

СУТНІСТЬ РЕЗЕРВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто погляди науковців щодо сутності резервів підприємства, розкрито їх змістові характеристики. Табл. 2, Рис. 1, Літ. джерел 17.

Постановка проблеми. Однією з найбільш актуальних проблем, які стоять перед керівництвом сучасних підприємств є проблема забезпечення ефективності виробництва. Від її рівня залежать конкурентоспроможність підприємства та темпи подальшого розвитку. Рішення даної проблеми тісно пов'язано із питанням дослідження внутрішніх резервів підприємства, підвищення ефективності, вивченню яких значна увага приділялася за радянських часів. На етапі трансформації економіки зацікавленість цими питаннями дещо послабла. Але подальша практика господарювання показує об'єктивну необхідність врахування попереднього вітчизняного досвіду з питань пошуку та використання резервів виробництва, як обов'язкової умови стабілізації економіки підприємств й підвищення їх ефективності та їх адаптації до сучасних умов.

Тому сьогодні необхідно мати теоретичне уявлення про природу внутрішніх резервів підприємств та їх сутність, що дозволить обґрунтувати принципи активізації економічної політики підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам розгляду категорії "резерв" присвячені праці багатьох провідних економістів, серед яких: Аксененко А.Ф., Баканов М.И., Ганштак В.И., Демьяненко В.В., Карпунік М.Г., Майданчик Б.И., Маркин Ю.П., Мельник М.В., Палий В.Ф., Петкевич К.С., Савицька Г.В., Суздальцева Л.П., Тимошенко Л.М., Шеремет А.Д., Яковлева О.П. та інші. Питання формування та виміру резервів постають майже у всіх дослідженнях, що стосуються підвищення ефективності [9;13;19]. У періодичних виданнях останніх років також висвітлюються окремі питання виявлення резервів.

Метою статті є дослідження та систематизація існуючих підходів щодо визначення сутності резервів підприємства і розкриття найбільш повного уявлення про зміст даної категорії.

Виклад основного матеріалу. Концепція резервів з часом змінювалася, трансформувалася, набувала нових смислових відтінків, зумовлених розвитком економічних відносин у системі господарювання. Це пов'язано із складністю та багатогранністю резервів та джерел їх формування.

У найбільш загальному вигляді "резерв" походить від французького "reserve", що у перекладі означає "запас", або від латинського "reservare" – "зберігати". У тлумачному словнику В.Даля резерв трактується як запас, речі в запас, а згідно тлумачного словника української мови Д.Г. Гринчишина – резерв – це, по-перше, запас чого-небудь, що спеціально зберігається для використання у випадку необхідності; а по-друге, можливості, засоби, ще невикористані для здійснення чого-небудь. Сучасний економічний словник Райзберга Б.А. визначає резерв як запас будь-чого (товарів, грошових коштів, іноземної валюти і т.д.) на випадок потреби; джерело, з якого черпаються спеціально збережені ресурси у випадку гострої потреби їх використання.

Аналіз нормативно-правової бази з питання сутності поняття "резерв" показав відсутність чіткого визначення даного терміну. Але у пп.7-11 П(С)БО 10 та пп.13-18 П(С)БО 11 передбачено створення резерву сумнівних боргів та забезпечення, які являють собою запас ресурсів для використання у майбутньому.

В економічній літературі [1, с. 381; 8, с. 147; 10, с.73-74; 14, с. 24; 15, с.81-82; 16, с.21] розрізняють два поняття резервів. По-перше, резерви як плановані запаси ресурсів. По-друге, резерви як можливості підприємства. У першому випадку бачення резервів полягає у їх ототожненні із резервними фондами, які створюються на випадок додаткової потреби, та являють собою економічну категорію, яка має вартісні та натуральні вимірники. У другому – мова йде про внутрішньогосподарські резерви, як втрати і можливості підвищення ефективності виробництва.

Утворення такого роду резервів зумовлено невикористанням у визначений період часу ресурсів, введених у виробничий процес, але не задіяних у створенні продукції. Виявлення таких резервів повинно супроводжуватися зміною умов виробництва, а використання – базуватися на досвіді, знаннях шляхом економії, попередженні втрат і невиробничих витрат. Саме ці резерви обумовлені ефективним використанням ресурсів; удосконаленням техніки, технології, живої праці; умінням максимально скористатися ринковою ситуацією й формальними умовами діяльності і становлять особливий інтерес. Принципові відмінності у сутності резервних фондів і внутрішньогосподарських резервів наведені у табл. 1.

Т а б л и ц я 1

Відмінні ознаки резервних фондів та внутрішньогосподарських резервів

Визначальні фактори	Резервні фонди	Внутрішньогосподарські резерви
Склад та місцезнаходження	Запаси матеріалів, палива, запасних частин, не встановленої техніки та інше на складі.	Знаходяться у складі ресурсів, які взаємодіють у виробничому процесі.
Причина утворення, виникнення	Навмисно для попередження дефіциту ресурсів.	Мимоволі у результаті якісної та кількісної невідповідності ресурсів; виникнення часових пауз, впродовж яких із виробничого процесу по будь-яким підставам вибувають будь-які ресурси.
Призначення	Безперебійне здійснення процесу виробництва. Попередження відхилень результатів роботи від планових показників.	Підвищення ефективності виробництва. Забезпечення стійкого розвитку у конкурентному середовищі.
Розмір	Строго визначений за встановленим нормативом.	Визначається розривом між досягнутим рівнем використання ресурсів й можливим рівнем виходячи із накопиченого потенціалу.
Мобільність	Вільно передаються між підрозділами підприємства.	Використовуються лише за місцем виникнення.
Ступінь обліку	Визначені і враховані у облікових документах.	Не враховані у облікових документах
Шляхи використання	Ліквідація диспропорцій, які виникають у зв'язку з нерівномірним забезпеченням ресурсами підприємства та його підрозділів.	Усунення втрат і нерациональних витрат. Економія ресурсів. Прискорення науково-технічного прогресу.

Еволюція вітчизняної наукової думки щодо визначення суті резервів дозволяє виділити три етапи:

1. Перший етап припадає на 40-70 роки й ототожнює поняття резервів та нереалізованих можливостей і втрат. Проблеми виявлення й використання резервів значна увага приділялася у 50-60 роках такими вченими-економістами як: Л.Є. Сиркін-Шкловський, В.Є. Донсков, В.І. Ганштак, Г.А. Прудненський, Л.Є. Старіков, Г.Я. Метт, І.Я.Касицкий, Г.С. Алякринський, Кремке Клаус та інші. Так, на думку Л.Є. Сиркін-Шкловського резерви – це "сукупність невикористаних можливостей його (виробництва) кількісного і якісного зростання" [13,с.9]. В.Є. Донскова стверджує, що внутрішньогосподарські резерви "це ще невикористані на даному етапі можливості для подальшого росту та вдосконалення соціалістичного виробництва, які можуть бути використані у результаті впровадження у виробництво досягнень науки, нової техніки, прогресивної технології й передового досвіду праці, а також шляхом усунення усіляких втрат та непродуктивних витрат" [7, с.3]. В.І. Ганштак, розкриваючи у своїх працях суть резервів зниження собівартості, розуміє під ними невикористані в даний момент можливості скорочення витрат на виробництво продукції [5, с.6]. У 70-х роках зацікавленість цим питанням дещо послабла у зв'язку з переходом на екстенсивний (витратний) метод господарювання, при якому планування здійснювалося від досягнутого рівня без врахування ефективності використання ресурсів. Підприємства приховували свої резерви для покриття непланових втрат.

2. Другий етап припадає на кінець 70-х, початок 80-х років та інтерпретує резерви як потенційні можливості розвитку виробництва. Наприклад, М.Н. Демченко резерви росту продуктивності праці трактує, як "потенційні можливості..., що існують в промисловості та на її підприємствах на даному відрізку часу, які можуть бути використані у найближчому майбутньому" [4, с. 225], а В.М. Бузуєв під резервами економії робочого часу розуміє "потенційні можливості економії всіх суспільних витрат ... за рахунок усунення безладдя та неорганізованості" [3,с.24]. Досить цікавою є думка Л.Л. Єрмоловича, який стверджує, що під резервами підвищення ефективності виробництва, слід розуміти наявні потенційні можливості збільшення ефекту за рахунок факторів, які кількісно визначені у поточних та перспективних планах та будуть реалізовані у майбутньому періоді. Даний підхід пов'язаний із переходом економіки на інтенсивний шлях економічного розвитку. Для цього періоду характерно значне збільшення обсягів виробництва порівняно із попереднім періодом та неможливість значного залучення нових матеріальних та трудових ресурсів. Тому визначальним напрямком підвищення ефективності виробництва стає перехід до нових методів управління та господарювання, використання передового досвіду й прискорення впровадження науково-технічного прогресу. При цьому пошук спрямований на виявлення глибинних резервів, пов'язаних з впровадженням та більш ефективним застосуванням досягнень НТП та прогресивних знань. Значний вклад у наукову та практичну розробку питань виявлення й використання резервів на цьому етапі внесли такі вчені як: Аксененко А.Ф., О.П. Яковлева, А.И. Муравьев, И.В. Ратников, Д.И. Санкин, В.Т. Коваль, Ф.Е. Поклонский, Л.М. Тимошенко та інші.

3. Третій етап – сучасний період. Перехід до динамічних ринкових відносин від адміністративної економіки радянського періоду висунув нові вимоги до діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та супроводжувався відказом від плану та директивного управління, підприємства стали вільні від опіки з боку держави. Проте умови вільного ринку, самоокупності та комерційного розрахунку, при якому витрати повинні покриватися за рахунок власних доходів, значно підвищив їхню відповідальність за кінцеві результати діяльності. Тому роздержавлення мало двоякі наслідки: з одного боку, у підприємств з'явилося більше

самостійності та можливостей для комерційної діяльності, вони стали прагнути до задоволення потреб своїх клієнтів шляхом підвищення якості продукції і зниження цін на неї; з іншої сторони постійне ускладнення процесів, взаємодій між учасниками ринку спричинили виникнення різкого дефіциту фінансових ресурсів, відсутність оборотних коштів на рахунках підприємств, що й стало передумовою кризи неплатежів, банкрутств вітчизняних гігантів промисловості та загального спаду національного виробництва практично у всіх галузях. Тому перехід до ринкової економіки потребує від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентноздатності продукції, послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і керування виробництвом, подолання безгосподарності, активізації підприємництва, ініціативи. Створюючи передумови повної економічної самостійності, ринок висуває тверді фінансові й економічні вимоги, об'єктивність яких орієнтує підприємство на ефективну і рентабельну діяльність. У цій ситуації неодмінною умовою господарювання стає повне використання внутрішніх можливостей підприємства шляхом виявлення його резервів з метою підвищення ефективності діяльності. Спираючись на дослідження попередників з питання суті резервів, сучасна наукова думка розділяється на два основних напрямки (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Аналіз сучасних підходів до визначення сутності резерву

1 напрямок – резерви як невикористані можливості	
Чечевицина Л.Н., Чуєв І.Н. [15, с.81-82]	В практиці аналізу господарської діяльності розрізняють два поняття резервів: резервні запаси (сировина, матеріали, газ і т.д.), наявність яких забезпечує безперебійну роботу дій господарюючого суб'єкта, і резерви, як ще невикористані можливості росту виробництва, підвищення ефективності дій керівництва.
Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. [1, с.381]	У економіці розрізняють два поняття резервів. По-перше, це запаси, наприклад, сировини, матеріалів, наявність яких необхідна для безперервного, планомірного розвитку господарства. По-друге, резерви як ще невикористані можливості росту виробництва, підвищення його якісних показників. Під резервами слід розуміти невикористані можливості зниження поточних та авансованих витрат матеріальних, трудових та фінансових ресурсів при даному рівні розвитку продуктивних сил та виробничих відносин.
Бутинець Ф.Ф. [8, с.147]	У спеціальній літературі та в практиці економічного аналізу термін "резерви" використовується у подвійному значенні: 1) як запаси ресурсів, які необхідні для безперервного здійснення процесу виробництва, надання послуг тощо; 2) як вимірювані, ще невикористані можливості розвитку та удосконалення основного або інших видів діяльності відносно вже досягнутого рівня, тобто можливості підвищення ефективності виробництва.
Шадріна Г.В., Богомолец С.Р., Косорукова І.В [16, с.121]	В економіці розрізняють два поняття резервів: резервні запаси, наявність яких необхідна для безперервного процесу виробництва; резерви як ще невикористані можливості росту виробництва, підвищення його якісних показників.

1 напрямок – резерви як невикористані можливості	
Бороненкова С.А. [2, с.42]	Під резервами розуміються невикористані та постійно виникаючі можливості росту й удосконалення виробництва, поліпшення його кінцевих результатів. Резерви виробництва характеризуються розривом між досягнутим станом використання ресурсів виробництва й можливо більш повним їх використанням за рахунок ліквідації втрат та нераціональних витрат, впровадження досягнень науки й техніки. Процес утворення резервів безперервний, оскільки пов'язаний з науково-технічним прогресом, удосконаленням організації праці й управління.
2 напрямок - резерви як можливості підвищення ефективності виробництва	
Савицкая Г.В. [11, с.49]	Під господарськими резервами розуміють можливості підвищення ефективності діяльності підприємства на основі використання досягнень науково-технічного прогресу та передової праці.
Доля В.Т [6, с.31]	Виробничі резерви – потенційні можливості підприємства нарощувати обсяги виробництва й реалізації продукції, а також підвищувати ефективність використання капіталу й трудових ресурсів.
Житна І.П., Таций І.В., Житний Є.П. [10, с.73-74]	Слово "резерв" походить від французького "reserve", що у перекладі означає "запас", або від латинського "reservere" – "зберігати". У зв'язку з цим у спеціальній літературі та практиці економічного аналізу "резерв" використовується у двоякому значенні. По-перше, резервами є запаси ресурсів (сировини, матеріалів, устаткування, палива та ін.), які потрібні для безперебійної роботи підприємства. Вони створюються на випадок додаткової потреби у них, це так звані "резервні фонди). По-друге, резервами вважаються можливості підвищення ефективності виробництва. Такі резерви називають "господарські резерви".
Хотинська Г.І., Харитонова Т.В.[14, с.24]	У економічній літературі та в практиці аналізу господарської діяльності зустрічається два визначення поняття "резерви". По-перше, резерви - це запаси ресурсів, які необхідні для безперервної роботи підприємства, тобто резервні фонди. По-друге, резерви – це можливість підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємства, тобто господарські резерви.

В рамках першого напрямку [1, с.381; 2, с.42; 8, с.147; 15, с.81-82; 16, с.12] резерви розглядаються, як невикористані можливості. Прихильники другого напрямку, представниками якого є: Савицкая Г.В., Тарасенко Н.В., Житна І.П., Таций І.В., Житний П.Є., Хотинська Г.І., Харитонова Т.В. розуміють резерви, як можливості підвищення ефективності виробництва [11, с.49; 6, с.31; 10, с.73-74; 14, с.24].

Проаналізувавши існуючі визначення поняття "резерв", виявлено по суті, дві кардинальні точки зору з цього приводу. Перша полягає в ототожненні резервів і втрат, друга – в визначенні їх як можливості чогось, наприклад, підвищення ефективності, прибутковості, рентабельності тощо. Існування такої полеміки у трактуванні резервів зумовлено економічною природою їх утворення, відповідно до чого можна виділити дві групи резервів: 1) резерви, пов'язані з усуненням втрат виробництва та нераціональних витрат; 2) резерви, пов'язані з підвищенням ефективності, удосконаленням техніки, технології й організації виробництва. Надлишкові витрати ресурсів та їх безповоротні втрати означають, що у процесі виробництва продукції були допущені непродуктивні витрати живої та уречевленої праці під дією виробничих та невиробничих факторів. Це свідчить про безгосподарність, недостатню ефективність системи управління. Зразкова схема втрат

і непродуктивних витрат по видах ресурсів наведена на рис. 1. Усунення таких витрат сприяє максимальному використанню наявних ресурсів.

Втрати та непродуктивні витрати			
<p>Витрати часу в зв'язку з браком, виправлення браку. Виконання невластивих функцій. Виконання робіт, викликаних відхиленнями від технологічного процесу. Передчасний відхід на перерву і з роботи. Утрати часу через організаційні і технічні неполадки у виробництві. Утрати часу в зв'язку з профзахворюваннями.</p>	виробничі	Робочої сили	<p>Прогули Запізнення на роботу. Невиходи на роботу з дозволу адміністрації, в зв'язку з захворюваннями і травмами, не зв'язаними з перебуванням на виробництві. Відгули за роботу в понаднормовий час та з метою недопущення цілоденних простоїв.</p>
<p>Аварії і поломки устаткування через недотримання режимів роботи, неякісного догляду, ремонту. Надпланові простої в планово-попереджувальному ремонті. Недовантаження устаткування. Простої через порушення трудової дисципліни, погане обслуговування, недоліки в організації виробництва. Використання устаткування для усунення браку.</p>		Основних фондів	<p>Простої устаткування, зв'язані з перебоями в постачанні енергіїю. Простої устаткування через недолік робочих потрібної кваліфікації. Недоліки в матеріально-технічному постачанні. Наявність невстановленого устаткування.</p>
<p>Остаточний брак. Перевитрата матеріалів внаслідок порушення технічних умов. Перевитрата металу через нерациональність заготівлі. Поломка інструмента. Використання матеріалів не по прямому призначенню. Уцінка наднормативних матеріалів. Втрати від недовикористання деталей, вузлів і технологічного оснащення.</p>		Оборотних фондів	<p>Втрати матеріалів у процесі поставки. Несвоєчасна доставка матеріалів Постачання матеріалів, що не відповідають за формою, конфігурацією хімічним складом. Нестача товарно-матеріальних цінностей у процесі збереження. Втрати внаслідок зміни номенклатури й асортименту продукції. Штрафи, пені.</p>

Рис. 1. Втрати і непродуктивні витрати по видах ресурсів

Економічна природа другої групи резервів пов'язана із формуванням можливостей підвищення ефективності діяльності та економії ресурсів за рахунок впровадження досконалої техніки, технології і організації виробничого процесу. Затримка внесення прогресивних змін у діяльність підприємства є важливим чинником появи такого роду резервів. Принциповою відмінністю цієї групи вироб-

ничих резервів є те, що використання прогресивних методів організації виробництва та передового досвіду приводить не тільки до усунення втрат, але й також до збільшення ресурсів виробництва.

Висновки. Таким чином, під резервівами слід розуміти невикористані можливості наявного та перспективного потенціалу, скорочення витрат, підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності продукції і підприємства у результаті застосування більш досконалих методів організації виробництва і управління ним, а також усунення втрат і попередження невикористаних витрат.

Подальшим напрямком дослідження є аналіз підходів й розкриття механізму управління внутрішніми резервами підприємства.

Література

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. / Под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 536с.
2. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 384с.
3. Бузуев В.М., Кошечев В.В., Ясакова Н.В. Режим экономии на предприятии и ФЗМК. – М.: Профиздат, 1976. – 152с.
4. Бялковская В.С., Демченко М.Н., Косичкина В.Б. Экономика машиностроительной промышленности СССР. – М.: Машиностроение, 1978. – 416с.
5. Ганштак В.И. Анализ резервов снижения себестоимости продукции. – 2-е изд., перераб. И доп./ Под ред. И.А. Розенберга, Б.И. Майданчика. – М.: Машиностроение, 1974. – 56с.
6. Доля В.Т. Экономический анализ: теория и практические методики: Учебное пособие. – К.: Кондор, 2003. – 208с.
7. Донсков В.Е. и др. Внутрипроизводственные резервы пищевой промышленности. – М.: Пищ. пром-сть, 1969. – 215с.
8. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит". За заг. ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2003. – 680с.
9. Ермолович Л.Л. Анализ эффективности хозяйственной деятельности промышленных предприятий: [Справочное пособие]. – Мн.: Выш. Школа, 1979. – 272 с.
10. Житна І.П., Таций І.В., Житний Є.П. Теорія економічного аналізу: Навчальний посібник. – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В.Даля, 2004. – 336с.
11. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учеб./ Г.В. Савицкая. – 11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651с
12. Синицин Е.А., Чубатый В.Л. Эффективность использования производственного потенциала (оценка, резервы, пути повышения)/ Под ред. И.Е. Беленького. – Львов: "Вища школа", 1986. – 190с.
13. Сыркин-Шкловский Л.Е. Методика анализа производственных резервов машиностроительного завода. – М.: Изд-во АН СССР, 1956. – 398с.
14. Хотинская Г.И., Харитоновна Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия (на примере предприятия сферы услуг): Учебное пособие. – М.: Издательство "Дело и сервис", 2004. – 240с.
15. Чечевицына Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. – 2-е изд. – М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. – 352с.
16. Шадрин Г.В., Богомолец С.Р., Косорукова И.В. Комплексный экономический анализ организации: Учебное пособие для вузов. М.: Академический Проект, Фонд "Мир", 2005. – 288с.
17. Эффективность производства (планирование и статистика). Л.А.Белашов, Б.Т. Клияненко, Г.В. Моисеев, А.М. Серов. – Киев: Наукова думка, 1984. -150с.

Бєлоусова Л.І., Басов М.Г.

ФІНАНСОВА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто передумови, пріоритетні завдання та процедури оцінки ефективності щодо інвестиційної діяльності.

Постанова проблеми. Дослідження системи внутрішнього контролю та оцінка її економічної ефективності є однією з важливих складових фінансового управління і здійснюється з метою підвищення якості й ефективності його результатів.

Формування фінансової оцінки ефективності внутрішнього контролю є одним з найбільш важливих і в той же час складних питань досліджуваної проблематики. Складність його розв'язання полягає, насамперед, у визначенні та співвідношенні таких понять, як "ефективність", "ефект", "оптимальність" у їх застосуванні до контролю [3, с. 53].

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що ефективність внутрішнього контролю є функцією прийнятності управління [1]. За думкою Птушенко А. та Шевчука В.О. ефективність є здатністю систем до розв'язання певного завдання [2; 3, с. 53]. Одним з підходів до визначення ефективності контролю є підхід з позицій його емерджентності. Ця властивість контролю може бути розкрита завдяки осмисленню контролю як системи [3, с. 54]. Отже дуже важливим постає завдання визначення чинників ефективності внутрішнього контролю та пошук засобів щодо їх активізації.

Метою статті є визначення передумов ефективності системи внутрішнього контролю та формування методології щодо її фінансової оцінки.

Виклад основного матеріалу. Оцінка ефективності контролю інвестиційної діяльності спрямовано на формування висновку про ступінь досягнення поставлених перед контрольною системою цілей. Тобто контрольна система має бути налагоджена таким чином, щоб дозволяти отримувати необхідну інформацію про стан об'єкту контролю та його відхилення від заданого параметрами розвитку оптимального рівня.

Важливими умовами одержання ефекту від здійснення контролю є [3, с. 56-57; 4, с.59]:

доступність об'єкту контролю для контрольних дій, що означає таке розташування об'єкта у господарському середовищі, яке дозволяє перевіряти його і таке поведіння об'єкту, яке не є протидією контрольним діям;

оптимальність системи контролю - це відсутність як надмірної спрощеності, так і зайвої складності її побудови та функціонування;

внутрішня спрямованість контрольних дій, яка відіграє вирішальну роль у формуванні системи внутрішнього контролю інвестиційної діяльності та створює можливість зв'язку з іншими напрямками контрольних дій та забезпечує їх збалансованість;

комплексність реалізації процесу контролю на підприємстві, яка передбачає встановлення функцій прямого і зворотного зв'язку в рамках управління інвестиційною діяльністю підприємства і підсистеми внутрішнього контролю;

пріоритетність реальної контролю інвестиційних процесів перед дистанційним контролем, що передбачає таку організацію контролю, яка забезпечує безпосередній нагляд і стеження за фактичним перебігом економічних процесів.

Метою фінансової оцінки ефективності внутрішнього контролю інвестиційної діяльності є кількісне вираження економічного ефекту впровадження процедур внутрішнього контролю в порівнянні з витратами на його реалізацію.

У процесі оцінки відбувається побудова кількісної моделі процесу внутрішнього контролю на підприємстві на основі виміру показників, що характеризують різні аспекти ефективності внутрішнього контролю. При цьому суб'єкт оцінки, згідно з установленими правилами і процедурами порівнюється з отриманими показниками та критеріями оцінки (еквівалентами оцінки) з метою формування уявлення про ефективність системи внутрішнього контролю.

Відповідно до визначення Шевчука В.О. [3, с.57] економічний ефект реалізації процедур внутрішнього контролю визначається шляхом порівнянням величини відхилення контрольованого процесу від регламенту контролю. Можна припустити, що більш результативним вважається такий контроль, внаслідок якого будуть виявлені відхилення, що переважають витрати.

Незважаючи на простоту й ефективність процедур фінансової оцінки, її реалізація значно ускладнена на етапі збору вихідних даних, що пов'язано з необхідністю вираження в грошовій формі непорівнянних і важко вимірюваних параметрів.

Процес оцінки економічної ефективності системи внутрішнього контролю підприємства запропоновано поділити на 10 етапів (рис. 1):



Рис. 1. Алгоритм фінансової оцінки ефективності системи внутрішнього контролю інвестиційної діяльності на підприємстві.

5. Розрахунок прогнозної фінансової оцінки впливу впровадження системи внутрішнього контролю на показники інвестиційної діяльності підприємства.

Вихідною інформацією для зазначених розрахунків є отримані на попередньому етапі дані щодо відхилень прогнозних значень досліджуваних показників від їх фактичного значення та визначений експертним шляхом ступень впливу системи внутрішнього контролю. Результатом є розрахунок сукупного економічного ефекту впровадження процедур внутрішнього контролю.

6. Встановлення суми витрат на формування системи внутрішнього контролю інвестиційної діяльності. Проведене дослідження дозволило відокремити дві основні статті витрат на формування внутрішнього контролю інвестиційної діяльності: 1) залучення сторонніх консультантів для розробки системи внутрішнього контролю інвестицій на підприємстві 2) витрати на організацію підрозділу внутрішнього контролю інвестиційної діяльності.

Т а б л и ц я 1

**Оцінка впливу системи внутрішнього контролю на фінансові показники
ВАТ "ХК "Луганськтепловоз"**

Фінансові показники інвестиційної діяльності	Факт	Прогноз	Відхилення	Ступінь впливу системи внутрішнього контролю [0,1 - 1]	Вплив процедур внутрішнього контролю (4*5)
1	2	3	4	5	6
1. Капітальне будівництво	17803	17514,5	-288,5	0,5	-144,25
2. Вартість основних засобів	152821	151814	-1007	0,2	-201,4
3. Вартість нематеріальних активів	418	517,5	99,5	0,2	19,9
4. Фінансові інвестиції в акції	3108	3034,5	-73,5	0,6	-44,1
5. Фінансові інвестиції в частки і паї у статутному капіталі інших підприємств	3289	3515	226	0,8	180,8
6. Отримання дивідендів у результаті інвестиційної діяльності	-	3,5	3,5	0,8	2,8
7. Реалізація необоротних активів у результаті інвестиційної діяльності	489	530,5	41,5	0,6	24,9
8. Реалізація фінансових інвестицій	26997	-	27370	0,7	261,1
9. Інші фінансові доходи і витрати	92	112	20	0,4	8
10. Інші капітальні інвестиції	9	9,5	0,5	0,7	0,35
Сумарний економічний ефект впровадження процедур внутрішнього контролю					108,1

7. Розрахунок інтегрального показника ефективності внутрішнього контролю інвестиційної діяльності. Відповідно до методики, запропонованої В.О. Шевчуком [3, с.57], згідно з якою економічний ефект реалізації процедур внутрішнього контролю визначається порівнянням величини відхилення контрольованого процесу від його стандарту. Розрахунок інтегрального показника ефективності внутрішнього контролю

рішнього контролю інвестиційної діяльності слід запропоновано здійснювати на підставі: згідно до такої формули:

$$I_{\text{ефект_внутр_контр}} = \frac{\sum_{i=1}^n (P_i^{\text{факт}}) - \sum_{i=1}^n P_i^{\text{норм}}}{\sum_{j=1}^m V_j} \quad (1)$$

де $I_{\text{ефект_внутр_контр}}$ - інтегральний показник ефективності внутрішнього контролю інвестиційної діяльності;

$$\sum_{i=1}^n (P_i^{\text{факт}})$$

- сумарний економічний ефект впровадження процедур внутрішнього контролю;

$$\sum_{i=1}^n (P_i^{\text{норм}})$$

- нормативне значення показника;

$$\sum_{j=1}^m V_j$$

- загальні витрати на проведення процедур системи внутрішнього контролю.

Розрахунок інтегрального показника ефективності внутрішнього контролю інвестиційної діяльності на ВАТ "ХК "Луганськтепловоз" за даними таблиці 1 свідчить про досить високий (0,58) рівень фінансового контролю.

8. Оцінка ризику неефективності системи внутрішнього контролю інвестиційної діяльності на підприємстві передбачає визначення ризику помилкової ідентифікації суб'єктів контролю, неякісного виконання контрольних дій та ризик неправильного вибору об'єктів контролю[155, с.257]:

$$P_{\text{с нзк}} = P_i * P_n * P_v, \quad (2)$$

де $P_{\text{с нзк}}$ - сукупний ризик неефективності здійснення контролю;

P_i - ризик помилкової ідентифікації суб'єктів контролю;

P_n - ризик неякісного виконання контрольних дій;

P_v - ризик неправильного вибору об'єктів контролю.

9. Оцінка якості системи внутрішнього контролю підприємств, яка підтверджує доцільність змін у системі внутрішнього контролю і визначає характер і зміст відповідних змін в управлінні підприємством.

Визначення якісної характеристики оцінки економічної ефективності системи внутрішнього контролю пропонується здійснювати на підставі зведеної класифікації допустимих рівнів ризику (табл. 2).

10. Формування робочого документа "Висновок щодо економічної ефективності системи внутрішнього контролю підприємства", з метою висловлення думки щодо ефективності системи внутрішнього контролю.

Оцінка ефективності внутрішнього контролю інвестиційної діяльності підприємства

Ризик неефективності внутрішнього контролю	Оцінка економічної ефективності системи внутрішнього контролю	Коментарі
>75 % (високий)	незадовільно	Внутрішній контроль не здійснюється
$> 75 \leq 50$ % (середній)	задовільно	Внутрішній контроль здійснюється неформально або частково
$>50 \leq 25$ % (низький)	добре	Внутрішній контроль здійснюється добре
< 25 % (найнижчий)	відмінно	Внутрішній контроль здійснюється формально

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропонований підхід до фінансової оцінки ефективності внутрішнього контролю інвестиційної діяльності спирається дає змогу обґрунтувати заходи, спрямовані на запобігання неефективного здійсненню внутрішнього контролю та посилити його протидію негативним господарським явищам у процесі реалізації його інвестиційної стратегії.

Література

1. Гаврилишин Б.Д. Дороговкази в майбутнє: Доповідь Римському клубові. - К.: Основи, 1993.
2. Птушенко А. Эффективность качества и качества эффективности // Наука и жизнь. - 1990. - № 6.
3. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології): Монографія. –К.: Київ, держ. торг.-екон. ун-т, 1998. – 371 с.
4. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие / Под ред. засл. деят. науки РФ, докт. экон. наук, проф. А.П. Градова. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб.: Специальная литература, 1999.- 589 с.
5. Костирко Р.О. Удосконалення аудиту фінансової звітності акціонерних товариств. Монографія. – Луганськ: вид-во СНУ ім.В.Даля, 2003.- 300с.:табл.49,іл.21,бібліогр.163 назв.

УДК 336.1:336.7:351.862.4

Болгар Т.М.

РОЛЬ І МІСЦЕ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті обґрунтовано необхідність виділення категорії "фінансової безпеки банків", що пов'язано зі зростанням ролі фінансового сектору в економіці України. Проаналізовані сутність фінансової безпеки держави; розглянута її структура й визначена роль і місце фінансової безпеки банків в системі державної безпеки.

Постановка проблеми. Розглядаючи еволюцію економічних криз, у тому числі й глобальних, можна дійти висновку, що на сьогоднішній день основним каталізатором їх є фінансовий сектор. А якщо ще більше наблизитися до поточної реальності (іпотечна криза в США, що потягнула за собою проблеми всієї світо-

вої фінансової системи), то стає очевидним, що основну роль в економічній системі сьогодні відіграють саме банки. Тобто банки можуть спричинити кризу не тільки фінансової системи держави, але й економічної системи в цілому.

Тому на сьогоднішній день винятково актуальною є проблема забезпечення належного рівня фінансової безпеки банків. Також необхідно чітко визначити роль і місце фінансової безпеки банків у комплексі фінансової й економічної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе значення фінансової безпеки банківської діяльності привертає постійну увагу дослідників до вивчення питань різних її аспектів. Так, вирішенню проблеми забезпечення фінансової безпеки на різних рівнях економіки, присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, зокрема О.Василика, О.Барановського, В.Вітлінського, А.Гальчинського, А.Даниленка, О.Дзюблюка, О.Заруби, Г.Карчевої, О.Кіреєва, Т.Ковальчука, С.Козьменко, Н.Костіної, Г.Крамаренко, І.Лютого, А.Мороза, П.Нікіфорова, А.Пересади, О.Пилипченка, М.Пуховакіної, М.Савлука, О.Шарова, В.Ющенко та багатьох інших.

Однак, у вітчизняній літературі залишаються недостатньо розробленими цілий ряд важливих аспектів забезпечення фінансової безпеки банків, як складової частини фінансової безпеки держави.

Мета статті. Розглянути роль і місце фінансової безпеки банків в контексті фінансової та економічної безпеки держави.

Завдання статті. Проаналізувати сутність фінансової безпеки держави й розглянути її структуру. Визначити роль і місце фінансової безпеки банків у системі державної безпеки. На основі аналізу різних точок зору до розуміння сутності фінансової безпеки, запропонувати власне трактування сутності поняття фінансової безпеки банків.

Результати. Бурхливий розвиток банківської системи України за останні кілька років значно збільшує її значення в економічній системі держави з одного боку, а з іншого підвищує її роль як потенційно дестабілізуючого фактору. Все це спричиняє необхідність забезпечення належного рівня фінансової безпеки як банківської системи в цілому, так і окремих банків.

Виклад основного матеріалу. Раніше наукова думка зосереджувала свою увагу виключно на економічній безпеці, але зараз все більше науковців наголошують на необхідності виділення фінансової безпеки, як окремого елементу системи економічної безпеки, що має відповідати за безпеку саме сфери фінансових відносин. Також треба враховувати, що питання фінансової безпеки є системними. Вони охоплюють та пов'язують між собою окремі країни, регіони, господарюючих суб'єктів, політику, економіку, фінанси тощо.

Фінансова безпека включає в себе: фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення в цілому, підприємців, підприємств, організацій, установ та їх асоціацій, галузей господарського комплексу, регіонів, окремих секторів економіки, держави та різноманітних міждержавних утворень, світового співтовариства в цілому [2, с.20].

Ступінь наукової розробленості кожної з перелічених вище сфер застосування фінансової безпеки різниться, до того ж практично не приділяється уваги дослідженню специфіки фінансової безпеки банківських установ.

Розглянемо детальніше визначення та трактування сутності фінансової безпеки різними науковцями. До недавнього часу, термін "фінансова безпека" розглядався науковцями переважно з точки зору фінансової безпеки держави.

На думку І. Шлемко, під фінансовою безпекою слід розуміти такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх

негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та її зростання [3].

Схожої точки зору дотримується і С. Кульпінський, який пропонує під фінансовою безпекою, чи під безпекою функціонування фінансової системи держави, розуміти цілеспрямований комплекс заходів фінансової та монетарної політики з метою досягнення стабільності фінансової системи та створення сприятливого інвестиційного клімату [6].

Комплексне визначення поняття фінансова безпека держави дає О.Барановський, який розуміє фінансову безпеку як:

важливу складову частину економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану;

ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин;

рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань;

стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, а також системи ціноутворення;

стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання і саморегулювання;

якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних і потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів [1].

Таким чином, О.Барановський прямо вказує на особливу роль та місце банківської системи у забезпеченні фінансової безпеки країни.

На підставі розглянутих визначень можемо сформулювати такі ключові цілі функціонування фінансової безпеки:

1. Досягнення суб'єктом певного збалансованого, стійкого до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів стану.

2. Забезпечення ефективного функціонування економічної системи.

Що стосується практичних кроків спрямованих на забезпечення фінансової безпеки України, то за дорученням Ради Національної безпеки України було розроблено Концепцію фінансової безпеки України. Координатором цього проекту виступило ЗАТ "Українське агентство фінансового розвитку". Розробниками були: д.е.н. О.Барановський, кандидати економічних наук Ю.Блащук, М.Пузяк, Л.Новошинська, О.Резнікова та ін.

Згідно даної Концепції основними сферами впливу фінансової безпеки держави є: бюджетна сфера та державне регулювання фінансових ринків; грошово-кредитна сфера; страхування; небанківські фінансові послуги; фондовий ринок.

На думку розробників Концепції, до ключових загроз фінансовій безпеці України відносяться:

1. Низька ефективність бюджетної і грошово-кредитної політики, слабкий контроль за використанням бюджетних коштів, кредитних та інвестиційних ресурсів держави, відсутність стратегії та належного правового забезпечення діяльності уряду щодо боргових запозичень;

2. Недостатня капіталізація та ненадійність банківської системи України, нерозвиненість сегменту небанківських фінансових установ, низька прозорість та ліквідність фінансового ринку, відсутність дієвих механізмів акумуляції та розподілу інвестиційних ресурсів, низька довіра населення до вітчизняної фінансової системи [5].

Аналіз основних положень Концепції, а також досліджень сфери фінансової безпеки, що проводились науковцями показали, що на сьогоднішній день приділяється недостатньо уваги саме фінансовій безпеці банківських установ, як однієї з основних складових фінансової безпеки держави.

Згідно Закону України "Про основи національної безпеки України" [4] серед основних напрямів державної політики з питань національної безпеки в економічній сфері визначено:

забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки;

прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення ефективності інвестиційних процесів; стимулювання розвитку наукоємких високотехнологічних виробництв;

удосконалення антимонопольної політики, створення ефективного механізму державного регулювання природних монополій;

подолання "тінізації" економіки шляхом реформування податкової системи, оздоровлення фінансово-кредитної сфери та припинення відпливу капіталів за кордон, зменшення позабанківського обігу грошової маси;

забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери, внутрішньої і зовнішньої захищеності національної валюти, її стабільності, захисту інтересів вкладників, фінансового ринку;

проведення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень;

забезпечення енергетичної безпеки на основі сталого функціонування і розвитку паливно-енергетичного комплексу, в тому числі послідовного і активного проведення політики енергозбереження та диверсифікації джерел енергозабезпечення;

забезпечення продовольчої безпеки;

захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту - поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу;

посилення участі України у міжнародному поділі праці, розвиток експортного потенціалу високотехнологічної продукції, поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему та активізація участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях (ст. 8).

Серед суб'єктів забезпечення національної безпеки у ст.4 зазначено і НБУ. Як передбачає ст.9 цього закону, Національний банк України відповідно до основних засад грошово-кредитної політики визначає та проводить грошово-кредитну політику в інтересах національної безпеки України. Тобто в даному нормативному документі також зроблено акцент на особливому значенні фінансової безпеки банків для забезпечення безпеки держави.

Надійність та ефективність банківської діяльності забезпечуються підрозділами безпеки через реалізацію відповідних вимог до системи безпеки банку (безперервність, плановість, конкретність, активність, універсальність та комплексність).

На сьогоднішній день банківські установи намагаються власними силами вирішувати завдання фінансової безпеки. Головним аргументом на користь такої практики є те, що кожен комерційний банк має властиві лише йому особливості діяльності, обумовлені якісним і кількісним складом співробітників, структурою

клієнтської бази, напрямками фінансової діяльності, кількістю філій та відділень і т.п. Але ці підрозділи не спроможні забезпечити безпеку всієї банківської системи України в цілому. Розв'язання цієї частини завдань мусить брати на себе держава в особі парламенту, уряду, судової гілки влади, правоохоронних органів.

В широкому розумінні, під безпекою банківської системи України розуміють такий стан чинних правових норм і відповідних їм інститутів безпеки, який відображає рівень захищеності державою кредитно-фінансових відносин між суб'єктами банківської діяльності та гарантує стійке функціонування всієї банківської системи України; забезпечує можливість повної реалізації і захист життєво важливих фінансових та економічних інтересів держави, суспільства й особи; виключає або максимально обмежує деструктивні наслідки від зовнішніх та внутрішніх загроз, недосконалості зовнішньоекономічної, внутрішньогосподарської та бізнесової діяльності.

Фінансова ж безпека банків, на нашу думку, це комплекс заходів по досягненню максимально можливої платоспроможності та стійкості комерційного банку, ліквідності його балансу, ефективної структури капіталу та найбільш прибуткових напрямів його вкладень, що досягається шляхом чіткого стратегічного та тактичного планування, аналізу та запобіганню загрозам фінансового характеру. Сутність фінансової складової безпеки банківської діяльності полягає в забезпеченні організаційно-управлінських, режимних, технічних і профілактичних заходів, що гарантують якісний захист прав та інтересів комерційного банку, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення зворотності кредитів, цілісності фінансових і матеріальних цінностей. Метою фінансової складової є збільшення маси отриманого прибутку, прискорення оборотності капіталу, зростання курсової вартості цінних паперів комерційного банку.

Висновки. Фінансова безпека банків є необхідною складовою економічної й фінансової безпеки держави. При чому з плином часу роль і значення її тільки зростають. Аналіз положень Концепції фінансової безпеки України, публікацій науковців показали, що на сьогоднішній день питанням забезпечення фінансової безпеки банків приділяється ще не достатньо уваги, принаймні цей обсяг нееквівалентний значимості проблеми. Метою даної статті було показати необхідність забезпечення фінансової безпеки банків як необхідної передумови для стабільного і безкризового розвитку економіки країни в цілому. Одним з ключових висновків статті є наступна теза: не тільки банки мають піклуватись власною фінансовою безпекою, але і держава має приділяти максимум уваги цим процесам.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия // Менеджмент в России и за рубежом (рус.) – 2000. – № 2. – С.17–30
3. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Білько : Монографія. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
4. Закон України "Про основи національної безпеки України" // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, N 39, ст.351
5. Концепція фінансової безпеки України // www.ufs.com.ua
6. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами // Фінансова консультація. – 2000. – №5. – С. 34
7. Хитрін О.І. Фінансова безпека комерційних банків // Фінанси України (укр.) – 2004. – № 11. – С.118–124
8. Юрін Я., Сундук А. Фінансова і інвестиційна безпека банків та її вплив на загально-економічну безпеку держави // Вісник Національного банку України (укр.) – 2004. – № 7. – С.18–20

Бондаренко Н.В., Марцинюк Є.О.

РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Ефективний розвиток головної складової регіональної економіки - промислового комплексу базується на впровадженні кластерної теорії, яка повинна сполучатися із стратегією розвитку всього регіону, окремих його стратегічно важливих підприємств та з урахуванням регіональних пріоритетів. Табл. 1., дж. 2.

Постановка проблеми. Практика та аналіз розвитку економіки на протязі тривалого часу свідчить, що промисловість залишається одним із уразливіших напрямків діяльності. Основними характеристиками дійсного стану економіки регіону та однієї із головних її складових - промисловості можуть бути показники співвідношення обсягів виробництва та обсягів взаємонеplateжів, дисбаланс між кредиторською та дебіторською заборгованостями, питома вага прострочених їх часток, рівень прибутковості та збитковості обсяги реалізації продукції.

Обсяги взаємонеplateжів за період, що аналізувався, коливалися від 81,1% - 85,1% в 2003 та 2004 роках, від 56,6% - 53,2% в 2005 и 2006 роках, що вказує на нестачу обігових коштів на підприємствах та не ефективну фінансово – господарську діяльність в цілому, незважаючи на поступове скорочення кількості збиткових підприємств від кожного другого збиткового підприємства в 2003 році до майже 39% в 2006 році. Такий стан вказує на високу імовірність кризових явищ та банкрутства тих підприємств, що мають перманентний рівень збитковості (Табл.1).

Прострочені частки та значні обсяги взаємонеplateжів можуть свідчити, про потенційну загрозу системної кризи в цілому в регіоні при будь яких змінах в політичному, економічному житті країни. Вважаючи провідну роль Харківського регіону для економіки країни країни такий стан не впливатиме на створення позитивних змін в цілому в Україні.

Метою статті є спроба розробити потрібні відповідні механізми, як на рівні підприємств, так і на регіональному для забезпечення високих та якісних показників розвитку промислового виробництва.

Т а б л и ц я 1

Динаміка основних характеристик розвитку промисловості Харківського регіону

№ п/п	Показник	Значення показника по роках			
		2003	2004	2005	2006
1	Обсяг реалізації продукції, млн. грн.	12807,3	17665,5	22685,3	27053,7
2	Обсяг взаємонеplateжів, млн. грн.	10393,8	15042,2	12850,4	14397,5
3	Питома вага обсягів взаємонеplateжів в обсягах реалізації продукції, %	81,1	85,1	56,6	53,2
4	Прострочена частка дебіторської заборгованості, %	45,7	24,6	36,1	23,1
5	Прострочена частка кредиторської заборгованості, %	39,9	20,0	35,5	29,2
6	Дисбаланс між кредиторською та дебіторською заборгованістю, разів	1,34	1,33	1,44	1,46
7	Частка збиткових підприємств в загальній їх кількості, %	50,0	42,7	43,3	37,9

Виклад основного матеріалу. Інтеграція економіки України в світове суспільство висуває цілу низку умов, реалізація яких забезпечить вирішення більшості проблем, прискорить вихід економіки на більш високий рівень розвитку. Тому процес становлення конкурентноздатної економіки можливий при умові використання різноманітних механізмів, які прискорюють ринкову реструктуризацію та підвищують ефективність виробництва.

