рівнями та потреби доопрацювання існуючої системи галузевих стандартів за напрямом підготовки “Менеджмент” з урахуванням потреб і ступеню розвитку різних напрямів туристичної діяльності, недосконалості переліку туристичних професій і професійно-кваліфікаційних вимог до них, відсутності єдиної системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації туристичних кадрів, система кадрового забезпечення туристичної сфери характеризується такими рисами.

Навчальні програми відповідних закладів освіти формуються без врахування нагальних потреб учасників туристичного ринку, тим більше без врахування перспектив розвитку туризму в регіонах. Це призводить до того, що навички, отримані студентами та слухачами в навчальних закладах виявляються застарілими вже на період їх отримання. Серйозною проблемою є те, що профільні дисципліни читаються викладачами без належної теоретичної та практичної підготовки.

Крім того, в країні не вистачає постійно діючих короткотермінових курсів підвищення кваліфікації або перекваліфікації працівників туристичної сфери, закінчення яких дозволяло б працювати на туристичних підприємствах або в сфері туристичного супроводу. Зв'язок між закладами туристичної освіти та туристичними підприємствами взагалі дуже слабкий, що не дає можливості слухачам і студентам відпрацьовувати отримані теоретичні знання на практиці. Взагалі, на підприємствах туристичної сфери, у відповідних органах регулювання туризмом не склалась культура підвищення кваліфікації за рахунок опанування прогресивних технологій обслуговування людей, бізнес-технологій. Як результат – працюючі в сфері туризму не володіють іноземними мовами та знаннями стандартів туристичного обслуговування, ментально не налаштовані на гостинність; самі процедури надання послуг є громіздкими та не орієнтовані на конкретні групи споживачів.

Тенденція до «переманювання» ефективних працівників конкурента нині повною мірою характеризує український туристичний ринок. Персонал став потужним чинником конкурентоспроможності підприємств, адже зростання й ускладнення попиту на турпродукт спровокувало розширення та диверсифікацію пропозиції, загострило конкурентні процеси, проте, не супроводжувалось відповідним збільшенням чисельності професіоналів. Формально, навчальні заклади відповідної спеціалізації України щороку випускають все більше фахівців, але рівень їх підготовки не завжди задовольняє вимоги ринку, не встигає за змінами технологій і, відповідно, його необхідно підвищувати ще до початку трудової діяльності або в її процесі. Навіть вкладаючи кошти в адаптацію або підвищення кваліфікації молодих фахівців, підприємства не отримують гарантій того, що обучений персонал залишиться, адже конкуренти, реагуючи на внутрішню нестачу кадрів, відстежують перспективних менеджерів і завжди можуть запропонувати їм кращі умови. Виникає ситуація, коли вкладаючи кошти у підвищення кваліфікації персоналу підприємці віддають перевагу «купівлі» готових досвідчених професіоналів, що тягне за собою проблеми етичного, а головне, економічного характеру – порушуються

ідеологічні настанови та моральні норми, залишається відчуття соціальної несправедливості, зростають матеріальні витрати на утримання певних штатних одиниць. Мотиваційні заходи в підприємницькому середовищі туризму мають не стільки внутрішню, скільки зовнішню орієнтацію та націлені не на стабілізацію існуючого персоналу шляхом підтримки тих його рис, що формують загальну конкурентоспроможність підприємства, скільки на зовнішній пошук менеджерів, здатних забезпечити цю конкурентоспроможність.

При цьому чисельність обслугованих підприємствами країни туристів протягом останніх чотирьох років має позитивну динаміку, що відкриває певні перспективи розвитку туристичної сфери.

Отже, зважаючи на все вищесказане, пріоритетними напрямками формування ефективної системи управління процесами кадрового забезпечення є:

1. Запровадження системи кадрового моніторингу в сфері туризму, оскільки це є головною умовою забезпечення нормального функціонування туристичних підприємств, своєчасного виявлення негативних тенденцій і зниження їх наслідків. Завданнями системи кадрового моніторингу стануть:

1) отримання достовірної й об'єктивної інформації щодо кадрового забезпечення туристичної сфери за її складовими включаючи дані, отримані з навчальних закладів відповідної спеціалізації, виробників послуг, туроператорів, турагентів, інших підприємств та установ туристичної інфраструктури;

2) спостереження за рівнем підготовки фахівців туристичної спеціалізації в навчальних закладах, включаючи проведення інвентаризації та вивчення ефективності навчальних програм;

3) оцінка й аналіз отриманої інформації, виявлення причин, що зумовили характер протікання тих чи інших процесів;

4) розроблення прогнозів кадрових потреб туристичної сфери за її складовими;

5) підготовка рекомендацій, спрямованих на подолання негативних і підтримання позитивних тенденцій кадрового забезпечення, включаючи рекомендації стосовно активізації підготовки фахівців з певних спеціальностей, проведення роз'яснювальної роботи серед підприємців, доведення їх до відома відповідних установ.