Особливий інтерес останніми роками викликають теорії кластерного розвитку. В економічній літературі існує багато тлумачень цього поняття. Для кожного з понять, що формулюється під різноманітні цілі, головним чинником є сукупність підприємств, організацій, які поєднані спільними завданнями для досягнення більш високих та стабільних результатів своєї діяльності. В літературі кластер в цілому визначається як індустріальний комплекс, який формується на підставі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, головних виробників та споживачів, що пов'язані між собою єдиним технологічним ланцюжком і виступають як альтернатива секторальному підходу [1]. Або це специфічна форма організації економічної системи. Якщо розглядати економіку регіонів, які за своєю структурою є індустріально розвинутими, то Харківський регіон з його промисловим комплексом, відповідає, в цілому основному визначенню кластеру, під яким слід розуміти об'єднання господарських суб'єктів різних напрямків та в будь-якій сфері діяльності, що поєднані географічно або функціонально та мають загальну мету для досягнення якої реалізується спільна стратегія.

Виходячи з цих тлумачень кластеру, промисловий комплекс Харківського регіону з його складною, різноплановою структурою давно потребує змін в системі управління, в методах оцінки результатів діяльності, визначенні нових організаційних підходів щодо реалізації регіональної промислової політики та формуванні комплексної стратегії розвитку.

Головними чинниками переваг впровадження на регіональному рівні кластерів слід вважати:

- формування ефективного інструменту щодо управління промисловим комплексом, малим та середнім бізнесом;

- послаблення впливу монополій на розвиток ринків збуту продукції, за рахунок появи на ринку життєздатних промислових утворень, підвищення значимості всіх структур, що утворюють кластер;

- підвищення надходжень до бюджету та різноманітних позабюджетних фондів за рахунок зростання фінансової стійкості кластерів та ефективного впливу на розвиток економіки через взаємодію з кластерними новоутвореннями шляхом створення загального конкурентного середовища у промисловому виробництві;

- більш широкі можливості для диверсифікації виробництва;

- створення умов для покращення кадрової структури всього виробництва на регіональному рівні, шляхом впровадження відповідних механізмів підготовки певних категорій працівників;

- поліпшення умов щодо розробки необхідних інструментів скорочення витрат на виробництво.

Разом з тим, існують деякі стримуючі фактори, що гальмують розвиток цього напрямку і це не тільки відсутність необхідного законодавства щодо регламентування впровадження кластерів в Україні, а й недостатній рівень розвитку торговельних палат, промислових та наукових асоціацій, головною задачею яких є формування пріоритетів розвитку промислового виробництва, створення умов для стратегії розвитку.

Таким чином, забезпечення ефективного розвитку кластерів на регіональному рівні повинно сполучатися із стратегією розвитку всього регіону, урахуванням його пріоритетів.

Для успішної реалізації регіональні стратегії і стратегії розвитку окремих кластерів необхідно їх взаємоузгоджувати. При виявленні перспективних кластерів і при плануванні їхнього розвитку обов'язково слід враховувати головну мету та основні завдання регіональної стратегії.

Для виробництва кластер – це реальна можливість забезпечити собі конкурентоздатність у майбутньому. Однак важливо розуміти, що кластери, як і будь-яка інша приваблива методика, можуть принести результати тільки тоді, коли вони уписані в більш широкий контекст стратегій регіонального розвитку.

Основою промисловості регіону є підприємства з високим ступенем обробної промисловості, що відноситься до високотехнічних напрямків діяльності де найбільш вагомим напрямком промисловості залишається машинобудування, яке має понад 170 підприємств, загальна чисельність працюючих на яких складає половину від загальної чисельності працюючих в промисловості.

Машинобудуванню притаманна складна структура, до якої належать підприємства наукоємних галузей: авіакосмічної, верстатобудівної, електротехнічної, радіоелектронної, оборонно-промислового комплексу, тракторного та сільськогосподарського машинобудування та ін. Окремі види продукції, навіть окремі галузі Харківщини можна розглядати, як конкурентоздатні не тільки на внутрішньому, але і на зовнішньому ринках.

В структурі машинобудівного комплексу є підприємства, які за їх вагою можна віднести до стратегічно важливих не тільки в Харківському регіоні, але в цілому в Україні. До них належать ХДАВП, завод ім. Малишева, ВО "Моноліт", ВО "Комунар", ДП "Харківський машинобудівний завод "ФЕД", ВАТ "ХТЗ, ВАТ "Турбоатом", ВАТ "Південкабель" та ін..

Особливістю цих підприємств можна назвати те, що в більшості за формою власності вони є державними та стратегічно важливими. В галузі машинобудування частка державної власності більша ніж по області в цілому і дорівнює близько 18%, тобто практично кожне п'яте підприємство є державним, а обсяги виробництва, які виробляються державними підприємствами складають біля 30%. Серед підприємств, що належать до колективної форми власності - 93 мають в своїй структурі також державну частку власності. Серед цих підприємств 43% припадає на підприємства машинобудівної галузі.

Висновок. Вплив держави на розвиток машинобудування в Харківській області може бути досить вагомий особливо при розробці кластерної моделі розвитку промисловості та відповідної стратегії розвитку промислового комплексу.

Література

1. Мигранян А.А. "Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров". Интернет-ресурс: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>
2. Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Харківській області статистичний бюлетень економічне і соціальне становище Харківської області за 2003р., 2004 р., 2005р., 2006р. відповідальний за випуск М.О.Григорчук, веб-сайт: <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net>

Бурковец Е.С.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается алгоритм принятия решения по инвестиционной привлекательности проекта, определяются основные направления маркетингового исследования, формируются уровни управленческих решений инвестиционной деятельности промышленных предприятий, предлагается определение инвестиционной привлекательности продукции.

Возможность принять активное участие в инвестиционной деятельности предоставляется многим субъектам рынка, обеспечивает значительное расширение источников инвестиций. При этом обеспечиваются равные возможности инвесторам – участникам рынка инвестиций, создаются условия для реализации интересов различных инвесторов с точки зрения вложения средств и стремления инвесторов к укреплению позиций в определенной области инвестиционной сферы – инвестиционной привлекательности предприятия [4].

В настоящее время не все предприятия промышленности для инвестора являются привлекательными в связи с недостатком оборотных средств, неудовлетворительным состоянием основных фондов, низким уровнем жизни населения и падением платежеспособного спроса, сужением традиционных рынков сбыта продукции.

Указанные факторы отрицательно сказываются на инвестиционной привлекательности как отрасли в целом, так и отдельных предприятий. Повысить ее можно при помощи ряда мероприятий, направленных на улучшение положения на промышленных предприятиях: государственные инвестиции в обновление основных производственных фондов (в основном – производственного оборудования), маркетинговые исследования рынков сбыта продукции, повышение уровня подготовки кадров, повышение качества выпускаемой продукции, снижение цен на продукцию.

В условиях становления рыночных отношений при принятии решения о вложении средств необходимо выявлять факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность, поскольку от нее во многом зависит эффективность деятельности и финансовая устойчивость данных предприятий (рис. 1).

При учете отмеченных факторов инвестиционный проект может быть реализован в максимально короткие сроки и с минимальными затратами на организацию работ по разработке проекта и привлечению инвесторов.

Исследуя проблему управления инвестициями, В.Ф. Баумгертнер [4] пришел к выводу, что при принятии решений о вложении инвестиций необходимо их обоснование. Данные вопросы связаны с маркетингом инвестиций. Обоснование маркетинговых инвестиционных решений – это одна из проблем управления инвестиционной деятельностью предприятий.

Маркетинговые инвестиционные решения формируются при помощи самостоятельной функциональной подсистемы – "инвестиционный маркетинг". Инвестиционный маркетинг следует рассматривать в двух направлениях:

1. Участие маркетингового субъекта в развитии рынка товаров и услуг. При изучении и прогнозировании потребительского спроса он моделирует способы его удовлетворения с помощью различного рода товарного предложения.

2. Деятельность субъекта на инвестиционном рынке. Взаимодействие этих двух направлений требует согласования инвестиционных возможностей субъек-

та и потребностей в инвестиционных разработках, обусловленных интересами потенциальных инвесторов и конечных потребителей [1,3].

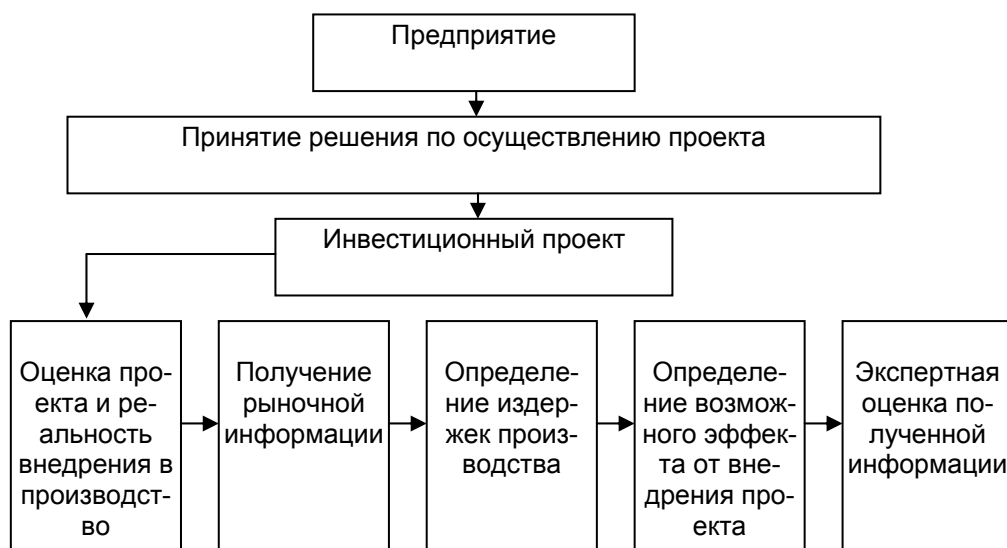


Рис. 1. Алгоритм принятия решения по инвестиционной привлекательности проекта.

Для обеспечения устойчивого конкурентоспособного положения предприятий на рынке инвестиций с учетом состояния внутренней и внешней среды необходимо проведение маркетинговых исследований, основными направлениями которых являются следующие (рис. 2) [1].

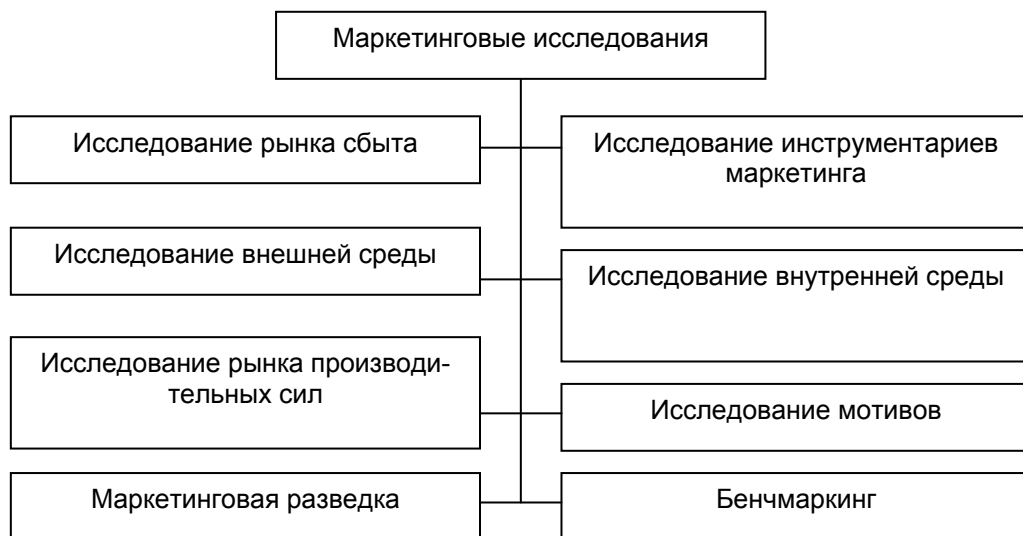


Рис. 2. Основные направления маркетингового исследования

При организации процесса разработки маркетингового решения необходимо учитывать следующие принципы: пропорциональность, непрерывность, параллельность, прямоточность, ритмичность, гибкость.

Основой принятия маркетинговых инвестиционных решений является научное построение системы целей инвестиционного маркетинга. Системный подход позволяет избежать односторонности процесса управления, достичь необходимой согласованности и сбалансированности решений.

На этой концепции и базируется рассматриваемая нами проблема организации процесса управления принятием маркетинговых инвестиционных решений. Данный подход требует соблюдения ряда принципов, отмеченных в [2].

Система целей инвестиционного маркетинга предприятий промышленности имеет многоуровневую иерархическую структуру. Согласно этой структуре при достижении целей нижних уровней обеспечивается достижение высших. При построении такой структуры целесообразно использовать в управлении метод построения "дерева целей". Процесс дифференциации целей последовательно развивается на последующих уровнях, вплоть до локального (частичного), охватывающего конкретные маркетинговые задачи.

При формировании маркетинговых инвестиционных решений необходим глубокий всесторонний анализ деятельности участников инвестиционного рынка, включающий: анализ производственно-хозяйственной деятельности; технико-экономический анализ; финансовый анализ.

Кроме того, необходим поиск возможностей для расширения деятельности и ее модификации. Это позволяет достичь необходимой широты и детализации внутренней аналитической информации. Процесс принятия маркетинговых решений включает главные цели и структурные элементы (рис. 3).

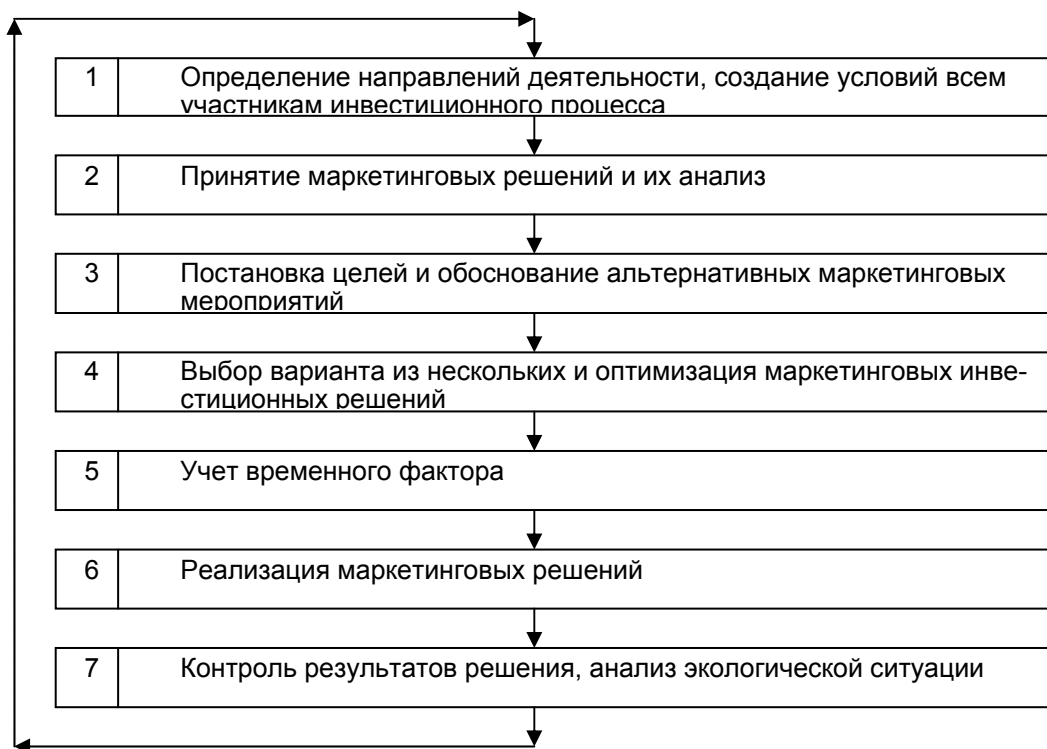


Рис. 3. Процесс принятия маркетинговых решений включает главные цели и структурные элементы

При формировании внешней информации необходимо выделить требования максимальной полноты, достоверности и надежности, что касается в наибольшей степени информации о сфере деятельности потенциальных инвесторов. Получение такой информации можно обеспечить при помощи инвестиционного мониторинга. К его основным видам деятельности относятся:

регулярное наблюдение за состоянием объекта мониторинга с позиций инвестиционного маркетинга;

диагностирование состояния объекта;

прогнозирование динамики состояния и поведения объекта;

разработка рекомендаций по разрешению проблем, выявленных в мониторинге с оценкой величины необходимых ресурсов.

Данные направления инвестиционного мониторинга позволят достичь необходимого уровня информационной обеспеченности процесса принятия маркетинговых решений на инвестиционном уровне [4].

Инвестиционная привлекательность продукции – это способность вложенных в производство продукции средств обеспечить её определенную ценность при существовании минимального уровня риска потери части дохода или прибыли; оценка всех показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, и оценка совокупности информации с целью принятия решения о целесообразности вложения инвестиций.

Инвестиционная привлекательность предприятия способствует вложению капитала с наименьшим риском, непрерывному обновлению производства. Это во многом зависит от управления инвестиционной деятельностью в области принятия маркетинговых инвестиционных решений.

С учетом особенностей инвестиционной привлекательности и системного подхода целей инвестиционного маркетинга можно сформировать определенные уровни управленческих решений на предприятиях

На первом уровне предприятие принимает управленческие решения для привлечения внешних инвесторов, рассматривает стратегии своей производственно-хозяйственной деятельности и на основе анализа определяет цели и задачи в области маркетинговых исследований.

На втором уровне предприятие определяет цели инновационной политики, разрабатывает мероприятия по минимизации риска, осуществляет управление инвестиционным процессом и достигает цели маркетинговой деятельности на рынке инвестиций.

На третьем уровне на основе поставленных целей формируются рациональные инвестиционные решения, проводится организация контроллинга результатов маркетинговой деятельности, оптимизируются альтернативные маркетинговые мероприятия, реализуются маркетинговые инвестиционные решения, ведётся постоянное наблюдение и контроль за реализацией результатов решения, определяется эффективность внедрения инвестиционного проекта.

При реализации управленческих решений на рынке инвестиций предприятие должно избегать ошибок и просчетов, предупреждать неоправданный риск, проводить маркетинговые исследования инвестиционной привлекательности проекта.

Литература

1. Багиев Г.Л. и др. Маркетинг: Учебник для вузов // Под общей ред. Г.Л. Багиева.- М.: ОАО Изд. "Экономика", 1999.- 703с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. М.: Финансы и статистика. – 1994.- 384с.

3. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика. – М.: Финансы и статистика.- 1998.- 304с.
4. Баумгертнер В.Ф. Маркетинг инвестиций / Под ред. А.В. Томилова и Е.В. Песоцкой. – СПб.: "Геликон – Пигос". – 1999.- 252с.

УДК 336.74

Власова С.В.

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ДОБУВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У роботі досліджено особливості формування фінансових ресурсів у добувньому секторі економіки України. Зроблено висновок про необхідність врахування специфіки фінансового забезпечення добувної галузі з метою запобігання негативних наслідків її розвитку.

Постановка проблеми. Подальша еволюція економіки України вимагає переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. Це об'єктивна вимога сьогодення, що забезпечує зростання рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки не тільки на регіональному, але й на світовому рівні. Водночас не можна залишати поза увагою той факт, що Україна надзвичайно багата природними ресурсами, розумне використання яких може стати основою переходу до інноваційної моделі розвитку, забезпечити економіку відповідними фінансовими ресурсами, іноземними інвестиціями. Свого часу такий шлях розвитку обрали Норвегія, Фінляндія, у цьому напрямі рухається Росія. Забезпеченість природними ресурсами, їх належне використання відповідно до цілей розвитку та із урахуванням факторів ринкової кон'юнктури в цих країнах - це фактори, які стали запорукою створення конкурентоспроможних економік із високими соціальними стандартами.

Аналіз світової практики такого розвитку, дослідження вітчизняного досвіду актуалізують вивчення проблематики процесів ефективного формування фінансових ресурсів у добувньому секторі економіки України. Цей напрямок наукових досліджень досить ґрунтовно представлено в роботах як вітчизняних, так і іноземних учених. Серед українських науковців фундаментальними напрацюваннями у цій сфері економічної науки можна завдячувати ученим В. Геєцю О. Данілову І. Недіну О. Лапко та ін.

Незважаючи на значні здобутки цих та інших учених, на нашу думку, у вітчизняній літературі не приділено особливої уваги проблемі специфікації механізму фінансового забезпечення добувнього сектора економіки. Абсолютно очевидно, що тут існують певні особливості формування цього механізму, ефективність функціонування якого зумовлює темпи та напрями розвитку сировинного комплексу економіки. Тому обрану тему дослідження можна вважати актуальною.

Добувний сектор економіки України складається із двох підсекторів: видобування енергетичних матеріалів (нафта, газ, вугілля, лігніт тощо) та видобування неенергетичних матеріалів (металеві, залізні руди, пісок, граніт тощо). Станом на 1 січня 2007 року у добувньому секторі економіки України функціонувало 3323 суб'єкти підприємницької діяльності, що становить 0,29% від усієї кількості суб'єктів ЄДРПОУ, які здійснюють фінансово-господарську діяльність в Україні. Незважаючи на незначну кількість суб'єктів підприємницької діяльності (далі – СПД) у цьому секторі економіки питома вага ВВП, яка тут виробляється, стано-

вить 3,9% станом на 2005 рік. За п'ять років, з 2001 по 2005 рр., цей ВВП у абсолютному виразі майже подвоївся. За даними Держкомстату України у 2001 році ВВП становив 23,4 млрд. грн, а у 2005 році – 41,1 млрд. грн. (у фактичних цінах). За цей період показник “валового прибутку, змішаного доходу” зріс з 4,1 млрд. грн. до 6,6 млрд. У абсолютних показниках це значно менше показників таких секторів економіки, як транспорт, обробна промисловість, сільське господарство, проте у відносних показниках це також становить близько 4% змішаного доходу суб'єктів підприємницької діяльності усієї економіки України.

Т а б л и ц я 1

Статистика добувної промисловості України, 2001-2005 рр.

Рік	2001	2002	2003	2004	2005
Млрд грн. у поточних цінах					
Промисловість усього, в т.ч.:	210,8	229,6	289,1	400,8	468,6
Добувна промисловість	20,5	19,6	22,1	29,1	38,9
Видобуток енергетичних матеріалів	13,6	12,5	13,5	17,1	21,4
Видобуток неенергетичних матеріалів	6,9	7,1	8,6	12,0	17,5
Питома вага, %					
Промисловість усього, в т.ч.:	100	100	100	100	100
Добувна промисловість	9,7	8,5	7,7	7,3	8,3
Видобуток енергетичних матеріалів	6,4	5,4	4,7	4,3	4,6
Видобуток неенергетичних матеріалів	3,3	3,1	3,0	3,0	3,7
Реальні річні темпи приросту/падіння, %					
Промисловість усього, в т.ч.:	14,2	7,0	15,8	12,5	3,1
Добувна промисловість	3,3	2,3	5,5	4,1	4,4
Видобуток енергетичних матеріалів	4,8	-0,8	3,6	1,9	3,1
Видобуток неенергетичних матеріалів	0,2	7,7	9,1	7,6	5,7

Таким чином, ми бачимо, що незважаючи на незначну кількість СПД, що працюють в даному секторі економіки, їх внесок у ВВП і загальний фінансовий результат діяльності СПД економіки України в цілому на порядок більше чисельного складу. Цей факт вказує на специфіку роботи СПД у цьому секторі економіки України, особливі умови ведення фінансово-господарської діяльності. Особливість цих умов, на нашу думку, полягає насамперед у великих масштабах діяльності підприємств у даному секторі економіки, а в контексті теми нашого дослідження – у необхідності залучення значних фінансових ресурсів для обслуговування виробничих процесів.

З наведених у таблиці 1 даних також бачимо, що у цілому динаміка зростання добувного сектора протягом 2001-2004 рр. суттєво відставала від показників зростання промисловості України. Лише у 2005 році показник річних темпів приросту продукції добувної промисловості перебільшив аналогічний показник по

промисловості (4,4% проти 3,1%). Якщо враховувати, що впродовж 2001-2004 рр. економіка України зростала стрімкими темпами здебільшого за рахунок швидких темпів нарощування експорту через сприятливу цінову кон'юнктуру на зовнішніх ринках, то цей факт засвідчує перманентний попит на продукцію добувного сектора української економіки, яка незалежно від кон'юнктури на зовнішніх ринках користується перманентним попитом як у внутрішніх, так і зовнішніх споживачів.

Важлива особливість добувного сектора економіки полягає у суттєвих запасах корисних копалин, які експлуатують підприємства добувної промисловості. Крім того, з факту суттєвої енерговитратності української економіки (за цим показником вітчизняна економіка набагато випереджає навіть економіки Білорусі та Росії), слідує надзвичайно важлива роль добувної промисловості для розвитку економіки, особливо підсектора енергетичних матеріалів. А в умовах вичерпності та обмеженості енергоресурсів, постійного зростання цін на енергоносії постає проблема запровадження таких технологій виробництва, які дозволили б, з однієї сторони заощаджувати їх використання, а з іншої - постійно підвищувати добробут населення. У кінцевому рахунку, це проблема структурної перебудови економіки, інноваційного шляху її розвитку, що, звичайно, значно ширша досліджуваної проблеми. Проте, обов'язково необхідно враховувати той факт, що проблема формування фінансового механізму підприємств добувного сектора економіки України повинна вирішуватися в контексті розв'язання завдання впровадження енергозберігаючих технологій.

За даними Міжнародної енергетичної агенції (Франція) сумарно первинні енергоресурси України в 2004 році становили в нафтовому еквіваленті 140,3 млн. тонн, із них близько половини - 46,9% припадало на газ, 23,6 - на вугілля, 18,5 - на нафту, 16,2% - на ядерне паливо. Незначна частка гідроенергії - 0,72% і особливо відновлюваних видів енергії - лише 0,19%.

Україна володіє значними запасами корисних копалин. За оцінками спеціалістів, у Донбасі поклади кам'яного вугілля становлять 2 млрд. тонн. Потужний буро-вугільний басейн - Дніпровський - із запасами близько 4,2 млрд. тонн. Родовища залізних і марганцевих руд України вважаються найбагатшими у світі. Це передусім залізні руди Криворізького (до 64 відсотків вмісту чистого заліза) та марганцеві руди Нікопольського басейнів, а також поклади титану, нікелю, хрому, ртуті та інших рідкісних металів. Серед нерудних корисних копалин: сірка, фосфорити, калійні солі, граніт, мармур, каоліни, крейда та інші. Водночас існуючі нафтові та газові родовища задовольняють лише 14 відсотків потреб країни у нафті та 20 відсотків у газі.

Основними споживачами енергії в Україні в 2004 році стосовно всіх первинних енергоресурсів є: житлово-комунальне господарство - 17,3 %, виробництво чорних металів - 11,2%, транспорт - 9,1% і нафтохімія - 3,7%, машинобудування споживає менше одного відсотка (0,8 %) енергоресурсів. Третина первинних ресурсів (33,2%) використовується для перетворення в інші види енергії (електро- і теплоенергія і нафтопродукти). Досить значні втрати енергії - 5,7%, теплоенергії - більше третини і газу - 3,8%. Як бачимо, наведені статистичні показники вказують на невисоку ефективність використання саме енергетичних ресурсів в економіці України. Тому зазначений аспект проблеми повинен вирішуватися з огляду на ці обставини. Так, ефективний механізм формування та використання фінансових ресурсів добувного сектора української економіки в сучасних конкурентних умовах важко уявити без таких елементів, як екологічні податки та збори, фінансові ресурси, спрямовані на підвищення ефективності технологій видобутку, рекреаційні заходи тощо.

Інша особливість функціонування добувної промисловості економіки України полягає у тому, що для забезпечення її ефективної роботи вона потребує сут-

тєвих інвестиційних ресурсів (капітальних інвестицій) як з метою розширення виробництва, так і з метою модернізації виробничих фондів. За показником капітальних інвестицій за січень-червень 2007 року з 60 млрд грн. капітальних інвестицій лише 4,6 млрд, тобто 7,6%, було спрямовано на потреби добувної промисловості економіки України. Це при тому, що знос основних фондів у цьому секторі вітчизняної економіки сягає 50%. Цей показник більше тільки в обробній промисловості, сільському господарстві та секторі транспорту і зв'язку. Отже, з цієї інформації можна зробити висновок про необхідність суттєвих капітальних інвестицій у даний сектор економіки України. Ця теза є підтвердженням попереднього висновку про те, що здійснення діяльності в цьому секторі економіки потребує залучення значних фінансових ресурсів для обслуговування виробничого процесу.

Ураховуючи ці обставини, можна стверджувати, що основна специфічна риса функціонування добувного сектора економіки України на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки полягає у потребі залучення значного обсягу інвестиційних та фінансових ресурсів паралельно з реалізацією модернізаційних процесів як у самій добувній промисловості, так і в економіці у цілому.

Незважаючи на тенденцію створення таких сучасних промислових та виробничих технологій, які б дозволили зменшувати споживання продукції добувної промисловості, продукція саме цієї галузі залишається тим джерелом енергоресурсів та корисних копалин, які в подальшому в процесі їхнього перетворення створюють більшість товарів на ринку будь-якого призначення виробничого, чи споживчого. Винятком із цього правила є лише високорозвинені економіки світу, у структурі ВВП яких значна питома вага послуг, а не товарів. Українська економіка за цим показником не займає провідних позицій у світовій економічній системі, а тому можна стверджувати, що саме добувна промисловість є основою функціонування усієї економіки.

Специфіка функціонування добувної промисловості полягає в тому, що основним споживачем продукції даного сектору економіки є обробна промисловість. Для високорозвинених економік світу характерно майже 100% використання продукції добувної промисловості в обробній промисловості цієї ж країни і навпаки. Взагалі простежується закономірність зростання частки продукції добувної промисловості в експорті країни зі зменшенням загального рівня її технологічного та інноваційного розвитку. На користь цієї тези свідчить аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України. За офіційними даними Держкомстату, за січень червень 2007 року у товарній структурі торгівлі мінеральні продукти займали 9,2% експорту, з яких 6,2% - енергетичні матеріали, та, що головне, майже 35% товарного експорту займали чорні метали. Таким чином, уже з цих даних можна зробити висновок про низько-технологічну структуру українського експорту та відповідно суттєвий вплив на ціноутворення в добувній та обробній промисловості України зовнішніх чинників: цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, динаміка валютного курсу тощо.

Оскільки будь-яке явище має дві сторони, то доцільно зазначити, що, з погляду довгострокової перспективи, недолік низькотехнологічної структури українського експорту на сучасному етапі розвитку економіки України перетворюється в основну перевагу в системі міжнародної конкуренції. Попит на українську сировину на міжнародних ринках зумовлює більш динамічний розвиток цієї галузі порівняно з іншими та притік як прямих, так і портфельних інвестицій.

Поряд з цим потрібно зазначити, що добувний сектор економіки України є інтегрованим у систему національних господарських зв'язків, повний технологічний цикл яких "видобуток-споживання" перебуває в межах вітчизняного економічного простору. У деяких випадках це означає створення вертикально інтегрова-

них виробничих структур, що характеризуються наявністю системи трансферного ціноутворення на продукцію їхнього виробництва. Прикладом таких структур слугує ВАТ "Укрнафта", промислові концерни ІСД, СКМ тощо.

Наступним важливим фактором, що визначає специфіку функціонування добувного сектора економіки України є форма власності. На українському енергетичному ринку домінують компанії, що перебувають у державній власності. Ступінь державного контролю у підсекторах різна та може змінитися у майбутньому за умови реалізації програми приватизації. Приватні компанії мають перевагу, оскільки можуть позичати фінанси на ринках капіталу, а український добувний сектор вкрай потребує капітальних інвестицій.

З моменту заснування національної акціонерної компанії "Нафтогаз України" у 1998 р. вуглеводневий сектор перетворився на віртуальну державну монополію, за винятком кількох відносно малих проектів, що патронуються приватними компаніями. За кілька останніх років інші енергетичні підсектори зазнали певних адміністративних перетворень. Було розпочато процеси приватизації вугільних шахт (1996), електророзподільних компаній (1998) та нафтопереробних заводів (1999). Результати цих приватизацій були неоднозначними. У нафтопереробній галузі більша частина акцій – чотирьох заводів з шести – було продано іноземним (переважно російським) компаніям. У 2001–2002 рр. обсяги переробки нафти значно зросли, і Україна стала чистим експортером нафтопродуктів (але ситуація істотно погіршилася у 2006 р.). У вугільному секторі приватизовані шахти залучали більшість інвестицій та показали позитивні результати виробництва, але процес приватизації та реструктуризації уповільнився в 2003 р. Станом на 2001 р. у секторі електроенергетики лише шість розподільних компаній було приватизовано. Решта – 21 компанія – були частково приватизовані з наявністю акцій, що вільно обертаються, та акцій, якими володіють держава та інші акціонери. В Україні є кілька приватних компаній та організацій, що працюють у сфері енергоефективності, а також державна енергосервісна компанія УкрЕСКО. Крім того, кілька державних дослідницьких інститутів зосереджують свою діяльність на питаннях енергоефективності.

Якщо характеризувати розподіл прав власності у добувній промисловості України комплексно, то потрібно зазначити, що значна кількість виробничих одиниць є часткою потужних фінансово-промислових груп (далі ФПГ). Специфіка роботи цих ФПГ проявляється у тому, що на товарну продукцію цих господарських суб'єктів суттєвим чином впливає механізм трансферного ціноутворення, який дозволяє мінімізувати собівартість продукції на етапі її створення, з одного боку, а також отримувати суттєві прибутки від реалізації цієї продукції на світовому ринку за відповідними цінами, з іншого. Ця інституційна перевага ФПГ дозволяє залучати суттєві обсяги фінансових ресурсів для модернізації виробництва, реалізації інноваційних проектів. Для тих підприємств добувної промисловості України, які не можуть використовувати подібні переваги, ці конкурентні властивості перетворюються на проблему. Процес реалізації продукції звичайно можуть контролювати посередницькі структури, які зацікавлені лише в тому, щоб отримувати максимальні прибутки від реалізації продукції добувного сектора. У такому разі ніяких інвестицій підприємство-виробник не отримує.

Незважаючи на те, що багато підприємств добувного сектору української економіки є приватизованими, проте й до сьогодні значна їхня частка перебуває у державній власності, що зумовлює їхнє фінансування також за рахунок коштів державного бюджету. Багато підприємств цього сектора вітчизняної економіки працює в умовах "м'яких бюджетних обмежень", що в цілому має негативні наслідки

Так, на фінансування підприємств вугільної промисловості витрачаються бюджетні кошти (бюджетні дотації як компенсація різниці між заниженою ціною реалізації та собівартістю продукції). Це непродуктивні державні видатки. Крім того, держава відкладає на майбутнє вирішення проблеми структуризації цієї галузі. Ціна цього процесу із відстрочкою його у часі тільки зростає.

Висновок. Таким чином, на процес формування фінансового механізму забезпечення діяльності добувного сектора економіки України накладає певний відбиток її специфіка, що проявляється у таких рисах:

1. Ефект масштабу, що диктує необхідність залучення суттєвих інвестицій як для оновлення основного капіталу, так і для фінансування поточної діяльності.

2. Висока енерговитратність української економіки, що зумовлює необхідність запровадження енергозберігаючих технологій з усіма, витікаючими з цього фінансовими вимогами.

3. Обмеженість енергоресурсів, що виявляється у перманентному зростанні цін на них.

4. Переважання державної форми власності на підприємствах сектора видобутку енергетичних ресурсів, що зумовлює функціонування багатьох підприємств в умовах "м'яких бюджетних обмежень".

5. Інтегрованість у систему національних господарських зв'язків, створення вертикальних інтегрованих виробничих структур, що мають свій прояв у трансфертному ціноутворенні на продукцію їхнього виробництва.

6. Суттєві бюджетні дотації для підприємств вугільної промисловості.

Ці властивості є індивідуальними та такими, що притаманні саме добувному сектору економіки, оскільки більшості суміжних галузей економіки вони не характерні. Врахування цієї специфіки в процесі розробки механізму фінансового забезпечення функціонування добувної галузі дозволить оптимізувати фінансові потоки та запобігти втрат виробничого потенціалу галузі та економіки в цілому.

Література

1. Ukraine: Statistical Appendix. IMF Country Report No. 07/48. - February 2007. – 42 p.

УДК 657

Житний П.Є.

РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В РОЗКРИТТІ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ СИСТЕМ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти вирішення проблеми розкриття інформації щодо фінансово-промислових систем, які функціонують на ринку капіталу.

Постановка проблеми. Розкриття інформації про групу фінансових та промислових підприємств є важливим елементом функціонування ринку. Без відповідної інформації, яку містять в собі фінансові та інші види звітів, ринок не може успішно встановлювати ціни на фінансові інструменти, ефективно функціонувати і сприяти раціональному розподілу капіталу.

Особливу роль в цьому процесі грає фондовий ринок. Досвід країн з розвиненими і активними ринками цінних паперів показує, що розкриття інформації

може бути могутнім інструментом впливу на поведінку компанії і захист прав інвесторів. Строгий режим розкриття інформації підтримує довіра до фондового ринку і може сприяти залученню капіталу. Акціонери і потенційні інвестори вимагають регулярної та надійної інформації. Обсяг останньої повинен, бути достатнім, щоб оцінити якість управління і ухвалювати рішення щодо майбутніх інвестицій. Неякісна інформація може необґрунтовано змінити вартість капіталу і привести до нераціонального розподілу ресурсів.

Таким чином, можна констатувати, що сьогодні існує проблема забезпечення учасників ринку якісною обліково-аналітичною інформацією. В зв'язку з цим, економічна політика держави повинна бути спрямована на реалізацію принципу максимально повного розкриття інформації. Слід зазначити, що в Україні здійснюється деякі заходи, які спрямовані на вирішення цієї проблеми. Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку в Україні примушує емітентів розкривати інформацію про всі істотні події, які стосуються компанії, включаючи фінансовий стан, результати діяльності, власність і управління компанією. Підлягають розкриттю: результати діяльності компанії; завдання компанії; власність на крупні пакети акцій і розподіл голосів; інформація про посадових органів управління емітента; істотні чинники ризику, з якими пов'язана діяльність компанії; структура компанії і політика управління.

Така політика держави спрямована на те, щоб гарантувати наявність повної і точної інформації про емітент і його цінні папери, на основі яких інвестори могли б ухвалювати обґрунтовані інвестиційні рішення.

Особливої актуальності проблема розкриття інформації набуває в умовах складних управлінських систем, заснованих на злитті промислового і фінансового капіталу. Проблема посилюється, якщо йдеться про транснаціональні компанії. Для того, щоб управляти такими структурами, які формально можуть бути не зареєстровані як холдинг, промислово-фінансова група необхідно формувати окрему систему облікової-аналітичної інформації, оскільки формально, дані структури не подають ні консолідовану, ні іншу звітність про спільну діяльність. Необхідно реалізовувати функції управління для ефективної діяльності такої управлінської системи. Рішення проблеми розкриття інформації вимагає формування облікової політики на рівні фінансово-промислової системи (ФПС).

Проблема розкриття інформації знайшла відображення в наукових працях відчизняних вчених Кіндрацької Л.М.[1], Рожнкової О.В.[2], Гуденко Л.И. [3], та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблему розкриття інформації розглядають для окремих управлінських структур. Проблема побудови глобальної системи розкриття інформації залишається не вирішеною.

Метою даної статті є розробка системи розкриття інформації щодо діяльності фінансово-промислових систем на різних рівнях функціонування на підставі реалізації облікової політики суб'єкта господарювання.

Інформація повинна готуватися, перевірятися і розкриватися відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Принципи, правила та практика, прийняті підприємством для складання та подання фінансової звітності визначаються в обліковій політиці. Облікова політика має бути розкрита у примітках до фінансової звітності шляхом опису принципів оцінки статей фінансової звітності та облікових методів, застосованих до окремих статей фінансової звітності. Таке розкриття допомагає користувачам зрозуміти певні операції, події або умови відображені в звіті про фінансовий стан, звіті про результати діяльності підприємства та ін.

Емітенти зобов'язані регулярно проводити аудиторські перевірки, щоб забезпечити зовнішню і незалежну оцінку того, яким чином підготовлена і представлена фінансова звітність. Стандарти аудиту, зокрема МСА 310 "Знання бізнесу",

вимагають від аудитора отримання знань в об'ємі, достатньому для виявлення і розуміння подій і операцій, які, на його думку, можуть істотно впливати на фінансові звіти, перевірку або аудиторський висновок. Інформація повинна розкривати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на функціонування ФПС.

Аналіз міжнародного досвіду свідчить, що компанії, які мають великий досвід роботи на ринку капіталу (великі банки, промислові корпорації) для стабілізації позиції на ринку та залучення інвестицій постійно розвивають та удосконалюють звітність щодо принципів прозорості та відкритості. Одні компанії уявляють інформацію про свою галузь або прагнуть зробити свою фінансову звітність зрозумілішою. Інші виходять за рамки вимог регулюючих органів і розкривають нефінансову інформацію, яка дозволяє інвесторам скласти повніше і точніше уявлення про їх профіль. Нефінансова інформація включає так звані "чинники вартості", які складають основу для майбутніх фінансових результатів. Це може бути, наприклад, ефективне управління відносинами з клієнтами, підвищення потенціалу персоналу або розвиток інноваційного процесу. Треті пропонують інвесторам інформацію, яка дає уявлення про те, як керівництво бачить майбутнє компанії. Дуже багато компаній використовують Інтернет не тільки для публікації фінансової звітності, але і для розсилки звернень своїх керівників і залучення індивідуальних інвесторів до участі у віртуальних конференціях.

Аналіз якості та достовірності звітності американських та європейських банків, який був проведений компанією "ПрайсУотерхаусКуперс"[11], свідчить, що більшість банківських керівників, аналітиків та інвесторів впевнені, що діюча фінансова звітність банків неадекватна сучасним вимогам та не ураховує особливості сучасної економіки, де головний акцент робиться на знаннях та інших нематеріальних активах, які формують вартість бізнесу. Тільки 20% інвесторів та аналітиків вважають, що банки (як американські так і європейські) достатньо відкриті ринку та розкривають всю необхідну інформацію. В той же час, таку точку зору підтримують майже 66% керівників американських банків і більш 38% керівників європейських банків. Суперечність в оцінках банків та інвесторів достовірності та прозорості інформації, що міститься в звітності банків, свідчить про недосконалість існуючої звітності банків. Це, в свою чергу, гальмує ріст цін на банківські акції. Різниця в оцінках американських та європейських банків пояснюється більш жорсткими вимогами щодо розкриття інформації, які пред'являє американська комісія з цінних паперів (SEC).

Заслугує уваги перспективні напрямки у рішенні проблеми інформаційного забезпечення фінансових та промислових структур. Так, компанія "ПрайсУотерхаусКуперс" пропонує новий підхід щодо формування звітності банків, спрямований на ріст вартості їх акцій – ValueReporting, який включає як фінансові, так і нефінансові показники, які демонструють спроможність збільшення вартості банку для інвесторів.

Таким чином, ми приходимо до висновку, що в умовах функціонування ФСП необхідна якась об'єднуюча модель, яка сконцентрує ці зусилля на досягненні всеосяжної мети – забезпеченні інвесторів і інших зацікавлених сторін тієї інформації, яка їм необхідна для ухвалення рішень. Ми поділяємо погляд фахівців, які вважають, що така модель забезпечення прозорості компаній є одним з варіантів нового бачення майбутньої корпоративної звітності[9]. Вона повинна передбачати три рівня:

1. Всесвітня система загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (Всесвітні стандарти фінансової звітності – Global GAAP).
2. Галузеві стандарти оцінки діяльності і звітності, економіки, що розробляються і живані в конкретних галузях.

3. Вимоги до специфічної для кожної компанії інформації про стратегію, плани, підхід до управління ризиком, політику в області обліку, виплати винагороди, корпоративне управління, критерії оцінки діяльності і т.п., визначенні обліковою політикою.

Трирівнева модель вимагає від компаній не простого постачання інформації на ізольованих один від одного рівнях. Інвестори і інші зацікавлені сторони виграють тільки в тому випадку, якщо компанії поставлятимуть інтегровану інформацію, яка дає користувачам цілісне уявлення про них, – про їх можливості на ринку, стратегіях і способах їх реалізації, чинниках вартості і фінансових результатах.

Інформація третього рівня може переходити на другий рівень, а другого – на перший. Крім цього завжди існує можливість введення додаткових елементів на третій рівень.

ВСФЗ якраз і є та основа, яка дозволяє здійснити порівняльний аналіз, проте одного стандартного набору принципів бухгалтерського обліку для цього недостатньо. Щоб отримати повніше уявлення про результати діяльності компанії у минулому і зробити висновок про її перспективи, інвесторам необхідна додаткова інформація – як фінансова, так і нефінансова. Що стосується додаткової фінансової інформації, то її прикладом можуть служити такі показники, як прогнозований прибуток і вільні потоки готівки, які не розкриваються ні в одній системі бухгалтерського обліку. Додаткова нефінансова інформація може включати такі критерії, як інтелектуальний капітал і екологічна чистота виробництва. Методологія оцінки одного і того ж критерію може сильно змінюватися від галузі до галузі. Банки, наприклад, оцінюють ступінь задоволеності клієнтів абсолютно інакше, ніж лікарні.

Перший рівень найбільш розроблений. Інформаційне забезпечення учасників ринкових відносин забезпечується Міжнародними стандартами фінансової звітності (IFRS) і аудиту (IFAC). Міжнародні стандарти розкриття інформації, встановлені Міжнародною організацією комісії з цінних паперів (IOSCO).

Фондовий ринок формується на інформаційній відкритості і прозорості, що забезпечується розкриттям інформації емітентами цінних паперів про результати господарської діяльності і перспективи розвитку. У цьому напрямі останнім часом в Україні відбулися великі зміни, створено систему звітності і розкриття інформації на фондовому ринку. Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку (ДКЦПФР) у своїх рішеннях визначила порядок формування єдиного інформаційного масиву даних про емітентів цінних паперів й інформування громадськості акціонерними товариствами.

Основна частина інформації, наданої ДКЦПФР, оприлюднюється Агенством з розвитку інфраструктури фондового ринку України, що є державною організацією.

Одним з напрямів діяльності Агенства є моніторинг фондового ринку й аналіз діяльності підприємств. Такий аналіз здійснюється за методикою Агенства на основі даних фінансової звітності емітентів. Ця методика передбачає подання 40 показників за 6 основними групами із зазначенням інформаційної адресності розрахунку кожного з них.

Міжнародні стандарти розкриття інформації визначають вимоги, запропоновані до обсягу і змісту інформації компаній, акції яких котируються на фондовому ринку, однак вони не регламентують при цьому стандарти ведення обліку і аудиту.

Потреба в зіставленні результатів діяльності різних компаній виникає в умовах ФПС. Керівникам ФПС також потрібно порівнювати показники своїх підприємств із зарубіжними аналогами для оцінки конкурентного середовища. Так,

банківським установам, що активно оперують на грошових ринках і ведучому глобальну боротьбу за корпоративного і індивідуального клієнта, необхідно порівнювати результати власної роботи з результатами конкурентів у Франкфурті, Нью-Йорку і Токію. У подібних порівняннях, природньо, оперують чинниками вартості, характерними для банківської сфери.

Саме тут існують проблеми. Компанії в межах однієї галузі надають інформацію про чинники вартості, характерні лише для неї, та до того ж в різних формах через відсутність загальноприйнятих визначень, методів оцінки і правил уявлення. Навіть якщо більшість компаній галузі стануть звітувати про певний нефінансовий показник, наприклад про здатність утримувати клієнтів (банківська сфера і страхування) або про контрольовану частку ринку (сфера високих технологій і телекомунікацій).

Щоб зробити подібну інформацію, що належить другому рівню, дійсно корисною і для інвесторів, і для компаній, необхідні єдині стандарти. В ідеалі, вони повинні розроблятися глобальними галузевими групами, наприклад, професійними асоціаціями, в співпраці з іншими учасниками ланцюжка корпоративної звітності, зокрема з інвесторами, аналітиками, фірмами по наданню професійних послуг і незалежними бухгалтерами.

В світі існують галузеві групи, які вже створили те, що цілком можна вважати стандартами критеріїв другого рівня. Так, суспільство інженерів-нафтовиків і Усесвітній нафтовий конгрес спільно розробили зведення принципів представлення інформації по запасах нафти і пропонують їх компаніям для застосування, хоч і підкреслюють, що вони "не є обов'язковими". Інший стандарт – Єдина система бухгалтерського обліку в готельній справі – передбачає застосування уніфікованої системи бухгалтерського обліку і звітності для готелів, яка вводить такий галузевий показник, як "дохід на готельний номер" (Revenue Per Available Room – RevPaR), і пропонує методи його розрахунку.

ФПС, як управлінські структури, охоплюють різні галузі господарювання, включаючи банківську, страхову та інші системи фінансового ринку, а також промислові підприємства різних галузей.

Що стосується банківської системи, то можна констатувати, що з метою забезпечення прозорості та достовірної фінансової звітності Національний банк України розробляє і постійно вдосконалює нормативно-правові акти щодо складання фінансової звітності банків та НБУ відповідно до міжнародних стандартів. Застосування центральним банком практики звітності, яка забезпечує прозорість інформації, сприяє зміцненню довіри до фінансової системи нашої країни. Національний банк та інші банки України постійно вдосконалюють організацію аналітичного обліку, прагнучи, щоб звітність містила чітку економічну інформацію про реальну вартість активів, їх ризиковість і дохідність, а отже – про реальну вартість капіталу банку.

Доречність інформації визначається її своєчасністю. Фінансова звітність має бути надана користувачам у строки, що забезпечують її ефективне використання. Надостовірніша інформація втрачає сенс, якщо вона надана користувачам із запізненням. Згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність" банк зобов'язаний публікувати фінансову звітність, підтверджену аудитором, не пізніше 1 червня наступного за звітним року. Вимоги нормативно-правових актів Національного банку щодо підготовки фінансової звітності базуються на вимогах міжнародних стандартів фінансової звітності, водночас враховуючи окремі особливості економічної ситуації в Україні.

Національний банк розробив Плани рахунків бухгалтерського обліку банків і Національного банку України та інструкції щодо застосування цих планів. Правила організації фінансової та статистичної звітності банків, порядок ведення

аналітичного обліку установами банків України. Розроблено низку концептуально нових, заснованих на міжнародних стандартах фінансової звітності, методологічних інструкцій з питань обліку основних фінансових інструментів. У практику впроваджено метод нарахування та переоцінки активів, а також створення резервів на покриття ризиків і можливих фінансових збитків. Запроваджено прогресивну форму організації збирання економічної і статистичної інформації – за економічними показниками.

Банки можуть проводити різну облікову політику. Залишаючи за ними право вибору, НБУ вимагає, щоб керівництво банку обирало й вело облікову політику відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, вносячи пояснення у примітках до фінансового звіту (особливо, коли йдеться про ризикові операції та операції з пов'язаними особами). Банки України розкривають інформацію стосовно управління основними фінансовими ризиками (кредитним, валютним, процентним, ризиком ліквідності). Вони повинні подавати дані, які сприяють розумінню вартості балансових та позабалансових фінансових інструментів, з'язуванню фінансового стану, результатів діяльності та руху грошових коштів, тобто – розкривати інформацію про реальну вартість фінансових інструментів, різницю між балансовою та справедливою вартістю тощо.

Але треба констатувати факт про відсутність галузевих стандартів в банківській сфері як на національному, так й на міжнародному рівні. Про те свідчить і порівняний аналіз звітів провідних банківських установ світу.

Не дивлячись на те, що стандарти другого рівня носять галузевий характер, не виключений перехід деяких з них на перший рівень. Наприклад, фінансові критерії ризику і вартості, розроблені в одних галузях, цілком можуть бути корисними і для інших секторів економіки.

Навіть за наявності як ВСФЗ, так і визнаних у всьому світі галузевих стандартів на найбільш важливі фінансові і нефінансові критерії, інвесторам і іншим зацікавленим сторонам не обійтися без інформації специфічною для кожної окремо взятої компанії до неї можна віднести, наприклад, наступне:

- Уявлення керівництва компанії про конкурентне середовище, зокрема про можливості і погрози.
- Стратегії використання наявних можливостей по створенню вартості для акціонерів, плани по реалізації цих стратегій.
- Чинники вартості (і інформація про них), які дуже важливі для компанії, але не враховуються стандартами першого або другого рівня.
- Якісні і кількісні контрольні показники – абсолютні і відносні – для певної групи однорідних компаній.
- Прийнятний для компанії профіль ризику і способи управління ризиками зростання і падіння цін.
- Внутрішній контроль і процедури перевірки на відповідність.
- Політика компанії в області виплати винагород.
- Принципи корпоративного управління.
- Зобов'язання компанії перед іншими зацікавленими сторонами крім акціонерів.

Зазначені вище позиції, що представляють інформацію третього рівня, є фундаментом управління.

Подібно до того, як інформація другого рівня може переміщатися в перший, відомості третього рівня здатні переходити на другий. Допустимо, наприклад, що окремо взята компанія починає надавати інформацію по новому, важливому із її точки зору, чиннику вартості. Інші фірми повинні наслідувати її приклад, використовуючи власні методики оцінки. Якщо ринок визнає таку інформацію корисною, проте важко зіставній в розрізі галузі, інвестори можуть зажадати її

галузевої стандартизації. Після цього інформація про даний чинник вартості перейде на другий рівень.

Розглядаючи проблему розкриття інформації, (зокрема ФПС) необхідно відзначити ключову роль суб'єкта господарювання в даному процесі облікової політики.

Постулати Др. Скотта, що стали основою GAAP, зазначають наступні вимоги щодо організації обміну [5, с. 155]:

- істинність
- безпристрасність
- адаптація
- послідовність в обліковій політиці.

Адаптація передбачає врахування навколишнього середовища, що в свою чергу потребує змін та розвитку облікової політики. Тому, визначити сутність позитивного напрямку в розвитку облікової думки треба враховуючи, що сутність бухгалтерського обліку – описання фактів господарського життя, розкриття предмету і методу, а критерій істинності обраної методології – перевірка практикою.

Проблему розкриття інформації багато в чому можна вирішувати в межах облікової політики. Постановка завдання щодо застосування додаткових форм звітності, спрямованих на розкриття інформації потребує вирішення методологічного та організаційного аспектів облікової політики.

Результатом цього процесу є розроблені форми звітності, визначенні управлінські, технічні та інформаційні ресурси, які дозволяють якісно розкрити інформацію щодо діяльності суб'єкта господарювання (рис. 1).

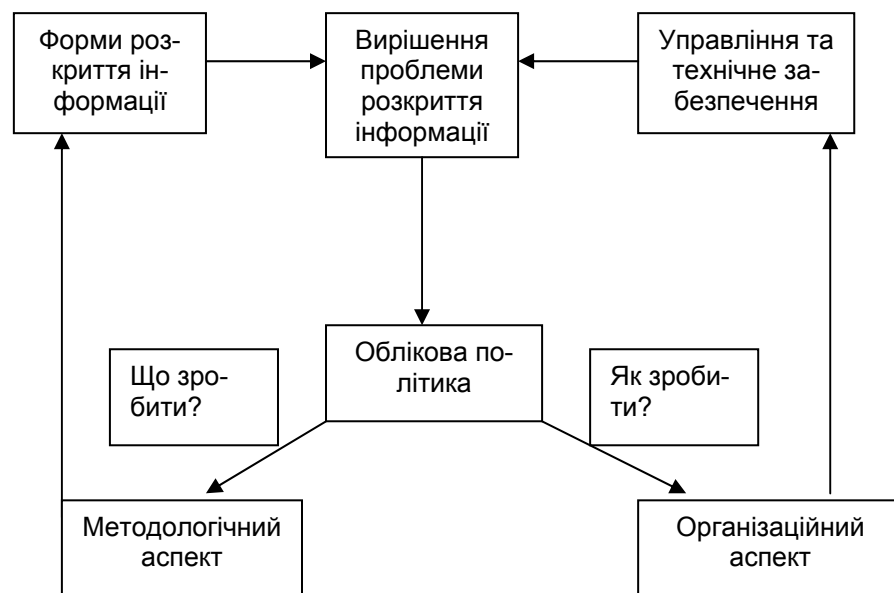


Рис. 1 Схема вирішення проблеми розкриття інформації

Методологічними проблемами бухгалтерського обліку на сучасному етапі є:

- визначення кола завдання і суб'єктів господарювання, на які ці завдання розповсюджувалися;

обсяг та порядок оприлюднення звітності і подання інформації у звітності;
поділ бухгалтерського обліку на різні види;
встановлення правил ведення бухгалтерського обліку та порядку отримання звітних показників.

Організаційний аспект повинен забезпечити практичну реалізацію методологічних проблем, визначаючи виконавців, строки, необхідні засоби (фінансові, інформаційні та ін).

Повнота, глибина розкриття, доцільність, раціональність і ефективність господарських операцій досягаються завдяки складовим методу бухгалтерського обліку, таким як документування, інвентаризація, подвійний запис, оцінка, кальювання, баланс, звітність тощо.

Висновки:

1. Реалізація методологічних засобів і методів бухгалтерського обліку в умовах фінансово-промислових систем має свою специфіку і вимагає особливих підходів. Це перш за все пов'язано з різноманітністю управлінських структур, що входять до складу фінансово-промислових систем, що включають банки, промислові підприємства, страхові компанії.

2. Побудова облікових процесів в кожній окремій структурній ланці (наприклад банки) корінним чином відрізняється. Система ж управління фінансово-промисловою системою вимагає наявності єдиної інформаційної системи, що базується на даних бухгалтерського обліку.

3. Проблема розкриття інформації можливо вирішити тільки на підставі гармонійної взаємодії фінансового, податкового та управлінського обліку в рамках облікової політики суб'єкта господарювання на вище зазначених рівнях стандартизації звітності.

Розглядаючи перспективи досліджень, треба підкреслити, що філософсько-облікова галузь знань існує в загальній системі філософії і не може бути незмінною. Тому не потрібно відмовлятися від збалансованості облікової функції з іншими функціями управління, якщо це потрібно для виконання основних завдань та функцій бухгалтерського обліку. Але цей процес не повинен бути хаотичним, а знаходити своє відображення в облікових політиках суб'єктів господарювання. Будувати облікову політику треба в залежності від рівня розвитку ФПС.

Література

1. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 316 с.
2. Рожнова О. В. Международные стандарты финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. — 2000. — № 1 (43). — С. 2—8.
3. Гуденко Л. И. Соблюдение стандартов бухгалтерского учета и обеспечение прозрачности кредитных организаций // Деньги и кредит. — 2002. — № 6. — С. 16—20.
4. Кіндрацька Л. М. Впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в Україні // Фінанси України. — 2000. — № 1(49). — С. 29—36.
5. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: Монографія. — Житомир: ЖДТУ, 2005. — 548 с.
6. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова. — К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. — 1272 с.
7. Кужельный Н. Теоретические аспекты бухгалтерского учёта // Бухгалтерский учёт и аудит. — 2005. — №8-9. С. 45-49.
8. Коршикова Р. Учётная политика предприятия в 2003 году // Всё о бухгалтерском учёте. — 2003. — №4 (792). — С. 6-11.

9. Дипиаза С. (младший), Экклз Р. Будущее корпоративной отчётности. Как вернуть доверие общества. – М.: Альпина Паблшер, 2003. – 212 с.
10. Пушкар М. С. Облікова політика і звітність: Навч. посібник. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2003. – 141 с.
11. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И.А.Никонова, Р.Н. Шамкунов. – М.: "Альпина Бизнес Букс", 2004. -304 с.

УДК 336.71:675.8

Загірняк Д.М., Абросімова М.В.

ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКУ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

Досліджено поняття кредитного ризику. Наведені чинники, які впливають на збільшення ризику кредитного портфелю та визначені шляхи їх мінімізації

Постановка проблеми. В умовах ринкових перетворень рівень розвитку грошової системи та її основного елементу – банківського сектору значною мірою визначають реальні можливості української економіки. Суспільство зацікавлене у стабільній роботі банків. Поява великої кількості банків сприяє підвищенню рівня та зниженню вартості надаваних послуг. Кредитування займає одне із головних місць в діяльності банків, що носить в водночас як прибутковий, так і ризиковий характер. Тому проблема дослідження шляхів мінімізації ризику кредитного портфеля є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з питань ризику кредитного портфеля знайшли відображення в працях М.І.Савлука, О.Д. Заруби, А.М.Мороза, І.А. Бланка, В.В. Вітлінського, О.В. Дзюблюка, Л.О. Примостки.

Різнманітні погляди на управління кредитним ризиком та шляхи його оптимізації надані в працях О.А. Кириченка і В.І. Дзюблюка. Крім того, проблемі управління кредитним ризиком призначені праці О. Гудзь, І. Кириленко, Ю. Лузан, М. Малик, Д. Олійник, В. Паламарчук, П. Каблук, В. Ситник [3.с 86.].

Метою дослідження є пошук засобів мінімізації ризику кредитного портфеля, як одного з шляхів ефективного розвитку банку.

Виклад основного матеріалу. В умовах переходу економіки України до ринкових відносин зростають обсяги банківського кредитування різних видів діяльності, так як кредитування залишається однією з пріоритетних напрямків діяльності банку. Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане зі зростанням підприємницької активності в багатьох сферах економіки. В Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення суб'єктів підприємницької діяльності. Так, на початок 2006р їх кількість становила 1070705 од. [9], таким чином відбулося збільшення на 4,6% в порівнянні з 2005р. Надання кредитів зростає і має досить ризиковий характер, тому що у зв'язку з великою конкуренцією з десяти нових фірм виживають і успішно функціонують на ринку тільки дві.

О.А. Кириченко і В.І. Міщенко в своїх роботах [1,с.59] "Банківський менеджмент" приводять багатоманітність поглядів як на визначення кредитного ризику, так і на визначення ризиків взагалі. Під кредитним ризиком вони розуміють ризик несплати позичальником основного боргу й відсотків за ними; ризик втрати активу або втрата активом первісної якості (вартості) через невиконання зобов'язань позичальниками (поручителями).

В.І. Грушко, О.І. Пилипченко, Р.В. Пікус дають таке визначення кредитного ризику як, невпевненість кредитора в тому, що боржник буде спроможним і матиме наміри виконати свої зобов'язання відповідно до термінів та умов кредитної угоди[6, с.105].

На нашу думку кредитний ризик - це невизначеність щодо повного та своєчасного виконання позичальником своїх зобов'язань згідно з умовами кредитної угоди. Але, як економічна категорія, кредитний ризик характеризує економіко - правові відносини, що виникають між двома контрагентами – кредитором та позичальником з приводу перерозподілу фінансових активів. Цілком очевидно, що між кожним з них формуються власні відносини, які не повторюються і не можуть бути достовірно визначені. Відтак, досить складно управляти кредитним ризиком. Як відомо, висока ризикованість кредитних операцій виправдана, адже разом зі зменшенням ризику знижується й доходність кредитної операції. Крім того величина кредитного ризику може залежати від сектору економіки, так як буде пов'язана з кліматичними та сезонними умовами діяльності, при цьому відсоткова ставка буде не максимальною, але достатньо високою у порівнянні з іншими видами діяльності.

Слід відокремити два поняття: ризик кожної кредитної операції та ризик кредитного портфеля в цілому, оскільки ці види ризиків відрізняються методикою аналізу. Однак вони все одно залишаються взаємопов'язаними, тому що зниження кредитного ризику викликає падіння ризику кредитного портфеля банку.

Динаміка кредитних вкладень банків України свідчить, що обсяги кредитування постійно зростають. Сума кредитного портфеля на 01.01.2007р. становила 269668 млн. грн., це в 3,5 рази більш ніж у 2004р. В середньому зростання портфельного кредиту за 2004-2007рр. становило 55,2%, але найбільше збільшення було в 2006р. і продовжує збільшуватися у продовж 2007року. Так на 01.08.2007р. збільшення становило на 100564 млн. грн.

Збільшення кредитного портфеля відбувається в основному за рахунок короткострокових кредитів, за аналізуючий період їх частка в загальному обсязі трохи знижується з 91% до 90% при збільшенні самого кредитного портфеля. На 01.08.2007р. зниження частки короткострокових кредитів пов'язане із збільшенням довгострокових на 220624 млн. грн. Виходячи із цього на 01.01.2004р. частка кредитного портфелю в загальній активі банку збільшується с 69,5% до 76,3%, а на 01.08.2007р. – збільшилось на 78%[4].

Проаналізував динамку зміни кредитного портфеля банків України, можна зробити висновок, що такі високі темпи зростання пояснюються тим, що кредити залишаються найприбутковішими банківськими активами. Рівень доходності кредитного портфеля банку залежить від економічних чинників, таких як ринкова ставка відсотка, обсяг і структура кредитного портфелю банків, умови конкуренції на кредитному ринку, власні можливості банків щодо вибору напрямків та об'єктів кредитування [8].

Кредитний ризик має певні особливості, які повинен брати до уваги менеджмент банку в процесі управління. По-перше оцінка кредитного ризику містить більше суб'єктивізму в порівнянні з іншими фінансовими ризиками, зокрема цінними. Адже ризик зміни валютного курсу чи відсотковій ставки оцінюється в процесі аналізу цих ризиків, покладається не лише на власну думку, але й зважати на сигнали з ринку. По друге для аналізу кредитного ризику не можуть бути застосовані методи статистики чи теорії ймовірності, широко використані для оцінки інших ризиків. Кредитний ризик потребує більш індивідуальної роботи з позичальником. По – третє кредитні ризики входять до всіх активних операції банків, тому потреба в оцінці виникає у банку постійно. До того ж власні кредитні операції супроводжуються не лише кредитними, а й іншими ризиками.

В практичній діяльності банків виділяють дев'ять категорій ризику[7,с135]: кредитний ризик, ризик ліквідності, зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний, операційно – технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний. На нашу думку, кредитний ризик доцільно поділяти на індивідуальний і портфельний кредитні ризики. Джерелом індивідуального кредитного ризику є конкретний позичальник, боржник, емітент цінних паперів. Оцінка індивідуального кредитного ризику передбачає оцінку кредитоспроможності окремого контрагента, тобто його індивідуальну спроможність своєчасно та у повному обсязі розрахуватися за взятими зобов'язаннями. Портфельний кредитний ризик виявляється у зменшенні вартості активів банку. Джерелом портфельного кредитного ризику є сукупна заборгованість банку за операціями, яким притаманний кредитний ризик – кредитний портфель, портфель цінних паперів, портфель дебіторської заборгованості тощо. Оцінка портфельного кредитного ризику передбачає оцінку концентрації та диверсифікації активів банку.

Великий вплив на становище кредитного портфеля банку надає політична і економічна стабільність в країні, тому доцільно до кредитного ризику віднести ризик країни. Він виникає через особливості економіки, соціального ладу та політичного устрою країни позичальника. Ризик країни, особливо політичний, у разі кредитування іноземних урядів або їхніх установ, оскільки таке кредитування зазвичай не забезпечене[5]. Існує також компонент ризику країни, відомий як трансфертний ризик, що виникає в тому випадку, коли заборгованість позичальника не номінована в національній валюті.

Однією з головних проблем збільшення ризику кредитного портфеля банку є чинники, які на нього впливають. К таким чинникам належать[1,с.516]:

надмірна концентрація – зосередження кредитів в одному секторі економіки;

надмірна диверсифікація, котра призводить до погіршення якості управління за відсутності достатньої кількості висококваліфікованих фахівців зі знаннями особливостей багатьох галузей економіки;

валютний ризик кредитного портфеля;

недосконала структура портфеля, як що його сформовано лише з урахуванням потреб клієнтів, а не самого банку;

недостатня кваліфікація персоналу банку.

Виходячи з чинників, які збільшують ризик кредитного портфеля банку виділяють методи управління ними, що його мінімізують: диверсифікація і концентрація, використання нормативів та лімітування, страхування і самострахування (створення резервів), хеджування.

На відміну від вище викладених методів управління кредитним ризиком на нашу думку, слід застосовувати відносно новий вид банківської діяльності - сек'юризацію. Сутність якого полягає в продажу активів банку через перетворення їх в цінні папери, які в подальшому розміщуються на ринку[8]. Сек'юризація переважно застосовується щодо банківських кредитів, даючи можливість банку разом із правом власності на кредити та грошові надходження за ними передавати й кредитний ризик іншим учасникам ринку – інвестору, який купує цінні папери. Ми вважаємо, що процедура сек'юризації дає змогу банку здійснити трансферт кредитних ризиків (передати ризик іншим учасникам ринку). Відтак сек'юризація знижує загальний рівень ризиковості банку, поліпшує якість активів, дає можливість за інших рівних умов підвищити показники капіталу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження, що пов'язане з мінімізацією ризику кредитного портфелю банків України дозволяє зробити висновок, що одним із шляхів мінімізації ризику кредитного портфеля є сек'юризація. Введення сек'юритізації дає можливість передати свій

ризик іншим учасникам ринка, що понизить загальний рівень ризику кредитного портфеля.

Література

1. Банківський менеджмент: Підручник/ За ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831с.
2. Вісник НБУ, №9,2007р. -21с
3. Заруцька О.П. Управління ризиками – провідний чинник фінансової стійкості вітчизняних банків.-К.: Фінанси України, №3. 2006г.-94с.
4. Павлюк С.М. Кредитні ризики та управління ними .-К.: Фінанси України, №11. 2003г.-105с.
5. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2-ге вид., доп. І перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468с.
6. Примостка Л.О. Кредитний ризик банку: проблемі оцінювання та управління.-К.: Фінанси України, №8. 2004г.-118с.
7. Статистичний щорічник України за 2005/ За ред. Осауленка О.Г.-К.: "Консультант",2006.-575с.

УДК 336.1.07

Задорожна Я.Г.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто проблеми формування та законодавчого забезпечення системи фінансового моніторингу в Україні, запропоновано напрямки вдосконалення взаємодії між суб'єктами фінансового моніторингу.

За майже 20 річну європейську історію впровадження системи фінансового моніторингу акумульовано великий досвід, тому для удосконалення фінансового моніторингу в Україні, незважаючи на стрімке його формування є, великі резерви для удосконалення. В 1997 року в Україні була ратифікована Конвенція Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, 2002 року був прийнятий Закон України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом", який регулює, попереджує і протидіє введенню в легальний обіг доходів, одержаних злочинним шляхом і спрямований на боротьбу з фінансуванням тероризмом, в наш час впроваджуються додаткові механізми боротьби з тероризмом та внесення змін до цього Закону.

Як відомо у 2006 року кількість фінансових установ збільшилась на 133 юридичні особи, Департаментом боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом, Державною податковою Адміністрацією України, проведено 460 перевірок суб'єктів господарювання, за результатами яких порушено 220 кримінальних справ при загальній сумі легалізованого доходу в 3,7 млрд.грн., тоді як у 95 % випадків ця сума складала більше 1 млн.грн [1]. У середньому за рік банки надають до Держфінмоніторингу більше 1,0 млн. повідомлень про підозрілі фінансові операції, саме тому збільшується актуальності питання фінансового моніторингу [2]. Так, Держфінпослуг України вважає за необхідне надання йому

додаткових повноважень для унеможливлення використання ринку фінансових послуг для відмивання коштів [3].

Існує багато проблем у системи фінансового моніторингу, по-перше це недостатність кадрів (постійні оголошення про конкурс, по – друге відсутність однозначних критеріїв щодо віднесення фінансових послуг до таких, що підлягають фінансовому моніторингу, визначення необхідності розширення кола осіб, які підлягають фінансовому моніторингу та недосконала законодавча база системи фінансового моніторингу [4]. Щоб підвищити систему кваліфікації спеціалістів з фінансового моніторингу пропонується впровадження сучасних інформаційних технологій, узагальнити досвід учасників курсів підвищення кваліфікації та залучити актуаріїв до формування критеріїв віднесення фінансових послуг до сумнівних чи незвичайних [5,6].

Автором розглянуто ще одну причину для легалізації доходів пов'язану з недосконалістю закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом" (далі – Закон) [7]. Вже у першій статті цього Закону можна виявити недоліки такі, як неповне визначення термінів та їх уточнення, наприклад до закону необхідно додати такі терміни, як, фінансові активи, учасники фінансової операції, вигодоодержувач, ділові стосунки, істотна участь, узагальнені матеріали, політичні діячі та клієнт, тому що за текстом Закону вони згадуються, але визначення їх відсутні. На погляд автора особливу увагу треба приділити ст.10 Закону, де розглядаються повноваження суб'єктів державного фінансового моніторингу (суб'єктами виступають центральні органи виконавчої влади, Національний банк України, спеціальний уповноважений орган з фінансового моніторингу – Держфінмоніторинг України, за винятком Уповноваженого органу), розподілити функції регулювання і нагляду у сфері запобігання та протидії легалізації доходів та фінансуванню тероризму, так щодо банків — Національним банком України; щодо фондових бірж, компаній з управління активами та інших професійних учасників ринку цінних паперів (крім банків) — Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку; щодо страхових компаній, ломбардів та інших фінансових установ, а також юридичних осіб, що відповідно до законодавства надають фінансові послуги, — Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України; щодо суб'єктів господарювання, які проводять лотереї або будь-які інші азартні ігри, суб'єктів господарювання, які здійснюють торгівлю виробами з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення, напівдорогоцінного каміння, аудиторів, аудиторських фірм, суб'єктів підприємницької діяльності, що надають послуги з бухгалтерського обліку, — Міністерством фінансів України; щодо нотаріусів, адвокатів та інших осіб, що надають юридичні послуги, — Міністерством юстиції України; щодо операторів поштового зв'язку (в частині здійснення ними переказу грошей) — Міністерством транспорту та зв'язку України; щодо товарних та інших бірж, фізичних та юридичних осіб, що здійснюють фінансові операції з товарами, — Міністерством економіки України.

Також виникає необхідність у уточненні та доповненні зобов'язань суб'єктів державного фінансового моніторингу (ідентифікація осіб; виявлення і реєстрація фінансових послуг, які підпадають під фінансовий моніторинг; збереження документів з ідентифікації осіб), так необхідно проводити планові та позапланові перевірки діяльності суб'єктів первинного фінансового моніторингу щодо дотримання ними вимог законодавства з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів та фінансуванню тероризму, вживати в установленому законодавством порядку заходів, передбачених законодавством; відповідно до законодавства вживати заходів для недопущення до управління суб'єктами первинного фінансового моніторингу, прямої чи опосередкованої істотної участі у таких

суб'єктах осіб, що мають не зняту в установленому порядку судимість за; надавати методичну та іншу допомогу суб'єктам первинного фінансового моніторингу, щодо застосування законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів та фінансуванню тероризму [8].

Інформація Уповноваженого органу, щодо ознак порушення суб'єктами первинного фінансового моніторингу вимог законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів та фінансування тероризму повинна використовуватися суб'єктами державного фінансового моніторингу для перевірки зазначених ознак або враховувати у процесі планування та проведення перевірки суб'єктів первинного фінансового моніторингу.

Суб'єкти державного фінансового моніторингу повинні мати право одержувати від суб'єктів первинного фінансового моніторингу будь-яку інформацію, необхідну для виконання ними функцій з регулювання і нагляду за цими суб'єктами.

Суб'єкти державного фінансового моніторингу та інші державні органи повинні забезпечувати відповідно до законодавства надання Уповноваженому органу своїх інформаційних ресурсів для створення та забезпечення функціонування Єдиної державної інформаційної системи у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів та фінансування тероризму.

Національний банк України під час виконання своїх функцій з надання ліцензії для здійснення особою операції з валютними цінностями у разі виявлення обставин, які свідчать, що така операція не має очевидної законної мети або може бути пов'язана з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванням тероризму, зобов'язаний повідомити Уповноважений орган про таку операцію. Як бачимо, існує тісний взаємозв'язок між суб'єктами державного фінансового моніторингу, який приведе до зниження рівня легалізації доходів.

Все це сприятиме вдосконаленню нормативно-правового забезпечення національної системи боротьби з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванням тероризму, а також дозволить забезпечити виконання відповідних рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF)[9]. Свій внесок до удосконалення системи фінансового моніторингу може внести подальша гармонізація із законодавством Європейського Союзу та розвиток співробітництва з іншими країнами.

Література

1. Легалізація тіньових доходів – справа кримінальна // Урядовий кур'єр. – 2006.-№ 126.- С.8.
2. Розвиток економіки та банківської системи України: Інформаційно-аналітичні матеріали. – К.: НБУ, 2005.- 46 с
3. Україна – бізнес. - 2007.- 16 квітня. - С.4.
4. Кірсанов В. Лише єдиним фронтом можна простояти відмиванню "брудних" грошей // Урядовий кур'єр. – 2007.- № 94. – С.10.
5. Внукова Н. Фінансовий моніторинг вдосконалюється // Україна business.- 2007.- № 1-2.- С.6.
6. Внукова Н.М. Розвиток фінансового моніторингу на ринку фінансових послуг // Шлях України до економічної безпеки.- Х.: ХНУВС, 2007. – С.9-13.
7. Закон України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом" із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 24 грудня 2002 року N 345-IV, від 6 лютого 2003 року N 485-IV;
8. Проект закону України про внесення змін до Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом" Відомості Верховної Ради України, 2003 р., № 1, ст. 2, № 5, ст. 48, № 14, ст. 104; 2004 р., № 36, ст. 433; 2006 р., № 12, ст. 100

9. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом".

УДК 658

Калишенко В.О.

АНАЛІЗ УМОВ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто порядок виявлення латентних факторів, які впливають на стан інноваційного потенціалу підприємства, врахування яких забезпечить прийняття ефективних рішень щодо його розвитку.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що українська економіка, долаючи певні перешкоди, прагне до переходу на інноваційну модель розвитку, статистичні дані свідчать, що рівень інноваційної активності українських підприємств все ще залишається на низькому рівні. Така ситуація надає актуальності питанням розвитку теоретичних та прикладних досліджень, які повинні забезпечити практиків методичними рекомендаціями щодо активізації інноваційної діяльності за рахунок ефективного використання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання.

Аналіз сучасних досліджень. Сучасні проблеми активізації інноваційної діяльності, окремі аспекти оцінки стану та розвитку інноваційного потенціалу досліджено у працях В. Верби та І. Новікової [1], С. Ільяшенка та Ю. Шипуліної [2], Н. Шуст [6], Н. Чухрай [5] та ін. Однак все ще потребують додаткових досліджень проблеми ефективного формування та використання інноваційного потенціалу промислових підприємств.

Метою роботи є визначення факторів, які впливають на стан інноваційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Визначальна роль у розвитку інноваційного потенціалу підприємства (ІПП) належить його управлінській системі. Ефективність прийняття рішень при цьому можна суттєво підвищити, якщо вони будуть базуватись на результатах аналізу та об'єктивній оцінці тих умов, які впливають на його формування.

До основних умов формування ІПП належать: по-перше, усвідомлені керівництвом першочергові напрями активізації інноваційної діяльності (ті напрями куди необхідно спрямовувати потенціал); по-друге, виявлені чинники, які стримують чи перешкоджають інноваційній діяльності на підприємстві.

Узагальнення відповідної літератури та думок експертів дозволило скласти перелік основних напрямів активізації інноваційної діяльності (a_i) промислових підприємств на сучасному етапі: розробка та впровадження нових видів продукції, робіт, послуг (a_1); підвищення якості продукції, робіт, послуг (a_2); оновлення техніки та устаткування (a_3); удосконалення технології виробництва (a_4); удосконалення організації виробництва (a_5); зміна організаційно-правової форми підприємства (a_6); підвищення кваліфікації персоналу (a_7); удосконалення організації маркетингу (a_8); удосконалення організації збуту (a_9); удосконалення методів управління персоналом (a_{10}); удосконалення методів управління виробництвом (a_{11}).

Крім того за результатами досліджень встановлено, що до факторів, які стримують інноваційну діяльність (p_i), практики перш за все відносять: недостатність власних коштів (p_1); недостатня державна підтримка (p_2); відсутність коштів замовників (p_3); низький платоспроможний попит на нові товари (p_4); складності з постачанням, сировиною та матеріалами (p_5); висока вартість нововведень (p_6); високий економічний ризик інновацій (p_7); тривалий термін окупності інвестицій (p_8); недостатня кваліфікація персоналу (p_9); недостатність інформації про нові технології (p_{10}); недостатність інформації про ринки збуту (p_{11}); недостатні можливості для кооперування з іншими підприємствами (p_{12}); недостатні можливості для кооперування з науковими організаціями (p_{13}); недосконала нормативно-правова база щодо інвестиційно-інноваційної діяльності (p_{14}); нерозвиненість внутрішньої інноваційної інфраструктури (p_{15}); нерозвиненість зовнішньої інноваційної інфраструктури (p_{16}); пасивність керівництва (p_{17}); нерозвиненість ринку технологій (p_{18}); недостатнє стимулювання та заохочення персоналу (p_{19}).

Така кількість взаємозалежних факторів не дозволяє однозначно визначити, які з них є найбільш впливовими та важливими на тому чи іншому підприємстві. Для подолання труднощів при виборі факторів, які істотно впливають на будь-яке явище, учені пропонують проводити аналіз апріорної інформації [4, с.149]. Її джерелом є досвід, кваліфікація та інтуїція осіб, які приймають рішення на підприємстві.

Зважаючи на те, що моделювання внутрішньої структури системи характеристик можливе лише за умови її кількісного визначення, для оцінки стану обраних характеристик доцільно застосовувати метод соціологічного дослідження. Збір інформації слід здійснювати шляхом анкетування фахівців системи управління підприємств із застосуванням спеціальної анкети. Така процедура дозволить використати статистичні методи моделювання, зокрема, багатофакторний аналіз. Його характерною особливістю є те, що він дозволяє непрямим методом визначити внутрішні латентні фактори, що характеризують умови формування ІПП.

Методи факторного аналізу дозволяють звести десятки вихідних ознак (факторів) до декількох узагальнених, які не спостерігаються безпосередньо при дослідженні, але, з'являються у моделі як лінійні комбінації вихідних ознак і піддаються певній інтерпретації. Залежно від того, які вихідні ознаки входять в узагальнені фактори, останні можна інтерпретувати як характеристики складних факторів, кожний з яких, з одного боку, іманентно властивий досліджуваному явищу або процесу, а, з іншого боку, з позиції кількісної оцінки не зводиться до якогось одного економічно зрозумілого показника.

Використовуючи викладений матеріал, були проведені дослідження на трьох промислових підприємствах: ВАТ "Турбоатом", ВАТ "СКМЗ" та ТОВ "Якста". Для аналізу використовувались середні експертні оцінки вищенаведених характеристик (a_i та p_i) та моделювались їх структури методом факторного аналізу з використання пакету прикладних програм Statistika.

Використовуючи рекомендації ряду авторів [3] отримана апріорна інформація, яка була оброблена у такій послідовності:

- 1) з використанням багатовимірною моделювання виділено фактори, що створюють умови формування інноваційного потенціалу підприємства;
- 2) визначено та вилучено з масиву даних та подальшого аналізу характеристики, що не потребують регулювання, за ознакою відсутності навантажень на встановлені на першому етапі суттєві фактори;
- 3) проаналізовано отримані результати та визначено особливості умов формування ІПП на підприємствах, що досліджувались.

Структура факторів, які визначають першочергові напрями інноваційної діяльності для ВАТ "Турбоатом" представлена в табл. 1.

Таблиця 1
Структура факторів, що характеризують першочергові напрями інноваційної діяльності на ВАТ "Турбоатом"

Фактор 1		Фактор 2	
характеристика	навантаження	характеристика	навантаження
a2	0,849	a8	0,768
a3	0,856	a9	0,726
a4	0,901	a10	0,831
		a11	0,727
Відсоток загальної дисперсії, що описується певним фактором			
29,94%		25,17%	

Обробка результатів опитування спеціалістів на ВАТ "Турбоатом" показала, що при визначенні основних напрямів інноваційної діяльності виділилось два фактори. Характеристики першого описують 29,94% загальної дисперсії, до нього входить техніко-продуктовий напрям інновацій. Другий фактор описує 25,17% загальної дисперсії та складається з характеристик, які вказують на необхідність удосконалення організаційно-управлінської системи підприємства з орієнтацією на маркетинг.

Таблиця 2
Структура факторів, що характеризують перешкоди активізації інноваційної діяльності на ВАТ "Турбоатом"

Перешкоди інноваційної діяльності							
Фактор 1		Фактор 2		Фактор 3		Фактор 4	
характеристика	навантаження	характеристика	навантаження	характеристика	навантаження	характеристика	навантаження
p7	0,795	p14	0,783	p6	0,733	p3	0,826
p11	0,713	p15	0,892	p19	0,760		
p12	0,806	p16	0,885				
Відсоток загальної дисперсії, що описується певним фактором							
17,09%		17,02%		14,52%		16,08%	

Згідно з інформацією наведеною в табл. 2, виявлено наявність чотирьох факторів, які стримують інноваційну діяльність підприємства. Перший з них описує 17,09% загальної дисперсії, склад цього фактору вказує на зовнішню нестабільність, яка перешкоджає активізації інноваційних процесів підприємства. Другий фактор, описуючи 17,02% загальної дисперсії, свідчить про нерозвиненість інноваційної інфраструктури підприємства. Третій фактор, який описує 14,52%, характеризує фінансові обмеження підприємства. Четвертий фактор – відсутність коштів замовників, описує 16,08% загальної дисперсії.

Як свідчать отримані результати для ВАТ "Турбоатом", в першу чергу необхідною є активізація роботи з розробки технічних та продуктових інновацій та удосконалення організаційно-управлінської системи підприємства, яка має бути зорієнтована на маркетинг. При цьому основними перешкодами розвитку інноваційної діяльності є зовнішня нестабільність, нерозвиненість інноваційної інфраструктури, фінансові обмеження та відсутність коштів замовників.

Першочерговими напрямами інноваційних змін на даному підприємстві мають стати розробка та виробництво нових видів продукції, покращення її якості, підвищення кваліфікації персоналу, удосконалення організаційно-управлінської системи підприємства з орієнтацією на маркетинг. До основних перешкод відносяться незадовільний стан зовнішньої інноваційної інфраструктури, недостатній рівень активності керівництва, неузгодженість внутрішніх та зовнішніх механізмів в діяльності підприємства, недостатність інформаційного забезпечення.

Узагальнення результатів факторного аналізу проведеного за даними анкетного опитування у ТОВ "Якста" вказує на те, що в першу чергу керівництво підприємства має спрямовувати інноваційні зміни на застосування нових методів управління, удосконалення організаційно-управлінської системи з орієнтацією на маркетинг та підвищення кваліфікації персоналу, техніко-технологічні зміни та на зміну товарно-продуктової політики. Основними факторами, що перешкоджають активізації інноваційної діяльності на цьому підприємстві, визначені недосконале інформаційно-правове забезпечення, неправильно обрані напрями інноваційних змін, недосконала зовнішня інноваційна інфраструктура, недостатнє забезпечення підприємства фінансовими ресурсами.

Висновок. Виявлені латентні фактори обумовлюють рівень розвитку інноваційної діяльності та стан його інноваційного потенціалу. Отримані результати свідчать про те, що на кожному підприємстві є свої власні орієнтири та проблеми. Така ситуація вказує на необхідність врахування можливості індивідуального підходу в процесі розробки управлінських заходів щодо розвитку інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання. До того ж, узагальнення отриманих результатів дозволило встановити і загальні проблеми, які стримують інноваційну діяльність на досліджуваних підприємствах. До них належать необхідність удосконалення організаційного забезпечення інноваційних процесів та врахування особливої ролі у розвитку інноваційної діяльності підприємств творчості їх персоналу.

Отримані результати повинні стати відправними позиціями для розробки програми розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств, що може бути темою наступних наукових розробок.

Література

1. Верба В.А., Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. - 2003. - №3. - С.22-31.
2. Ильяшенко С.Н., Шипулина Ю.С. Составляющие инновационного потенциала субъекта хозяйственной деятельности // Вісник СумДУ. - 2002. - №7(40). - С.118-125.
3. Мартюшева Л.С., Семенов В.Б. Факторний аналіз управлінської діяльності // Економіка розвитку. - 2004. - №1(29). - С.5-9.
4. Статистические методы анализа экспертных оценок. Сб. статей. - М.: 1977.
5. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Монографія. - Львів: видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2002. - 316 с.
6. Шуст Н.Б. Технологія реалізації інноваційного потенціалу через систему закладів соціальної роботи з молоддю в Україні // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики — Київ — Запоріжжя — Одеса, 1998. вип. 3 — С. 286-290.

Корнєєв В.В.

**ОЦІНКА КАПІТАЛІЗАЦІЇ НЕБАНКІВСЬКИХ
ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ**

Розглянуто сутність терміну "капіталізація", визначено складові та особливості капіталізації небанківських установ в Україні, розроблено пропозиції щодо підвищення капіталізації установ фінансового сектору.

Постанова проблеми. Небанківські фінансові установи України, – страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки та інші – в останні роки розвиваються досить активно. Virізнюються щонайменше чотири причини, які сприяють їх динамічному наступу: а) прогресуючий розвиток фінансового ринку; б) сегментація попиту клієнтів і диверсифікація спектру фінансових продуктів; в) потреби інвестиційного розміщення заощаджень домашніх господарств з більш високим рівнем очікуваного доходу; г) поглиблення регулятивних вимог щодо надання фінансових послуг в різних сферах.

Ринкові позиції фінансових структур, у т.ч і небанківських, чітко простежуються через їх капіталізацію. Незадовільна на сьогодні капіталізація (фактично недокапіталізація) вітчизняних фінансових установ та фінансового сектора економіки в цілому – це проблема макроекономічного масштабу. Тому питання підвищення капіталізації фінансового сектору слід визнати одним з найважливіших. Оскільки композиційно капіталізація небанківських фінансових установ є частиною капіталізації всього фінансового сектору, то можна говорити про їх спільну основу вирішення зазначеної вище макропроблеми.

Метою статті є обґрунтування сутності терміну "капіталізація", визначення складових та особливостей капіталізації небанківських установ в Україні, формування пропозицій щодо підвищення капіталізації установ фінансового сектору.

Виклад основного матеріалу. Уточнення понятійної сутності терміну "капіталізація" дозволило обґрунтувати наступний підхід до визначення цього терміну: під капіталізацією слід розуміти номінальну чи/або понадпервісну вартість фінансових активів, що розміщені на ринку. Іншими словами, це узагальнена ринкова оцінка вартості активів, що визначається (чи може бути визначеною) в процесі їх купівлі-продажу. Капіталізація виростає з вартості (початкової, або номінальної), приростає доданою вартістю, і фіксується в кінцевому значенні як капіталізована, – тобто нарощена вартість тих чи інших попередньо авансованих активів.

Капіталізація установ фінансового сектору проявляється у двох формах: а) номінальна чи/або адміністративно задана (для банків та небанківських установ, яка унормована вимогами відповідних регуляторів); б) ринкова, яка відображає стан розвитку вторинного ринку тих чи інших фінансових активів.

Складовими капіталізації є наступні. По-перше, це кошти, вкладені засновниками (акціонерами) в організацію започаткування та/або підтримки-розширення діяльності підприємства. Сукупний обсяг таких коштів формує статутний (акціонерний) капітал. По-друге, це частина прибутку після оподаткування (за винятком дивідендних виплат), що реінвестується з метою фінансування розширеного відтворення бізнесу. Іншими словами, у цьому випадку мова йде про "капіталізований прибуток". По-третє, це сукупна вартість всіх активів компанії, оцінена в ринкових цінах в конкурентному середовищі. Це і є ринкова капіталізація, яка визначає ринковий розмір компанії чи ємність конкретного сегмен-

ту ринку. Оскільки акції найбільш адекватно відображають мобільність руху фінансового капіталу, то ринкова вартість активів у корпоративному секторі справедливо співвідноситься з вартістю акцій компанії. Звичайно, що номінальна вартість є стартовою оцінкою і формується в межах первинного ринку, а наступна оцінка ринкової капіталізації можлива тільки за наявності вторинного ринку.