Необхідно зауважити, що подібні дії неможливі без вдосконалення системи туристичної статистики, зокрема статистичних форм 1-ТУР, 1-ГОТЕЛЬ, 1-КУРОРТ тощо.

2. Заснування в Україні різнорівневої системи підготовки та підвищення кваліфікації фахівців за тими професіями, що необхідні для нормального функціонування туристичної сфери, включаючи підготовку кадрів для підприємств розміщення, харчування, туроператорів і турагентів; спеціалістів туристичного супроводу (екскурсоводів, гідів, інструкторів спортивного туризму); організаторів сільського та зеленого туризму. До складу системи мають вийти не тільки вже існуючі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації, де вже зараз ведеться підготовка та підвищення кваліфікації фахівців за напрямом «Туризм», а і новостворені заклади й установи, зокрема, центр підготовки та перепідготовки кадрів для всіх видів туристичної діяльності, курси, створенні на базі приватних підприємств, громадських організацій туристичного спрямування, що займаються просвітницькою діяльністю, а також відповідних шкільних і позашкільних дитячих установ. Особливої уваги необхідно приділити реалізації освітніх програм для безробітних і соціально незахищених верств населення. Будучи ініційованою та підтриманою регіональними органами управління туризмом, структура цієї системи повинна регулюватися згідно ринкових законів, відповідно до стану та тенденцій розвитку регіонального туристичного ринку та ринків праці й освітнянських послуг.

Крім того, актуальним заходом у межах цього напрямку є адаптація навчальних програм для середніх навчальних закладів з урахуванням туристичної спеціалізації регіонів України.

3. Започаткування на основі установ і підприємств різних форм власності системи короткотермінових курсів, тренінгів, практичних семінарів для менеджерів всіх рівнів, спеціалістів і представників робочих професій. Дія цієї групи заходів спрямована на освоєння вже працюючими в туристичній сфері інноваційних технологій обслуговування туристів і сучасних бізнес-технологій – стратегічного менеджменту, бюджетування, управління проектами, бізнес адміністрування, тайм менеджменту, техніки комунікацій тощо. Тільки за допомогою подібних заходів можна подолати інертність існуючої системи туристичної освіти, забезпечити конкурентоспроможність національного туристичного продукту.

4. Широке пропагування будь-яких заходів освітнього характеру серед працівників туристичної сфери, стимулювання участі в них. До заходів, що здійснюватимуться в межах цього напрямку відноситься виготовлення та розміщення інформаційних повідомлень стосовно освітніх заходів і розповсюдження його через ЗМІ, засобами Інтернет; проведення круглих столів, семінарів і конференцій для представників туристичного бізнесу.

5. Проведення просвітницької роботи серед управлінських кадрів органів обласної влади та місцевого самоврядування у сфері туризму, адже саме низький рівень їх професійної підготовки, незнання основних закономірностей розвитку туризму в регіоні, його соціально-економічного значення, нерозуміння ролі приватного капіталу в формуванні конкурентоспроможності області часто є причиною певних деформацій у туристичній сфері.

6. Здійснення інформаційно-методичного забезпечення всіх суб'єктів, що займаються підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації кадрів туристичної сфери, в тому числі підручниками, навчальними та методичними посібниками, програмними продуктами, а також іншими засобами навчання. Насамперед це означає налагодження системи збору інформації щодо виходу навчальних і методичних матеріалів та формування адресної розсилки інформації стосовно цього серед суб'єктів освітньої діяльності в

туризмі.