Саме з цих позицій надалі буде проаналізовано капіталізацію небанківських фінансових установ. У групі останніх порівняно найбільш розвинутими – за показниками капіталу, активів, охоплення клієнтів послугами є страхові компанії. Тому, з точки зору, оцінки капіталізації небанківських фінансових установ, доцільно переважно говорити на прикладі страхових компаній.

Страховий ринок України в останні роки засвідчує потужну динаміку розвитку. Наприкінці 2006 р. 411 зареєстрованих вітчизняних страхових компаній отримали страхових премій на суму 13,829 млрд. грн., що склало близько 3 % від ВВП країни (найбільший показник в порівняній ретроспективі був за результатами 2004 р. – 5,6 %).

При визначенні особливостей капіталізації вітчизняного страхового ринку вирізняються дві позитивні обставини.

По-перше, згідно законодавчих вимог, страховики повинні зафіксувати статутні капітали обсягом 1,5 млн. євро – для компаній зі страхування життя, та 1 млн. євро – для всіх інших. Невиконання цих мінімальних стандартів дозволяє державному регулятору – Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг призупинити чи відізнати відповідні ліцензії. За статистичною інформацією, обсяги сплачених статутних капіталів страховиків постійно зростають, а сукупний статутний капітал, закумуляований страховиками, оцінювалася наприкінці 2006 р. на рівні 8,391 млрд. грн. (темп росту тільки за останній рік становив 20 %, або вартісно 1,7 млрд. грн.). Проте, при порівнянні з банками, сумарний статутний капітал страховиків все ж таки є більш ніж втричі меншим.

По-друге, на капіталізацію вітчизняного страхового ринку суттєво вплинули зміни в регулюванні операцій перестрахування (насамперед, введення п'ятнадцятивідсоткових штрафних стягнень на угоди з "нерейтинговими" перестраховальниками-нерезидентами та рестрикції на перестрахування ризиків в окремих країнах).

У 2006р. переважна частина страхових ризиків була перестрахована в межах України, і тільки 4,0 % – за кордоном. Тобто, за таких умов, значний обсяг капіталу залишається в межах національної економіки як інвестиційний ресурс внутрішнього походження.

Недержавні пенсійні фонди (НПФ) вирізняються також суттєвими особливостями діяльності на фінансовому ринку. По-перше, НПФ є неприбутковими організаціями, для яких відсутні вимоги щодо розміру статутного й інших капіталів. По-друге, функцію розміщення закумуляованих пенсійних внесків виконує не безпосередньо НПФ, а спеціальні структури – компанії з управління активами (КУА), котрих на початку 2007 р. нараховувалося ліцензовані 224 одиниці. КУА виступає як невід'ємний елемент менеджменту операцій по збереженню і капіталізації пенсійних коштів НПФ, а також коштів інститутів спільного інвестування (ІСІ). Тому капіталізацію НПФ та ІСІ можливо оцінити за величиною їх чистих активів, які визначаються як різниця між обсягами зобов'язань і активів.

За попередніми даними, станом на 31.12.2006 р. загальний обсяг чистих активів зареєстрованих 79 вітчизняних НПФ становив 144,3 млн. грн. (1,82 млн. грн. у розрахунку на один НПФ), що більш, ніж втричі перевищило показник 2005 р.

На цю ж дату сума активів 266 ІСІ (крім венчурних фондів) становила 1,38 млрд. грн., а сума їх чистих активів (крім венчурних фондів) – 1,18 млрд. грн. В останньому випадку показник суми чистих активів ІСІ слугує визначником їх капіталізації.

Сукупний капітал 781 кредитної спілки на цю ж дату сягнув 1,1 млрд. грн. (1,4 млн. грн. у розрахунку на одну кредитну спілку).

Особливістю оцінки капіталізації всіх небанківських фінансових установ є відсутність вторинного фондового ринку їх фінансових активів, тобто така капіталізація є номінальною (такою, що задається адміністративно законодавчими та нормативними актами) чи визначається розрахунково в установленому порядку як вартість чистих активів. В усіх наведених вище прикладах рівень капіталізації може визнаним достатнім тільки для вирішення поточних, але ніяк не перспективних завдань.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Формулювання пропозицій в частині підвищення капіталізації полягає у попередній постановці двох наступних питань і відповідях на них. Перше питання: де знайти ресурси для підвищення капіталізації фінансового сектору? І споріднено друге: що потрібно зробити для підвищення рівня капіталізації установ фінансового сектору?

Вирішення обох питань полягає у підтримці та використанні двох шляхів (можливостей, ресурсів). Це, зокрема: власні фінансові можливості інституційних одиниць; ресурси екзогенного походження. При цьому, власними фінансовими можливостями (внутрішньосистемними важелями) підвищення капіталізації є:

капіталізація прибутку фінансових установ; окремий захід – обмеження дивідендних виплат в поточному періоді та впровадження кумулятивних схем дивідендної політики;

перманентне підвищення вимог до мінімального розміру статутного капіталу.

Використання ресурсів капіталізації екзогенного походження можливе через:

активізацію і збільшення ємності (питомої ваги) організованого вторинного ринку фінансових активів – у першу чергу вторинного ринку акцій;

вирішення проблеми детінізації економіки, що проявляється в легалізації фінансової діяльності учасників ринку, розширеному використанні суб'єктами домогосподарств фінансових послуг та продуктів банків і небанківських структур;

консолідацію капіталу з використанням процедур злиття та поглинання компаній на ринку; об'єднання банківського, небанківського і промислового капіталу; створення холдингів та фінансово-промислових груп.

Література

1. Захарін С.В. регулювання розвитку інвестиційного ринку // Фінанси України.-2005.- №7
2. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України / За ред.О.Г.Осауленка; Відпов. За випуск В.А. Головка .- К.:Техніка, 2006.-590с.

Костирко Л.А., Разумцев В.В.

**ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРІОРИТЕТНІ АСПЕКТИ
УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЦІЛЬОВОГО
ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ**

Досліджено динаміку та визначено причини фінансових порушень при використанні бюджетних коштів, обґрунтовано цільові функції фінансового контролю, розроблено організаційно-економічний механізм підтримки фінансового контролю цільового використання бюджетних коштів

Постанова проблеми. У сучасних умовах розвитку української економіки існує тенденція ускладнення організаційних структур управління підприємств, посилення децентралізації їх діяльності, збільшення нестабільності економіко-правового середовища. Практика показує, що саме фінансовий контроль дозволяє управляти підприємством, як єдиним господарським організмом, незважаючи на існуючі динамічні зміни різних факторів оточуючого середовища. Тому вдосконалення контролю потребує теоретичних і практичних досліджень у галузі організації фінансового контролю і методики його здійснення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє визначити поглиблення інтересу до пошуку новітніх інструментів і сучасних підходів щодо здійснення фінансового контролю. Питанням вдосконалення державного фінансового контролю присвячено праці Білухи М.Т., Бутинця Ф.Ф., Гермичука П. К., Стефанюка І.Б., Рубана Н.І., Александрова В.Т., Назарчука О.І., Калюги Е.В., Усача Б.Ф., Шевчука В.О. та інших [1-7]. Вченими досліджено сутність та методологію державного фінансового, фінансово-господарського контролю та ревізії в суспільстві з перехідною економікою. Але існуючі трансформаційні процеси потребують подальшого дослідження та обґрунтування найбільш ефективних засобів здійснення фінансового контролю у конкретних економіко-політичних умовах господарювання.

Цілі статті полягають у визначенні сучасних тенденції та передумов організації фінансового контролю в Україні та формування на цій основі відповідних цільових функцій фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу. Останні роки господарювання в Україні характеризуються посиленням функції державного контролю за збереженням і раціональним використанням державної власності та бюджетних коштів. Передумовою до цього стало зниження рівню фінансової дисципліни економічних суб'єктів, численні факти використання державних фінансових ресурсів не за призначенням, ухиляння від сплати податків, наявність суттєвої заборгованості з виплати заробітної плати, недофінансування галузей народного господарства, та збільшення податкового тиску на суб'єкти підприємницької діяльності.

Лише органами державної контрольно-ревізійної служби щороку виявляється таких порушень на сотні мільйонів гривень. Так, у 2004-2005 роках перевірено 112 установ, підприємств, причетних до використання бюджетних коштів. На 64 підприємствах, тобто майже на кожному другому, виявлено фінансові порушення на загальну суму 14, 7 млн. грн., у тому числі такі, що призвели до збитків на 1,4 млн. грн [6]. Динаміку виявлених та відшкодованих нецільових витрат та нестач коштів і матеріальних цінностей за 2003-2006 роки зображено на рис. 1.

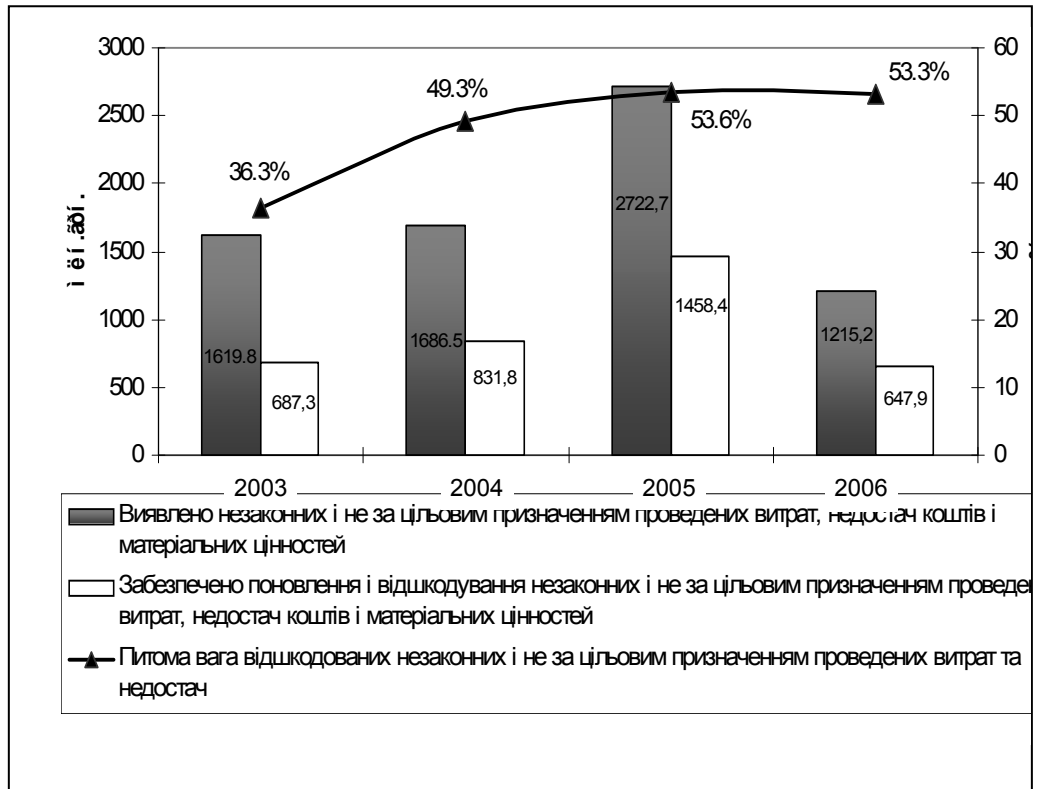


Рис. 1. Динаміка виявлених та відшкодованих нецільових витрат органами державної контрольно-ревізійної служби України.

В цілому, протягом 2006 року, у порівнянні з 2003-2005 роками спостерігалась тенденція до зниження сум виявлених незаконних та нецільових витрат бюджетних коштів у вугледобувній промисловості. Це зниження є результатом комплексу заходів, вжитих протягом зазначених років, на запобігання фінансових порушень, зокрема таких, як заборона проведення негрошових форм розрахунків, переведення на казначейське обслуговування видатків державного бюджету, впорядкування періодичності і дієвості контролю за використанням бюджетних коштів.

Крім цього, в результаті посилення профілактичної спрямованості фінансового контролю по недопущенню безгосподарності та марнотратства упереджено втрату вартості основних засобів та інших матеріальних цінностей на 7279,5 млн. грн. та грошових коштів і матеріальних цінностей, виявлених в лишках, на 409,4 млн. грн. А також виявлено факти заниження вартості приватизованого майна та орендної плати на 148,9 млн. грн., взяття до сплати зобов'язань, що перевищують кошторисні призначення на 204,0 млн. грн., заниження вартості приватизованого майна та орендної плати на 148,9 млн. грн. [5, с.52]. Як свідчать дані найбільш поширеними порушеннями фінансово-бюджетного законодавства залишаються:

незаконне і не за цільовим призначенням витрачання бюджетних коштів при виконанні державних цільових програм, оплаті виконаних будівельних, ремонтних робіт, наданих послуг, отриманих матеріальних цінностей;

недостачі коштів і матеріальних цінностей, заниження вартості приватизованого майна;
незаконне списання коштів на собівартість;
взаємозаліки по погашенню кредиторської заборгованості установ з порушенням чинних нормативних актів;
надання за рахунок бюджетних коштів позик та кредитів суб'єктам підприємницької діяльності;
втрата доходів місцевих бюджетів внаслідок звільнення органами місцевого самоврядування суб'єктів господарювання від сплати податків і зборів без відповідного обґрунтування;
незаконне списання коштів на обслуговування соціальної сфери.
Структуру фінансових порушень виявлених в 2006 році, по основних показниках наведено на рис. 2.

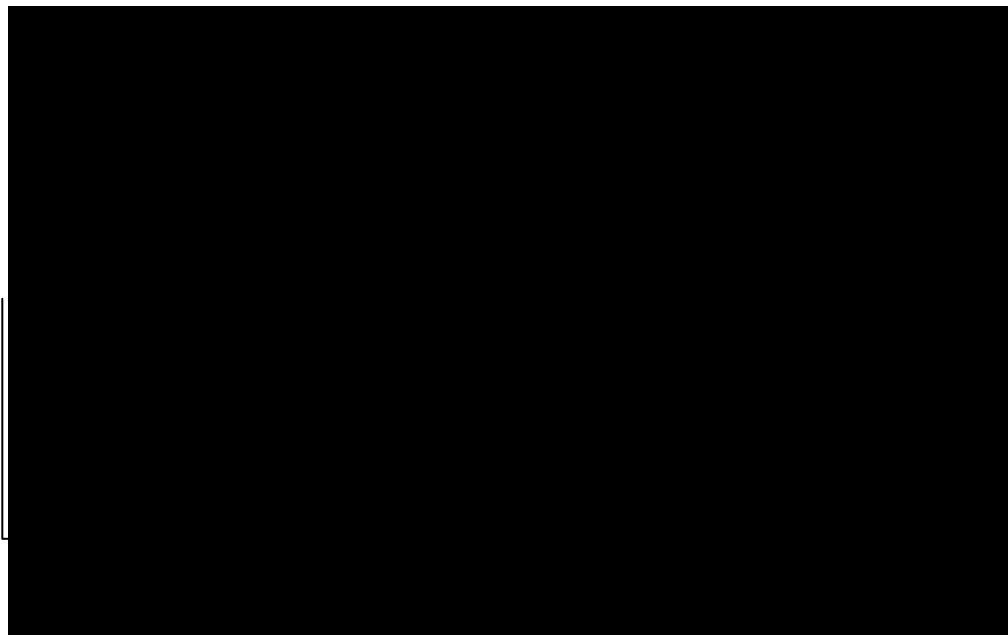


Рис. 2. Структура фінансових порушень при використанні бюджетних коштів, виявлених органами державної контрольно-ревізійної служби в 2006 році.

Численні факти безгосподарної діяльності, привласнювання державного багатства, створення господарюючих суб'єктів на основі банкрутства бюджетного підприємства, існування схем незаконного обігу державних коштів, тощо доводять необхідність запровадження нових методів дослідження цільового використання бюджетних коштів, а саме ефективності виконання державних програм.

Безумовна актуальність питань забезпечення державного контролю за раціональним та цільовим використанням бюджетних коштів, необхідність комплексних перевірок економічної й контрольної роботи фінансових органів, органів державної виконавчої влади і місцевого самоврядування потребує окреслення сутності, основних суб'єктів та цільових функцій державного фінансового контролю.

Державний фінансовий контроль полягає в установленні фактичного стану справ щодо дотримання фізичними та юридичними особами вимог чинного законодавства, перевірці виконання зобов'язань перед державою, забезпеченні до-

тримання законності, ефективності, фінансової дисципліни і раціональності в процесі формування, розподілу, володіння, використання та відчуження активів держави. Він здійснюється відповідними органами державного фінансового контролю та забезпечує інтереси держави та суспільства [2,3,7].

В Україні державний контроль за цільовим використанням бюджетних коштів виконують органи ДКРС. Статтею 2 Закону України "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні" визначено, що головним завданням ДКРС є здійснення державного контролю за витрачанням коштів і матеріальних цінностей, їх збереженням, станом і достовірністю бухгалтерського обліку й звітності в міністерствах, відомствах, державних комітетах, державних фондах, бюджетних установах, а також на підприємствах і в організаціях, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів та державних валютних фондів [3, с.21].

Поряд з ДКРС в Україні є й інші державні органи, які здійснюють функції економічного контролю, а саме: Рахункова палата Верховної Ради України; ДПА України; Міністерство фінансів України та підрозділ, що діє при ньому - Державне казначейство України; Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України; Міністерство праці та соціальної політики України; Фонд державного майна України; Державний комітет статистики України; Антимонопольний комітет України; Національний банк України.

Головною метою державного фінансового контролю є забезпечення дотримання законності й економічної доцільності використання бюджетних коштів.

Залежно від виду контролю (попередній, поточний, наступний) розрізняють комплекс завдань та пріоритетів його організації (рис. 3)

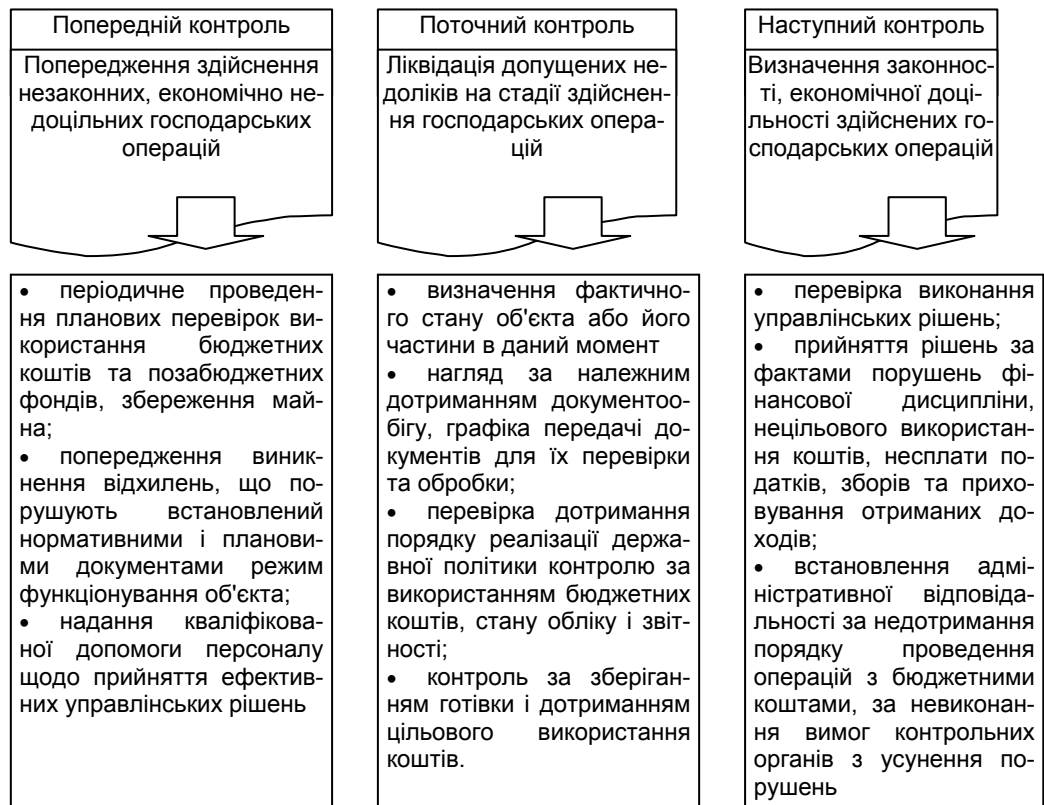


Рис. 3. Цільові функції фінансового контролю

Цільовою настановою періодичного контролю є попередження здійснення незаконних, економічно недоцільних господарських операцій на стадії прийняття управлінських рішень. Поточний контроль націлений на ліквідацію допущених недоліків на стадії здійснення господарських операцій у процесі діяльності підприємства. Наступний контроль передбачає визначення законності, економічної доцільності здійснених господарських операцій, реалізованих управлінських рішень.

Вирішення завдань фінансового контролю цільового використання бюджетних коштів потребує вдосконалення внутрішнього контролю на підприємствах, що є найбільш надійним засобом підвищення його ефективності і мінімізації втручання держави у фінансову-господарську діяльність підприємств.

В якості основного засобу вдосконалення внутрішнього фінансового контролю пропонується формування відповідного механізму підтримки, який складається з організаційної та економічної частини та містить системи планування, моніторингу, бухгалтерського обліку, аналізу і діагностики й регулювання (рис. 4).

Організаційна складова є сукупністю суб'єктів управління, нормативно-правового забезпечення і організаційних методів у сфері регулювання за належним виконанням контролю.

Економічна складова відображає взаємодію контролю над доходами, видатками, напрямками використання бюджетних коштів, покриття витрат і отримання необхідного фінансового результату для подальшого забезпечення програм розвитку підприємства.

Створення системи фінансового контролю використання коштів припускає, окрім органів управління, наявність документів управління і засобів зв'язку, а також програмно-апаратних засобів. Програмно-апаратні засоби – це перш за все ЕОМ, забезпечені засобами інформаційного, функціонального і технічного аналізу.

Проведений аналіз застосування механізмів фінансового контролю цільового використання бюджетних коштів на вітчизняних підприємствах дозволив встановити наступні недоліки: відсутність належної організації контролю цільового використання бюджетних коштів; недоробка питань технічного сполучення інформаційних засобів із службами і засобами аналізу; недоліки систем обліку витрат і, як результат, неможливість оцінки цільового спрямування витрат, недооцінка програмних засобів аналізу і відсутність необхідного сучасного програмного забезпечення.

Старі структури систем фінансового контролю цільового використання коштів повинні поступатися місцем новим, гнучкішим, які чітко відображають всі області діяльності підприємства і його підрозділів, дозволяють швидко і своєчасно реагувати на щонайменші зміни в структурі його витрат, на їх цілі і напрямки. Тому варто запропонувати поетапний алгоритм вдосконалення фінансового контролю цільового використання бюджетних коштів.

На першому етапі проекту вдосконалення системи видається наказ по підприємству, в якому визначаються: склад робочої групи, виконавці, поставлені завдання, календарні терміни підготовки.

На другому етапі робоча група визначає загальний поточний об'єм робіт, розподіляє його серед відповідальних виконавців, конкретизує для підрозділів вимоги, що пред'являються до них, націлює їх на багатоваріантність рішень поставлених задач.

Третій етап включає безпосереднє виконання поставлених завдань.

На четвертому етапі робоча група збирає підготовлені матеріали і обробляє отримані дані.

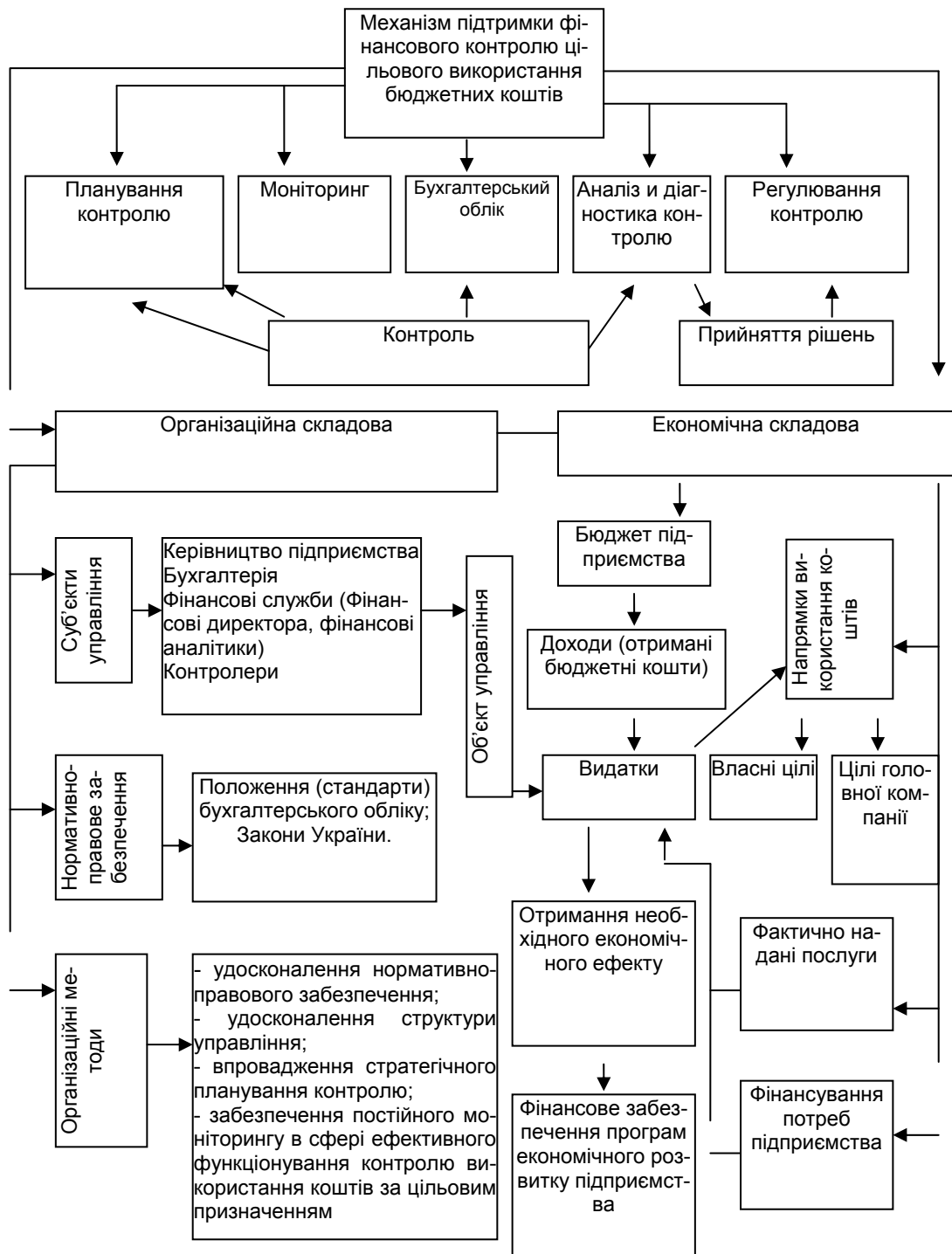


Рис. 4. Організаційно-економічний механізм підтримки фінансового контролю

П'ятий етап – систематизація і аналіз даних. Сам процес аналізу дозволяє сформулювати цільові установки підприємства і використовувати систему показників ефективності діяльності, необхідну для контролю і аналізу результатів.

Завершальним, шостим етапом розробки системи є нормування і планування ресурсів і витрат підприємства, контроль за їх цільовим використанням. План стане основою діяльності підприємства, оскільки дозволить забезпечити узгодженість в роботі підрозділів, контролювати результати, визначити потребу в ресурсах, стимулювати трудову активність.

Така поетапна організація створення системи фінансового контролю за використанням коштів із застосуванням сучасних методів обліку, нормування і планування, аналізу і моніторингу дасть можливість підвищити ефективність внутрішнього контролю цільового використання бюджетних коштів та оптимізує систему державного фінансового контролю за рахунок надання достовірної та повної інформації про стан об'єкту дослідження.

Висновки та перспективи подальших розробок заключаються в необхідності подальшого вдосконалення системи фінансового контролю цільового використання бюджетних коштів перш за все за рахунок посилення ефективності внутрішнього фінансового контролю на базі використання відповідного організаційно-економічного механізму його підтримки.

Література

1. Білуха М.Т. Курс аудиту: Підручник. - 2-ге вид., перероб. - К.: Вища шк. - Т-во "Знання", КОО, 1999. – 574 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія: 2-е вид., доп. і перероб. Житомир: ЖІТІ, ПП "Рута".- 2000. - 512 с.
3. П. К. Гермчук, І.Б. Стефанюк, Н.І. Рубан, В.Т. Александров, О.І. Назарчук. Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит. – Київ: НВП "АВТ", 2004. – 424 с. (Інтегрований навчально-атестаційний комплекс)
4. Калюга Е.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: Монографія. – К.: Ельга, Ніка-центр, 2002. – 360с.
5. Романенко О. Проблемы организации внутреннего аудита финансовых ресурсов в холдинговой компании // Бухучет и аудит. – 2006. - №8. – С.61-64
6. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія: Підручник. - 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2001. – 253 с.
7. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології). – К.: Київ. держ. торг.- екон. ун-т, 1998. – 371 с.

УДК 657.6

Костирко Р.О.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито: елементи структури внутрішнього контролю, фактори середовища контролю, підходи до організації внутрішнього контролю, системна характеристика цілей внутрішнього контролю підприємства, пріоритетні завдання, функції, принципи, методи та процедури внутрішнього контролю

Постановка проблеми. Закономірно, що в умовах активізації ринкових відносин, інтеграції капіталу та підвищення конкурентного тиску займає все більш вагоме місце в управлінні внутрішньогосподарський контроль. В управлінні внутрішній контроль є комплексною функцією.

Існуючий вітчизняний досвід організації та підходи до організації внутрішнього контролю виробничої діяльності в основному спрямовані на організацію перевірок виробничих показників, фінансових результатів і майнового стану, тобто спрямовані на отримання інформації, яка забезпечує потреби зовнішніх користувачів. Зростання потреб управління в наявності якісної та достовірної інформації обумовлює необхідність розробки питань з удосконалення системи внутрішнього контролю та його організаційно-методичного забезпечення.

Враховуючи індивідуальний характер систем менеджменту, специфіку бізнесу та знаходження підприємств на різних фазах життєвого циклу можна констатувати про неможливість існування універсальної концепції. Іншими словами, предметом розгляду стає методологія формування концепції внутрішнього контролю з урахуванням індивідуальності кожного окремого підприємства та визначення найвагоміших факторів його функціонування.

Аналіз існуючих досліджень в цій сфері [1,2,4,5,6,8,9,10] дозволив зробити висновок, що система внутрішнього контролю, з одного боку, відзначається індивідуальністю, а з іншого, залежить від цілей управління.

Е.А. Аренс і Дж.К. Лоббек відзначають, що система внутрішнього контролю складається з конкретних методик і процедур (контрольних моментів), розроблених для того, щоб адміністрація компанії була впевнена, що визначені цілі компанії будуть успішно досягнуті [1, с. 258].

Система внутрішнього контролю як поняття визначає правила та процедури контролю, запроваджені керівництвом підприємства для досягнення поставленої мети – забезпечення інформацією системи управління для дотримання внутрішньої господарської політики, збереження та підвищення потенціалу вартості підприємства і забезпечення своєчасної підготовки надійної фінансової інформації. Звідси система внутрішнього контролю на підприємстві виходить за межі тих аспектів, які стосуються тільки бухгалтерського обліку та об'єднує такі елементи: середовище контролю, фактори середовища контролю, специфічні заходи контролю.

На думку Р. Монтгомери у сполученні всі ці елементи структури внутрішнього контролю забезпечують підприємству зниження ризику в діловій і фінансовій діяльності, а також в бухгалтерському обліку [2, с. 155]. Кожний елемент передбачає наявність правил, процедур, методики і документації, розроблених для видачі надійної інформації, підвищення ефективності роботи і дотримання визначених вимог.

Мета статті – обґрунтування організаційно-методичних основ системи внутрішнього контролю.

Викладення основного матеріалу. Методологічні положення внутрішнього контролю в даному дослідженні базуються на основі комплексного підходу. Організаційно-методичним базисом внутрішнього контролю є: контрольне середовище; методологічне забезпечення; інформаційне середовище; специфічні засоби та процедури контролю; результат внутрішнього контролю (узагальнення інформації підконтрольного об'єкту) (рис. 1).

Можна погодитися з позицією ряду авторів, що контрольне середовище – це: по-перше, умови роботи механізму внутрішнього контролю [6, с. 25]; по-друге, практичні дії керівництва суб'єкту перевірки, спрямовані на встановлення та підтримку системи внутрішнього контролю [9, с. 188]; по-третє, інформаційна сфера, де здійснюються операції: заходи й записи, якими характеризують стан функціонування внутрішнього контролю, загальне ставлення власника і керівництва підприємства до діючої системи внутрішнього контролю, та оцінюють важливість діючої системи внутрішнього контролю для підприємства у підвищенні надійності його фінансової системи [4, с. 196].

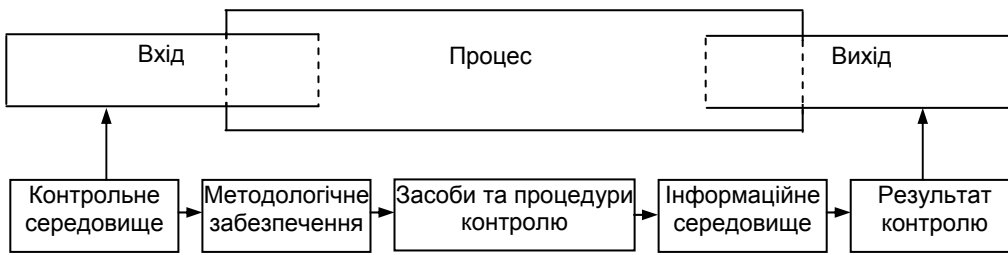


Рис. 1. Організаційно-методична основа внутрішнього контролю

Фактори середовища внутрішнього контролю – це чинники, що визначають зміст і функції, завдання й результати внутрішнього контролю.

Аналіз наукової вітчизняної і зарубіжної літератури [1, с. 264-300; 2, с. 160-165; 4, с. 196; 6, с. 25; 9, с. 188] дозволив виділити групи факторів середовища внутрішнього контролю у відповідності з принципом ієрархічності, який встановлює підпорядкованість у наступному: підприємство-управління-контроль (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація факторів середовища внутрішнього контролю

Групи факторів	Фактори середовища контролю
Зовнішні фактори	рівень розвитку економіки, економічна і політична стійкість ринку, розвиток законодавчої бази ринкового типу, податкова політика держави; дотримання діючого законодавства і робота з зовнішніми органами контролю; договірна дисципліна; невизначеність і ризик діяльності
Ієрархія внутрішніх факторів за рівнями:	
підприємство	Цілі, завдання і стратегії підприємства; види і масштаб діяльності підприємства; організаційна структура; регламентація взаємин між підрозділами підприємства
управління	управлінська філософія, принципи та методи керівництва; управлінські методи контролю, в тому числі кадрова політика; налагодженість системи комунікацій і системи інформаційного забезпечення управління; визначення і документальне закріплення розподілу відповідальності і повноважень співробітників; методи доведення встановлених правил до співробітників; конфліктність у колективах; мотивація, професійна підготовка
контроль	законодавчі положення стосовно внутрішнього контролю; визначення і документальне закріплення процедур контролю; вивчення керівниками виявлених у результаті контролю відхилень та своєчасність прийняття ними рішень за виявленими відхиленнями; налагодженість систем бюджетування, бізнес-планування, підготовки фінансової звітності для зовнішніх користувачів; підготовка внутрішньої звітності для внутрішніх користувачів; адекватність системи документації і документообігу організації її розмірам і структурі; положення відділу внутрішнього контролю

Метою внутрішнього контролю є інформаційне забезпечення управлінських рішень по досягненню стратегічних цілей та завдань підприємства, орієнтованих не тільки на найближче, але й на порівняно віддалене майбутнє. Звідси мета внутрішнього контролю полягає у формуванні цілеспрямованого комплексу заходів по досягненню головної мети функціонування підприємства – забезпечення відтворення вартості підприємства шляхом оптимізації фінансового результату.

Потенціал зростання вартості підприємства може бути представлений як активи і джерела створення активів (ресурсний потенціал) та їх здатність в ході виробничо-фінансової діяльності (діючий потенціал) приносити певну економічну вигоду [3, с. 24-25]. З точки зору внутрішнього контролю сукупний потенціал підприємства – це сума окремих ресурсних та діючих потенціалів в розрізі сегментів бізнесу, центрів відповідальності. Ресурсний потенціал включає активи, які знаходяться у власності підприємства (майнові права) та джерела утворення активів (власний та позиковий капітал). В даній інтерпретації ресурсний потенціал розглядається в статичній та аналізується на базі статичних бухгалтерських балансів. Важливим показником, який характеризує ресурсний потенціал підприємства, є чисті активи. Однак потенціал постійно змінюється, як і величина та структура активів і капіталу. Функціонуючий ресурсний потенціал є діючим потенціалом. Результатом функціонування діючого потенціалу є формування фінансового результату. Діючий потенціал знаходить відображення в динамічних бухгалтерських балансах і характеризується показником чистих пасивів. Звідси зроблено висновок стосовно визначення ключових ділянок внутрішнього контролю: ресурси (активи) – процеси – результат (пасиви).

Системна характеристика цілей внутрішнього контролю та підконтрольних показників наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Системна характеристика цілей внутрішнього контролю підприємства

Цілі	Характеристика	Фактори	Заходи	Контрольні показники
1	2	3	4	5
Потенціал зростання вартості підприємства	Підвищення вартості підприємства відображає ефективність діяльності та збалансованість розвитку	Зростання суми дисконтованих грошових потоків	Впровадження системи бюджетування прибутку на квартал з системою персональної відповідальності	Прибуток
Потенціал зростання прибутковості	Прибуток підприємства характеризує ефективність задоволення потреб клієнтів (розвиток та досягнення стратегічних цілей)	Зростання операційного прибутку без врахування стратегічних інвестицій	Визначення строків амортизації витрат	Операційний прибуток – витрати на амортизацію
Потенціал зростання ефективності використання ресурсів	Ресурсами є кошти, запаси, можливості, джерела (фінансові, економічні, матеріальні)	Зростання прибутку від використання ресурсів	Впровадження управління ресурсами, організація процесу, планування, контролю і системи мотивації досягнення цільових показників Визначення норм використання ресурсів для кожного підрозділу	Рентабельність сукупних активів Доходність інвестицій без врахування банківського відсотка і непрямих витрат Рентабельність витрат

1	2	3	4	5
Потенціал зниження витрат	Витрати характеризують зменшення майбутніх економічних вигод, пов'язаних зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу	Мінімізація собівартості продукції Оптимізація рівня запасів	Впровадження системи внутрішнього контролю витрат	Витрати матеріалів Витрати на обробку Витрати на якість Запаси

Приоритетними завданнями внутрішнього контролю є:
аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища;
контроль за досягненням поставлених стратегічних цілей і завдань підприємства;
забезпечення взаємозв'язку між стратегічною і оперативною діяльністю підприємства;
збереження та ефективного використання матеріальних активів;
внутрішній контроль грошових потоків підприємства;
своєчасне виявлення невикористаних резервів, попередження незаконних дій і непродуктивних витрат за центрами відповідальності та видами діяльності;
внутрішній контроль добавленої вартості;
узагальнення інформації внутрішнього контролю витрат для вибору альтернативних управлінських рішень по корегуванню та розрахунку показників прогнозних бюджетів;

оцінка ризику внутрішнього контролю.

При вирішенні завдань внутрішнього контролю виконуються як загальні, так і специфічні функції за наступними напрямками:

1) функціональному – як самостійна функція управління, яка забезпечує зворотній інформаційний зв'язок з об'єктом управління;

2) інформаційно-аналітичному – як інформаційна система, метою якої є забезпечення керівників усіх рівнів інформацією, необхідною для оцінки стану об'єкта та планування, контролю й прийняття управлінських рішень;

3) корегуючо-регулюючому – на підставі використання кібернетичного підходу та реалізації контрольної функції внутрішній контроль виступає засобом внутрішнього комунікаційного зв'язку між рівнями управління та структурними підрозділами;

4) динамічно-прогностичному – створення інформаційної бази для вибору альтернативних управлінських рішень та прогнозних показників бюджетів.

Методологічне забезпечення об'єднує наукові підходи, принципи і методи внутрішнього контролю.

Наукові підходи, які застосовуються при організації внутрішнього контролю, поділяються на загальні та приватні. Загальними науковими підходами є системний, комплексний та кібернетичний.

До приватних підходів організації та функціонування внутрішнього контролю на підприємстві можна віднести:

інтеграційний – означає, що елементи внутрішнього контролю функціонують одночасно і у сукупності. Це вимагає наявності у системі внутрішнього контролю приватних та інтегральних показників. Інтегрованість функцій управління досягається тим, що, по-перше, для дослідження і рішення задач (процесів, операцій, фактів) управління використовується єдина інформація, що фіксується в банку даних інформаційної системи. По-друге, вхідна інформація збирається і

переробляється, і в разі потреби використовується в інших підсистемах. Використання модифікованої інформації дає можливість забезпечити узгодженість економічних відносин між різними зацікавленими групами суб'єктів;

сценарний – передбачає розробку множини сценарних варіантів економічного розвитку підприємства при заданих умовах та обмеженнях поведінки фінансових показників. З метою підвищення ефективності управління акценти уваги переміщуються на центри відповідальності і сегменти створення продукту;

динамічний –внутрішній контроль розглядається в діалектичному розвитку, в причинно-наслідкових зв'язках і підпорядкованості. Динамічність є основою ефективності будь-якої економічної системи і базою її інших закономірностей, оскільки обумовлюється пропорціями технологічних параметрів виробництва і управління. Динамічність розвитку підприємства можна охарактеризувати на основі зміни фінансових показників. Система контрольних показників повинна мати високий рівень динамічності і бути придатною для оцінки стану об'єкта контролю. Так, динамічність вартісної характеристики капіталу залежить від змін в ринкових процесах: цін на фактори виробництва, структури капіталу і зміни витрат, доходів і прибутку;

спеціальний – передбачає розробку стандарту організації внутрішнього контролю з урахуванням специфіки підприємства, галузі, а також функціонування на підприємстві системи контролю.

Наукові підходи взаємопов'язані з науковими принципами, які при організації підсистеми внутрішнього контролю можна об'єднати в дві групи: принципи організації внутрішнього контролю та принципи функціонування внутрішнього контролю. В економічній літературі обґрунтовані основні принципи внутрішнього контролю [1, 5, 8, 10], зокрема: системність та цілеорієнтованість інформації, ієрархічність, економічність, оптимальність, стандартизація, наближення контролю до об'єкту, делегування повноважень та відповідальності, взаємодії з іншими функціями, доцільної взаємодії елементів контролю, послідовності. В нашому дослідженні для формування адаптивної системи внутрішнього контролю вказані принципи доповнені наступними принципами: адаптивності, гармонійної єдності, науковості, динамічності (табл. 3).

Таблиця 3

Принципи розвитку організації підсистеми внутрішнього контролю

Принципи	Зміст принципу
Адаптивності	Означає пристосованість внутрішнього контролю до змін стратегічних цілей і завдань підприємства, внутрішніх та зовнішніх умов управління
Гармонійної єдності	Передбачає гармонізацію економічних інтересів різних зацікавлених груп суб'єктів, головною умовою якої є збереження вартості підприємства
Науковості	Формує систему захисту інформації, порядок доступу до неї
Динамічності	Забезпечує зміну напрямку внутрішнього контролю на стратегічний шляхом реалізації прогнозно-регулюючої функції

Необхідно відмітити, що наукові методи, які використовуються у внутрішньому контролі різноманітні, оскільки поєднують методи планування, управлінського та бухгалтерського обліку, стратегічного та оперативного управління. Використання методів внутрішнього контролю залежить від управлінських завдань. В дослідженні методів внутрішнього контролю були враховані особливості використання прогнозно-збалансованих показників та економічної добавленої вартості. В даному дослідженні для цілей внутрішнього контролю пропонується віддати пе-

ревагу використанню аналітичних, статистичних методів, прогнозування та моделювання.

Внутрішній аудит є складовою внутрішнього контролю. За результатами проведеного аналізу вітчизняної і міжнародної теорії і практики аудита і порівняння найбільш істотних методів (процедур) аудиторських свідчень (доказів) запропоновано при проведенні аудита фінансової звітності використовувати наступні методи [1,2,4]: інвентаризація, оцінка активів, оцінка довгострокових інвестицій, підтвердження, простежування, сканування, спостереження, перевірка дотримання правил обліку окремих операцій, усне опитування, перевірка документів, аналітичні процедури, складання альтернативного балансу.

Ефективне функціонування системи внутрішнього контролю залежить від застосування процедур контролю.

МСА 400 "Оцінка ризиків та внутрішній контроль" вимагає від аудитора бути розуміння процедур контролю, достатнього для розробки плану аудиторської перевірки. Даний стандарт також розглядає обмеження, властиві заходам внутрішнього контролю. Оскільки визначення справедливої вартості часто пов'язані з суб'єктивними судженнями управлінського персоналу, це може впливати на характер процедур контролю [7, с. 545].

Під поняттям процедури внутрішнього контролю слід розуміти сукупність комплексу дій по формуванню і здійсненню заходів контролю в середовищі контролю при прийнятті рішень. Ключовими процедурами внутрішнього контролю є:

1. Визначення і документальне закріплення (на основі розроблених посадових інструкцій) порядку діяльності і взаємин визначеного кола працівників організації з приводу планування, організації, регулювання, контролю, обліку й аналізу в процесі виконання конкретних фінансових і господарських операцій організації.

2. Визначення кола первинних документів чи інших носіїв інформації щодо фінансових чи господарських операцій та порядку руху документів (носіїв інформації) від моменту їх виникнення до архівування.

3. Визначення "точок контролю" для оцінки достовірності фінансових (господарських) операцій і стану ресурсів (потенціалів) підприємства; установа контролюваних параметрів об'єктів контролю та "критичних" точок контролю, де значний рівень ризику можливих помилок та перекручувань.

Специфічними заходами внутрішнього контролю є [4, с. 196-197]:

порядок проходження та затвердження документів (графік документообігу); зіставлення прийнятих внутрішніх правил з вимогами законодавчих актів, а також внутрішніми правилами;

порівняння загальної суми наявних грошових коштів, вартості цінних паперів і товарно-матеріальних запасів з відповідними записами в облікових реєстрах;

порівняння й аналіз фінансових результатів діяльності підприємства з плановими показниками;

контроль умов функціонування та використання комп'ютерних інформаційних систем.

Інформаційне середовище внутрішнього контролю складають системи обліку та звітності, на основі яких відповідальні фахівці здійснюють моніторинг інформаційної системи з метою забезпечення менеджменту найбільш релевантними даними.

Виходом системи внутрішнього контролю є результат контролю у вигляді формування інформації у відповідності з метою управління та потребами різних користувачів. Внутрішній контроль спрямований на відображення процесів виробничо-господарської діяльності як в історичному, так і в перспективному (на ос-

нові прогнозу) плані. Місце і роль інформаційного забезпечення управлінської діяльності слід визначити як основну ціль і один з методів внутрішнього контролю. До інформації внутрішнього контролю висувається ряд специфічних вимог, відмінних від вимог до інформації фінансового обліку та бухгалтерської інформації для зовнішніх користувачів. Інформація внутрішнього контролю повинна відповідати вимогам: цілеспрямованості, оперативності, достатності, адресності, гнучкості, економічності в отриманні та використанні, конфіденційності.

Висновок. Запропонований підхід до організаційно-методичного забезпечення внутрішнього контролю є підґрунтям для формування цілісної концепції комплексного механізму контролю та обґрунтування послідовності його реалізації в сфері пошуку засобів підвищення ефективності управління вартістю підприємства. Використання запропонованої методології дозволить підвищити якість та ефективність внутрішнього контролю та знизити інформаційний ризик користувачів при прийнятті управлінських рішень.

Подальшим напрямом дослідження є удосконалення аналітичного забезпечення внутрішнього контролю з метою формування інформаційного базису для розробки фінансових прогнозів сталого розвитку підприємства.

Література

1. Аренс Э.А., Лоббек Дж.К. Аудит: Пер. с англ.; Гл. редактор серии проф. Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.: ил.
2. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейли, М.Б. Хирш; Пер. с англ. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
3. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности предприятия. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. - 320 с. – Серия "50 способов".
4. Бодюк А.В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності: Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 356 с.
5. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. - М.: Экзамен, 2000. - 320с.
6. Бурцев В.В. Характеристика системы внутреннего (финансового) контроля коммерческой организации. // Финансовый бизнес. – №8. – 2000. – С. 24-27.
7. Зміни та доповнення до чинних Стандартів аудиту та етики міжнародної федерації бухгалтерів: Станом на 1 січня 2003 року / Пер. з англ. мови О.Л. Ольховікова, Л.Я. Довгорука. – К.: ТОВ "Парітет-інформ", 2003. – 242 с.
8. Контроль в системе внутрихозяйственного расчета / Б.И.Валуев, Л.П. Горлова, В.В. Муравская и др. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 239 с.
9. Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль: Учеб. - М.: ИД ФБК-Пресс, 2002. -320 с.
10. Суйц В.П. Внутрипроизводственный контроль. - М.: Финансы и статистика, 1987.- 127с.

Коцкулич Т.Я.

**ВИРОБНИЧІ ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ І
ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ**

Розглянуто існуючі підходи авторів до сутності витрат та подано його визначення для цілей бухгалтерського обліку і внутрішньогосподарського контролю.

Вступ. Основою життєдіяльності і розвитку будь-якого суспільства є матеріальні блага і послуги. В свою чергу, створення споживчих благ для задоволення потреб людства здійснюється в процесі виробництва, і тому останній є ключовим питанням, що розглядається в економічній науці і практиці.

Невід'ємною складовою виробничого процесу є витрати, що виникають під час його здійснення. Таким чином, досліджуючи виробничий процес, особливу увагу слід звернути на витрати, оскільки виробництво починається саме із здійснення витрат, а доходи і прибуток виникають як їх наслідок.

Постановка завдання. Виробничі витрати були і є предметом розгляду вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких Безруких П.С., Бутинець Ф.Ф., Вуд Ф., Каверіна О.Д., Палій В.Ф., Соколов Я.В., Сопко В.В., Ткаченко Н.М. та інші. Проте серед вчених-економістів до теперішнього часу не склалося єдиної думки щодо визначення і складу витрат. Існування різних точок зору можна пояснити насамперед відсутністю єдиного підходу до розуміння процесу виробництва.

Метою написання статті є дослідити сутність виробничих витрат та дати їх визначення, відокремивши їх поняття від собівартості.

Результати. У працях представників політичної економії можна виділити два фундаментальні підходи до цього питання. В основі першого з них лежить розуміння процесу виробництва з позицій трудової теорії вартості, засновниками якої вважають Петті У. та Буагільбера П. Згідно з даною теорією, людська діяльність є єдиним джерелом вартості. У відповідності до цього, Петті У. і Рікардо Д. вважали, що витрати підприємства слід розглядати як сукупність спожитих в процесі виробництва засобів виробництва (сировини, матеріалів, палива, енергії, устаткування тощо) та необхідної праці робочої сили, які визначають скільки коштує підприємству виробництво і реалізація товару (продукту) [1, с.45].

Другий підхід до розуміння вартості і витрат базується на теорії граничної корисності, засновниками якої є Менгер К., Джевонс У., Вальрас Л. – представники маржиналізму. За їх концепцією, ринкова ціна товару визначається не суспільно необхідними витратами праці, а ступенем насичення потреби в ньому, корисністю останньої одиниці запасу певного виду товарів. Саме такий підхід було втілено і у теорії витрат виробництва, ціни, розподілу тощо [2, с.48]. Незважаючи на досягнуті значні успіхи у аналізі технологічного способу виробництва, техніко-економічних відносин між людьми, маржиналісти тим не менше перебільшували значення суб'єктивної мотивації у створенні вартості.

Ідеї класичної школи політичної економії розвинув Маркс К. Зокрема, він наголошував: важливим моментом в теорії вартості є те, що обмін є істотною умовою визначення вартості товару, його реалізації, перетворення продукту праці на товар. Окрім того, він виділив поняття середньої вартості товару (вартість визначається суспільно необхідним робочим часом). Слід відмітити, що в теорії Маркса К. був суттєвий недолік: джерелом вартості він вважав працю тільки найманих працівників, не беручи до уваги працю підприємців.

Подальшого розвитку теорія граничної корисності набула у представників неокласичної економічної теорії (Менгер К., Візер Ф., Бем-Баверк Е., Віксел С., Кларк Дж. Б. та ін.). Вартість товару, згідно з вказаними вченими, є результатом виробничої діяльності, в процесі якої кожний з використаних факторів виробництва (праця, земля, капітал) робить внесок у її створення, а величина вартості вимірюється граничною корисністю одного з цих факторів при постійній величині двох інших.

Вважаємо, що слід підтримати відоме порівняння суспільно необхідних витрат і корисності з двома лезами ножиць, яке навів Маршалл А.: "Ми могли б з однаковим правом сперечатися про те, регулюється вартість корисністю чи витратами виробництва, і про те, верхнє чи нижнє лезо ножиць розрізає аркуш паперу" [2, с.38]. Тобто, згідно з функціональною теорією ринку, теорії граничної корисності і трудової вартості є окремими складовими єдиного цілого.

З наведеного вище можна зробити висновок про те, що спільною рисою для теорій трудової вартості і граничної корисності є трактування виробничого процесу як взаємодії трьох основних його факторів, і, як наслідок, складу витрат, що виникають в його процесі. Так, Маркс К. у своїх працях розглядав витрати як витрати на заробітну плату, матеріали, паливо, амортизацію засобів праці. До них він додавав витрати на заробітну плату працівників торгівлі (гуртової і роздрібної), утримання торговельних підприємств, транспорт і тому подібне. Першу групу витрат вчений називав витратами виробництва, а другу – витратами обігу. При цьому він не враховував ринкової ситуації та інші обставини [3, с. 83].

В той же час, сучасні представники політичної економії (Самуельсон П., Макконелл К.Р., Брю С.Л. та ін.) трактують витрати з іншої точки зору, яка базується на рідкісності використовуваних ресурсів і можливості їх альтернативного використання. Тобто економічні витрати на певний ресурс, що використовуються у виробництві, дорівнюють його вартості (цінності) при найбільш оптимальному способі його використання. Необхідно також зважувати на обмеженість ресурсів, тобто підприємство змушене обирати, відмовлятися від одного ресурсу на користь іншого. Зокрема, на даних положеннях наголошує Самуельсон П.: "Економіст розуміє, що причиною деяких найважливіших затрат є те, що людина діє саме так, а не інакше, і тому їй доводиться свідомо жертвувати певними сприятливими можливостями" [4, с.336].

Слід відзначити, що трактування витрат в політичній економії відрізняється від їх розуміння у бухгалтерському обліку, що буде предметом подальшого розгляду. Економічна наука формулює витрати, виходячи із суми грошових коштів, які необхідно сплатити за той чи інший ресурс. У своїй праці "Теорія економічного розвитку" Шумпетер І. відмічає наступне: "Ділова людина розглядає як витрати ту суму грошей, яку вона вимушена сплачувати іншим господарюючим суб'єктам для того, щоб одержати свій товар або засоби його виробництва" [5]. Тієї ж думки дотримувався і Кейнс Дж. М.: "Економісти відносять до витрат усі платежі – зовнішні та внутрішні, зараховуючи до останніх і нормальний прибуток, необхідний для того, щоб залучити і ресурси в межах даного напрямку діяльності" [5].

В той же час, як відомо, для цілей бухгалтерського обліку витрати визнаються незалежно від сплати грошей, а у момент їх фактичного здійснення (принцип нарахування): Згідно із Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 "Звіт про фінансові результати" : "витрати – це 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 розподілу власниками)" [6].

Окрім того, деякі автори [7, с.69; 8, с.172] розглядають витрати як вартість (витрати) на придбання економічних ресурсів (введення факторів виробництва).

Звідси можна зробити висновок, що згадані автори до складу витрат відносять як поточні, так і капітальні, що також відрізняється від концептуальної основи бухгалтерського обліку (витратами визнаються тільки поточні витрати): "витрати визнаються ... на основі безпосереднього зв'язку між понесеними витратами та заробленим доходом від конкретних статей" [9, с.54].

У процесі проведеного дослідження встановлено, що існують деякі недоліки щодо визначення сутності витрат. Серед них окремо слід виділити труднощі при перекладі на українську мову праць російських вчених-економістів: переклад виділених у російських виданнях понять "затраты", "расходы", "издержки" досить часто призводить до втрати їх суті. Окрім того, як справедливо зазначає російська вчена Каверіна О.Д., "у вітчизняних нормативних, навчальних і наукових виданнях для позначення понять "використані ресурси" або "гроші", які необхідно сплатити за товари і послуги, використовується три терміни, відмінності яких і застосування строго не визначені" [10, с.60]. Таку ситуацію вчена пояснює тим, що немає строгого розподілу витрат в залежності від принципу відповідності доходів і витрат.

Соколов Я.В. також вказує на дану проблему, відмічаючи, що якщо витрати понесені в даному звітному періоді, але принесуть доходи в майбутніх звітних періодах, то вони підлягають капіталізації, тобто включаються до складу активів підприємства [11, с.356].

У працях економістів-представників англійської мови країн проблему термінології розв'язано досить успішно. Для позначення витрат грошових ресурсів, які не пов'язані із процесом визначення фінансового результату, використовується термін "expenditures". В той же час, термін "expenses" призначено для виділення витрат, які беруть участь у оцінці залишків запасів та обчисленні фінансового результату. Так Вуд Ф. зауважує: "Під чистим прибутком розуміють різницю між обсягом продажу та витратами (expenses), а не між сумами грошових коштів, що поступили і були витрачені (expenditures)" [12, с.139].

Слід відмітити, що в англійській літературі використовується також і термін "cost", який має більш широке значення: "витрати на товари і послуги, необхідні для здійснення всього процесу функціонування організації" [13].

Виходячи з вищесказаного, вважаємо доцільним з метою уникнення непорозумінь застосовувати термін "затрати" для позначення поточного витрачання грошових ресурсів і капітальних витрат грошових або інших ресурсів, які не впливають на фінансовий результат звітного періоду (за виключенням витрат у складі незавершеного виробництва і готової продукції на складі). Всі інші витрачання ресурсів доцільно позначати терміном "витрати".

У відповідності до цього при перекладі російськомовної та англійської літератури слід дотримуватись такого варіанту: "расходы", "издержки" перекладати як "затрати" (що відповідає англійському терміну "expenditures"), а "затраты" – як витрати (англ. "expenses").

Дослідженню сутності виробничих витрат присвячена досить велика кількість вітчизняних і зарубіжних вчених, які інтерпретують цю категорію з різних точок зору. Зокрема, Палій В.Ф. та Вандер Віл Р. розглядають виробничі витрати як комплекс матеріальних та грошових ресурсів, який необхідний для створення продукту [14]. Ткаченко Н.М., даючи визначення витрат, бере до уваги тільки їх матеріальну складову, ігноруючи витрати живої праці: "Затрати – це спожиті в процесі виробництва засоби виробництва, які втілюють у собі минулу працю (сировина, матеріали, паливо тощо) і засоби праці (будівлі, споруди, машини та устаткування) у формі амортизації, що переносять свою вартість на заново створений продукт" [15, с. 215].

Окремо слід виділити вчених, які ототожнюють витрати на виробництво із собівартістю. Так, ще Маркс К. писав: "Економічна суть собівартості полягає у вираженні нею в грошовій формі величини всіх витрат підприємства, включаючи в себе частину додаткової вартості: земельну ренту, страхові платежі, податки, чисті витрати обігу, відшкодування яких в таких суспільних умовах необхідне йому для здійснення процесу простого відтворення даного товару".

У працях деяких вітчизняних вчених також не відокремлюється поняття виробничих витрат від собівартості. Згідно із Бутинцем Ф.Ф., "витрати виробництва – це вираження в грошовій формі поточних витрат трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції. Ці поточні витрати обліковуються та плануються як собівартість продукції" [17, с.299]. У Завгороднього В.П. виробничі витрати визначено наступним чином: "В процесі виробництва продукції витрачається праця, використовують засоби виробництва та предмети праці. Усі витрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції, що виражені в грошовій формі, складають собівартість продукції" [18, с.583].

З іншого боку, у більшості визначень поняття "собівартість" також не відокремлюється поняття "витрати виробництва". Зокрема, Стуков С.А. відмічає: "...собівартість промислової продукції або послуг – це грошовий вираз витрат живої і уречевленої праці, які несуть підприємства в процесі виробництва і реалізації продукції" [19, с.25]. Подібну позицію підтримує і Карпова Т.П.: "Економічна сутність категорії собівартості полягає у тому, що вона є вираженою у грошовій формі величиною всіх витрат підприємства, відшкодування яких у даний період часу необхідне для простого відтворення" [20, с.42].

Вважаємо, що слід підтримати позицію вчених Безруких П.С., Палія В.Ф., Сопко В.В., які у своїх роботах відмічали вищевказаний недолік у визначенні виробничих витрат і собівартості. Безруких П.С. наголошував, що від витрат виробництва слід відрізнити собівартість продукції, яка у вартісному вираженні відображає лише ті витрати, які створює конкретна господарська система [21, с.70].

Витрати виробництва слід розглядати як узагальнений, абстрактний показник, на відміну від собівартості, яка характеризує конкретний об'єкт. Окрім того, показник собівартості може характеризувати весь випуск продукції (собівартість валової, товарної, реалізованої продукції) або витрати на одиницю продукції. Слід також зауважити, що показник собівартості у переважній більшості випадків формується розрахунковим шляхом в процесі калькулювання (за виключенням випадків, коли об'єкти обліку витрат співпадають з об'єктами калькулювання).

Висновки. Таким чином, під виробничими витратами для цілей бухгалтерського обліку слід розуміти вартісне вираження сукупності всіх явно спожитих ресурсів, які необхідні для виробництва, а під собівартістю – частину витрат (не завжди тільки виробничих), необхідну для оцінки вартості певного об'єкта калькулювання.

Література

1. Мочерний С.В. Основи економічної теорії. – К.: Видавничий центр "Академія", 1997. – 464 с.
2. Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник для студентів вищих закладів освіти. – К.: Видавничий центр "Академія", 1999. – 592 с.
3. Камаев В.Д. и др. Учебник по основам экономической теории. – М.: "Владос", 1994. – 384 с.
4. Самуельсон П. Економіка: Підручник. – Львів: Світ, 1993. – 496 с.
5. Шумпетер И. Теория экономического развития: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 450 с.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати". Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87. З наступними змінами і доповненнями // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. - №12.
7. Берзинь И.Э. Экономика фирмы. – М.: ИМПЕ, 1997. – 253 с.
8. Варава Л.М. Стратегическое управление в горнодобывающей промышленности. – Донецк: ИЭП НАНУ, 2002. – 363 с.
9. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Перекл. з англ. за ред. С.Ф.Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736с.
10. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
11. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М., Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
12. Вуд Ф. Бухгалтерский учет для предпринимателей. Часть 1.: Пер. с англ.. – М.: Аскери, 1992.- 250 с.
13. A dictionary of accounting/ Edited by R.Hussey. Oxford; N.Y.: Oxford University press, 1995. 346 p.
14. Управленческий учет / Под ред. Р.В. Вила и В.Ф. Палия. – М.: Инфра-М., 1997. – 447 с.
15. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський облік на підприємствах з різними формами власності: Навчальний посібник. – К.: А.С.К., 1997. – 512 с.
16. Фабричнов А.М. Проблемы издержек производства в экономическом учении Маркса. – Воронеж: Воронежский университет, 1979. – 200 с.
17. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / 2-ге видання, доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
18. Завгородний В.П. Бухгалтерский учет в Украине: Учеб.-практ. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – К.: А.С.К., 1999. – 864 с.

УДК 658.011.47

Крамаренко Г.О., Темнікова Н.В.

ПРИОРІТЕТНІ НАПРЯМКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито: роль інформаційного забезпечення в системі управління; проблеми, принципи та завдання організації інформаційного забезпечення внутрішнього контролю витрат; етапи формування інформаційного забезпечення.

Постановка проблеми. В сучасних умовах трансформації ринкової економіки підвищується роль інформаційного забезпечення в системі управління підприємством. Провідна роль в загальній сукупності інформації щодо діяльності підприємства належить обліково-аналітичній інформації, що формується підсистемами обліку та контролю. Повнота та своєчасність отримання достовірної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень напряму залежить від організації інформаційного забезпечення. Незважаючи на широке використання обчислювальної техніки та впровадження інформаційних систем в управління підприємствами, ряд проблем організації ефективного інформаційного забезпечення внутрішнього контролю залишаються не вирішеними, зокрема: надмірність даних, недостатня адаптивність, незіставність даних з різних підрозділів підприємства, створення окремих документів, фактично не використовуваних в

процесі контролю. В зв'язку з цим важною умовою розвитку внутрішнього контролю стає удосконалення його інформаційного забезпечення.

У наукових публікаціях останніх років розглядаються різні аспекти внутрішнього контролю на підприємствах. Проте, потребують подальшого дослідження проблеми формування інформаційної структури внутрішнього контролю, роль і місце інформації внутрішнього контролю в системі управління та визначення вимог до його організації.

Мета статті – дослідження завдань та принципів інформаційного забезпечення внутрішнього контролю підприємства.

Викладення основного матеріалу. Дослідження організаційно-методичних основ інформаційного забезпечення внутрішнього контролю передбачає визначення ролі таких понять, як інформація, дані та знання в системі управління.

Підхід до інформації як ресурсу припускає її вивчення як продукту для внутрішньофірмового споживання, а отже, ефективність її виробництва і використання необхідно розглядати в тісному взаємозв'язку з управлінням.

З погляду кібернетики будь-яке управління є інформаційним процесом, що складається з трьох стадій — сприйняття, перетворення і передачі інформації.

Інформацію можна представити як сукупність даних у вигляді наборів, повідомлень, документів, що представляє факти або поняття. Поняття знання більше орієнтоване на автоматизовану обробку інформаційних відомостей та їх зберігання [7, с. 12].

Ступінь відповідності інформаційного забезпечення цілям управління стає очевидним тільки в конкретному випадку прийняття рішень. У зв'язку з цим основою управління є момент прийняття рішення.

В процесі прийняття рішення вхідна інформація перетворюється і передається виконавцям як управляюча, тому управління є дією суб'єкта управління на об'єкт у формі видачі командної інформації. В цьому контексті прийняті рішення є результатом обробки інформації. Зв'язки, що встановлюються в управлінні (по вертикалі і горизонталі) можна трактувати як передачу інформації від одного підрозділу до іншого. Дослідники зазначають, що інформаційність – важлива властивість будь-якої системи, оскільки її елементи повинні обмінюватись інформацією між собою та оточуючим середовищем [10, с. 41].

Сукупність процесів на промисловому підприємстві, можна розділити на два типи. Перший — це процес виробництва продукції (матеріально-речовинний процес), а другий — процес створення інформаційних моделей процесів виробництва (інформаційний процес). За допомогою другого типу процесів відбувається також дія на учасників виробництва для отримання результату. Обидва процеси ріднить те, що вони є процесами праці, що складаються з трьох основних елементів праці — самої праці, предметів праці і засобів праці.

Проте характерною відмінністю інформаційного процесу є те, що предметом і продуктом праці є інформація, а засобами праці - обчислювальна техніка і засоби передачі і зберігання інформації. Тобто інформація у відтворювальному процесі проявляє таку особливість як двоїність, виступаючи одночасно результатом та фактором виробництва. Так, В. Іноземцев відзначає: "Уникальность информации как производственного фактора обусловлена заключенной в ней дихотомией распространенности и редкости, неисчерпаемости и конечности [3, с. 323]. Сама праця у сфері управління виступає у формі прийняття рішень по виникаючих проблемах, які є результатом відхилення очікуваного стану об'єкту від фактичного. В процесі управління відбувається періодична подача інформації на основі зворотного зв'язку.

Двоїна роль інформації у відтворювальному процесі обумовила формування двох напрямків вивчення сутності та ролі інформації в економіці: 1) дослідження виробництва інформації; 2) дослідження інформації як фактору виробництва та елементу ринкової інфраструктури.

Виходячи з цього можна зробити висновок, що управління органічно пов'язане з інформацією, яка підрозділяється залежно від обслугованої нею функції управління (організаційна, регулююча, облікова, контрольна). Без неї, тобто за відсутності даних про стан об'єкту управління, не можна приймати управлінських рішень. Інформація, її збір і обробка є невід'ємним елементом управління, який характерний для всіх функцій і рівнів управління. Це виявляється, зокрема, у тому, що виявлення необхідної інформації і її потоків, і вивчення, у зв'язку з цим процесів перетворення вхідної (початкової) інформації у вихідну (результативну) сприяє розробці науково обгрунтованих структур управління, а також ефективного взаємозв'язку суб'єкта і об'єкту управління. Проте слід зазначити, що на сьогодні інформатизація управління охоплює не всі його функції, зокрема контроль. В основному використовуються програмні продукти для автоматизації обліку.

Раціональність системи контролю значною мірою залежить від характеру інформаційних взаємозв'язків та ступеня задоволення керівництва обсягом і якістю інформації. Це обумовлює необхідність удосконалення інформаційного забезпечення для підвищення ефективності і якості контролю.

Результати аналізу існуючих підходів до організації інформаційного забезпечення внутрішнього контролю підприємств дозволяє виділити такі групи проблем:

1. Організаційні проблеми автоматизації внутрішнього контролю пов'язані з впровадженням інформаційних технологій, здатних оптимізувати роботу системи в цілому. По-перше, труднощі в адаптації програмного забезпечення до потреб конкретного підприємства. По-друге, проблема інтеграції різноманітних програм та інформаційних систем, яка полягає в необхідності орієнтації інтеграції не тільки на усунення дублювання даних, скільки на процеси. По-третє, необхідність узгодження інтересів керівників бізнес-підрозділів і ІТ-менеджерів. Рішення даної проблеми можливе шляхом об'єднання технологічних систем в так звані домени — групи програмних додатків і баз даних, які управляються з урахуванням перш за все інтересів бізнесу, а не виходячи з конфігурації комп'ютерів і операційних систем [14];

2. Проблеми менеджменту, як споживача інформації. По-перше, не всі споживачі інформації залучені в процес контролю. По-друге, відсутня економіко-аналітична підготовка споживачів інформації, внаслідок чого вони не можуть висунути вимоги до системи контролю для прийняття управлінських рішень. По-третє, інформаційне забезпечення на підприємствах орієнтоване в основному на керівників підприємства і не забезпечує інформаційних потреб менеджерів всіх рівнів для прийняття рішень.

3. Проблеми нормативного забезпечення функціонування внутрішнього контролю в електронному середовищі [4, с. 42-49]. У зв'язку з застосуванням автоматизованих фінансово-облікових систем та інших програмних продуктів в управлінні підприємствами постає завдання розробки нових підходів до внутрішнього контролю, які враховували б вплив програмного забезпечення на характеристики інформації, що поступає в систему внутрішнього контролю, та на технологію контролю. Основними технологіями, які відповідають сучасним умовам є структурно-орієнтований та об'єктно-орієнтований підходи [11, с. 182].

Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю являє собою інтегровану систему знань про об'єкт контролю, що включає всі види і форми використання даних і

знань та об'єднує сукупність методів і засобів їх організації, необхідних і придатних для реалізації процедур, що забезпечують процес внутрішнього контролю.

Основна ціль інформаційного забезпечення внутрішнього контролю - забезпечення інформаційних потреб суб'єктів контролю для здійснення внутрішнього контролю та прийняття раціональних управлінських рішень.

Грунтуючись на визначеній меті інформаційного забезпечення можна визначити наступні завдання:

збір початкової інформації, що характеризує об'єкт контролю та фактори впливу на нього;

зберігання нормативно-правової бази внутрішнього контролю;

обробка інформації для виконання завдань внутрішнього контролю;

формування системи вимог до інформації, що визначають обсяг, періодичність та форму надання основних показників у відповідності з повноваженнями суб'єкту контролю;

визначення цінності та ефективності використання інформації;

надання узагальненої інформації для прийняття управлінських рішень.

Організація інформаційного забезпечення внутрішнього контролю має велике значення не тільки для підвищення ефективності його функціонування, але і для підвищення якості управління підприємством в цілому. При цьому необхідно враховувати наступні особливості:

1. Формування інформації внутрішнього контролю тісно пов'язано з виробничо-господарською діяльністю і не може здійснюватись за межами підприємства.

2. Неможливість існування системи інформаційного забезпечення відособлено від інших підсистем.

3. Інформація внутрішнього контролю носить характер відображення окремих аспектів діяльності підприємства і є оперативною, а отже, навіть для внутрішніх споживачів її корисність обмежена об'єктом управління і часом.

4. Інформація внутрішнього контролю є комерційною таємницею і не може бути відчужена за меж і підприємства. Найбільш руйнівними та збитковими є: несанкціонований доступ до внутрішньофірмової інформації та розголошення чи спотворення інформації в процесі передачі по інформаційним мережам [10].

Організаційно-інформаційне забезпечення формується як похідна від функціонального забезпечення, тобто як проекція сукупності функцій та завдань внутрішнього контролю на інформаційну ось (рис. 1) [7, с. 70].

Методологічною основою формування інформаційного забезпечення внутрішнього контролю є принципи: єдності – можливість трансформації одного виду забезпечень в інший; модульності – організація інформаційного забезпечення з типових елементів; комплексності – забезпечує об'єднання компонентів інформаційного забезпечення у єдине ціле; інтеграції – взаємозв'язок розподілених інформаційних баз даних і баз знань та інтеграція документопотоків на основі класифікації об'єктів контролю; адаптації – корегування характеристик інформаційного забезпечення у зв'язку зі змінами умов функціонування внутрішнього контролю; розвитку – забезпечення вирішення нових завдань без порушень функціонування внутрішнього контролю.

Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю можна представити у вигляді вектора (ІЗ), компонентами якого є система інформаційних баз даних і знань, позамашинна інформаційна база даних і знань, система класифікації і кодування об'єктів контролю:

$$ІЗ \in \{БДЗ, ПБДЗ, СКК\}. \quad (1)$$

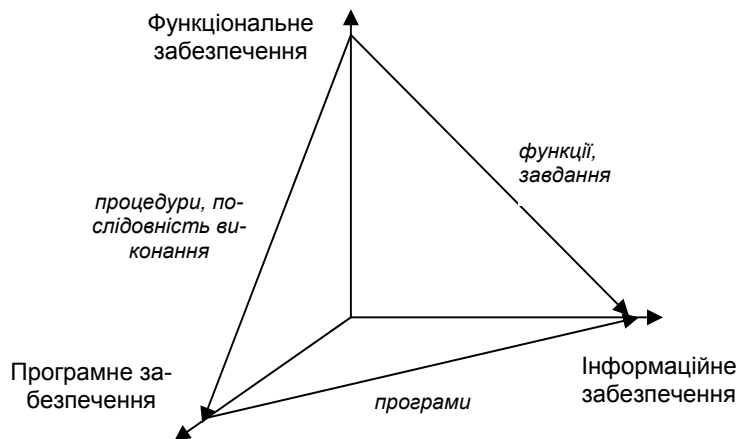


Рис. 1. Формування інформаційного забезпечення як відображення функцій і завдань внутрішнього контролю

Ці компоненти утворюють інформаційну замкнутість системи управління витратами по контуру зворотного зв'язку. Зокрема ПБДЗ забезпечує зворотній зв'язок по неавтоматизованим ділянкам та описує циркулюючі інформаційні потоки і способи їх обробки.

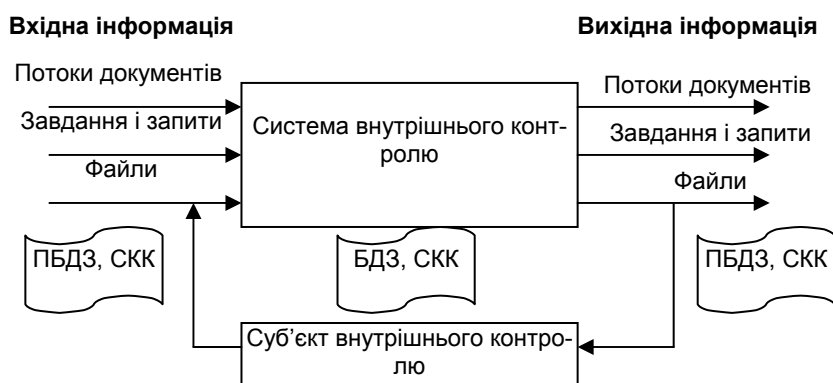


Рис. 2. Розподіл компонентів інформаційного забезпечення в системі внутрішнього контролю

Формування інформаційного забезпечення внутрішнього контролю передбачає такі етапи (рис. 3):

формування інформаційного середовища внутрішнього контролю, яке містить не тільки загальну інформацію, що поступає з середовища підприємства і інших підсистем управління, але і специфічну регламентуючу інформацію. Нормативні положення і стандарти внутрішнього контролю з урахуванням спрямованості внутрішнього контролю на досягнення цілей управління визначають систему вимог до контрольної інформації;

- визначення вимог до інформації внутрішнього контролю;
- визначення інформаційних потреб внутрішнього контролю;
- обробка інформації в процесі внутрішнього контролю;

оцінка повноти інформаційного забезпечення;
узагальнення результатів внутрішнього контролю.

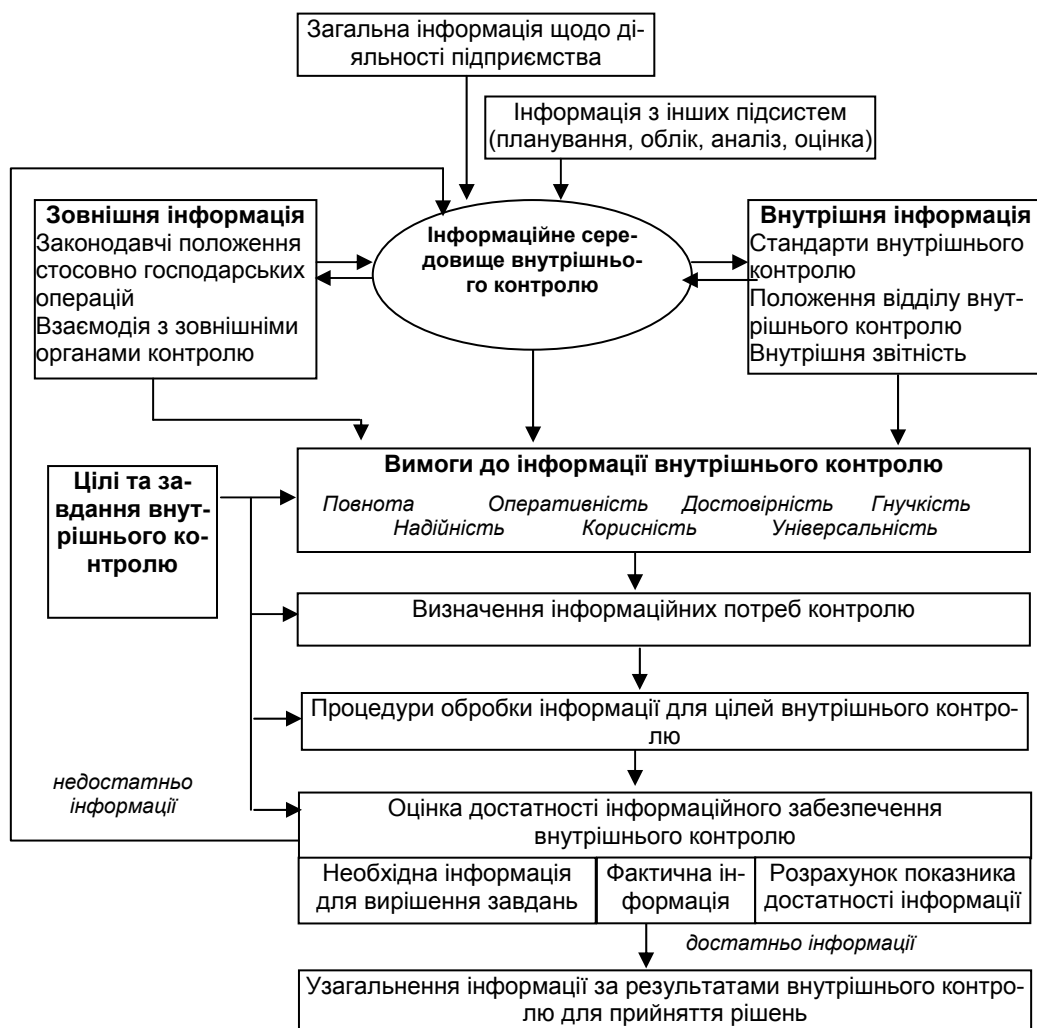


Рис. 3. Структурно-логічна схема формування інформації внутрішнього контролю для прийняття рішень

Стосовно особливостей системи інформаційного забезпечення внутрішнього контролю витрат можна виділити основні вимоги до якості інформації і розрахунок показників ступеня їх виконання (табл. 1). Дослідження процесів підвищення якісних характеристик та рівня аналітичності інформації є однією з актуальних проблем управління.

Основні вимоги до інформації внутрішнього контролю

Вимога	Характеристика	Розрахунок показника
Гнучкість	Можливість своєчасного внесення корективів. Ступінь стійкості до змін.	Співвідношення первинної і похідної інформації.
Відсутність дублювання даних	Ступінь повторюваності аналогічних показників в різних документах контролю.	Відношення кількості повторень одноіменних показників до кількості використовуваних документів.
Універсальність	Можливість отримання похідних показників і використання інформації без додаткової обробки. Ступінь взаємної відповідності і зіставності різних видів інформації.	Визначається станом документа, ступенем його підготовленості - уніфікації, типізації, складності розрахункових операцій, передбачених в ньому, порівняно зі встановленими формами.
Повнота (достатність)	Ступінь забезпеченості інформацією менеджерів всіх рівнів. Мінімальна кількість інформації, необхідна для прийняття рішення.	Відношення кількості показників, що є в діючій звітності, до кількості показників необхідних для проведення контролю.
Оперативність (своєчасність)	Надання відомостей зацікавленим особам у встановлені терміни. Ступінь своєчасності отримання, придатності для цілей контролю.	Відношення часу отримання необхідної інформації до часу прийняття відповідного управлінського рішення.
Точність (достовірність)	Міра достовірності інформації. Відсутність спотворень в інформації	Відношення числа знайдених помилок і неточностей до кількості використовуваних документів.
Надійність	Упевненість осіб, що використовують інформацію у тому, що вона відображає процеси, що реально відбуваються, і явища і має високу техніко-економічну обґрунтованість	Відношення бальної оцінки надійності показника до максимальної кількості балів у разі абсолютної надійності.
Корисність	Ступінь використання при ухваленні рішення	Відношення бальної оцінки корисності показника до найбільшої кількості балів по споживачах інформації.

Розглянуті критерії якості інформації тісно взаємопов'язані і багато в чому взаємообумовлені. Так, збільшення кількості ознак, що характеризують показник, дозволяє підвищити не тільки повноту інформації, але її корисність і змістовність. Проте, у свою чергу, це посилює проблему надійності і достовірності інформації у зв'язку з необхідністю збору нових відомостей про об'єкт відображення, що обумовлює додаткові витрати. З іншого боку, надлишковість інформації перешкоджає її швидкій обробці, аналізу й узагальненню, внаслідок чого можна прийти до необґрунтованих висновків. З цього приводу засновник теорії цінності інформації А.А. Харкевич звертає увагу на прирощення ймовірності досягнення певної цілі в результаті використання конкретної інформації [13, с. 54]. Щоб зменшити обсяг інформації, її оформляють кодами, шифрами, спеціальними методами, що одночасно підвищує її корисну місткість. Все це говорить про необхідність комплексного підходу до оцінки відповідності контрольної інформації поставленим вимогам.

Інформаційні потреби контролю визначаються такими факторами як вид необхідної інформації, отримувач інформації, актуальність та часові межі її отримання.

Процедури обробки інформації для цілей внутрішнього контролю являють собою послідовність технологічних процесів обробки документів. Документи мо-

жуть використовуватися у вигляді твердої копії (паперові) або в електронному вигляді (файли на магнітних носіях).

Інформаційна база внутрішнього контролю може вважатися повною тільки тоді, коли її дані (відомості) забезпечують якісне рішення всіх завдань. Отже, основою для визначення складу необхідної інформації повинна виступати, перш за все, конкретне завдання контролю. За результатами порівняння необхідної інформації з наявною визначається показник достатності інформації. У випадку недостатньої повноти інформаційної бази контролю необхідно повернутися до етапу формування інформаційного середовища.

Для здійснення дієвого контролю і ефективного управління необхідне формування інформаційного забезпечення внутрішнього контролю підприємства, під яким розуміється не тільки сама інформація, але і форма її представлення. На відміну від публічної звітності, складання внутрішньої звітності не регламентується нормативними документами ні за формою, ні за періодичністю представлення. Це означає, що на цьому етапі для формування інформаційного забезпечення внутрішнього контролю необхідно вирішувати такі задачі:

- формування системи вимог до складання звітності по контролю;
- використання стандартної документації в ході контролю витрат і представлення його результатів;
- розробка внутрішніх документів, які регламентують питання розкриття інформації.

Вирішення визначених проблем організації інформаційного забезпечення внутрішнього контролю підприємства можливо шляхом:

- використання в системі внутрішнього контролю не тільки інформації самого підприємства, але і інформації про зовнішнє середовище;
- максимального переведення документообігу підприємства в електронний вигляд і включення системи контролю документообігу в загальний процес управління;

- автоматизації контролю в частині забезпечення необхідними даними управлінського рішення за допомогою впровадження інформаційних систем нового покоління. Мова йде про створення інтелектуальних систем, таких як: системи підтримки прийняття рішень, інформатив системи, експертні системи, системи підтримки виконання рішень [11, с. 40]. Функціонально система внутрішнього контролю розподілена між різними підрозділами підприємства, що дозволяє застосувати концепцію розподілених систем підтримки прийняття рішень. Тоді інформаційне забезпечення можна розглядати як результат взаємодії розподілених інтелектуальних вузлів, які реалізують різні завдання внутрішнього контролю [2, с. 40-44], що дозволить вирішити розглянуту вище організаційну проблему формування інформаційного забезпечення.

Висновок. Запропонований погляд на інформаційне забезпечення внутрішнього контролю відповідає концепції єдиного інформаційного простору, на якій базується автоматизація управління підприємством і контролю. Визначені положення щодо інформаційного забезпечення внутрішнього контролю підприємства є теоретичною основою для розробки його структури та технології.

Подальшим напрямом дослідження є розробка організаційних процедур інформаційного забезпечення внутрішнього контролю затрат підприємства.

Література

1. Аврин С. Безопасность информации – безопасность бизнеса // Банковские технологии. – 1999. - № 7-8.
2. Злыгарев В.А. Информационные технологии - основа обновления российской промышленности // Вестник машиностроения. - 1998. - №5. -С. 40 - 44.
3. Иноземцев В. За пределами экономического общества. – М.: Academia, 1998.

4. Івахненко С.В. Аудит фінансової звітності підприємств, які застосовують комп'ютерні інформаційні системи // Наукові записки. Том 21. Економічні науки. – С. 42-49.
5. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
6. Лодон Дж., Лодон К. Управление информационными системами: Изд. 7-е / Пер. с англ.; Под ред. Д. Р. Трутнева. - СПб, 2005. - 912 с.
7. Маслов В.П. Інформаційні системи і технології в економіці: Навчальний посібник – Київ: "Слово", 2005. – 264 с.
8. Мацкевичюс И.С., Кальчинскас Г.Л. Управление затратами в АСУП. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 221 с.
9. Мишенин А.И. Теория экономических информационных систем: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 240 с.
10. Могилевский В.Д. Методология систем. – М.: Экономика, 1999.
11. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Советующие информационные системы в экономике: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 487с.
12. Ситник В.Ф. та ін. Основи інформаційних систем: Навч. Посібник. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. / В.Ф. Ситник, Т.А. Писаревська, Н.В. Єрьоміна, О.С. Краєва; За ред. В.Ф. Ситника. – КНЕУ, 2001. – 420 с.
13. Харкевич А.А. О ценности информации // Проблемы кибернетики. – Вып. 4. – М., 1960.
14. Юрген Лаартц, Эрик Моннойе, Александр Шердин. Технологическая архитектура бизнеса: пути обновления // The McKinsey Quarterly, 2003, № 3

УДК 339.564 (477): 338.246.027

Курілов М.С.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ

Розвиток експорту потребує належної підтримки з боку держави. Розглянуто заходи щодо державної підтримки експорту в Україні. Запропоновано напрями удосконалення державного стимулювання експортної діяльності. Рис. 1, дж. 5.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання визначальну роль в розвитку економіки держави грає зовнішньоекономічна діяльність. Особливого значення набуває розвиток зовнішньої торгівлі, і насамперед експорту. В Україні наразі спостерігаються негативні тенденції в цій області – наявні певні диспропорції в географічній та товарній структурі експорту, не повністю використовується експортний потенціал держави та її регіонів, несприятливих показників досягло зовнішньоторговельне сальдо.

Досвід багатьох країн світу показує, що впевнене зростання показників експорту продукції є неможливим без належної підтримки з боку держави. В Україні на державному рівні досі не існує системи ефективного стимулювання експорту.

Таким чином, проблема створення системи державного стимулювання та підтримки експорту в Україні є актуальною та вимагає якнайскорішого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державної підтримки експорту досліджувалися такими українськими науковцями, як Л.Б. Колінець, М.І. Кравченко, О.С. Шнипко, В.М. Новацький. Ці автори зосереджують свою увагу здебільшого на окремих інструментах та методах державного стимулювання експорту, таких як фінансування, кредитування експортної діяльності. В той же час, недостатня увага в їх роботах приділена аналізу ефективності різних підходів до

стимулювання експорту, проблемам формування загальної системи державної підтримки експорту.

Мета статті. Виходячи з вищесказаного, сформулюємо мету дослідження. Завдання даної статті - розкрити сутність поняття "державна підтримка експорту", проаналізувати існуючі інструменти державного стимулювання експортної діяльності та запропонувати нові напрямки підтримки експорту.

Виклад основного матеріалу. Серед науковців немає одностайності в питанні визначення сутності стимулювання експорту. Так, німецький вчений Г.Віліцький вважав, що стимулювання експорту – сукупність заходів, які надають окремим експортерам стимул до підвищення їхнього експортного обороту [1]. В свою чергу Л.Б. Колінець розглядає стимулювання експорту як сукупність інструментів і заходів переважно державного характеру, які внутрішньо спонукають до збільшення збуту вітчизняних товарів і послуг на іноземних ринках з метою підвищення життєвого рівня населення всередині країни [2].

На основі викладеного дамо власне визначення поняття "державна підтримка експорту", беручи до уваги, що термін "підтримка експорту" є більш широким ніж "стимулювання експорту".

Отже, під державною підтримкою експорту будемо розуміти сукупність заходів держави, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств-експортерів та заохочення їх до більш активного збуту товарів і послуг на зовнішніх ринках.