7. Розвиток міжрегіонального та міжнародного співробітництва в галузі туристичної освіти, включаючи налагодження контактів з провідними вітчизняними та зарубіжними навчальними закладами відповідної спеціалізації; запрошення викладачів і тренерів; організацію закордонних стажувань, ознайомчих поїздок, навчальних практик, обмінів студентами; створення волонтерських таборів, літніх університетів, мовних шкіл, центрів екологічного туризму; проведення міжнародних туристичних конкурсів, олімпіад, фестивалів.

8. Забезпечення взаємодії між роботодавцями та закладами туристичної освіти через заснування спеціалізованої посередницької структури – Центру працевлаштування при центрі підготовки та перепідготовки кадрів для підприємств туристичної сфери.

9. Посилення системи контролю за виконанням ліцензійних вимог у частині кадрового забезпечення підприємств туристичної сфери.

10. Формування умов для сезонного працевлаштування молоді на підприємствах туристичної сфери, особливо в санаторіях, пансіонатах, базах відпочинку та туристичних базах, готелях і закладах харчування, включаючи запровадження сезонної біржі праці та нетривалих курсів підготовки некваліфікованих працівників.

11. Підготовка та підвищення кваліфікації викладацьких кадрів, зокрема, вчителів загальноосвітніх шкіл, викладачів середніх і вищих навчальних закладів, спеціалізованих курсів, тренерів, інструкторів, особливо в частині формування певного світогляду, опанування інтерактивних технологій викладання, передачі спеціальних і професійних навичок, у тому числі комунікативних, оцінки персональних можливостей у туризмі.

12. Забезпечення зростання престижу робочих професій у сфері туризму через посилення роз'яснювальної роботи, спрямованої на професійне орієнтування учнівської молоді.

Основним механізмом реалізації таких дій є механізм нормативно-правового забезпечення. На сучасному етапі розвитку туристичної сфери, запропоновані заходи кадрового забезпечення лежать у межах існуючого правового поля, однак закріплення результатів вимагає внесення змін і доповнень до законодавства України з питань регулювання праці та зайнятості у сфері туризму; про освіту в частині запровадження освітньо-кваліфікаційних рівнів підготовки спеціалістів у сфері туристичної діяльності та в частині забезпечення розвитку туризму в школах та інших навчальних закладах; з питань забезпечення доступу та реалізації соціально незахищеними та малозахищеними верствами населення права на здійснення туристичних подорожей; підвищення кваліфікаційних вимог до суб'єктів туристичної діяльності, передбачених Стратегією сталого розвитку туризму та курортів в Україні до 2020 р.

Реалізація названих заходів також вимагає дотримання низки умов. Першою такою умовою є зв'язок з існуючими стратегічними програмними документами України, насамперед, Стратегією сталого розвитку туризму та курортів України, стратегіями та програмами регіонального розвитку, Програмою розвитку малого підприємництва, Програмою зайнятості населення. Адаптація навчальних програм для середніх навчальних закладів з урахуванням туристичної спеціалізації та проведення роз'яснювальної роботи з молоддю вимагає узгодження з Програмою розвитку краєзнавства на період до 2010 року й Програмою розвитку позашкільних навчальних закладів.

Формування дієвої системи підготовки кадрів неможливе також і без створення вертикалі державної влади в туристичній сфері, до поля компетенцій якої потрапили б всі функціональні та територіальні підсистеми туризму.

У науково-методичному сенсі це вимагає відповідної координації наукових досліджень в усіх установах, що здійснюють наукові дослідження у сфері туризму і діяльності курортів; створення нових спеціальностей і магістерських програм та підвищення якості підготовки фахівців за потребами сфери туризму та діяльності курортів; проведення заходів щодо підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів.

Література

1. Державна програма розвитку туризму на 2002-2010 роки // www.tourism.gov.ua
2. Карпенко О. А. Економічний механізм формування ринку праці: автореферат дисертації на здобуття наук. ступеня к.е.н. за спец. 08.06.01. – К., 2001. – 19 с.
3. Коротков Э. М. Исследование систем управления. – М.: Инфра-М, 2003. – 175 с.
4. Стратегія сталого розвитку туризму і курортів в Україні // www.tourism.gov.ua.
5. Квартальнов В.А. Туристика – научная основа профессионально-квалификационной структуры кадров в сфере туристической деятельности // Актуальные проблемы туризма: Сб. научных трудов. – 2008. – Вып. 1. – 268 с.
6. Ткаченко Т.І., Бурнова Н.В. Сучасні методи добору та формування кадрів у готельному господарстві // Зб. Наукових праць „Громадське харчування і туристична індустрія в ринкових умовах”. – К.: КДТЕУ, 2003. – 312 с.
7. Федорченко В.К. Система підготовки фахівців масових професій для сфери туризму в Україні // Зб. Міжнародної наукової-практичної конференції (Славянгорск, 16-18 грудня 2002 р.). – Донецьк. – С. 180-186.
8. Бородюк Н.В. Инвестиции и гостеприимство // Гостинечный бизнес. – 2005. – № 2. – С. 15-18.