В Україні досі не існує дієвої системи державної підтримки експорту. За роки незалежності здійснювалися спроби закріпити її принципи на законодавчому рівні, але законопроекти "Про Державну програму розвитку експортного потенціалу України" та "Про державну підтримку страхування та кредитування експорту" так і не були прийняті Верховною Радою.

Аналіз цих законопроектів показує, що запропоновані ними заходи державної підтримки експорту обмежувалися лише застосуванням кредитних, страхових, податкових та митних інструментів. Так, зокрема, згідно з проектом Закону України "Про державну підтримку страхування та кредитування експорту" державна підтримка національного експорту України має здійснюватися шляхом стимулювання надання експортних кредитів:

українським експортерам для здійснення експортних операцій згідно з укладеними зовнішньоекономічними договорами (контрактами);

українським виробникам на стадії виробничого циклу для забезпечення виробництва продукції згідно з укладеними зовнішньоекономічними договорами (контрактами);

іноземним покупцям або банкам іноземних покупців під зобов'язання закупівлі ними українських товарів.

Гарантування участі українських експортерів у тендерах за кордоном реалізується шляхом надання Українською корпорацією розвитку експорту за рахунок коштів державного бюджету гарантій незмінності тендерної пропозиції українських експортерів під час участі в тендерах за кордоном у порядку, установленому Кабінетом Міністрів України [3].

Проект Закону "Про Державну програму розвитку експортного потенціалу України", крім заходів у сфері кредитної та страхової політики, передбачав також [4]:

у сфері митної політики - проведення митної тарифної політики, що базуватиметься на зваженій системі тарифів та механізмі стимулювання експорту товарів вітчизняного виробництва.

у сфері податкової політики - проведення податкової політики, що базуватиметься на створенні системи справляння податків, для сприяння розвитку експортного потенціалу і забезпечення жорсткого контролю з боку податкових орга-

нів та ініціювання розроблення законопроекту, згідно з яким прибуток від приросту обсягів експорту не підлягає оподаткуванню у разі його використання на технічне переоснащення і реконструкцію виробництва.

Насправді, як показує міжнародний досвід, коло можливих інструментів та заходів щодо державної підтримки експорту є значно ширшим.

Отже, на основі узагальнення світового досвіду можна запропонувати таку систему заходів щодо підтримки експорту (рис. 1).

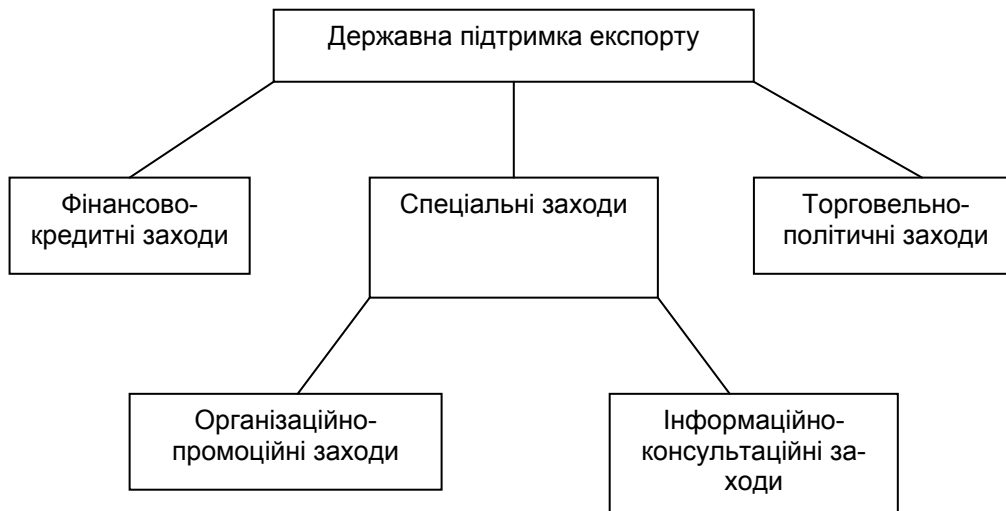


Рис. 1. Система державної підтримки експорту

Серед фінансово-кредитних заходів особливого значення, на нашу думку, набуває створення експортно-кредитного агентства. Подібні агентства існують у більшості країн Європи і впроваджують державну політику підтримки експорту шляхом застосування фінансових інструментів розвитку експорту, здійснення страхування експортних кредитів від комерційних і некомерційних ризиків та надання гарантій. На відміну від головних торгових конкурентів Україна не має власної системи страхування і гарантування експортних кредитів і, таким чином, не може стимулювати експорт високотехнологічної продукції на умовах відстрочки платежів. Це робить неконкурентоспроможною на світових ринках і у міжнародних тендерах продукцію вітчизняного машинобудівного комплексу і не дає можливості банкам і підприємствам експортувати українську продукцію шляхом надання товарних кредитів з боку України.

Окрім фінансово-кредитних заходів, важливими складовими державної системи підтримки експорту є торгово-політичні та спеціальні заходи стимулювання експорту. Ці інструменти, наразі, не набули поширення в Україні і тому потребують більш детального розгляду.

До торгово-політичних заходів можна віднести заходи щодо усунення діючих обмежень відносно українського експорту, а також створення сприятливого торгово-політичного клімату для усунення можливих загроз вживання їх в майбутньому. На нашу думку, найважливішим кроком в цьому напрямку буде остаточне приєднання України до СОТ, яке унеможливить дискримінаційний підхід до українських експортерів на світових ринках.

Комплекс спеціальних заходів стимулювання експорту в принциповому плані може бути поділений на дві основні групи заходів: інформаційно-консультаційні та організаційно-освітницькі заходи.

Однією з найефективніших і найпоширеніших форм реалізації інформаційно-консультаційної підтримки національного експорту є створення спеціалізованої інформаційної системи відкритого доступу, яка має забезпечувати експортерів (зокрема регіональні підприємства і сектор малого і середнього бізнесу, які не володіють істотними фінансовими ресурсами для створення власних корпоративних інформаційних мереж) інформацією про основи законодавства в сфері зовнішньоекономічної діяльності країни контрагента; потреби потенційного покупця, його платоспроможність; особливі умови, властиві певному регіональному ринку тощо на стадії підготовки експортного контракту. Подібні інформаційні системи є в багатьох країнах, що здійснюють державну підтримку національного експорту - Китаї, Індії, Мексиці, Кореї, Польщі, Румунії, Російській Федерації [5].

Організаційно-промоційні заходи покликані сприяти встановленню ділових контактів шляхом постійного моніторингу національного законодавства на предмет непогіршення умов для експортної діяльності, а також через презентацію вітчизняної продукції усередині країни і за рубежом на конкурсах, міжнародних виставках, ярмарках, в ЗМІ. Метою організації подібних заходів є надання політичного сприяння експортерам в доступі на нові ринки збуту. Участь компаній в організованих зовнішньоторговельним відомством заходах підтверджує їх ділову спроможність перед зарубіжними партнерами, а також дозволяє використовувати можливості державного апарату для просування вітчизняної продукції на зарубіжних ринках, узгодження сумісних проектів у відповідних інстанціях країни контрагента.

Висновки. Проаналізувавши світовий досвід державної підтримки експорту і сучасний стан цієї проблеми в Україні, можна зробити висновок, що для забезпечення стійкого зростання експорту і покращення стану торгового балансу України треба використовувати цілісний комплекс заходів щодо державної підтримки експорту. Зокрема, необхідно створити спеціалізовану інформаційну систему відкритого доступу, посилити роль торгівельно-економічних місій у складі дипломатичних установ України за кордоном, сприяти якнайшвидшому створенню експортно-кредитного агентства як структурного підрозділу в складі Укрексімбанку, активізувати організаційно-промоційні заходи, пов'язані з покращенням ділового іміджу українських підприємств-експортерів на зовнішніх ринках.

Подальшого дослідження потребують питання, пов'язані із розробкою регіональної експортної політики, зокрема створення комплексу заходів щодо сприяння експорту на регіональному рівні.

Література

1. Wilitzki G. Funktionelle Ausfuhrforderung, Diss. – Berlin, 1963.
2. Колінець Л.Б. Аналіз стимулювання експорту в Україні та шляхи його покращення // Наукові записки: Зб. наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільської академії народного господарства. – 2005. – Вип. 14. – С. 136-139.
3. Проект Закону України "Про державну підтримку страхування та кредитування експорту", № 7353 від 18.11.2005 р.
4. Проект Закону України "Про Державну програму розвитку експортного потенціалу України" № 4066 від 22.02.1999 р.
5. http://www.elib.org.ua/ruseconomics/ua_readme.php?subaction=showfull&id=1163143090&archive=&start_from=&ucat=23&

Куценко Н.А.

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ - ЕКСПОРТЕРІВ

Розглядається методичний підхід до забезпечення захисту вітчизняних підприємств - експортерів продукції як один з інструментів комплексного механізму захисту вітчизняного товаровиробника.

Постановка проблеми та її актуальність. У цей час Україна переходить до відкритої торгівлі, що є однією з обов'язкових умов вступу її в СОТ. Оскільки перспектива розвитку суспільства пов'язується з удосконаленням форм виробничих відносин і нарощуванням підприємництва, то його прогноз орієнтується на використання наукового пізнання економічних законів і механізмів їх прояву в нестабільному середовищі. Сутність таких законів відома – вона полягає у віддзеркаленні основоположних закономірностей розвитку виробничих відносин, які виявляються в середовищі спільної діяльності людей, що виробляють суспільно корисний продукт. Вказаними економічними законами відображаються інтереси членів суспільства, на основі чого робляться дії і вводяться економічні заходи, направлені на активізацію позитивних або гальмування негативних соціальних, виробничих і господарських процесів. У цьому зв'язку актуальними й доцільними, з теоретичної й практичної точок зору, були дослідження залежності обсягів експорту-імпорту продукції від попиту та пропозиції на неї.

Мета статті полягає у дослідженні ситуації з експортом й імпортом продукції хімічного виробництва за допомогою введення митного тарифу.

Виклад основного матеріалу. Сучасна економічна система створює умови для виробництва матеріальних благ, які розвиваються на демократичних принципах державної і приватної власності на засоби виробництва. Закономірності розвитку такої системи узгоджуються з моментом заміщення основного економічного закону соціалізму законом додаткової вартості, що означає затвердження господарського механізму товарного обміну, що функціонує завдяки обміну еквівалентів. Економічна система знаходиться в динамічному безперервному русі, оскільки зміст, призначення і функції її елементів міняються у міру зростання в суспільстві конкуренції, а елементи, у свою чергу, впливають на якийсь об'ємний показник, сформований за допомогою витіснення певної частки суспільного господарства соціалізму, яке велось колективно асоціацією виробників, суспільним виробництвом з його критерієм маси вироблюваних матеріальних благ [1].

Зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічні зв'язки країни також характеризують розвиток економічної системи, оскільки вони надають дію на надходження коштів до бюджету держави.

Ці надходження знаходяться в залежності від ступеня дії на середовище держави, що експортує товари на світовий ринок. Регулювання шуканої дії на економіку здійснюється на основі введення митного тарифу на продукцію, що ввозиться. Україна обмінюється діяльністю як з державами з недостатньо розвинутими економічними устроями, так і державами із стійкою економікою. Це означає середовище вивчення митного тарифу і актуально для періоду інтенсивних перетворень.

Для цього існує графічний метод. Керуючись законами попиту і пропозиції, автори досліджували чотири можливі на світових ринках торгівлі ситуації з експортом й імпортом продукції.

Оскільки регулювання експортно-імпортних операцій, направлене на підтримку вітчизняних підприємств – експортерів продукції, здійснюється за допомогою введення митного тарифу на продукцію, що імпортується, досліджуємо ситуацію, що характеризує стан економіки України з експортом і імпортом продукції хімічного виробництва.

Дана ситуація представлена графічно на рис. 1.. Припустимо, що Україна переходить до відкритої торгівлі, коли внутрішні ціни на вказану продукцію вище світових. У даному випадку після відкриття кордону значно збільшуються обсяги імпорту продукції.

Українські підприємства виробляють хімічну продукцію в обсязі O_3 за внутрішньою ціною S_a .

Для ілюстрації на рис. 1 представлені криві попиту D_d і пропозиції K_d на внутрішньому вітчизняному ринку і точка рівноваги R , коли внутрішнє споживання Q_3 рівно внутрішньому виробництву O_3 .

Аналогічна продукція хімічного виробництва на світовому ринку проводиться за цінами нижче за внутрішні і у великих обсягах.

При відкритті кордону українські товаровиробники втрачають обсяги виробництва, тобто імпортна продукція витісняє з ринку вітчизняну. За допомогою введення адміністративних заходів (митного тарифу на імпорт і ін.) держава компенсує втрати, захищаючи таким чином вітчизняного товаровиробника.

Проаналізуємо процеси, що відбуваються, за допомогою графіків.

Імпортна продукція реалізується на внутрішньому ринку за ціною S_m . Пряма S_m є графіком сукупної пропозиції: $K=K_d+K_m$. Логічно закономірним є скорочення внутрішнього виробництва K_d з O_3 до O_1 . Споживання D_d зростає з O_3 до O_5 . У даному випадку різниця $O_5 - O_1$ представляє обсяг імпорту продукції хімічного виробництва.

З уведенням митного тарифу на імпорт істотно змінюються умови обміну, оскільки внутрішня ціна S_a на вітчизняну продукцію зменшується, а імпортової – збільшується до величини S_m+t і крива $K=K_d+K_m$ зсувається паралельно осі O вгору на величину t . З графіка видно, що обсяг внутрішнього виробництва Q_1 збільшився, а попит Q зменшився. В результаті зменшився і обсяг імпорту на величину $O_4 - O_2$.

Результати проведеного графічного аналізу, пов'язані з одержуваними ефектами є найважливішими для теорії і практики рішення задачі захисту вітчизняного товаровиробника.

Перший ефект. Як вже наголошувалося, під час переходу країни до відкритої торгівлі, вітчизняні товаровиробники втратили значні обсяги виробництва. Величина втрат, яку держава може частково відновити за допомогою введення митного тарифу на імпорт, виражається площею фігури "а". Позначивши точку перетину S_m і обсягів O_2 і O_4 , відповідно, як Q_4 і Q_3 , а обсягів O_1 і O_5 , як L_1 і L_2 , отримаємо прямі Q_2Q_3 , рівно, як і Q_1Q_4 , що представляють величину митного тарифу t . Пряма Q_1Q_2 є обсягом експорту вітчизняної продукції після введення тарифу. В даній ситуації прямокутник $Q_1Q_2Q_3Q_4$, позначений на рис. 1. "е", є доходом, що поступає до бюджету держави. Він може бути перерозподілений і направлений як інвестиції для технічного розвитку підприємств і підвищення конкурентоспроможності продукції, що експортується на зарубіжний ринок.

Другий ефект. Фігура $L_1Q_1Q_4$ відображає собою зростання обсягів виробництва за допомогою введення митного тарифу t . На рис.1. це ефект "b". По економічній суті цей ефект обумовлений залученням у виробництво додаткових ресур-

сів країни. Але, оскільки продукція неконкурентна на світовому ринку, цей вид ефекту є негативним.

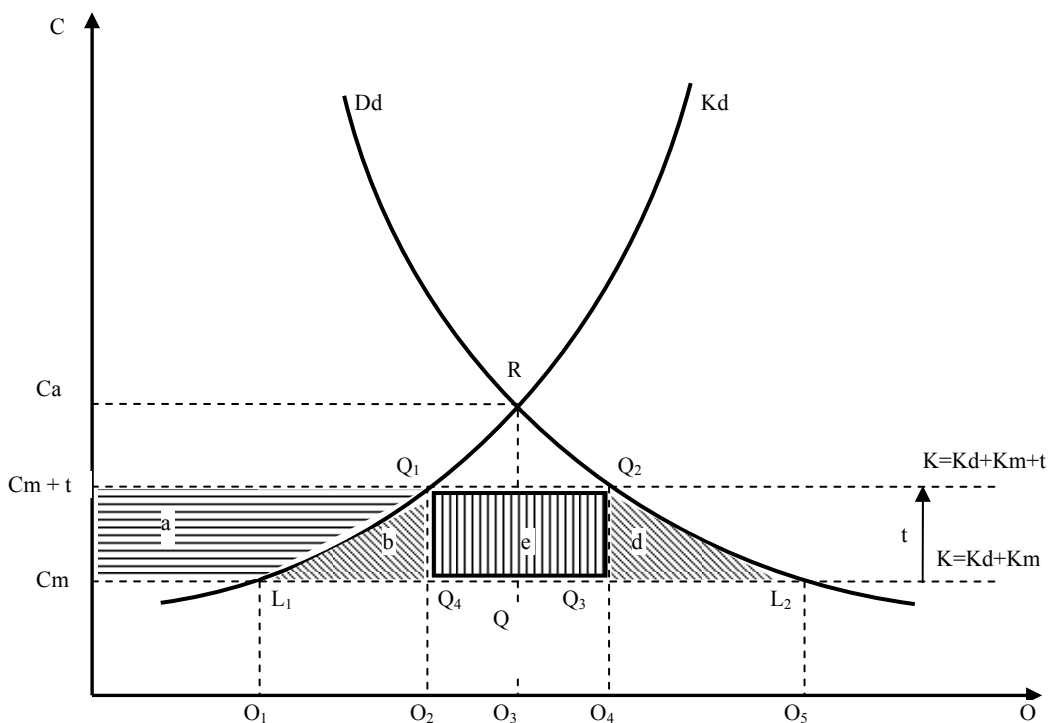


Рис. 1. Залежність обсягів імпорту-експорту продукції від попиту і пропозиції

- де C – ціна продукції;
 C_a – внутрішня ціна продукції;
 $C_m + t$ – ціна продукції з урахуванням введення митного тарифу на імпорт;
 C_m – ціна імпортованої продукції;
 $O(O_1-O_5)$ – обсяги виробництва;
 R – точка рівноваги;
 Q_1 – обсяг внутрішнього виробництва;
 Q – попит на продукцію;
 t – величина митного тарифу;
 Q_1Q_2 – пряма, що характеризує рівень експорту після введення митного тарифу на імпорт (t);
 D_d – крива попиту;
 K_d – крива пропозиції.

Третій ефект. Він формується в результаті підвищення ціни C_m до величини $C_m + t$ і представлений фігурою "d", що характеризує величину зниження попиту в грошовому виразі.

Висновок. Таким чином у результаті введення імпортного мита відновлюється велика частина втраченого вітчизняного ринку, до бюджету держави поступають додаткові грошові кошти, проте їх слід при перерозподілі бюджету направ-

ляти за цільовим призначенням на підвищення якості і конкурентоспроможності конкретної продукції хімічного виробництва, на яку було введено імпорнтне мито. Вказані кошти можна акумулювати у вигляді інноваційного фонду підприємства. Вони у комплексі з податковими пільгами, забезпечать солідні інвестиційні надходження на підприємства. В цьому випадку іноземні інвестиції не знадобляться, оскільки внутрішній ринок сам поставлятиме валюту у необхідній кількості.

Проте, збільшення торгових мит на імпорнтну продукцію, сприяючи зростанню обсягів вітчизняного виробництва і експорту продукції, одночасно, при різкому обмеженні імпорту, може призвести до зниження якості місцевої продукції, підвищенню цін на неї.

Тому, політика протекціонізму повинна здійснюватися зважено, бути динамічною, що оперативно реагує на зміни і закономірності світового ринку торгівлі.

Зниження імпорнтних мит Україною для зарубіжної продукції хімічної, машинобудівної і металургійної галузей не матиме негативних наслідків для вітчизняної економіки. Обумовлено це тим, що наша держава вже має угоди про режим найбільшого сприяння з країнами-членами СОТ [2].

Напрямки подальших досліджень. Для успішного входження України у СОТ повинна бути вироблена науково - обґрунтована концепція зовнішньоекономічної діяльності. З метою скорочення негативних наслідків від входження України у СОТ слід обґрунтовувати і здійснювати "політику зниження вартості національної валюти" для захисту внутрішнього виробника, використовуючи розрахунки на підставі методики еквівалентного імпорнтного мита, постійно їх корегуючи.

Література

1. Папаика А.А., Саенко В.Г., Саенко Г.В. "Развитие экономических отношений о среде преобразования промышленного региона" // - Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. - 720с.
2. Пирожков С.І., Губський Б.В., Сухоруков А.І., Шестопалов Г.Г., Бурмістров М.П. Українсько-російські відносини: економічний аспект.// -К.НІУРВ РНБОУ, Укрархбудінформ, 1999. - 456с

УДК 658.012.32

Кушал І.М.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано визначення "стратегічне рішення", що допоможе в подальшому розробити ефективний механізм їх прийняття.

Ключові слова: методологія, аспект, стратегічне рішення, розвиток.

Вступ. Сьогодення вимагає від керівників вищої ланки управління застосування передових прийомів і методів стратегічного управління, тобто прийняття стратегічних рішень, як його результату, з високою точністю і ефективністю. Це вимагає більш глибокого дослідження процесу прийняття стратегічних рішень, оскільки Україна перейшла до нової форми економічних відношень і вони потребують не тільки розгляду методологічних аспектів прийняття стратегічних рішень в процесі розвитку підприємства, а і розгляду їх особливостей і створення органі-

заційно-економічного механізму їх прийняття. Сучасна економічна література не відповідає вимогам сьогодення оскільки основний акцент зроблено на вивчення управлінських рішень, а досліджень в галузі прийняття рішень на довгостроковій основі, тобто стратегічного управління, на теперішній час недостатньо.

Постановка завдання. Наукове дослідження вимагає від науковця створення чіткого і точного понятійного апарату, який буде гарантом грамотного і ясного викладення думки, пояснення того чи іншого економічного явища, вчинити належне враження від дослідження.

Тому виникає необхідність детально розібрати всі поняття і терміни, що використовуються в даному дослідженні, їх змістові зміни та перетворення відповідно до обраної теми, розкрити поняття "стратегічне рішення" і його сутність.

Результати дослідження. Теоретичну характеристику категорій слід розпочати з терміну методологія, щодо цього, то автори дотримуються досить однорідної думки [2, с. 396; 8, с.229] і дають таке визначення терміну методологія – це є принципи побудови методів, їх наукове обґрунтування. Наприклад, "методологія управління", "методологія планування", "методологія обліку".

У Саркісова С.Э [10, с. 383-384] схоже визначення даного поняття: методологія (methodology) – 1) система принципів і засобів організації і побудови теоретичної та практичної діяльності, а також учення об цій системі; 2) вчення о структурі, логічній організації, методах і засобах діяльності. Також необхідно зазначити, що цей автор відокремлює поняття методологія і методологія управління. Під методологією управління він розуміє (methodology administration) – дослідження операцій, кібернетика, інформатика і моделювання систем і дій.

Кушлін В.І., Чичкалов В.П. [11, с. 328] дають таке визначення методології (від грец. methodos і logos) – наука, що вивчає вплив дій об'єктивно існуючих законів природи і суспільства на методи, логіку і форми оптимального рішення теоретичних і практичних проблем і завдань. Ці автори також відрізняють поняття методологія науки управління – логічна схема управлінської діяльності, що обумовлює взаємопов'язане розуміння цілей, орієнтирів, а також засобів і способів їх досягнення. Таким чином, методологія, представляє собою специфічну низку законів наукового пізнання, а методологія науки управління є загальнонауковий феномен, що об'єднує всю сукупність принципів, засобів і методів пізнання, виробленими всіма суспільними науками, в тому числі і комплексом управлінських наук, що застосовуються в процесі пізнання специфіки управлінської діяльності, її практичного перетворення.

Методологія (від метод і ...логія) по А.М. Прохорову [9, с. 795] не відрізняється від вище означених визначень - учення об структурі, логічній організації, методах і засобах діяльності; методологія науки – учення об принципах побудови, формах и способах наукового пізнання.

С.В. Мочерний [4, с. 353] дає визначення методології економічної теорії, як науки про методи та шляхи досягнення істини, основою якої є система найбільш загальних принципів, методів і способів пізнання економічних систем. Вона синтезує специфічні методи та способи пізнання майже з 50 економічних дисциплін, є їх базою. Два найважливіші елементи - діалектика та логіка.

Таким чином, як вітчизняні, так і зарубіжні вчені мають досить схожі думки щодо поняття методологія, з незначними відмінними рисами.

Якщо розкривати далі ключові теми дослідження то поняття аспект (лат. aspektus – вид) в багатьох джерелах ще більш ідентичне і визначено авторами, як – погляд, кут зору, з якого розглядається яке-небудь явище, поняття, перспектива.

Якщо мова йде про науку, то аспект - це кут зору, під яким розглядається об'єкт (предмет) дослідження.

В економічних джерелах зустрічається поняття аспект проекту - характеристика проекту з точки зору сукупності визначених чинників впливу на нього на протязі всього життєвого циклу. Розгляд цих чинників необхідний для обґрунтування доцільності і здійсненності проекту на етапах його розробки, для аналізу основних показників проекту в період його реалізації, для кінцевої оцінки результатів проекту; виявляють слідуючи аспекти проекту: технічний, комерційний, фінансовий, екологічний, економічний.

З вищезазначеного витікає, що поняття "методологія" й "аспект" дають змогу зробити наступний висновок, що методологічні аспекти прийняття стратегічних рішень, це - опис сутності та формулювання визначення поняття "стратегічне рішення"; розгляд вимог до стратегічних рішень і законів, що управляють даним видом управлінських рішень; характеристика відмінностей та ознак, принципів їх підготовки; вимог, що висуваються до стратегічних рішень, а також перелік методів їх прийняття.

Детальний розгляд всіх складових елементів методологічних аспектів прийняття стратегічних рішень підприємствами показав такі тенденції.

1. В Україні за останні 10 – 15 років намітилися позитивні тенденції в економічній теорії і практиці: немає різких стрибків униз курсу національної валюти і її обвалу, хоча має місце хронічне збільшення темпу інфляції; збільшилася частка виробничого сектора економіки, але все-таки залишається велика питома вага торговельних і посередницьких фірм, а також сфери послуг; в останні 2 – 3 роки значно знизилася заборгованість по заробітній платі, на окремих підприємствах працівникам виплачується премія і заохочувальні матеріальні винагороди, що веде до підвищення рівня добробуту населення; значно виріс інтерес іноземних інвесторів до нашої країни і збільшився обсяг капітальних вкладень; по деяким видам продукції вітчизняні виробники можуть на сьогоднішній день скласти гідну конкуренцію закордонним і, не секрет, що в окремих випадках значно їх випереджають.

2. Стабілізація економічної ситуації в країні створює можливості для вітчизняного підприємця будувати не тільки короткострокові і середньострокові, але і довгострокові плани, застосовувати закордонний досвід у теорії і практиці розробки стратегій розвитку підприємства і передових прийомів і методи стратегічного управління.

3. При переході до нових форм економічних відносин стратегічне управління дозволяє найбільш оптимально погоджувати внутрішні можливості підприємств із зовнішнім, не завжди сприятливим, впливом ринку, а також допомагає виробити заходи щодо збільшення конкурентноздатності не тільки на рівні вітчизняних, але і закордонних виробників.

Звідси - продуктом стратегічного управління виступає стратегічне рішення, що є різновидом управлінського рішення, але має ряд істотних відмінностей: розробляється на тривалий термін (5 — 10 років) з охопленням ключових елементів компанії: персонал, структура, виробництво і т.д.; дозволяє вирішувати унікальну, несхожу на іншу проблему; приймається найвищою ланкою керівництва; має високу складність з великою кількістю перемінних критеріїв і обмежень; вміщує високу частку творчої й інтелектуальної діяльності осіб, що приймають рішення; враховує не тільки внутрішні, але і зовнішні фактори впливу; використовує більш складні методи її обробки такі як: стратегічний аналіз, моделювання, метод експертних оцінок, зіставлення і т. ін.; визначає сферу дії, як об'єкт управління у цілому (організація, підприємство, компанія і т.п.).

Незважаючи на зазначені відмінності, стратегічне рішення все таки залишиться управлінським і його сутність розкривається такими складовими: економічною, організаційною, соціальною, правовою, технологічною.

Іванієнко В.В. [5, с.30 - 33] відокремлює ще – політичну, психологічну та педагогічну (виховну).

Необхідно відзначити, що питома вага тієї або іншої складової сутності стратегічного рішення буде залежати від сфери діяльності підприємства, досягнення цілей, але в цілому їхні частки приблизно завжди будуть рівні, тому що існування однієї неможливо без іншої, усі вони складають єдине ціле.

Об'єктом стратегічного управління виступає підприємство, організація, господарюючий суб'єкт у цілому. Але необхідно зазначити, що стратегічні рішення притаманні тільки організаціям як відкритим системам. Організація як відкрита система – це підприємство (фірма, організація), організаційна ланка ринкової економіки, господарююча одиниця, яка самостійно приймає рішення, прямує до максимізації прибутку, виробляє продукцію (товари, послуги) для інших господарюючих суб'єктів ринку, несе соціальну відповідальність перед суспільством і кожним робітником. З точки зору системного підходу відкриті організаційні системи характеризуються взаємодією з зовнішнім середовищем.

На організацію як відкриту систему впливає ряд економічних законів функціонування ринкових відносин: закон підвищення потреб; закон залежності між попитом і ціною (закон попиту); закон залежності між пропозицією і ціною (закон пропозиції); закон залежності між пропозицією та попитом; закон зростання додаткових витрат; закон зменшеної прибутковості; закон економічного взаємозв'язку витрат у сферах виробництва і споживання; закон ефекту масштабу виробництва; закон ефекту досвіду; закон економії часу; закон конкуренції.

Якість стратегічного рішення підвищиться, якщо керівники і фахівці будуть враховувати також прояв законів організації, до яких відносяться наступні: закон композиції; пропорційності; найменших; онтогенезу; синергії; упорядкованості; єдності аналізу і синтезу; самозбереження і розвитку. Розглянемо сутність перерахованих законів організації.

Для підвищення якості й ефективності стратегічних рішень рекомендується застосовувати 20 наукових підходів: системний, логічний, відтворювально-еволюційний, інноваційний, комплексний, глобальний, інтеграційний, віртуальний, стандартизаційний, маркетинговий, ексклюзивний, функціональний, процесний, структурний, ситуаційний (варіантний), нормативний, оптимізаційний, директивний (адміністративний), поведінковий, діловий. Чим дорожче об'єкт стратегічного управління, тим більше повинні бути кількість застосовуваних наукових підходів і глибина їхнього пророблення.

У сучасних умовах процес ухвалення стратегічного рішення здобуває особливе значення. Розвиток науки і техніки, що збільшується, обсяг вхідної інформації, що вимагає додаткових сил для її обробки, розширення економічних, організаційних, соціальних зв'язків, прискорення темпів політичних процесів – формує об'єктивні фактори, що підвищують складність розв'язуваних задач. Особам, що приймають рішення (ОПР) приходиться опановувати не тільки знаннями в області менеджменту, але й інформатики, психології, соціології, математики, статистики, політології.

У цьому зв'язку особливого значення набуває роль керівника – як центра формування згуртованого колективу, націленого на максимальну творчу віддачу, високий рівень трудової і виробничої дисципліни.

Сучасний рівень розвитку ринкових відносин жадає від особи що приймає рішення не тільки наявності досвіду й інтуїції в області управління, теоретичних знань у ряді специфічних наук, але і їхнього практичного застосування до проблем підготовки, прийняття і реалізації рішень.

Основні закони, які необхідно враховувати ОПР при розробці стратегічних рішень - це загальні закони, що визначають поведінку людини, закони зв'язку з зовнішнім середовищем, соціально-психологічні і біопсихичні закони.

Оскільки при прийнятті стратегічних рішень керівник як людина і біосоціально-самокерована система знаходиться під впливом законів природи, синергетичний ефект яких без їхнього знання може привести не завжди до позитивних наслідків.

На думку Голубкова Е.П. [3, с.3 - 18] прийняття стратегічних рішень як вид розумової діяльності і прояв волі людини характеризується наступними ознаками: можливість вибору з безлічі альтернативних варіантів: якщо немає альтернатив, то немає вибору і, отже, немає і рішення; наявність мети: безцільний вибір не розглядається як рішення; необхідність вольового акта особи, що приймає рішення при виборі його, тому що вона формує рішення через боротьбу мотивів і думок.

При цьому акцент робиться на практичну реалізацію наступних принципів підготовки і прийняття рішень: 1. Орієнтація на кінцеві результати, задоволення потреб споживачів, реалізація концепцій маркетингу. 2. Виявлення й аналіз декількох варіантів рішення. 3. Сполучення кількісних і якісних методів підготовки рішень. 4. Облік імовірного характеру соціально-економічних явищ. 5. Комплексна оцінка ефективності прийнятих рішень. 6. Використання сучасних обчислювальних засобів. 7. Раціональне використання праці осіб приймаючих рішення, і системних аналітиків.

До стратегічних рішень, як і до управлінських рішень у цілому, пред'являється ряд вимог, що впливають із принципів управління, законів і правил їхнього використання, а саме: своєчасність, наявність механізму реалізації, оптимальність, ефективність, можливість бути реалізованими, гнучкість, можливість контролю виконання; оригінальність і несподіванка, обґрунтованість, зрозумілість, економічність).

Костирко Л.А. [6, с. 142] виділяє ще дві вимоги: правову основу – рішення повинне відповідати нормам фінансового, адміністративного і кримінального права; конструктивність – застосування інноваційного підходу до розробки управлінських рішень.

Мескон М. [7, с.76], у свою чергу, затверджує, що основною вимогою є наявність адекватної інформації, а єдиним способом одержання такої – комунікація.

Так що ж собою представляє ухвалення рішення і стратегічного зокрема? На сьогоднішній день існує шість найбільш широко розповсюджених відповідей на це питання, що представлені в табл. 1.

Отже, все вище зазначене дає змогу запропонувати наступне визначення, «стратегічне рішення» – це творчий процес особи, що приймає рішення (керівника), спрямований на вибір і прийняття найбільш ефективного й оптимального рішення, направлено на розвиток з урахуванням внутрішніх можливостей і впливу зовнішнього середовища, сферою дії якого є об'єкт стратегічного управління у цілому.

При цьому слід розрізняти поняття "рост" і "розвиток". У першому випадку йде процес розширення масштабів діяльності при збереженні міри ефективності такої діяльності. Процес розвитку, навпроти, безпосередньо зв'язаний зі зростанням міри ефективності. Таким чином, про розвиток можна говорити там, де, унаслідок поліпшення виробничих або бізнес-процесів або управління ними, досягнуть якісний або кількісний приріст корисного результату процесу в порівнянні з колишнім рівнем або рівнем, досягнутим на інших виробництвах.

Аналіз визначення "стратегічне рішення"

Визначення поняття	Джерело	Результуюче визначення
Перша - розглядає прийняття стратегічних рішень у широкому змісті як процес, а у вузькому як результат.	Іванієнко В.В., Василенко В.А., Рейльян Я.Р., Янг С., Евланов Л.Г.	Це творчий процес особи, що приймає рішення (керівника), спрямований на вибір і прийняття найбільш ефективного й оптимального рішення, направлено на розвиток з урахуванням внутрішніх можливостей і впливу зовнішнього середовища, сферою дії якого є об'єкт стратегічного управління у цілому.
Друга - полягає в представленні ухвалення стратегічного рішення як вибору з безлічі альтернатив.	Мескон М., Акофф Р., Львів Д.С., Борисов А.Б., Редченко К.І.	
Суть третьої – це вольовий акт особи, що приймає рішення.	Карданської Н.Л., Смирнова Е.О., Голубкова Є.П.	
Четверта - процес ухвалення стратегічного рішення ототожнює з прогнозуванням	Цигичко В.Н.	
П'ята - пропонує представити процес прийняття рішень як алгоритм, де в покроковій послідовності йде виконання визначених етапів.	Калінеску Т.В.	
Шоста - прийняття стратегічних рішень називає плануванням.	Ларичев О.І.	

Розрізняють [1, с. 27]: прогресивний розвиток – як перехід до більш високих рівнів якісного стану – і регресивний (деградацію) – зниження рівня, наприклад, життя, суспільних відносин, виробничого потенціалу; еволюційний розвиток, що супроводжується плавним, поступовим розвитком характеристик, і революційний (радикальне), зв'язане з різким, часто стрибкоподібним переходом з одного стану в інше.

Останнім часом "розвиток" прийнято розглядати в наступних формах: ринковий розвиток, відображає процес розширення кола споживачів, клієнтури; організаційний розвиток, відображає процес розвитку індивідуума, групи, сфери відповідальності, системи керування і т.д.; діловий розвиток – це спрямування ресурсів туди, де вони забезпечать максимальну конкурентноздатність протягом максимально великого проміжку часу.

Ці форми знаходяться в постійному взаємозв'язку і доповнюють одна одну.

Основними чинниками розвитку підприємства є: 1). зовнішні: демографія, стан культури, форми державного регулювання бізнесу, розвиток науки і техніки, рівень безробіття, політична стабільність, природне середовище, фінансова, кредитна і податкова політики, рівень інфляції, вимоги по захисту зовнішнього середовища, рівень доходів населення, засоби по захисту вітчизняних товаровиробників, фінансовий стан підприємств-боржників, інші чинники; 2). внутрішні: підприємницькі здібності; місія, мета, стратегія, принципи підприємства; традиції підприємства; організація маркетингу; рівень витрат; фінансовий облік; виробничий потенціал; кваліфікація кадрів; управлінський потенціал; організація праці й виробництва; стимулювання праці.

В умовах ринкової економіки стратегічні рішення спрямовані на розвиток будуть значно відрізнятися в залежності від масштабів підприємств і організацій, так для малих і дуже малих це будуть стратегічні рішення в двох напрямках: 1) вибір сфери діяльності, що може бути ефективною навіть за умови невеликого розміру підприємства; 2) симбіоз з великим підприємством.

Для середніх – це: 1) завоювання своєї ніші на ринку збуту; 2) постійний ріст у межах ніші; 3) перетворення в головну монополію зі збереженням нишевої спеціалізації; 4) перетворення в масового виробника і вихід за межі ніші.

Великі підприємства – пріоритети розвитку цих підприємств в останні десятиліття дуже змінилися, так раніше їхні стратегічні рішення були винятково спрямовані на використання наявних ресурсів (капіталу) найбільше продуктивно, зараз – на нагромадження знань, розширення їхнього кола і максимально ефективного їхнього використання.

Також зміст стратегічних рішень буде в значній мірі залежати від економічного стану підприємства - на якій стадії розвитку в даний момент часу воно знаходиться, а саме, деградації (старіння), відновлення (збереження) і розвитку (відновлення).

Для стадії деградації характерні наступні стратегічні рішення: 1) скорочення виробництва; 2) перегляд трудових відносин з персоналом; 3) розробка плану переміщення виробництва і т.д.

Для відновлення: 1) модернізація й удосконалення продукції, 2) скорочення собівартості виробництва одиниці продукції і розробка маркетингових заходів, спрямованих на збільшення прибутку і т.д.

Для стадії розвитку інші: 1) розробка і впровадження інноваційних продуктів; 2) збільшення виробництва й інтенсифікація маркетингових операцій; 3) розробка плану фінансування на період упровадження продукту на ринок збуту і т.д.;

Наукова обґрунтованість, оптимальність й економічна ефективність стратегічних рішень взагалі залежить від ступеня досконалості методів, що використовувались при розробці і реалізації рішень. Всі методи прийняття стратегічних рішень можна об'єднати в три групи: неформальні (евристичні), колективні, кількісні.

У залежності від типу математичних функцій, покладених в основу моделей, розрізняють [5, с.30 - 33]: лінійне моделювання (використовуються лінійні залежності); динамічне програмування (дозволяє вводити додаткові перемінні в процесі рішення задач); ймовірні і статистичні моделі (реалізуються в методах теорії масового обслуговування); теорію ігор (моделювання таких ситуацій, ухвалення рішень в яких повинно враховувати розбіжність інтересів різних підрозділів); імітаційні моделі (дозволяють експериментально перевірити реалізацію рішень, змінити вихідні передумови, уточнити вимоги до них).

Вибір методів для обґрунтування конкретних управлінських рішень повинний включати: аналіз управлінської задачі з погляду її змісту, можливості формалізації; вибір складу методів для пошуку оптимального варіанта рішення; визначення правил і умов застосування обраних методів. У кожному конкретному випадку пріоритетної є одна група методів, на вибір якої впливають: масштаби розв'язуваних задач (глобальні або локальні); довгостроковість (оперативні, тактичні, стратегічні) рішень; умови прийняття рішень (визначеності, невизначеності, ризику).

У зміст методів аналізу й обґрунтування стратегічних рішень включають: аналітичні, статистичні і математичні методи обґрунтування управлінських рішень в економічній сфері; методи прогнозування і передбачення; евристичні (неформальні) методи обґрунтування і прийняття рішень; метод сценаріїв; метод дерева рішень; метод математичного програмування; ділові ігри; матричний метод; багатопланові аналітичні методи.

Висновок. Виходячи з вищезазначеного методологічні аспекти прийняття стратегічних рішень на підприємстві складаються з: 1) визначення стратегічного рішення; 2) розгляду економічних законів функціонування в ринкових умовах, законів організації, загальних законів поведінки людини при прийнятті рішень що

впливають на їх ефективність і оптимальність; 3) об'єкту стратегічного управління; 4) наукових підходів і методів прийняття стратегічних рішень; 5) ознак, вимог і відмінностей рішень; 6) принципів підготовки і прийняття.

Запропоноване визначення поняття "стратегічне рішення" стане основою для подальшого створення ефективного механізму їх реалізації та допоможе керівникам вищої ланки управління досягнути мети за допомогою понятійного апарату стратегічного управління, приймати ефективні та супероптимальні рішення, створити відповідну організаційну структуру на підприємстві для їх підтримки.

Подальше дослідження повинно бути спрямоване на вивчення характерних особливостей стратегічних рішень, а саме, їх іноваційність, спрямованість на перспективні цілі підприємства, самостійність процедури їх формування, невідомість їх природи, суб'єктивність, необратимість й довгостроковість наслідків; розгляд етапів процесу їх прийняття та роль людини в стратегічному управлінні.

Література

1. Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. Управление развитием предприятия: Монография. – Х.: Издательский Дом "ИНЖЭК", 2003. – 184с. Русск. яз.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2000. – 895 с
3. Голубков Е.П. Яке прийняти рішення?(Практикум господарника).–М.:Економіка. 1990.–189с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.: В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001.- 848с.
5. Иваниенко В.В. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі й аудиті: Навчальний посібник. – Х.: ІД "ИНЖЭК", 2004. – 296с. Русск яз.
6. Костирко Л.А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: методологія й організація. Монографія.–Луганськ: СНУ ім.В.Даля, 2002.–560с.: табл.143, іл.129, бібліогр.400 назв.
7. Мескон М. і ін. Основи менеджменту. – М. Справа, 1994.
8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2006. – 495с.– (Библиотека словарей "ИНФРА-М").
9. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. 2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1982 – 1600 с.,ил.
10. С.Э. Саркисов. Менеджмент: Словарь-справочник.М.: "Анkil", 2005 - 808 с.
11. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процес сов / Общ.ред.; д.э.н. проф. Кушлин В.И., д.э.н., проф., член-корр. РАН Чичкалов В.П. – М.: Изд-во РАГС, 2004. – 744с.

Лемішко О.О.

**ФОРМУВАННЯ ПОТРЕБИ В ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСАХ
ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ**

Досліджено формування потреби в інвестиційних ресурсах за регіонами України. Визначена роль індексу інвестиційної привабливості та надана оцінка потенційної інвестиційної привабливості регіонів. Рис. 1, табл. 2, дж. 7.

В умовах кардинальної трансформації економічного середовища, досягнення стійкого росту економіки України, поступовий перехід її на інноваційний тип розвитку потребує раціонального використання інвестиційних ресурсів на всіх рівнях господарювання. Досвід розвинених країн Європи показує, що в ринкових умовах держава, регіони, підприємства у порівняно короткий термін здатні забезпечити високу конкурентноздатність виробництва і зайняти лідуючі позиції на світових ринках за рахунок залучення альтернативних джерел фінансування, раціонального використання інвестицій і застосування прогресивних інструментів керування інвестиційною діяльністю.

Проблемі формування інвестиційних ресурсів присвячені дослідження цілого ряду відомих вчених-економістів, таких, як Л.Безчасний, І.Бігун, П.Буряк, А.Гальчинський, М.Герасимчук, Л.Костирко, А.Поддєрьогін, М. Римар та ін. Поряд з цим значна кількість питань формування нового методологічного підходу щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму та активізації інноваційно-інвестиційної діяльності залишаються невисвітленими і потребують теоретичного, методичного і практичного вирішення.

За останні роки в Україні почали формуватися сприятливі макроекономічні передумови для забезпечення стабільного розвитку регіонів. Розглянемо основні чинники залучення інвестицій у регіони (рис. 1). За оцінками експертів, "для проведення відчутних структурних змін в Україні необхідно задіяти понад 40 млрд. дол. США" [6, с. 457]. У той же час, інвестиції в основний капітал в Україні у 2006р. становили 18185,43 млн. дол. США, що, розраховуючі на душу населення, відповідає 389 дол. США.

Все це свідчить про незадовільну інвестиційну ситуацію в реальному секторі української економіки. Безперечно, на сьогоднішній день робиться багато для поліпшення ситуації, але, як показує практика, поки недостатньо. Для того щоб виробити ефективну систему заходів, що дозволять радикально змінити положення справ у кращу сторону, необхідно, в першу чергу, виявити і чітко позначити причини, що викликали незадовільну інвестиційну ситуацію.

Найголовнішими з них можна вважати такі: по – перше, вкрай слабо пророблені заходи, щодо забезпечення й організації, нормативного регулювання і контролю діяльності суб'єктів господарювання на кожній стадії процесу інвестування. По – друге, відсутні механізми для інвестування економіки і забезпечення економічного росту на базі внутрішнього потенціалу, не розвинена фінансова інфраструктура, відсутній перелив фінансів між галузями економіки. По – третє, слабка довгострокова стійкість українських виробників товарів, робіт, послуг в умовах відкритої економіки пов'язана зі значним відставанням по двох базисних факторах конкурентноздатності: продуктивність праці складає чверть від рівня США, а енергоємність економіки втричі перевищує американський рівень.

У цих умовах особливого значення набуває інвестиційна привабливість для інвесторів як України в цілому, так і окремих її територій. Для оцінки інвестиційної привабливості використаємо територіальні індекси, які враховують зміну інвестування території (базовий та звітний періоди). Визначальним для цього варіанту буде формалізація через методологію середньої арифметичної зваженої, тобто:

$$I_{зм.ін.} = \frac{\sum I_1 d_1}{\sum I_0 d_0}, \quad (1)$$

де $I_{зм.ін.}$ - індекс зміни інвестування,

I_1 - величина залучених інвестицій в основний капітал, що припадає на одну особу в звітному періоді,

I_0 - величина залучених інвестицій в основний капітал, що припадає на одну особу в базовому періоді,

d – частка населення i -ої частини території в загальній чисельності населення регіону в звітному періоді.

Тобто:

$$d = \frac{n_{oi}}{\sum_{i=1}^i n_{oi}}, \quad (2)$$

де n_{oi} - чисельність населення i -ої частини території.

Без врахування додаткових чинників, індекс зміни інвестування ($I_{зм.ін.}$) практично збігається з оцінкою щодо індексу інвестиційної привабливості ($I_{зм.ін.}$), тобто

$$I_{зм.ін.} = I_{I.П.} \quad (3)$$

На базі проведених розрахунків проведемо рейтингову оцінку областей і регіонів України (табл. 1). Як видно з табл. 1, темп приросту інвестицій в основний капітал на одну особу у 2006р. порівняно з 2005р. по Україні є найвищим у Східному регіоні – 33,4%, найменший – у Західному – 6,3%; у Південному регіоні темп приросту інвестицій в основний капітал на одну особу у даному періоді становив 20,2 %, у Північному - 30,6 %, у Центральному – відповідно – 13,3%.

Розмах варіації ($R_t = I_{t \max} - I_{t \min}$), щодо залучених інвестицій зменшився для областей слідуєчих з регіонів, що є позитивним напрямом, та становив дол. США: у Західному регіоні - $R_0 = 212,2$, $R_1 = 182,34$; у Східному регіоні - $R_0 = 111,4$, $R_1 = 52,59$; у Південному регіоні - $R_0 = 260,3$, $R_1 = 234,7$. У двох регіонах України розмах варіації, щодо залучених інвестицій збільшився: у Північному

регіоні - $R_0 = 234,7$, $R_1 = 335,5$; у Центральному регіоні - $R_0 = 211,1$, $R_1 = 259,41$.
 "Тенденція до зростання розмаху варіації свідчить про суттєві відмінності у забезпеченні використання потенційної інвестиційної привабливості в областях регіонів" [6, с. 465].

Т а б л и ц я 1

Рейтинг інвестиційної привабливості областей і регіонів України

Регіони, області	Інвестиції в основний капітал				$I_0 d_0$	$I_1 d_1$	$I_{I.L.}$	Рейтинг
	2005 рік		2006 рік					
	Дол. США на одну особу	Питома вага населення області в регіоні, %	Дол. США на одну особу	Питома вага населення області в регіоні, %				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Україна	308,0	-	389,0	-	-	-	-	-
Західний регіон	203,7	100	216,5	100	203,70	216,49	1,06	-
Волинська	195,9	11,05	223,5	14,75	21,64	32,97	1,52	3
Закарпатська	171,6	13,21	175,6	11,59	22,65	20,36	0,89	5
Івано-Франківська	219,3	14,74	237,7	15,68	32,32	37,27	1,15	2
Львівська	271,4	27,24	358,0	23,62	73,93	84,56	1,14	1
Рівенська	320,7	12,29	200,6	13,23	39,41	26,53	0,67	4
Тернопільська	108,5	11,84	156,8	10,35	12,83	16,23	1,26	7
Чернівецька	138,5	9,63	163,2	10,77	13,33	17,58	1,32	6
Східний регіон	290,0	100	386,9	100	290,0	386,87	1,33	-
Донецька	297,2	46,93	406,1	34,99	139,47	142,08	1,02	1
Луганська	230,7	24,54	353,3	30,45	56,61	107,63	1,90	3
Харківська	342,1	28,53	401,1	34,56	97,6	138,62	1,42	2
Південний регіон	281,86	100	338,9	100	281,86	338,94	1,20	-
Автономна республіка Крим	264,6	23,00	334,1	19,72	60,86	65,89	1,08	4
Запорізька	280,2	21,74	346,3	20,43	60,91	70,75	1,16	3
Миколаївська	305,8	14,24	406,0	23,96	43,54	97,29	2,23	2
Одеська	409,5	27,84	421,4	24,87	114,0	104,81	0,92	1
Херсонська	149,2	13,17	186,8	11,02	19,65	20,58	1,05	5
Північний регіон	214,5	100	280,2	100	214,52	280,22	1,31	-
Житомирська	121,3	24,29	166,3	14,84	29,46	24,68	0,84	4
Київська	383,1	32,00	501,9	44,77	122,59	224,69	1,83	1
Сумська	169,3	22,41	229,2	20,45	37,94	46,87	1,23	2
Чернігівська	184,4	21,29	223,5	19,94	39,25	44,56	1,13	3
Центральний регіон	271,5	100	307,6	100	271,53	307,63	1,13	-
Вінницька	129,1	16,21	194,9	10,56	20,92	20,58	0,98	6
Дніпропетровська	325,8	32,85	441,7	23,93	107,02	105,71	0,99	2
Кіровоградська	240,3	10,19	235,6	12,76	24,48	30,07	1,23	4
Полтавська	352,7	14,8	467,4	25,32	52,19	118,34	2,27	1
Хмельницька	241,1	13,11	207,9	11,27	31,61	23,44	0,74	5
Черкаська	340,2	12,81	298,2	16,15	43,58	48,15	1,10	3

Найвищий рівень інвестицій в основний капітал на одну особу у 2006 р. припадає на Київську область (501,88 дол. США), також достатньо високий рівень інвестування у Полтавській області – по 467,39 дол. США, та Одеській області – 421,42 дол. США на одну особу.

Найнижчим рівнем інвестування виділяються Тернопільська область – 156,8 дол. США, Чернівецька – 163,21 дол. США та Житомирська – 166,35 дол. США на одну особу. По Україні в цілому інвестиції в основний капітал на одну особу у 2006 р. становили 389,0 дол. США, що на 81 дол. вище, ніж у 2005 р.

Т а б л и ц я 2

**Прогноз потреби в інвестиціях для проведення "відчутних структурних змін"
за регіонами України**

Регіон, область	Прогнозна величина необхідних інвестицій, млн. дол. США	Фактично залучено іноземних інвестицій основний капітал			
		2005 рік		2006 рік	
		млн. дол. США	% від по- треби	млн. дол. США	% від по- треби
Україна	40021,16	14510,75	36,3	18185,43	45,44
Західний регіон	8520,61	1922,3	22,5	2033,86	23,87
Волинська	941,45	204,27	21,7	231,98	24,64
Закарпатська	1125,31	213,87	19,0	218,28	19,39
Івано – Франківська	1255,90	305,03	24,3	329,5	26,24
Львівська	2321,17	697,67	30,1	916,03	39,46
Рівенська	1047,80	327,16	31,2	231,74	22,12
Тернопільська	1008,34	121,17	12,0	173,87	17,24
Чернівецька	820,64	125,88	15,3	147,72	18,00
Східний регіон	9024,39	2879,3	31,9	3802,13	42,13
Донецька	4234,39	1384,86	32,7	1871,95	44,21
Луганська	2213,69	562,14	25,4	849,92	38,39
Харківська	2573,79	969,11	37,6	1128,45	43,84
Південний регіон	7825,70	2433,68	31,1	2904,86	37,12
Автономна республіка Крим	1799,42	525,52	29,2	659,95	36,67
Запорізька	1701,13	525,93	30,9	644,18	37,87
Миколаївська	1114,73	376,05	33,73	494,92	44,39
Одеська	2178,64	984,44	45,2	1007,76	46,26
Херсонська	1031,78	169,72	16,4	210,13	20,36
Північний регіон	5045,86	1189,5	23,6	1533,60	30,39
Житомирська	1226,76	163,42	13,3	221,38	18,04
Київська	1606,93	679,79	42,3	882,29	54,91
Сумська	1133,73	210,39	18,5	280,55	24,74
Чернігівська	1078,43	217,71	20,2	259,23	24,04
Центральний регіон	9604,60	287,15	29,9	3216,04	33,48
Вінницька	1557,87	221,36	14,2	330,19	21,19
Дніпропетровська	3141,32	1131,85	36,0	1521,36	48,43
Кіровоградська	985,26	259,15	26,3	249,95	25,37
Полтавська	1423,64	552,16	38,8	723,06	50,79
Хмельницька	1262,16	334,19	26,5	284,99	22,58
Черкаська	1234,32	461,03	37,3	398,9	32,32

В умовах стабілізації економічного розвитку України виникають вагомі перешкоди щодо реалізації стратегічних і тактичних цілей регіонального розвитку,

зумовлені необхідністю спрямування значних ресурсів на потребу структурної модернізації економіки, розвиток нових територіальних і галузевих форм організації виробництва та інфраструктури [3, с. 69]. Прогноз потреби в інвестиціях для проведення "відчутних структурних змін" за регіонами України обумовлено також тенденціями формування доходів, які використовують всі інституціональні одиниці регіону для кінцевого споживання і заощадження. У кожному регіоні України збільшення інвестицій спонукає до росту рівня матеріально – технічного оснащення, чисельності зайнятих працівників, підвищенню соціального статусу населення та ін.

Специфіка інвестиційних інтересів регіонів не є проблемною для визначення кінцевої мети формування потреби в інвестиційних ресурсах. Головне при цьому – цілеспрямоване управління зв'язками кількісних параметрів щодо переходу до поступальної стадії розвитку в рамках інвестиційного циклу.

Слід зазначити, що незважаючи на тенденцію до зростання інвестиційних вкладень в основний капітал, величина фактично залучених інвестицій (18185,43 млн. дол. США) – це 45,44 % від загальної потреби в інвестиційних ресурсах для проведення "відчутних структурних змін" в економіці України. Східний регіон забезпечен на 42,13 %, Південний регіон – на 37,12 %, Центральний – на 33,48 %, Північний регіон – на 30,39 %, Західний регіон забезпечен на 23,87 % від загальної потреби інвестицій в основний капітал (табл. 2).

Як видно з проведених розрахунків, такі реалії потребують додаткових зусиль щодо проведення потенційної інвестиційної привабливості кожного з регіонів та областей в площину фактичної результативності. Чітким індикатором при цьому виступає індекс інвестиційної привабливості, який, в свою чергу треба враховувати при розрахунку різних показників ефективності інвестиційних проектів.

Висновок. Виходячі з проведених досліджень можна зробити такі висновки: на сьогоднішній день в економіці України, а саме, в інвестиційній сфері, мають місце позитивні зрушення. На основі оцінки ряду кількісних параметрів, величина фактично залучених інвестицій в основний капітал зросла, але ще не достатня для покриття загальної потреби в інвестиційних ресурсах регіонів. Для поживлення інвестиційної діяльності необхідно замкнути кругообіг фінансових засобів підприємств, коштів населення і бюджетних ресурсів на національній економіці та розгорнути фінансові потоки у бік промислового сектора.

Подальші дослідження, щодо формування потреби в інвестиційних ресурсах необхідно зосередити на розробці інвестиційних проектів, які б враховували широту і багатоплановість джерел фінансування та були адаптовані до світового досвіду.

Література

1. Бутко Н. Инвестиционные аспекты повышения конкурентоспособности стран. // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 46-53.
2. Гайдуцький А.П. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів. // Фінанси України. – 2004. - №12. – С. 50-58.
3. Проблеми інноваційно-інвестиційного забезпечення соціального розвитку регіонів // Економіка і регіон. – 2005. - №1. – С. 68 – 71.
4. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за 2005 р. – К.: Нічлава. – 2005.
5. Фінансово-економічний аналіз: Підручник / Буряк П.Ю., Римар М.В., Бець М.Т. та ін. Під загальною редакцією П.Ю. Буряка, М.В. Римара – К.: ВД"Професіонал", 2004. – 528с.
6. Статистичний щорічник України за 2006 рік. Державний комітет статистики України.

Майборода О.В.

**ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА
ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

Порівняльний аналіз впливу зовнішньоекономічної діяльності на розвиток товарного виробництва промислового комплексу надає можливість розробити ефективні інструменти та механізми регіональної політики з питань утримання та удосконалення структури імпорту в межах стратегічних пріоритетів держави. Рис. 1, дж. 4.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації економіки ефективність діяльності промислового підприємства в значній мірі залежить від зовнішньоторговельної політики уряду країни. Динамічні процеси інтеграції економіки України в європейський простір вплинули як на ринкову кон'юнктуру, так і на товарне виробництво промислового комплексу. В рамках зростаючого рівня конкурентної боротьби та обмеженості економічних ресурсів актуального значення набуває розробка та реалізація регіональної стратегії розвитку промислового комплексу, оскільки саме цей вид економічної діяльності формує більше половини загального обсягу ВВП і забезпечує майже третину робочих місць. Вплив зовнішньоторговельної політики України особливо відчувається на соціально-економічному розвитку Харківського регіону, оскільки Харківська область належить до прикордонних регіонів та є найбільшим транспортним вузлом, який знаходиться на перетинанні найважливіших торгових шляхів.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні й методологічні аспекти вирішення вказаної проблеми в Харківському регіоні розглядалися авторським колективом видатних науковців таких, як к.е.н. Кушнар'єв Є.П., д.е.н. Пономаренко В.С., д.е.н. Внукова Н.М., д.е.н. Кизим М.О. та ін. при розробці концептуальних засад та стратегії соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року [1, 2]. Проте, в рамках формування "концепції "експортного прориву" не враховані особливості розвитку промислового виробництва регіону, його потенціал та конкурентоспроможність.

Мета статті. Зважаючи на те, що аналіз проблеми незадоволеності станом підсистем регіону є основою спіральної моделі життєвого циклу етапів розробки стратегії розвитку [1], необхідно провести порівняльний аналіз виробництва та імпорту продукції, що ввозиться на територію області.

Виклад основного матеріалу. Динамічні темпи росту обсягів зовнішньоекономічного обороту, а саме зростання товарного імпорту, який останнім часом істотно перевищує темпи зростання ВВП та промислового виробництва, вплинули на структурні зміни товарного випуску продукції Харківських промисловців.

Особливо різкий розрив спостерігався у 2005 р., коли темпи приросту ВВП знизилися до 2,4%, промислового виробництва – до 3,1%, тоді як імпорт зріс на 24,6%. Зважаючи на одночасне сповільнення динаміки експорту – до 5,0% на рік, в Україні виник дефіцит зовнішньої торгівлі в обсязі 1,85 млрд. дол. США.

В загальному обсязі зовнішньоторговельної діяльності 2006 року Харківська область займала 7 місце серед регіонів-експортерів, в той час як за обсягами імпорту – 5, що призвело до від'ємного сальдо в обсязі 1,1 млрд. грн. І якщо за останні десять років в цілому динаміка експортних поставок Харківських виробників майже повністю відповідала загальнодержавній тенденції, за імпортом Харківщина майже вдвічі перевищила темпи росту в цілому по Україні, у зв'язку з чим

від'ємне сальдо зовнішньоекономічної діяльності регіону погіршилося в 53 рази [3].

Така ситуація вплинула на обсяги виробництва по окремих напрямках діяльності, які поки що не можуть бути сьогодні повністю відтворені. Причини такого стану криються в особливостях розвитку економіки Харківської області, що склалися в минулому, коли промисловість регіону майже на 75% була орієнтована на завезення комплектуючих з інших республік колишнього Союзу і лише на 25% - вироблялися в області.

У порівнянні із 1990 роком виробництво в цілому по промисловості скоротилось на 15%, а витрати електроенергії на обслуговування виробництва, на соціальну сферу залишилися в масштабах того часу, коли обсяги були значно більшими. З огляду на минуле десятиріччя, тільки три галузі перевищили обсяги виробництва – це харчова промисловість 119,4%, деревообробна та целюлозно-паперова промисловість в 5,7 рази, а також скляна та фарфоро-фаянсова промисловість [3].

Зовсім припинилося виробництво електропилососів, випуск яких ще в 2001 році складав майже 15 тис. шт., або чверть від загального обсягу по Україні. В 2006 році харківським промисловцями вже не вироблялися сталеві труби, мінітрактори, дискові борони, радіоприймальні пристрої, мотоцикли, електропраски та дитячі коляски. Тільки сім років проіснувало виробництво харківських зернозбиральних комбайнів (1997-2005), в той час як комбайни херсонських виробників постійно нарощують обсяги виробництва і за підсумками 2006 року їх випуск склав понад 300 шт. В хімічній промисловості в 2,5 рази скорочений випуск пластмаси у первинних формах, в той час як в цілому по Україні її випуск постійно зростає. Майже нанівець зведено виробництво каустичної соди, на третину скорочено виробництво моторного бензину. Лише 6% від обсягу виробництва 2000 року в 2006 році було вироблено м'яких засобів.

В свою чергу, за останнє десятиріччя впроваджено у виробництво і постійно збільшується випуск таких нових для Харківського регіону промислових товарів, як гофровані листи, шифер та аналогічні вироби з азбестоцементу, підвальні плуги, розпушувачі та культиватори, цілий ряд модифікацій кранів (козлові і мостові пересувні, порталні, дерик-крани суднові), шпалери та аналогічні покриття з паперу. В хімічній та нафтохімічній промисловості нарощуються обсяги виробництва хімічних волокон, топкового мазуту та ін. Практично заново освоєний і зростає випуск харківських синтетичних барвників. І вже на сьогодні виробництво шиферу та гофрованих листів складає 21% від загального обсягу виробництва по Україні.

Значним попитом користуються продукція і інших видів промислової діяльності. Активізація будівельної діяльності вплинула на поширення замовлення будівельних матеріалів, а саме цементу, блоків та цегли з цементу, штучного каменю, будівельного бетону та керамічних плит. В 2006 році випуск цементу Харківськими виробниками склав п'яту частину від загальнодержавного виробництва.

Тільки за останні чотири роки виробництво пластмасового покриття для підлоги, стін чи стелі збільшилося в 3,2 рази, вироби з асфальту – в 2,2 рази, керамічної невогнетривкової цегли – в 2,2 рази.

Серед видів машинобудівної діяльності останнім часом користуються значним попитом вироби електричного та електронного устаткування: електродвигуни та генератори постійного струму, проводи та низьковольтні електричні кабелі, електричні свинцеві акумулятори, електрична високовольтна апаратура тощо. Харківські виробники цих товарів щорічно збільшують їх випуск, що свідчить про їх конкурентоспроможність як на вітчизняному, так і закордонному ринках.

В свою чергу, обсяги імпорту товарів, починаючи з 2001 року, в Харківському регіоні неухильно зростають, при цьому значно випереджаючи загальнодержавні темпи росту. У порівнянні із 1996 роком обсяг імпортованого товару в цілому по Україні виріс в 2,6 разів, тоді як в області – він збільшився майже в 5 разів.

Для Харківського регіону особливо відчутне зростання експортно-імпортних операцій відмічається протягом останніх 7 років (рис 1). У 2006 р. зовнішньоторговельні операції здійснювалися з партнерами із 125 країн світу, що на 6% більше за відповідний показник 2000 року. Експортні операції здійснювали 899 підприємств регіону, імпортні товари надійшли до 1459 підприємств області [3].

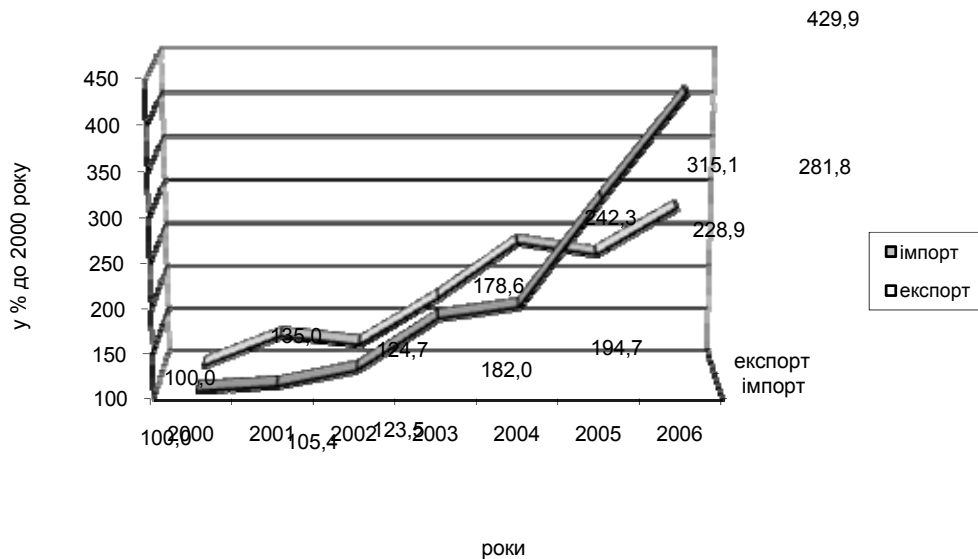


Рис. 1. Темпи росту обсягу експортно-імпортних поставок товару в Харківському регіоні у порівнянні із 2000 роком (2000 рік прийнято за 100%).

Якщо умовно прийняти 2000 рік за 100%, за цей період обсяг експорту виріс в 2,8 разів, в той час як імпорт збільшився в 4,3 рази. При цьому, слід відзначити, що випереджаючий характер темпи росту імпорту стали мати лише з 2005 року, коли за рік обсяг імпортних товарів збільшився більше ніж в півтори рази (161,9% до 2004 року).

Основний вплив на загальний приріст імпорту товарів в Харківську область склали такі види продукції, як автомобільні транспортні засоби (26,6% від загального обсягу приросту імпорту); котли, машини, апарати і механічні пристрої (20%); каучук, гума (12,3%); папір та картон (7,8%); недорогочінні метали та вироби з них (7,4%) та ін. Лише приведені види товару на 75% спричинили зростання обсягу імпортних поставок.

Здійснюючи порівняльний аналіз зовнішньоторговельної діяльності слід відзначити лише окремі групи товарів, експортні поставки яких суттєво перевищують імпортні надходження. Це свідчить про достатню конкурентоспроможність товарів серед світових аналогів та потребує активних дій з боку виробників про-

дукції з метою подальшого скорочення їх поставок на регіональний ринок. Серед них плавучі засоби (експорт в 90 разів перевищує імпорту); цукор і кондитерські вироби (в 26,8 разів); залізничні та трамвайні локомотиви, шляхове обладнання (в 14,5 разів); молоко та молочні продукти, яйця, мед (в 10 разів); аеронавігаційні та космічні апарати (в 5,7 разів) та ін.

На відмінну від імпорту, в структурі експорту Харківських виробників відбулися значні зміни. Третій рік поспіль підприємствами Харківщини не експортуються вироби з олова, майже повністю припинилися поставки свинцю та виробів з нього, вовни, руди, шлаків, золи, фото- та кінематографічних товарів, харчової продукції з риби та ракоподібних. У попередні роки обсяг експорту цих товарів сягав 14 млн. дол. США або майже 2% від загального обсягу експорту по області.

За думкою провідних експертів тенденція, що склалася в зовнішньоекономічній діяльності України, має песимістичний прогноз [4]. Він полягає у дедалі більшому зниженні торговельних бар'єрів, що відбуватиметься у рамках гармонізації українського законодавства з вимогами Світової організації торгівлі. Такий стан сприятиме зростанню імпортних потоків в Україну та призведе до збільшення негативного сальдо зовнішньої торгівлі, яке стане головним чинником зниження показника ВВП.

Викладене вище спонукає звернути увагу як на чинники утримання високих темпів зростання імпорту, так і на інструменти та механізми економічної політики, яка б дозволила стримати це зростання та удосконалити структуру імпорту, орієнтуючись на стратегічні пріоритети та завдання соціально-економічного розвитку України. Зовнішньоторговельна політика в умовах інтеграції України до європейської спільноти повинна оптимально поєднувати інтереси національних виробників, які функціонуватимуть в умовах підвищеної конкуренції навіть на внутрішньому ринку. Однією із складових цього процесу, як засвідчує світова практика, є реалізація політики імпортозаміщення.

Проведення ефективної політики імпортозаміщення потребує конструктивних інноваційних заходів по налагодженню та освоєнню конкурентоспроможного виробництва виробів з олова, свинцю, шовку, соломи, маси з деревини, фото та кінематографічних товарів, руди, шлаків, золи, риби і ракоподібних.

Технічну модернізацію виробництва та інноваційне оновлення характеристик виробництва вимагають вироби з вовни, нікелю, спеціальні тканини, бавовни, хімічні штапельні волокна, добрива, годинники, каучук, гума. Обсяг імпорту зазначених товарів в декілька сот разів перевищують їх експорт. В умовах вступу до світової організації торгівлі важко буде витримати конкуренцію виробникам хімічної промисловості. Обсяг імпорту вати, екстракти дубильні, барвників, органічних хімічних сполук, рослинних волокон, порохи і вибухових речовин декілька десятків разів перевищує експортні поставки. Мають загрозу втратити існуючі вітчизняні ринки підприємці, що виробляють продукти з м'яса, риби, харчові субпродукти, вироби з каменю, гіпсу, цементу. В легкій та деревообробній промисловості імпортні килими, головні убори, папір можуть витиснути вітчизняні аналоги.

Висновки. Підсумки проведеного аналізу свідчать, що нерозвиненість внутрішнього ринку, недостатній рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, повільні процеси вдосконалення виробництва через несприятливий підприємницький та інвестиційний клімат призводять до втрати позитивного стимулюючого потенціалу, який міститься у зростанні внутрішнього споживчого попиту внаслідок зростання доходів населення. За таких умов збільшення купівельної спроможності населення породжує не відповідне зростання національного виробництва, а прискорене зростання імпорту споживчих товарів та відповідне погіршення стану торговельного балансу країни.

Література

1. Методологічні засади розробки стратегії регіонального розвитку / Романюк С.А., Внукова Н. М., Лімонова Л. О., Лямець В.І. (Препр. / ХОДА, ХДЕУ). – Х.: ВАТ "Модель Всесвіту", 2001. – 52 с.
2. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року: Монографія / Під заг. ред. Є.П. Кушнарєва. – Х.: Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2004. – 448 с.
3. Харківська область у 2006 році: Статистичний щорічник / За ред. М. Л. Чмихала. – Х.: ТОВ "Золоті сторінки", 2007. – 628 с.
4. Жаліло Я. А., Гацько В. М. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні // Стратегічна панорама. – 2006. – № 1. – http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1

УДК 338.2

Мартинів А.А.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено особливості інформаційного забезпечення управління інноваційними витратами підприємства та обґрунтовано напрямки його вдосконалення. Запропоновано модель розподілу витрат та їх економії по окремих етапах інноваційного циклу.

Актуальність проблеми. Ефективність управління інноваційними витратами на підприємстві багато в чому залежить від якості інформаційних моделей, що забезпечують прийняття управлінських рішень в інноваційній сфері. Динамічний розвиток інноваційних процесів потребує вдосконалення існуючих моделей інформаційного забезпечення управління інноваційними витратами з метою забезпечення ефективності управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування кількісної моделі інноваційної діяльності здійснюється на основі бухгалтерського обліку. В сучасній науковій літературі розглядаються питання обліку витрат на заходи НТП, підготовку і освоєння виробництва, об'єктів промислової власності, в тому числі в роботах таких авторів, як А. Бородкин [3], Л. Гнілицкая [4], А. Пустовіт [5], О.В. Контаєва [6]. Проте, дотепер не надана достатня увага формуванню цілісної інформаційної моделі управління інноваційними витратами.

Мета статті. Метою даного дослідження є пошук шляхів вдосконалення інформаційного забезпечення управління інноваційними витратами підприємства на основі визначення особливостей обліку інноваційних витрат та побудови моделі розподілу витрат за стадіями інноваційного циклу.

Виклад основного матеріалу. Предметом обліку у сфері інноваційної діяльності є сукупність таких об'єктів обліку, як: господарські засоби і джерела господарських засобів, господарські процеси і господарські операції. Окремим об'єктом обліку є інноваційні витрати як ключовий показник інноваційного процесу.

Характеристика складного інноваційного процесу, що піддається впливу численних (й у тому числі випадкових) чинників може здійснюватися з різних позицій за допомогою моментних і трендових показників, що характеризують стан, зміну і напрям розвитку досліджуваного процесу.

При цьому, як указує Бабицкий А.Ф., статика дає нам картину статичного, тобто нерухомого, стану субстанцій, які беруть участь в розвитку процесу. Кінематика визначає зміну субстанцій та їх розташування в просторі без урахування причин таких змін. Динаміка визначає причини зміни самих субстанцій та їх розташування в просторі [7, з. 32].

Проектуючи вказані вище положення на економічні субстанції, можна зробити висновок про те, що бухгалтерський облік дає нам в більшій мірі інформацію про статистику і кінематику економічного явища, що вивчається, і тільки аналіз дозволяє одержувати інформацію про динаміку досліджуваного об'єкту.

Виходячи з наявності двох основних компонентів інновації (нематеріальної і матеріальної), можна виділити два напрями витрат: витрати, пов'язані з придбанням або розробкою нематеріального активу та витрати зв'язані з використанням цього активу – створенням матеріального результату інноваційної діяльності. При цьому частина витрат, перетворених в нематеріальну складову інновації відноситься на поточні витрати, а частина капіталізується у вигляді нематеріального активу, за умови можливості отримання вигод від його реалізації або використання, а також наявності достовірної інформації для оцінки пов'язаних з його отриманням витрат (табл. 1).

Дослідження питань оцінки вартості нематеріального активу у сфері інноваційної діяльності, дозволяє зробити висновок про наявність наступних особливостей: експертно-аналітичний характер оцінки, опосередкованість споживацької вартості новини, відсутність прямого зв'язку між витратами на НДР та ринковою вартістю нематеріального активу.

Таблиця 1

Структура інноваційних витрат по ознаках їх матеріалізації і капіталізації

Матеріальна складова		Нематеріальна складова	
1. Поточні витрати	Освоєння виробництва > Рахунок 23 "Виробництво"	1. Поточні витрати	Субрахунок 941 "Витрати на дослідження і розробки"
2. Витрати, що капіталізуються	Авансування основних і оборотних засобів	2. Витрати, що капіталізуються	Субрахунок 154 "Придбання (створення) НМА" > 12 "нематеріальні активи"

Проведення НДКР може здійснюватися силами підприємства, або за замовленням у сторонньої організації. Продукт науково-інтелектуальної розробки може бути придбаний або одержаний безвідплатно в готовому вигляді. Реалізація комплексу НДКР силами підприємства забезпечує економію витрат, у зв'язку з відсутністю необхідності забезпечення норми прибутку стороннього підприємства (рис. 1).

Облік і контроль науково-дослідних робіт орієнтований на наступні аспекти: виконання тематичного плану; контроль за своєчасністю, достовірністю відображення собівартості; забезпечення економії; розрахунок фінансових результатів за проектами.

Підприємство – замовник, так відображає послуги, пов'язані з виконанням НДР сторонніми підприємствами і організаціями:

Дебет рахунку 941 "Витрати на дослідження і розробки"

Кредит рахунку 63 "Розрахунки з постачальниками і підрядчиками"

Списання витрат на освоєння нової продукції здійснюється віднесенням на собівартість у складі інших прямих витрат: Д-т 39 "Витрати майбутніх періодів" (391 "Витрати на освоєння виробництва нових видів продукції") → Кредит рахунку

ків матеріалів, заробітної платні. Потім відбувається поступове списання цих витрат: К-т 391 → Д-т 23.



Рис. 1. Вибір способу проведення НДР.

Відображення інноваційних витрат в собівартості, згідно з П(з) БУ №8, 16 [2] та Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" (підпункт 5.2.1 п. 5.2) [1], може проводитися по таких напрямках (табл. 2).

Таблиця 2.

Порядок відображення інноваційних витрат в собівартості

Види витрат	Напрями списання
Витрати на дослідження і розробки	Інші операційні витрати
Витрати, пов'язані з підготовкою і освоєнням виробництва нових видів продукції	Валові витрати
Витрати на освоєння виробництва, пов'язані з удосконаленням технології і організації виробництва	Загальновиробничі витрати
Інші витрати на освоєння виробництва	Інші прямі витрати
Витрати, пов'язані з просуванням нової продукції на ринок (збутом)	Адміністративні витрати

Витрати в сфері інноваційної діяльності знаходять своє відображення також і у фінансовій звітності. Загальна сума витрат на дослідження указується в примітках до фінансової звітності, а капітальні витрати, здійснені в процесі реалізації інноваційного проекту, відображаються у складі інвестиційної діяльності.

Важливе значення при дослідженні особливостей інформаційного забезпечення управління інноваційними витратами має формування моделі розподілу витрат та їх економії, як вихідної передумови формування структури інформацій-

ної системи. При цьому динамічний розвиток інноваційного середовища та внутрішніх трансформаційних процесів потребує використання процесного підходу до вирішення даного завдання (рис. 2).

Передінвестиційна стадія характеризується витратами, пов'язаними із фінансуванням НДР. Інвестиційна стадія є найбільш затратоємною, тому що пов'язана із збільшенням основних та оборотних фондів, обумовлених потребами налагодження та освоєння нового виробництва.

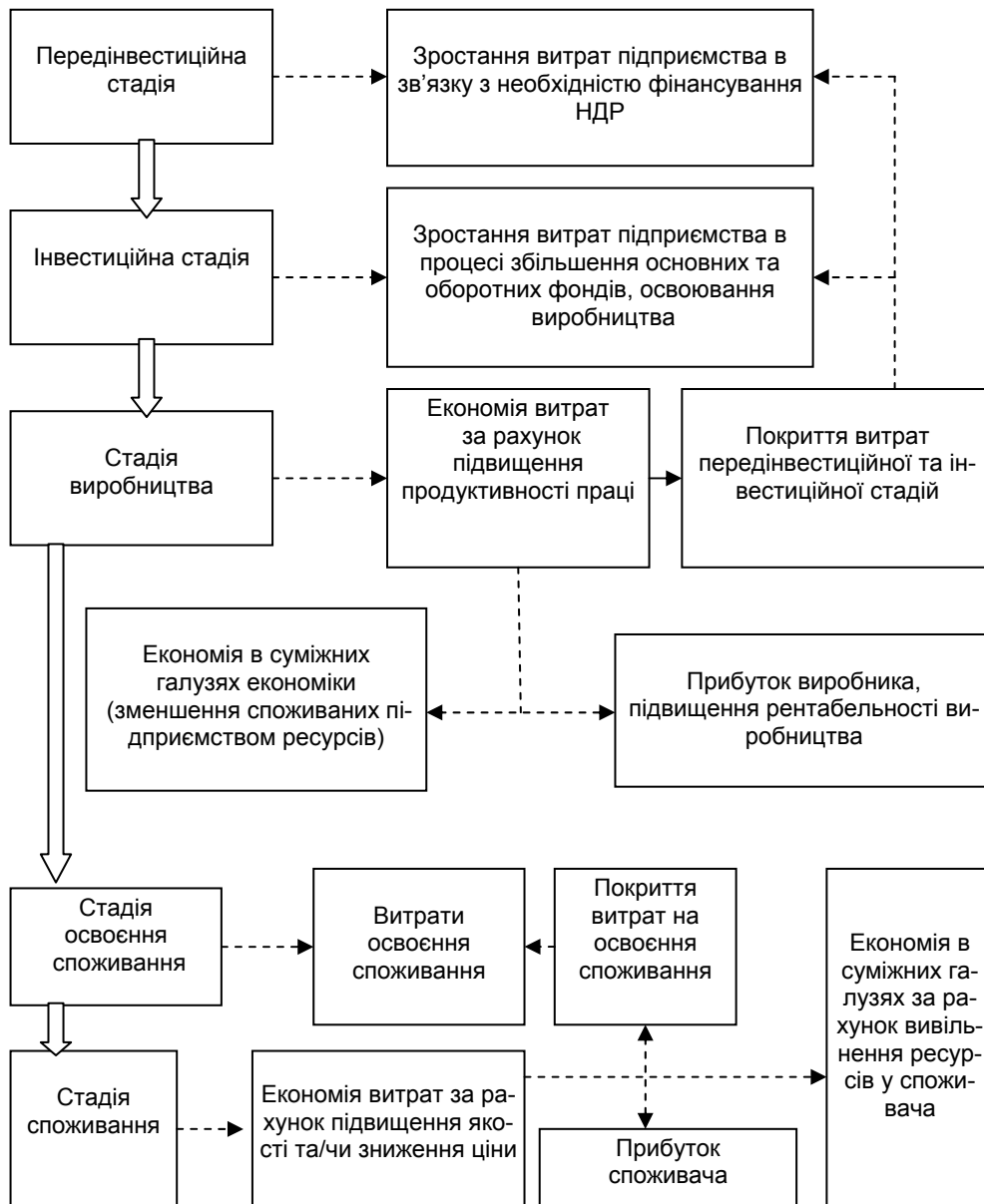


Рис. 2. Логічна схема розподілу витрат на різних етапах інноваційного циклу.

Передінвестиційна та інвестиційна стадії характеризуються найбільшою відповідальністю керівників та найбільшим рівнем ризику тому що ресурси, витра-

чені на цих стадіях, не компенсуються повністю чи частково у випадку неефективної реалізації інвестиційно-інноваційного проекту.

Стадія виробництва відіграє важливу роль, тому що в її межах здійснюється покриття всіх витрат інноваційного проекту та формування прибутків, в тому числі і зовнішнього характеру.

На стадії освоєння споживання споживач несе витрати, пов'язані із адаптацією до споживання нової продукції. Ці витрати покриваються вигодами від зниження ціни чи підвищення споживацьких якостей кінцевої продукції, а також споживацьких якостей продукції, корисних на подальших стадіях суспільного виробництва.

Запропонована логічна схема дозволяє комплексно підійти до процесу управління інноваційними витратами, структурувати інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень з урахуванням зовнішньої складової утворення витрат та вигод інноваційного проекту.

Висновки. Таким чином, на основі розглянутих особливостей обліку інноваційної діяльності визначено такі напрямки вдосконалення інформаційного забезпечення управління інноваційними витратами:

вдосконалення інструментарію оцінки взаємозв'язку витрат на науково-технічну розробку та її ринкової вартості;

оптимізація механізму розподілу непрямих витрат на інноваційну діяльність та їх відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку;

розробка заходів щодо консолідації даних про капіталізовані у вигляді нематеріального активу, віднесені на витрати майбутніх періодів та поточні витрати на інноваційні ресурси;

вдосконалення механізму обліку, оцінки ефективності та стимулювання праці в інноваційній сфері;

упорядкування та структуризація інформаційного забезпечення у відповідності з потребами управління.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на вдосконалення аналітичної складової інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень в інноваційній сфері.

Література

1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" (в редакції Закону N 283/97-ВР від 22.05.97, з ост. зм. і доп. від 27.04.2007).
2. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку: нормативна база. – Х.: Курсор, 2002. – 168 с.
3. Учет затрат на подготовку и освоение новой продукции. А. Бородин. // Бухгалтерский учет и аудит. - № 4, 1999 г.
4. Совершенствование учета расходов на освоение и разработку новой продукции в приборостроении. Л. Гнилицкая // Бухгалтерский учет и аудит. № 10, 2000 г.
5. Учет расходов на освоение новых видов продукции. А. Пустовит. // Бухгалтерский учет и аудит. - № 10, 2000 г.
6. Контаева О.В. Проблемные вопросы отражения расходов инновационной деятельности в бухгалтерском учете и аудите // Управління розвитком: Збірн. наук. праць Харківськ. нац. екон. ун-ту. – 2005. - №3. – с. 166-168.
7. Бабицький А.Ф. Методологія аналізу економічних процесів і управління: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К.: МАУП, 2003. – 128 с.

Мельник Г.Г.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Досліджено проблеми використання традиційних методів аналізу фінансової стійкості підприємств. Запропоновано для посилення об'єктивності та своєчасного виявлення факту фінансової неспроможності адаптувати та використовувати факторні моделі дискримінантного аналізу.

Постановка проблеми. Перехід економіки України до ринкових відносин має потребу в корінній зміні фінансово-економічної політики суб'єктів господарювання з метою забезпечення фінансової стабільності підприємств. Сьогодні стабілізація фінансів підприємств є пріоритетним напрямком фінансової стабілізації держави і економічної системи в цілому.

Практичне рішення цієї проблеми можливе лише шляхом заміни твердої фінансової політики гнучкими її формами й забезпечення стабільності функціонування підприємств, як найважливішої складової фінансів. Отже, безперечним є наявність тісного взаємозв'язку між фінансовою стабілізацією економічної системи в цілому і забезпеченням стабільності фінансового стану підприємств.

Висунення на перший план фінансових аспектів діяльності суб'єктів господарювання, зростання ролі фінансів є характерною тенденцією у всьому світі.

Мета статті полягає в дослідженні методичного базису управління фінансовою стійкістю з використанням традиційних методів та способів діагностування та можливості раннього виявлення ознак кризового стану з використанням моделей із практики зарубіжних держав, адаптувавши їх до українських умов розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Проблема використання традиційних методів аналізу фінансової стійкості підприємств і пошуком більш ефективних і оптимальних займаються багато вчених: А.Д. Шеремет, М.І. Бакланов, Р.С. Сайфулін, Є.В. Негашев, В.Р. Ковальов, Г.В. Савицька, С.Н. Селезньова, Є.В. Мних, Ф.Ф. Бутинець, Л.А. Лахтіонова та інші.

Савицька Г.В. визначає фінансовий стан підприємства як "економічну категорію, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу" [3, с.606].

Ковальов А.І. і Привалов В.П. вважають, що фінансовий стан є "сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів" [2, с.3].

Поддєрьогін А.М. говорить, що фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [5, с.287].

Погоджуючись з вищенаведеними визначеннями можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства - це здатність останнього фінансувати свою діяльність. Воно характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення і ефективністю використання, фінансовими взаємостосунками з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємство повинно володіти гнучкою структурою капіталу, уміти організувати його рух так, щоб забезпечити

постійне перевищення доходів над витратами, з метою збереження платоспроможності і створення умов для розширення виробництва.

Визначення меж фінансової стійкості підприємства відноситься до числа найважливіших економічних проблем в ринкових умовах, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до відсутності у підприємства засобів для розвитку виробництва, неплатоспроможності, і врешті рещт до банкрутства, а "надмірна стійкість" перешкоджатиме розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами і резервами.

Виклад основного матеріалу. Оцінка фінансового стану – це розгляд кожного показника, одержаного в результаті фінансового аналізу, з погляду відповідності його фактичного рівня нормальному для даного підприємства рівню, ідентифікація чинників, що вплинули на величину показника і визначення необхідної величини показника на перспективу і способів її досягнення.

Різні автори пропонують різні методики аналізу фінансового стану. Станіславчик Е.Н. здійснює аналіз в 10 етапів [4,с.17]. Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С. і Негашев Е.В. [6] пропонують методику фінансового аналізу, яка включає три взаємопов'язані блоки. Ковальов В.В. пропонує свою методику поглибленого аналізу фінансового стану [2, с.99-100]. Бикадоров В.Л. і Алексеев П.Д. вважають, що структура аналізу фінансового стану може складатися з п'яти основних блоків [1,с.14]. Савицька Г.В. виділяє свої блоки оцінки фінансового стану підприємства [3,с.168].

Результати комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності ОП Трест "Антрацитвуглебуд" свідчать, про значні структурні зміни: чистий робочий капітал скоротився на 2 млн.грн. з одночасним скороченням обсягів поточних активів і поточних пасивів у 10 разів.

Майновий стан ОП Трест "Антрацитвуглебуд" на задовільному рівні, знос основних засобів становить 70%, частка оборотних засобів зросла вдвічі, а ось коефіцієнт мобільності скоротився.

Детальний аналіз показників ділової активності показав, що реорганізація підприємства позитивно вплинула на ділову активність – скоротився період погашення як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, зменшився і період обіговості запасів. Це в свою чергу дозволило підприємству скоротити період як фінансового, так і операційного циклів.

Останні роки після структурних змін підприємство працює нерентабельно. Всі показники цього блоку розраховані з від'ємним значенням, і свідчать про різкий спад ефективності використання як активів, так і капіталу, в тому числі і власного.

Фінансова стійкість підприємства характеризується станом власних і позикових засобів і оцінюється за допомогою системи фінансових показників.

З огляду на реструктуризацію підприємства, яка відбулася, деякі показники фінансової стійкості які вираховуються з допомогою традиційних методів, покращились. Так, коефіцієнти забезпечення власними оборотними засобами як запасів, так і всіх оборотних активів значно перевищують нормативні. Але з покращенням показників фінансової незалежності погіршилася маневреність власного капіталу і власних оборотних коштів.

Фінансову ситуацію в частині забезпеченості запасів джерелами їх формування слід визнати як незадовільну, кризову, оскільки в якості джерела формування запасів і витрат підприємство вимушено використовувати кредиторську заборгованість і таким чином стає залежним і фінансово нестійким (табл. 1).

Оцінивши ліквідність активів і платоспроможність підприємства, можна сказати, що баланс підприємства ліквідний на 75%, коефіцієнт ліквідності характеризує достатність оборотних коштів для погашення боргів протягом року, але ві-

дбулося скорочення коефіцієнтів швидкої та абсолютної ліквідності. Це свідчить про зниження готовності підприємства негайно погашати короткострокову заборгованість. Співвідношення короткострокової дебіторської і кредиторської заборгованості зросло.

Т а б л и ц я 1

Аналіз забезпеченості запасів джерелами їх формування (тис.грн.)