Надійшла 04.11.2008 р.

ВИВЧЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ, ЯК ОДИН ІЗ ЕТАПІВ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В даній статті розглянуто фактори, які впливають на величину виробничих запасів. Визначено сутність, значення, а також ступінь впливу даних факторів в залежності від галузевих особливостей підприємства, що допоможе фахівцям підприємства раціонально використовувати та формувати запаси.

Постановка проблеми. Вивчення проблем раціонального використання запасів на підприємствах, зокрема, факторів, які сприяють їх економії є досить актуальним в наш час. Це зумовлено тим, що в ринкових умовах підприємство має можливість самостійно визначати склад та обсяг виробничих запасів на підприємстві. Проведення аналізу запасів в динаміці надає можливість виявлення їх впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства, на відповідні економічні показники, адже додаткові запаси – це завжди додаткові, реальні витрати на їх формування та утримання. Але і без них неможливо здійснювати господарську діяльність, так як концепція виробництва з нульовим запасом може призвести до зростання витрат в інших сферах діяльності.

Тому, для раціонального управління запасами необхідно вивчити сукупність факторів, які прямо або опосередковано впливають на господарську діяльність підприємства та знайти золоту середину, яка була б дієвою в процесі управління. Фактори можуть по різному впливати на обсяг та структуру запасів, а саме: одні викликати загальне зростання виробничих запасів, інші – лише зростання окремих їх складових, або ж викликати загальні зміни щодо вдосконалення їхньої структури та обсягу. Тому, доцільним під час управління виробничими запасами є визначення та обґрунтування їх впливу та значущості в окремо взятих ситуаціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем раціонального використання запасів на підприємствах було приділено багато уваги у працях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів таких, як В. О. Василенко, В. Е. Ніколайчук, А. Н. Стерлінгова, Т. Терешкіна, Дж. Шрайбфедер та ін. Вони присвятили досить багато праць дослідженню проблеми управління запасами, зокрема, їх раціональному формуванню. Всебічне вивчення та аналіз даних робіт дали змогу виділити та обґрунтувати значущість, першочерговість та ступінь впливу даних факторів під час раціонального формування виробничих запасів.

Метою статті є вивчення впливу факторів на формування виробничих запасів та ступеня їх значущості для підвищення їх раціонального використання на підприємстві.

Основний розділ. Результативність діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, які виділяють в залежності від основної концепції, яка використовується при дослідженні діяльності підприємства, раціоналістичної або маркетингової. Згідно раціоналістичної концепції результативність діяльності залежить від внутрішніх факторів, а підприємство розглядається як замкнута економічна система. Маркетингова ж концепція управління розглядає підприємство як відкриту економічну систему, а успіх діяльності пов'язаний не тільки з врахуванням внутрішніх факторів, але й, що є принципово відмінним від раціоналістичної концепції, з факторами зовнішнього середовища [2, 7].

Управління запасами здійснюється під впливом як внутрішніх так і зовнішніх факторів. Розглянемо вплив та особливості функціонування даних факторів на прикладі підприємств олійно-жирової та молочної галузі.

До зовнішніх факторів, які можуть прямо або опосередковано впливати на періодичність поповнення та величину запасів відноситься кон'юнктура ринку сировини, його забезпеченість та врожайність, що впливає на ціну та обсяг створюваних запасів. Проте, вплив даного фактору є різним для досліджуваних галузей. Так, діяльність підприємств олійно-жирової галузі прямо залежить від рівня забезпеченості сировинної бази та врожайності в поточному році, адже сировиною є продукція сільського господарства переважно рослинного походження, а саме: соняшник, соя, рапс, кукурудза тощо. Тому, етап формування сировинної бази для даних підприємств є досить кропітким і потребує залучення кваліфікованих спеціалістів, які могли б досконало вивчити та проаналізувати кон'юнктуру ринку сировини, і вибрати правильну політику щодо здійснення раціонального процесу створення виробничих запасів на підприємстві. Що ж стосується підприємств молочної промисловості, то даний фактор не має такого вагомого впливу, адже сировиною в даній галузі є продукція тваринного походження – переважно молоко, яке має здатність швидко псуватися, тобто має обмежений термін зберігання.

Сезонний характер закупівлі окремих видів сировини дає перевагу її закупівлі підприємствам харчової промисловості за мінімальними цінами безпосередньо у виробників. Адже, після закінчення сезону, процес закупівлі часто можливий лише через посередників за вищими цінами, що є притаманним підприємствам олійно-жирової галузі. Тому, вчасно виконана закупівля сировини є запорукою успіху даних підприємств, за наявності власних складських приміщень та вільних грошових коштів. При цьому, підприємства зможуть накопичити достатній обсяг виробничих запасів для забезпечення безперебійного виробничого процесу і зменшити собівартість продукції.

Що ж стосується, підприємств молочної промисловості, то фактор сезонності під час закупівлі сировини дозволить лише зменшити ціну на свою продукцію, що призведе до збільшення оборотності виробничих запасів та збільшення прибутку на підприємстві.

Наступним не менш важливим фактором є стан конкуренції на ринку та відносини, які склалися між постачальниками і споживачами. Чим вищий ступінь конкуренції на ринку, тим більшу свободу у виборі постачальників та “уторгуванні” умов поставки має підприємство. Дані умови впливають на періодичність поставок та створення певного обсягу страхових запасів на підприємстві. Чим добросовіснішими є постачальники підприємства, чим більш ритмічно та безперервно організовано процес постачання, тим нижча ймовірність невиконання графіка завою сировини та матеріалів, а відповідно, і потреба в створенні зайвих виробничих запасів.

Отже, для того, щоб частково або повністю запобігти дії факторів зовнішнього середовища необхідно створювати власну сировинну базу підприємствам молочної та олійно-жирової галузей.

Створення певного обсягу запасів зумовлено, також, рівнем інфляції в країні, адже багато підприємств, які мають тимчасово вільні кошти намагаються їх вкласти в запаси для того, щоб захистити їх від інфляційного знецінення та значного зростання цін на сировину, що викличе зростання собівартості продукції. Чим вищі темпи інфляції, тим більша зацікавленість підприємств у максимальному підвищенні розміру запасів з метою захисту грошей від інфляції та отримання додаткового доходу від випереджаючого росту цін на окремі товари порівняно із загальним темпом інфляції. Але, не завжди такі прогнози можуть справджуватися, тому вкладаючи кошти в надмірні запаси підприємство повинно врахувати виникнення певних ризикових подій пов'язаних із мінливістю зовнішнього середовища. Даний фактор притаманний переважно підприємствам олійно-жирової галузі, що обумовлено їх сировиною, яка може зберігатись протягом певного часу.

Поряд із зовнішніми на підприємстві завжди присутні внутрішні фактори, які залежать від особливостей господарської діяльності підприємства, обраної стратегії та тактики. До факторів внутрішнього середовища відноситься, насамперед, місцезнаходження підприємства відносно сировинної бази, що впливає на швидкість постачання сировини, транспортні та заготівельні витрати підприємства та визначає обсяг виробничих запасів, які необхідні для здійснення безперебійної діяльності. Даний фактор є важливим для всіх підприємств харчової промисловості, адже перевезення сировини на значні відстані завжди пов'язано із втратами під час транспортування.

Наступним фактором внутрішнього середовища є наявні виробничі потужності підприємства, тобто потрібно створювати такий обсяг виробничих запасів, який підприємство здатне буде переробити за певний проміжок часу. Повне, а значить раціональне використання виробничих запасів пов'язане, насамперед, із здійснення безвідходного процесу виробництва товарів. Для цього підприємство повинно розробити оптимальний асортимент товарів, який буде включати виготовлення основних та додаткових видів продукції, які допоможуть переробляти відходи від здійснення основної діяльності.

Організація та частота завою сировини та матеріалів теж впливає на величину виробничих запасів. Тобто, чим частіше завозяться сировину, тим з меншими виробничими запасами можна забезпечити виконання плану виробництва і навпаки. Але, частота завою залежить від природних властивостей сировини, від місцезнаходження її постачальників, транспортних умов, що впливають на ціну закупівлі, а також від наявності, стану та відповідності певним стандартам складських приміщень. Наявні складські приміщення повинні бути оснащені спеціалізованим складським обладнанням (холодильними камерами), а також мати можливість створення спеціальних умов щодо зберігання окремих видів виробничих запасів та інших правил зберігання. Відповідні умови зберігання дають можливість накопичувати певні обсяги запасів, але для раціонального формування запасів необхідно порівнювати витрати на утримання запасів з витратами на створення нового замовлення, і лише після цього приймати відповідні рішення про накопичення запасів.

Проте, якщо підприємства олійно-жирової галузі можна забезпечити сировиною на відносно довгий час (до 1 року) за наявності обладнаних необхідним чином складських приміщень, то на підприємствах молочної галузі це зробити не можливо, адже сировина може зберігатися обмежений термін, навіть після певної технологічної обробки.

Ще одним впливовим фактором внутрішнього середовища є організація комерційної роботи на підприємстві. Адже, кваліфікація й компетентність кадрів та рівень керівництва виробничим процесом, стан роботи з вивчення попиту та пропозиції ринку, організація оперативного та дійового контролю за надходженням, реалізацією та залишками запасів на складі, можливість маневрування сировинними ресурсами мають важливе значення для правильного визначення потреби в створенні виробничих запасів та оперативного регулювання їхнього розміру. Добре налагоджена робота в даному напрямку сприяє мінімізації розміру виробничих та понаднормативних запасів, що дозволяє скоротити витрати підприємства з формування та зберігання запасів, знизити природні та технічні втрати. Даний фактор є чи не головним під час реалізації ефективного управління виробничими запасами на підприємствах харчової промисловості.

Фінансове становище підприємства, а саме його фінансовий стан і платоспроможність впливають на здатність підприємства щодо формування виробничих запасів потрібних розмірів і асортименту, а також виборі найбільш ефективного (з позиції підприємства) способу формування запасів. Стабільне фінансове становище підприємств харчової промисловості допоможе їм налагодити сталі партнерські зв'язки з постачальниками та зайняти відповідну нішу на ринку. А наявність вільних грошових коштів на підприємствах олійно-жирової галузі дозволить їм вчасно закупити сировину за прийнятими цінами та отримати певні переваги щодо інших

підприємств галузі.

Таким чином, всі вище наведені фактори внутрішнього та зовнішнього середовища по різному впливають на політику підприємства щодо раціонального формування певного обсягу запасів. Так, одні прискорюють оборотність запасів і тим самим об'єктивно зменшують їх величину, інші, навпаки, сповільнюють швидкість обертання, що викликає збільшення їх розмірів. Детально вивчивши та проаналізувавши ці фактори можна виявити резерви прискорення оборотності запасів підприємства, покращити їх постачання, а також знизити затрати на створення і утримання виробничих запасів.

Для покращення ефективності роботи щодо управління виробничими запасами на досліджуваних підприємствах розробимо таблицю, яка буде включати розглянуті вище фактори внутрішнього та зовнішнього середовища із зазначенням їх впливу на величину виробничих запасів, які формуються на підприємствах олійно-жирової та молочної промисловості (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення впливу факторів на величину виробничих запасів для підприємств харчової промисловості

	Олійно-жирова промисловість		Молочна промисловість	
	Вплив факторів на обсяг виробничих запасів			
	Прямий	Опосередкований	Прямий	Опосередкований
Фактори зовнішнього середовища	1. Стан кон'юнктури ринку сировини, його забезпеченість та врожайність 2. Сезонність 3. Наявність конкурентної боротьби на ринку 4. Інфляція		1. Наявність конкурентної боротьби на ринку	1. Стан кон'юнктури ринку сировини, його забезпеченість та врожайність 2. Сезонність 3. Інфляція
Фактори внутрішнього середовища	1. Місцезнаходження підприємства відносно сировинної бази 2. Наявні виробничі потужності підприємства 3. Організація та частота заводу сировини та матеріалів на підприємство 4. Наявність складських приміщень 5. Організація комерційної роботи на підприємстві 6. Фінансовий стан підприємства		1. Місцезнаходження підприємства відносно сировинної бази 2. Наявні виробничі потужності підприємства 3. Організація комерційної роботи на підприємстві 4. Фінансовий стан підприємства	1. Організація та частота заводу сировини та матеріалів на підприємство 2. Наявність складських приміщень

З даної таблиці видно, що під час формування певного обсягу виробничих запасів підприємства олійно-жирової промисловості повинні враховувати та вивчати всю сукупність факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, адже вони безпосередньо пов'язані із їх обсягом. Тому, на даних підприємствах повинна проводитись кропітка робота з ефективного управління запасами із залученням досвідчених спеціалістів.

Що ж стосується підприємств молочної промисловості, то тут зазначені фактори розподілились майже пропорційно, тобто їхній вплив може бути як прямий, так і опосередкований. А це означає можливість більш гнучкого управління виробничими запасами. Проте, під час їх управління необхідно більшою мірою звертати увагу на фактори внутрішнього середовища, а саме налагодження ефективного процесу виробництва та наявність кваліфікованих кадрів на підприємстві.

В науковій літературі існує також дещо інший, логістичний підхід, до формування певного обсягу виробничих запасів, який виділяє фактори трьох порядків, вивчення ступеня взаємозалежності яких допомагає раціонально визначити нормативну величину запасів [3, 4, 5, 6, 8]. А їх взаємозалежність передбачає не лише пасивну адаптацію до умов, які складаються, але і активну зворотну дію на зовнішнє та внутрішнє середовище логістичної системи. Тому, для більш наочного їх відображення побудуємо схему (рис. 1), на якій видно перехід від загальних до специфічних факторів, які впливають на виробничі запаси.

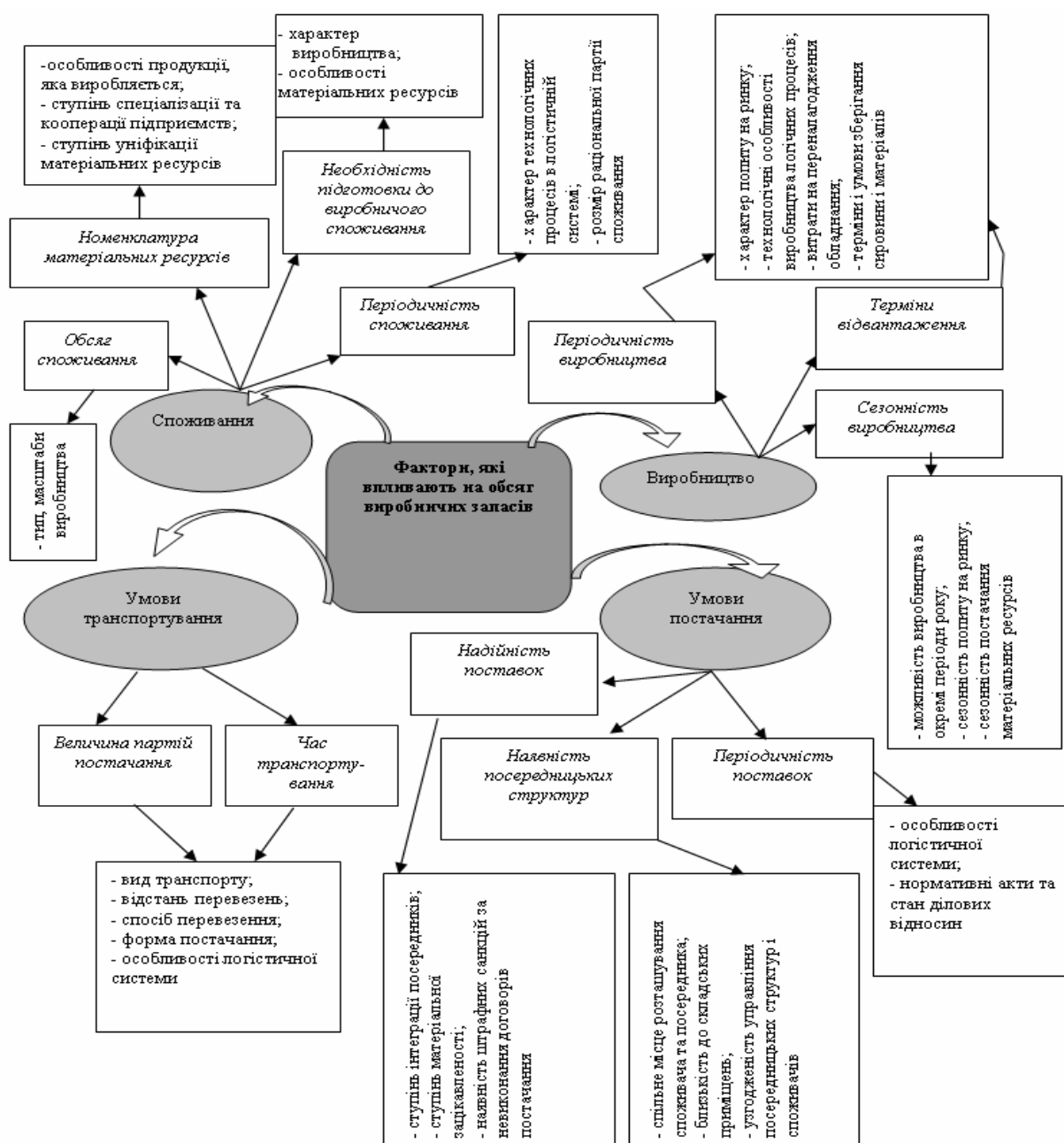


Рис. 1. Фактори, які враховуються під час формування обсягу виробничих запасів на підприємстві

Отже, вивчення та аналіз факторів є важливим етапом роботи під час вибору необхідної системи управління запасами для ефективного та раціонального їх формування на підприємствах харчової промисловості, а також реалізації закупівельної політики підприємства. Адже, дослідження впливу окремих факторів дозволяє виявити можливості удосконалення управління виробничими запасами, визначити резерви покращення їх постачання та скорочення витрат на утримання запасів. Проте, якісно проведений аналіз факторів є лише одним із етапів роботи щодо раціонального управління запасами.

Висновки. На основі вивчених факторів внутрішнього та зовнішнього середовища було визначено та обґрунтовано їх вплив на величину виробничих запасів підприємств олійно-жирової та молочної промисловості. В результаті чого, було зроблено висновок, що підприємства олійно-жирової галузі повинні детально вивчати та аналізувати всю сукупність факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, для того, щоб уникнути ризикових подій, які вони спричиняють.

Що ж стосується підприємств молочної галузі, то вони можуть здійснювати гнучке управління виробничими запасами, тому що їхня діяльність залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх факторів, які впливають на обсяг виробничих запасів. Однією із пропозицій під час управління запасами є досконале вивчення факторів внутрішнього середовища, а саме налагодження ефективного процесу виробництва та наявність кваліфікованих кадрів на підприємстві.

В статті побудовано схему виявлення та деталізації факторів, які впливають на обсяг запасів. Дана схема допоможе спеціалістам виявити рух, ступінь впливу факторів від загальних до специфічних під час формування їх раціонального обсягу.

Література

1. Василенко В.О., Ткаченко Т. І. Виробничий (операційний) менеджмент: Навчальний посібник. За редакцією В. О. Василенка. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 532 с.
2. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: “Дело”, 1992. – 702 с.
3. Николайчук В. Е. Заготовительная и производственная логистика. – СПб: Питер, 2001. – 160 с.
4. Стерлигова А. Н. Две точки зрения на запасы в организации // Менеджмент и менеджер. – 2003. – №11-12. – С. 36-40.
5. Стерлигова А. Н. Систематизация элементов моделей управления запасами в звеньях цепей поставок // Логистика и управление цепями поставок. – 2005. – № 34. – С. 36-54.
6. Терешкина Т. Логистический подход к управлению запасами // Логистика. – 2002. – №3 (20). – С. 20-23.
7. Чейз Ричард Б., Эквилайн Николас Дж., Якобс Роберт Ф. Производственный и операционный менеджмент, 8-е изд.: Пер. с англ.: М.: Издательский дом “Вильямс”, 2001. – 704 с.
8. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами: Пер. с англ. – М.: Альпина бизнес Букс, 2005. – 304 с.

Надійшла 06.11.2008 р.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 5 від 19.11.2008 р.**

Підп. до друку 21.06.2008 р. Ум. друк. арк. 24,35. Обл.-вид. арк. 17,93
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. №

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”
редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (8-0382) 72-83-63