Найменування показника	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Наявність власних оборотних коштів (СОС)	5691	1772	3798
Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат (СД)	5887	4939	3878
Загальна величина основних джерел формування запасів і витрат (ОІ)	6099	4939	3878
Запаси і витрати	11567	6126	5765
Надлишок(нестача) власних оборотних средств(ΔСОС)	-5876	-4354	-1967
Надлишок(нестача) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат(ΔСД)	-5680	-1187	-1887
Надлишок(нестача) загальної величини основних джерел формування запасів і затрат(ΔОІ)	-5468	-1887	-1887

Для об'єктивного оцінювання фінансового стану підприємства з метою своєчасного виявлення факту фінансової неспроможності, а також запобігання злочинам, пов'язаним з фіктивним банкрутством, необхідно використовувати систему науково обґрунтованих моделей. Такий аналіз необхідний як для акціонерів, інвесторів, які планують вкласти кошти у підприємство, так і для банків під час видачі кредитів. Науково обґрунтовані моделі прогнозування фінансової неспроможності та банкрутства потрібні для введення раціонального антикризового управління підприємством. Воно допомагає розробити заходи, необхідні для підтримання його успішного функціонування.

Дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак кризового розвитку, що спричиняють можливість банкрутства, є складовою частиною загального фінансового аналізу. Разом з тим, цей блок фінансового аналізу має певні особливості як за об'єктами, так і за методами його проведення. Найчастіше йдеться про факторні моделі – дискримінантний аналіз. Він є одним з найважливіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства підприємств. Зміст дискримінантного аналізу полягає у тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачати банкрутство суб'єкта господарювання. Дискримінантний аналіз ґрунтується на емпірично-індуктивному дослідженні фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких збанкрутіли, а інші успішно продовжують свою діяльність. При цьому широко застосовуються методи економетричного моделювання.

Модель Спрінгейта досягла 92,5% точності прогнозування платоспроможності на рік уперед, проте з часом цей показник зменшується.

Модель Таффлера є чотирьохфакторною і використовує статистичний метод, відомий як аналіз багатомірного дискримінанта, можна побудувати модель платоспроможності, враховуючи вибірковий підрахунок співвідношень типовий для визначення деяких ключових вимірів діяльності корпорації – прибутковості, відповідності обігового капіталу, фінансового ризику та ліквідності. Поєднуючи ці показники і зводячи їх відповідним чином, модель платоспроможності дає точну картину фінансового стану корпорації.

В Україні використання зарубіжних дискримінантних моделей ускладнюється такими чинниками: моделі побудовані за даними іноземних компаній, а будь-яка країна має свою специфіку; критерій Z побудований на даних минулого десятиріччя; за останні роки економічна ситуація змінилася в усьому світі, і тому проведення аналізу потребує коректування структурного складу моделей; існують розбіжності у врахуванні вагомості окремих показників у моделях; на формування деяких показників значно впливає інфляція; балансова вартість окремих активів не відповідає їх ринковій ціні. Це визначає необхідність коригування показників оцінки кризового розвитку підприємства.

Але використання цих моделей має високу ймовірність оцінювання і досить дієва на практиці. Графічне зображення результатів відображає сталу тенденцію і свідчить про можливість використання для підтвердження результатів. Найбільш помітна залежність між моделями в динаміці. На думку Шморгун Н.П. і Головка І.В. [11] за проведеним адаптивним аналізом можна стверджувати, що українським підприємствам для аналізу фінансового стану та прогнозування банкрутства найбільш доцільно використовувати модель Таффлера. Показники за цією моделлю мають більш сталий та плавний характер, а порогове число не завищене для нашої кон'юнктури ринку.

Т а б л и ц я 2

Моделі прогнозування банкрутства та втрати платоспроможності

	Модель Спрінгейта		
	2004 р.	2005 р.	2006 р.
X1	0,6	0,33	0,3
X2	1,19	-4,46	-18,47
X3	2,2	-26,2	127,8
X4	1,47	1,28	1,38
Z	6,31	-30,13	-140,19
	Модель Таффлера		
	2004р.	2005р.	2006р.
X1	2,2	-26,2	-127,8
X2	1,136	1,970	4,609
X3	0,52927	0,169	0,152
X4	0,16	0,16	0,16
Z	1,155	-13,44	-66,9

По даним розрахунків моделі Спрінгейта за останні два роки дані підтверджують, що підприємство є потенційним банкрутом, оскільки $Z < 0,862$

Оскільки при $Z > 0,3$ у підприємства по моделі Таффлера були би хороші перспективи покращення своєї платоспроможності, то при значенні менше цієї границі висновок робиться про відсутність таких перспектив.

$$K_{\text{втр.пл.}} = \frac{1,954 + \frac{3}{12}(1,954 - 1,971)}{2} = \frac{1,954 + \frac{1}{4}(-0,017)}{2} = \frac{1,954 - 0,00425}{2} = 0,97$$

Визначення коефіцієнта втрати платоспроможності (КВт.пл.) підтверджує те, що підприємство в найближчі три місяці може втратити свою платоспроможність.

Висновки. Таким чином формування методичного базису управління фінансовою стійкістю повинно передбачати використання не тільки традиційних методів та способів діагностування фінансової стійкості, але й проведення оцінки

стану з допомогою моделей, які використовуються в практиці зарубіжних держав, адаптувавши їх до українських умов розвитку ринкових відношень.

Література

1. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. М-2000. - 96с.
2. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия.- М. 2000. - 208с.
3. Савицька Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия.-М.-2004. - 60с.
4. Станиславчик Е.Н. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий. - М.: "Высь-89", 2004-176с.
5. Фінанси підприємств: Підручник/А.М. Поддєрьогін М.Д., М.Д. Білик, Л.Д. та інші, 5-те вид., перероб. та допов.-К.:КНЕУ,2004.- 546с.
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Негашев Е.В. Методика финансового анализа.- М.: "ИНФРА-М",2002, - 564 с.

УДК 06.71.03

Мельник О.Г.

СИСТЕМА ІНДИКАТОРІВ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто існуючі методики оцінювання конкурентоспроможності підприємств на засадах відокремлених груп індикаторів та інтегрального показника, обґрунтовано індикатори вдосконалення для оцінювання конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. Дж. 9.

Постановка завдання у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі національна економіка характеризується активним становленням ринкових відносин, інтеграційними та глобалізаційними прагненнями, що зумовлює загострення конкурентної боротьби між суб'єктами господарської діяльності. Високий рівень конкурентоспроможності країни може бути досягнутий лише на засадах ефективного використання усього ресурсного потенціалу та формування конкурентоспроможних виробництв у різних галузях економіки. На думку експертів, концепція конкурентоспроможності країни може стати національною ідеєю для України, як свого часу це відбулось у США, Великобританії, Швеції, Сінгапурі та інших розвинутих країнах. Проте на сьогодні згідно з міжнародним індексом GCI Україна посідає 84 місце із 102 країн світу, а згідно індексу людського розвитку – 71 місце із 120 країн [1, с. 9]. Вищенаведені дані свідчать про те, що в Україні існує необхідність у підвищенні ефективності національного господарства загалом та суб'єктів господарювання окремих галузей зокрема. Варто зауважити, що у переважній більшості високорозвинутих країн, машинобудівні підприємства, які характеризуються складним технологічним циклом, наявністю потужних основних фондів, значними масштабами виробничо-господарської діяльності тощо, формують базу національної економіки.

На сучасному етапі розвитку економіки України переважна частина машинобудівних підприємств характеризується слабкими позиціями на ринку, застарілістю технології виробництва та технічного складу, нераціональним використан-

ням наявних виробничих потужностей, нестійким фінансовим станом (переважна частина машинобудівних підприємств є збитковими, нерентабельним є випуск понад 60% найменувань основної номенклатури продукції машинобудування тощо). Збереження збитковості господарської діяльності галузі свідчить про наявність ознак кризи та розбалансування внутрішнього механізму саморегуляції підприємств.

Слід зазначити, що зношення основних виробничих фондів у галузі за 1995-2006 рр. значно зросло та перевищило 60%; рівень використання виробничих потужностей з випуску основних видів продукції через низький рівень її конкурентоспроможності є надзвичайно низьким та коливається в межах від 1,9% до 33% [2, с. 352-353]. З огляду на це виникає необхідність в оцінюванні конкурентоспроможності підприємств з метою розроблення подальших стратегій розвитку.

Аналіз останніх досліджень, публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми, виділення невирішених частин загальної проблеми. Конкурентоспроможність підприємства є багатоаспектним та інтегральним поняттям, яке характеризується такими особливостями: воно може бути виявлене та оцінене лише за наявності конкурентів, конкурентоспроможність підприємства завжди є відносною величиною, залежить від бази порівняння, ефективності діяльності та конкурентоспроможності продукції [1, с. 86]. Як свідчить аналіз літературних джерел за проблемою [1-9] існують два підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства: на засадах відокремлених індикаторів; на засадах інтегрального показника, що узагальнює систему різнопланових індикаторів.

Радева М.М. та Маслов П.М. пропонують оцінювати конкурентоспроможність підприємства згідно першого підходу на засадах аналізу показників зовнішнього середовища (місткість ринку, інтенсивність конкуренції тощо) та внутрішнього середовища. В межах внутрішнього аналізу авторами пропонується здійснювати оцінювання показників вихідних умов діяльності підприємства (наявність необхідних ресурсів для функціонування підприємства); показників використання засобів виробництва (фондорентабельності, фондівіддачі, фондомісткості, амортизації); показників використання предметів праці (матеріаломісткості, матеріаловіддачі); показників використання трудових ресурсів (продуктивності, трудомісткості, прибутку на робітника і на гривню заробітної плати); показників виробництва і збуту продукції; показників собівартості продукції; показників фінансового стану підприємства; показників конкурентоспроможності продукції підприємства [3, с. 177-179]. Варто зауважити, що вищезапропонований підхід є дещо суперечливим, оскільки зовнішнє середовище при оцінюванні конкурентоспроможності підприємства відображається у показниках його функціонування.

Переважна більшість авторів є прихильниками другого підходу до оцінювання конкурентоспроможності на засадах інтегрального показника. Дробітько Н.А. при оцінюванні конкурентоспроможності підприємства та розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності пропонує оцінювати три основні елементи: конкурентоспроможність продукції; ринкову активність підприємства; власні можливості підприємства, які характеризують наявність та ефективність використання ресурсів підприємства (основних фондів, оборотних засобів, трудових ресурсів) [4]. Запропонований підхід є дещо спрощеним, оскільки не дає можливості здійснення поелементного аналізу сильних та слабких сторін підприємства при формуванні його конкурентних позицій.

Голубков Є.П. також при оцінюванні конкурентоспроможності продукції пропонує обчислювати інтегральний показник, який розраховується на основі середньгеометричної формули на засадах врахування таких показників: конкурентоспроможність продукції, фінансовий стан підприємства, ефективність збуту та просування продукції, ефективність виробництва, конкурентний потенціал, еколо-

гічність виробництва, соціальна ефективність, імідж підприємства [5]. За запропонованим підходом відбувається деяке дублювання індикаторів, при цьому окремі з них можна визначити як основні, а інші похідні.

Денисенко М.П., Гречан А.П., Шилова К.О. також є прихильниками оцінювання конкурентоспроможності підприємства на засадах розрахунку інтегрального показника, який узагальнює такі групи індикаторів: показники ефективності виробничої діяльності (відносний показник витрат на одиницю продукції, фондівіддача, коефіцієнти рентабельності діяльності та продукції, відносний показник продуктивності праці); показники фінансового стану (коефіцієнти покриття, швидкості та абсолютної ліквідності, автономії, оборотності оборотних засобів, кредиторської та дебіторської заборгованостей, оборотності матеріальних запасів та активів); показники ефективності організації збуту та просування (рентабельність продаж, коефіцієнти затоварення готовою продукцією, завантаження виробничих потужностей, ефективності реклами та засобів стимулювання збуту); показники конкурентоспроможності продукції (якість та ціна товару) [6]. За запропонованою методикою недостатня увага приділяється соціальним та матеріально-технічним індикаторам діяльності підприємства.

Хамініч С. зазначає, що при оцінюванні конкурентоспроможності підприємства, під якою слід розуміти комплексну порівняльну характеристику підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу. Ключовою проблемою є визначення системи показників, які слугуватимуть критеріями порівняння. При цьому автором для отримання узагальнюючої оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства пропонується розрахувати чи оцінити експертним чином за визначеною шкалою з урахуванням рівня вагомості такі показники: показники ефективності виробничої діяльності (відносний показник витрат на одиницю продукції, коефіцієнт оборотності основних засобів, коефіцієнт рентабельності діяльності, коефіцієнт рентабельності продукції, відносний показник продуктивності праці); показники фінансового становища організації (коефіцієнт покриття, коефіцієнт незалежності (автономії), коефіцієнт оборотності оборотних засобів, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності активів); показники ефективності (рентабельність продажу, комерційна активність підприємства, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей, ефективність реклами та засобів стимулювання збуту); показники конкурентоспроможності товару (функціональність, естетичність, ергономічність, екологічність, надійність, довговічність, рівень стандартизації та уніфікації, якість виготовлення, якість матеріалів, імідж системи, гарантійне обслуговування, ефективність методів продажу, ступінь інформування покупців, ступінь надання послуг, ступінь доступності підприємства, рівень ціни) [7, с. 59-60]. Вищенаведений підхід є найбільш комплексним, але також не враховує значну частину важливих соціальних, матеріально-технічних та ринкових індикаторів.

Результати аналізу літературних джерел [1-9] свідчать про значне різноманіття систем оцінювання конкурентоспроможності підприємств, які базуються на виокремленні різного складу, структури, переліку індикаторів, що характеризують різні сфери функціонування підприємств. Незважаючи на це, вищезапропоновані методики є досить складними у розрахунку, налічують дублювання показників, не враховують важливі групи індикаторів.

Мета і завдання дослідження. З огляду на результати вивчення літературних джерел [1-9] ціллю статті є виокремлення складу, структури та переліку ін-

дикаторів системного оцінювання конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчать результати проведених досліджень, при оцінюванні конкурентоспроможності машинобудівних підприємств доцільно здійснювати розрахунок інтегрального показника, який повинен узагальнювати такі групи індикаторів:

фінансово-економічні індикатори (коефіцієнти ліквідності: покриття, абсолютної ліквідності, чистий оборотний капітал; показники фінансової стійкості: коефіцієнти автономії, фінансування, забезпечення власними оборотними засобами, маневреності власного капіталу; показники ділової активності: коефіцієнти обіговості та періоду обороту активів, власного капіталу, кредиторської та дебіторської заборгованості; показники рентабельності: активів, власного капіталу, реалізації, виробництва; обсяги залучених інвестицій; обсяги залучених кредитів);

індикатори виробничої діяльності (структура персоналу підприємства; коефіцієнт стабільності персоналу; продуктивність праці; трудомісткість; фонд оплати праці та його структура; рівень травматизму);

матеріально-технічні індикатори (показники майнового стану: коефіцієнти зносу основних засобів, відновлення основних засобів, вибуття основних засобів, ефективності капітального ремонту); показники використання основних засобів: фондодіддача, фондомісткість, фондоємність, коефіцієнти використання виробничих потужностей, екстенсивного використання основних засобів, інтенсивного використання основних засобів; показники використання матеріальних ресурсів: матеріаломісткість, матеріалодіддача, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів);

виробничі індикатори (величина виробничих площ, рівень механізації та автоматизації виробничих процесів, незавершене виробництво, валова продукція, коефіцієнти використання проектної та виробничої потужностей, виробнича програма, номенклатура та асортимент продукції);

ринкові індикатори (ринкова частка підприємства, динаміка росту обсягів реалізації, кількість власних торгівельних точок, конкурентоспроможність продукції, економічний ефект від реклами; рівень насичення платоспроможного попиту на продукцію підприємства).

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розробок у даному напрямку. Оцінювання конкурентоспроможності машинобудівних підприємств повинно здійснюватись на засадах системи вищезапропонованих індикаторів, які максимально характеризують усі сфери функціонування підприємств. Подальші дослідження передбачають розробку методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: Монография. – Х.: ИД "ИНЖЭК", 2007. – 376 с.
2. Яцюк О.С. Аналіз результатів діяльності та оцінка перспектив розвитку машинобудівних підприємств Івано-Франківської області // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник НУ "Львівська політехніка". – Львів: Видавництво НУ "ЛП", 2007. – №576 - С. 348-354.
3. Радева М.М., Маслов П.М. Комплексне оцінювання конкурентоспроможності підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2004. - №176. – С. 176-177.
4. Дробітько Н.А. Управління конкурентоспроможністю в умовах ринкової економіки: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Харків: ХНЕУ, 2001. – 20 с.

5. Голубков Е.П. Маркетинг: Словарь-справочник. – М: Дело, 2000. – 440 с.
6. Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства // Економіст. – 2006. - №10. – С. 59-61.
7. Ключевой фактор конкурентоспособности // Менеджер по персоналу. – 2006. - №7. – С. 4-9.
8. Полунеев Ю. Технологія економічного прориву // Дзеркало тижня. – 2006. - №41(620). - С.1, 7.

УДК 658.5

Мельнік М.А.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ШЛЯХ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ

Розглянуто основні проблеми, тенденції, форми і шляхи реструктуризації підприємств в умовах ринкової економіки. Досліджено основні напрямки проведення стратегічної реструктуризації.

Постановка проблеми. Більшість керівників українських підприємств вважає головними причинами неефективної роботи підприємств податковий прес, свавілля різних контролюючих органів, відсутність або недостатність оборотних коштів. Практично ніхто не називає такої причини як відсутність сучасної системи управління. Неефективність та невідповідність системи менеджменту є історичною проблемою підприємств. Система управління підприємством при плановій економіці із тотальним централізованим регулюванням була створена для потреб виробництва, була орієнтована на вирішення виробничих завдань і не була оптимальною з точки зору витрат на управління, з точки зору руху інформації. Система управління не була орієнтована на ринок і, у зв'язку із своєю негнучкістю, неоперативністю, низьким ступенем делегування прийняття рішень, великим часовим лагом реакції на зміни у середовищі (це пов'язано із висотою ієрархічної структури, із інформаційною системою та системою прийняття рішень) є нежиттєздатною в умовах швидкозмінного, динамічного ринкового середовища. Досвід розвинутих країн показує, що одним з ефективних засобів покращення показників роботи, підвищення інвестиційної привабливості підприємства є його реструктуризація, яка спрямована на вивчення проблем, які має підприємство та практичне впровадження необхідних змін його власниками та менеджерами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми реструктуризації підприємств виявляє її недостатнє теоретичне і практичне обґрунтування на рівні підприємств, які потребують структурних змін в умовах втрати платоспроможності та фінансової стійкості.

Метою статті є дослідження особливостей реструктуризації українських підприємств та визначення напрямів стратегічної реструктуризації.

Виклад основного матеріалу. Основою реструктуризації на підприємстві є його орієнтація на ринок, зміна підходу до діяльності підприємства: від "виробляти те, що можемо, продавати те, що виробляємо" до "виробляти те, що потрібно ринку, те що знаходить платоспроможний попит, те що можна реалізувати".

Реструктуризація підприємства – це комплексна структурна перебудова з метою забезпечення ефективного розподілу та використання всіх ресурсів

підприємства (матеріальних, фінансових, трудових, технологічних). Її можна розглядати як комплексну інновацію, що спрямована на оптимізацію всіх функцій підприємства, забезпечення досягнення ним більшого економічного ефекту. Реструктуризація передбачає постійні зміни та нововведення, що зумовлені необхідністю підвищення прибутковості виробництва в умовах мінливих тенденцій в економіці, технічному прогресі та зростаючої конкуренції зі сторони інших компаній [1,2,3].

В якості основних структурних компонентів реструктуризації виступають виробнича, інформаційна та організаційна структури. Разом з цим, можливі зміни і в інших значущих структурах: власності, персоналу.

У результаті проведення реструктуризації змінюються внутрішні та зовнішні умови функціонування підприємства. Головна мета реструктуризації неплатоспроможних підприємств – це збереження підприємства та поновлення його фінансової спроможності.

В умовах трансформації економіки процес реструктуризації має свої особливості, які обумовлені комплексом загальноекономічної та внутрішньої специфіки роботи українських підприємств.

До загальноекономічних особливостей можна віднести:

1. Реструктуризація здійснюється в більшості випадків після проведення акціонування (приватизації) підприємств, що ускладнює процес реструктуризації;
2. Недостатній розвиток ринкового середовища;
3. Інтеграція підприємств у світові ринки капіталу, товарів;
4. Недостатня кількість інвестиційно привабливих підприємств;
5. Недостатність та низька якість інфраструктури;
6. Низька ліквідність цінних паперів.

До внутрішніх особливостей можна віднести:

1. Неготовність керівництва до проведення корінної перебудови;
2. Необхідність принципових змін у системі планування, розрахунків, контролю і аналізу діяльності підприємства;
3. Недостатньо розвинута система управлінського обліку.

Однією із проблем є розробка методологічних основ і практичних методик проведення реструктуризації підприємства в умовах економічного реформування.

Реструктуризація підприємства в умовах кризи включає дві основні стадії:

реалізація короткострокових заходів з метою стабілізації положення (тактична (оперативна) реструктуризація);
конкурентний розвиток підприємства (стратегічна реструктуризація).

Результати досліджень та аналітичні дані діяльності машинобудівних підприємств України довели, що в більшості випадків застосовується переважно інструментарій оперативної реструктуризації, який не дає потрібного економічного ефекту. Сучасні умови діяльності підприємств потребують застосування методів стратегічної реструктуризації, що направлені на зростання виробничого потенціалу та зростання інвестиційної привабливості підприємства.

Основними напрямками проведення стратегічної реструктуризації можуть бути:

- технологічна реструктуризація;
- реструктуризація майнового стану підприємства;
- зміни структури управління;
- реструктуризація заборгованості підприємства.

Крім того, забезпечення ефективної роботи підприємства можливе при удосконаленні системи бухгалтерського та управлінського обліку, ціноутворення, внутрішнього контролю та аналізу господарської діяльності.

Стратегічний механізм фінансової реструктуризації підприємства являє собою систему заходів, що спрямовані на забезпечення фінансової стабільності в довгостроковому періоді. При цьому:

період без кризового розвитку підприємства досягається співвідношенням темпів зростання доходів і витрат підприємства, відхилення від цієї рівноваги викликає неплатоспроможність;

стійке економічне зростання показників діяльності підприємства забезпечується основними параметрами його фінансового розвитку: зростанням рентабельності, політикою управління витратами, політикою розподілу прибутку, політикою формування структури активів та капіталу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, в основі системи антикризового управління покладено фінансову стабілізацію, яка здійснюється через механізм реструктуризації, що забезпечує фінансове оздоровлення підприємства. Розробка складових цього механізму та заходів щодо оздоровлення українських підприємств потребують подальших досліджень.

Література

1. Козаченко С. Реструктуризація промислових підприємств// Бізнес-Інформ. – 1997. – №17, с.25.
2. Москвін С. О. Реорганізація підприємства у контексті нового законопроекту "Про банкрутство"// WELCOME. – 1998. – № 11 –12,с.4.
3. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.

УДК 657.6

Пантелєєв В.П.

ВНУТРІШНІЙ МОНІТОРИНГ ЯК ФОРМА ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ

Розглянуто сутність, цілі, завдання та функції, ознаки класифікації, види та особливості моніторингу як форми внутрішньогосподарського контролю

Постановка проблеми. На певному етапі розвитку управління підприємством із зростанням складності завдань, що стають перед ним, виникає потреба посилити контрольну функцію управління. На підприємстві контроль формується як система, яка має власну структуру, взаємозв'язки між складовими контролю; у складі цієї системи важливе місце відводиться моніторингу контролю. Моніторинг в контрольних заходах відноситься до стеження, він є важливою формою контролю. Моніторинг, з точки зору зовнішнього аудиту є складовою частиною системи внутрішнього контролю (СВК) об'єкту аудиту.

В системі контрольних заходів моніторинг розглядається як процес, який оцінює організацію системи внутрішнього контролю, структуру та своєчасну роботу засобів контролю, а також прийняття рішень із здійснення необхідних виправлень [10]. Постає актуальне питання - розглянути зміст та особливості моніторингу у складі внутрішнього контролю промислових підприємств.

Метою статті є уточнення змісту цілей, різновиду та особливостей моніторингу внутрішнього контролю. Моніторинг функціонування внутрішнього контролю, разом з перевіркою та оцінюванням внутрішнього контролю фінансової уста-

нови, наданням рекомендацій з його вдосконалення вважається одним з головних завдань внутрішнього аудиту. Внутрішній аудит установи проводиться з метою забезпечення контролю за управлінням ризиками, що виникають у процесі здійснення основної та іншої діяльності, та здійснення моніторингу діяльності по їх мінімізації [5].

У змісті моніторингу розрізняють наступні операції: сканування, аналіз та прогнозування [4]. Моніторинг має власні різновиди, наприклад, він може бути зовнішнім та внутрішнім, розглядатись як складова контролю та управління, бути первинним, вторинним або додатковим, фінансовим, господарським, технологічним. Комерційні структури пропонують послуги з зовнішнього моніторингу, спектр яких доволі широкий - інспекції та моніторинг запасів, моніторинг цін на запаси, незалежний облік руху та фіксування якісних показників діяльності підприємства, моніторинг процедур основного та допоміжного виробництва, моніторинг використання трудових ресурсів, контроль за дотриманням матеріально-відповідальними особами, контроль забезпечення збереження і безпеки готової продукції тощо. Виконавцями таких послуг є інспектори фірм з зовнішнього моніторингу.

Аналіз останніх досліджень в економіці під моніторингом розуміють поточний контроль, нагляд. Під процесом моніторингу розуміють контроль за ходом технологічного процесу [1]. За семантикою даного слова моніторинг на підприємстві можна визначити як систематичне, постійне стеження за процесом/процесами з метою встановлення фактичних їх параметрів та оцінки відхилень параметрів від норми або плану.

Сучасне законодавство України під моніторингом розуміє систематичне спостереження, збирання, обробку, накопичення, збереження, аналіз та використання інформації на заздалегідь обраних об'єктах з метою виявлення його відповідності бажаному результату. Моніторинг здійснюється з метою своєчасного виявлення змін в об'єкті дослідження, прогнозування змін та розробці обґрунтованих пропозицій для управління. Об'єктами моніторингу визначені стан сплати податків та зборів, ціни і тарифи, фінансові операції, земельні ресурси, аграрний ринок, стан виконання законодавства, ефективність управління корпоративними правами держави, стан навколишнього природного середовища у зв'язку з господарською діяльністю людини, збирання інформації з метою вивчення думки з певного питання тощо. До характерних рис моніторингу щодо управління відносяться безперервний нагляд за економічним об'єктом [2], нагляд, оцінка та прогноз стану будь-якого явища або процесу [3,4].

Частиною постійного моніторингу системи внутрішнього контролю і внутрішніх процедур оцінки капіталу банку є функції служби внутрішнього аудиту банку, вони забезпечують незалежну оцінку адекватності запровадженої політики та методики діяльності банку, а також їх виконання [5].

Виклад основного матеріалу. Треба розрізняти моніторинг внутрішній в управлінні підприємством, у широкому розумінні, та моніторинг внутрішній в системі внутрішнього контролю, у вузькому розумінні.

Моніторинг внутрішній в управлінні підприємством, тобто у широкому сенсі - комплекс процедур з нагляду, досліджень та прогнозування стану організацій, підприємств, установ кредитно-фінансової сфери; систематичне зіставлення реального стану підприємства з бажаним або запланованим. Використовується він при оцінці фінансового стану підприємств, передбачає створення інформаційної бази, системи методів обробки інформації, комплексу технічних засобів реєстрації і передачі інформації, організаційної структури, нормативно-правової документації, яка визначає завдання, обов'язки, права, умови, фінансову самостійність підприємства. Роль моніторингу у даному напрямку визначається тим, що, він

створює інформаційне підґрунтя процесу стратегічного планування підприємств [4]. При цьому використовуються відповідні методи керування та структура керування, прийнята на підприємстві: лінійна, функціональна або лінійно-функціональна.

Внутрішній моніторинг як одна з організаційних форм внутрішнього економічного контролю (саме він розглядається в матеріалі далі) ґрунтується на двох складових: управлінні контролем та контролі виконання. В системі моніторингу під управлінням контролем розуміють цілеспрямований, безперервний процес впливу керуючої системи на конкретний об'єкт управління (контрольно-ревізійний відділ, управління, службу тощо) за допомогою заходів організаційно-правового регулювання, системи методів та технічних засобів з метою отримання контрольної інформації, яка необхідна для керівництва підконтрольними об'єктами. При побудові моніторингу використовується принцип ієрархії контролю, тобто послідовна підпорядкованість нижчестоящих контрольних органів вищестоящим. При цьому кожний контрольний орган, при виконанні певних функцій, вносить власний внесок в досягнення загальних цілей контролю. Такими цілями можуть бути визнані головні завдання СВК

Контроль виконання - безпосередня перевірка та регулювання ходу виконання наказів або розпоряджень, облік та аналіз результатів виконання встановлених завдань у визнані строки. Строки виконання можуть бути типовими і індивідуальними. Вибір методів контролю залежить від мети моніторингу, об'єкту, виконавців тощо. Це може бути аналіз систематично організованої звітності та спеціальної інформації, інспекції, перевірки документів, тестування тощо. Контроль виконання здійснюється керівництвом підприємства та посадовими особами за делегованими ним повноваженнями. Об'єктами моніторингу стають тільки найважливіші, суттєві та першорядні аспекти діяльності підприємства. Організація контролю виконання повинна забезпечити своєчасне та якісне виконання прийнятих рішень. Контроль виконання є засобом систематичного та активного вдосконалення роботи апарату управління.

Операції з моніторингу передбачені у діяльності законодавчих та виконавчих органів товариств: для моніторингу належного виконання всіма органами своїх функцій в товаристві повинна існувати чітка система підзвітності та контролю; у процесі контролю за фінансово-господарською діяльністю товариства наглядова рада повинна здійснювати моніторинг заходом реалізації виконавчим органом визначеної стратегії та планів товариства. З метою виконання цієї функції наглядова рада повинна здійснювати контроль за належним виконанням виконавчим органом своїх обов'язків та регулярно оцінювати результати його діяльності. Крім того, наглядова рада повинна забезпечувати цілісність та ефективність існуючих в товаристві систем обліку та контролю, перевіряти достовірність квартальної та річної фінансової звітності, яка оприлюднюється товариством; крім оцінки діяльності ради в цілому, необхідно проводити моніторинг та оцінку діяльності кожного члена наглядової ради, визначати можливості підвищення професійного рівня членів ради та вживати необхідні для цього заходи [8].

В своєму розвитку від фіксації відхилень від встановлених процедур внутрішньогосподарський контроль перейшов до вивчення діяльності системи управління та оцінці результативності її роботи. Подальшими завданнями внутрішньогосподарського контролю має бути активне проникнення в функції управління (організаційну діяльність підприємства), перевірка якості управлінської діяльності та розробка пропозицій з її вдосконалення. Відповідно до таких змін змінюється й значення моніторингу. При здійсненні моніторингу виручки від реалізації може бути встановлене, наприклад, негативні стійкі зміни виручки, визнані фактори, що впливають на ці зміни. У такому випадку менеджмент підприємства повинен

здійснити адекватне рішення, не очікуючи закінчення року, коли підбиваються підсумки. Зокрема, можливе слід застосувати нову маркетингову стратегію та план, або переглянути ступень виконання прийнятого плану. Треба мати на увазі, що сучасне ринкове середовище є дуже динамічним. Ринкові зміни вимагають розробки нових стратегій: те, що вчора було достатнім, завтра може стати не-ефективним [7].

Зміст моніторингу внутрішнього контролю у нормативно-правових актах України не розкривається. За міжнародним досвідом, викладеним у міжнародних стандартах аудиту [9], СВК складається із таких складових: середовище контролю, процес оцінки ризиків суб'єкта господарювання, інформаційні системи, в тому числі пов'язані з ними бізнес-процеси, що стосуються фінансової звітності, і обмін інформацією, процедури контролю та моніторинг контролю.

Моніторинг контролю забезпечує функціонування всіх інших складових СВК, встановлює прямий та зворотній зв'язок між іншими складовими СВК. Наприклад, він оцінює наявність та структуру контрольного середовища, перевіряє здійснення процедур оцінки ризиків, тестування інформаційних систем, зокрема отримує підтвердження тотожності інформаційних потоків та встановлення, що потоки адекватно відображають діяльність, вказує на ефективність, достатність/недостатність процедур контролю.

Моніторинг заходів контролю з боку управлінського персоналу включає перевірку їх функціонування згідно визначених завдань і цілей, а також внесення належних змін до нього відповідно до змін в оточуючому середовищі. Моніторинг контролю є інструментом оцінки якості процедур контролю за результатами їх реалізації. Моніторинг заходів контролю забезпечується безперервною діяльністю з моніторингу (невід'ємна складова звичайної регулярної діяльності суб'єкта господарювання і включає регулярне управління та нагляд), окремими оцінками (здійснює персонал, який виконує подібні функції, наприклад, аудиторський комітет, внутрішні аудитори, або проводить окремі оцінки) або є поєднанням першого та другого підходів. При проведенні моніторингу контролю бюджети, які складаються на окремих підрозділах та на підприємстві, служать інструментом аналізу досягнення цілей, встановлених перед підрозділом та сприяє поліпшенню координації діяльності різних підрозділів.

Викладемо основні положення з моніторингу контролю як складової СВК у вигляді таблиці (табл.1)

Треба зазначити, що роль та значення внутрішнього моніторингу контролю значно ширше моніторингу в СВК, що розкрито в табл. 1. Це обумовлено тим, що оцінка СВК потрібна зовнішньому аудитору для проведення головним чином аудиту фінансової звітності підприємства. Об'єктами внутрішнього моніторингу контролю у широкому розумінні можуть бути як підрозділи (посадові особи), що проводять контроль, так і об'єкти управління, обліку та контролю.

Для застосування моніторингу контролю на підприємстві потрібно розробити внутрішній регламент - положення/методику моніторингу контролю, визначити основні характеристики такого інструменту контролю. Послідовність застосування моніторингу така: визначення мети; визначення суб'єктів і об'єктів моніторингу та їхніх повноважень; розробка норм, лімітів, параметрів, індикаторів, припустимих відхилень; застосування методичних прийомів; форми доведення результатів до суб'єкта; вплив на об'єкт щодо доведення діяльності до бажаного рівня.

Зміст внутрішнього моніторингу контролю в системі внутрішнього контролю

Основні положення з внутрішнього моніторингу контролю	Зміст положення
1	2
Суб'єкти	Особи (підрозділи) керуючої системи: наглядова рада, аудиторський комітет, власник, посадові особи, які мають повноваження з моніторингу контролю
Об'єкти	Обираються суб'єктами моніторингу об'єкти керованої системи: адміністративні підрозділи, управлінський персонал, контрольно-ревізійні служби, в т.ч. служба внутрішнього аудиту, які мають повноваження з внутрішнього контролю та зобов'язані підпорядковуватися заходам з моніторингу
Мета	Своєчасне інформування управлінського персоналу та власників про негативні тенденції в контрольних процедурах, негативний вплив на діяльність підприємства та вживання необхідних заходів
Завдання та функції	Підтримання ефективності СВК, забезпечення потреб керівництва в достовірної інформації, управління ризиками контролю, встановлення достатності заходів щодо управління контролем та контролю виконання, виявлення та реалізація внутрішніх резервів, своєчасне виявлення та усунення порушень та зловживань у середовищі контрольних заходів, оцінка ризику внутрішнього контролю, досягнення головних завдань СВК
Методичні прийоми	Порівняння, аналіз, інспекція, нагляд, оцінки, запит, підтвердження, тестування, перевірки
Особливості застосування	Вибір пріоритетних (ключових) об'єктів моніторингу - служб з контролю за виробництвом продукції, собівартістю одиниці продукції, надходженням виручки від реалізації, працею та фондом оплати праці, формуванням грошових потоків, фінансових результатів, розрахунків за податками Безперервність діяльності з моніторингу Незалежність суб'єктів моніторингу
Регламентация проведення	Здійснюється службовцями та посадовими особами які мають повноваження з моніторингу внутрішнього контролю
Періодичність здійснення	Систематично за заздалегідь обраними об'єктами / об'єктом , може бути цілеспрямоване за новим об'єктом
Сфери застосування	За складовими СВК: середовище контролю, оцінка ризиків, інформаційні системи, процедури контролю За контролем стадій кругообігу грошових коштів: внутрішній контроль збуту, виробництва, постачання, контроль фінансової та інвестиційної діяльності, контроль за окремими інвестиційними проектами
Інформаційне забезпечення	Використання всього комплексу інформації на самому підприємстві та назовні, в т. ч. інформація внутрішнього моніторингу в управлінні підприємством, можливе створення власної інформаційної бази моніторингу Наявність та вдосконалення норм, лімітів, параметрів, індикаторів, бюджетів, класифікаторів порушень
Ступень оперативності	Оперативне реагування, втручання в контрольний процес
Оформлення результатів	Немає встановлених форм, може бути службова записка, рапорт, акт, зведені відхилення за винуватцями; можливе складання звітності щодо моніторингу

1	2
Ознаки класифікації та види моніторингу контролю	
повнота охоплення об'єктів моніторингом	частковий
спосіб перевірки (за обраними об'єктами)	суцільний
періодичність проведення	систематичний на постійній основі
цільова спрямованість	стратегічний та тактичний
час здійснення контрольних дій	попередній, поточний та наступний
напрямок здійснення контрольних дій	первинний, вторинний або додатковий
характер об'єктів	фінансовий та господарський

Оскільки широке застосування внутрішнього моніторингу обмежується значними витратами на його здійснення (залучаються висококваліфіковані фахівці із значними посадовими окладами, створюється відповідна інформаційна база), внутрішній моніторинг має розповсюдження на крупних підприємства. Але окремі елементи моніторингу впроваджуються в практику контролю на середніх та малих за масштабами підприємства. Загальною умовою моніторингу є обмежене коло його об'єктів; обираються лише незначна кількість таких об'єктів, які вважаються ключовими. На практиці процедури з моніторингу та аналізу передбачені в системі 1С:Предприятие 8 в конфігурації "Управление производственным предприятием".

Висновки. Під моніторингом внутрішнього контролю розуміється систематичне дослідження об'єктів, заходів та результатів контролю з метою своєчасного інформування управлінського персоналу та власників про тенденції (позитивні та негативні) в контрольованих об'єктах, негативний вплив на діяльність підприємства, а також запобігання негативного впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на діяльність підприємства. Результати моніторингу використовуються для комплексної оцінки ефективності діяльності підприємств.

Необхідно відрізнити моніторинг у системі внутрішнього контролю (вузький погляд, об'єктами є елементи керованої системи, що здійснюють внутрішній контроль) від заходів з моніторингу контролю підприємства у широкому розумінні.

Показники, що використовуються моніторингом повинні нести значну кількість інформації; показники повинні відображати поточний стан та динаміку діяльності підприємства; суб'єктам моніторингу повинно бути делеговане право впливати на об'єкти, які підлягають моніторингу. Кількість показників та перевіряємих об'єктів не повинна бути значною. Моніторинг заходів контролю забезпечується безперервною діяльністю з моніторингу, оцінками окремими об'єктів або поєднанням першого та другого підходів.

Література

1. Жданова Н.Ф., Вартумян З.Л. Англо-русский экономический словарь, 4-е изд., стереот.- М.: Русский язык, 2001. - 880 с.
2. Райзберг Б.Л., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - М.: Информа-М, 2002 с. - 480 с.
3. Борисов А.Б. Большой бухгалтерский словарь. Изд. 2-е, перераб. М. Книжный мир, 2006. - 860 с.
4. Кузнецова О.І. Роль моніторингу в процесі управління діяльністю підприємства. В зб. Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю. Матеріали ТУ Між-

- народної науково-практичної конференції: Черкаси, 11-13 квітня 2007 р. Відп. Ред.: В.М.Яценко. - Черкаси: ЧДТУ, 2007, с. 155-157.
5. Методичні рекомендації щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ, затв. розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 27.09.2005 р. № 4660.
 6. Проданова Н.А. Внутренний аудит, контроль и ревизия. - М.: ООО ИИА "Налог Инфо", ООО "Статус-Кво 97", 2006. - 292 с.
 7. Савчук В. Мониторинг текущего состояния предприятия. "Финансовый директор", 2004, №1.
 8. Принципи корпоративного управління. Затв. рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринка від 11.12.2003 р. № 571. хУ
 9. МСА 315 - Міжнародний стандарт аудиту "Розуміння суб'єкту господарювання та його середовища та оцінка ризиків суттєвих викривлень". Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Видання 2004 р. Пер з англ. мови О.В. Селезньова, О.Л. Ольховікова, О.В.Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куликов. - К.: ТОВ ТАМЦ АУ "СТАТУС". 2004.- 1028 с.

УДК 336.717: 658.15

Перловская Н.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Раскрыты сущность мониторинга управления денежными потоками предприятий, сформирован теоретический базис, концептуальная модель мониторинга управления денежными потоками и механизм её реализации.

Постановка проблемы. Развитие рыночных отношений в Украине существенно влияет на функционирование предприятий, определяет необходимость совершенствования механизмов управления их деятельностью в направлении обеспечения приоритета интересов собственников и обеспечения условий устойчивого развития.

В этой связи, особую актуальность приобретают вопросы формирования качественной информации о финансовых результатах и уровне управления денежными потоками на предприятии, удовлетворяющей информационные потребности различных участников финансово-экономических отношений.

Анализ последних публикаций. Проблеме исследования эффективности управления денежными потоками в экономической литературе уделяется достаточно внимания. Так, в работах отечественных экономистов - И.А. Бланка, О.О. Терешенко, А.М. Поддеригоина [1, 11, 13], и зарубежных - В.В. Ковалева, М.Н. Крейниной, В.А. Чернова, М.А. Поукока и других [14, 15] определены задачи управления денежными потоками и сделаны предпосылки для установления критериев эффективности управления.

В то же время проведенное исследование показало отсутствие надежных источников информационного обеспечения как принятия решений в сфере управления денежными потоками, так и оценки их эффективности. Основными причинами создавшейся ситуации являются:

неспособность рыночных индикаторов в условиях неразвитости отечественного финансового рынка давать объективную оценку эффективности управления на предприятии и роста его стоимости;

непригодность традиционных методик финансового анализа для объективной оценки финансовых результатов хозяйствования из-за применения легальных и нелегальных методов уклонения от налогов и умышленного занижения финансовых результатов хозяйствования;

отсутствие должного внимания методам анализа деятельности предприятий на основе оценки движения его денежных потоков и соответствующей методики статистической обработки данных отчетов о движении денежных потоков предприятий и организаций;

отсутствие механизмов комплексного исследования движения денежных потоков и методики оценки его характеристик в их взаимосвязи с задачами управления денежными потоками предприятий.

Решение данной проблемы может быть основано на использовании мониторинга управления денежными потоками, который представляет собой надежный инструмент исследования сложных объектов. Однако, несмотря на актуальность и значимость мониторинга в обеспечении деятельности зарубежных и отечественных производственных систем, проведенный анализ экономической литературы позволил установить отсутствие четкого определения сущности и назначения мониторинга управления денежными потоками предприятий, неопределенность его инструментария и систем обеспечения, что не позволяет использовать преимущества данного инструмента в повседневной практике финансового управления.

Целью статьи является формирование комплексной системы мониторинга управления денежными потоками, позволяющей дать информацию об основных характеристиках движения денежных потоков, оценить уровень финансового управления и инвестиционной привлекательности в целом, и степень достижения целей управления денежными потоками в частности.

Изложение основного материала. Проведенный анализ сущности мониторинга позволил выделить три подхода к его определению, согласно которым мониторинг представляет собой:

1) информационно-аналитическую систему, имеющую целевую направленность на информационное обеспечение процесса управления [3, с.27; 5, с. 19];

2) комплекс взаимосвязанных процессов сбора, обработки, анализа, оценки и прогноза реализации функций финансового управления и предоставления документированной информации [6,9];

3) механизм осуществления постоянного наблюдения, определения размеров отклонений фактических результатов от предусмотренных, выявление причин этих отклонений и разработки предложений по соответствующему корректированию деятельности с целью ее нормализации и повышения эффективности [10, с.47; 15, с. 11].

Кроме того, анализ сущности мониторинга позволил определить базовые понятия мониторинга управления денежными потоками предприятия, описывающие сущность, цели, задачи, принципы и основные подходы к мониторингу, систематизация которых приведена на рис. 1.

В работе [3, с. 29] авторами доказано, что мониторинг обладает всеми качествами системности, и использование его в виде системы дает целый комплекс преимуществ в управлении финансово-хозяйственной деятельностью производственных систем. Исходя из этого, в данном исследовании под мониторингом управления денежными потоками понимается система наблюдений за факторами среды и результатами реализации управленческих решений в сфере управления денежными потоками.

Система мониторинга управления денежными потоками реализует прямую и обратную связь в контуре финансового управления и включает:

1) систему наблюдения за факторами среды и выявления вариантов управленческих решений, эффективных при реализации в заданных условиях среды;

2) систему наблюдения за движением денежных потоков и определения его характеристик с целью оценки обоснованности и эффективности принятых управленческих решений и результатов их реализации, выявления отклонений от заданных параметров эффективности управления и разработки регулирующих мероприятий для достижения целей управления денежными потоками.

Условием формирования качественной системы мониторинга управления денежными потоками является использование в качестве научной основы соответствующих научных подходов, каждый из которых отражает определенный аспект мониторинга [4, 6]. С нашей точки зрения, при формировании системы мониторинга необходима интеграция комплексного, оптимизационного, ситуационного и процессного подходов, имеющих свои преимущества при реализации на разных стадиях формирования системы мониторинга (рис. 1).

Применение комплексного подхода на этапе формирования концептуальной модели мониторинга управления денежными потоками позволяет учесть технические, экономические, организационные, политические, рыночные и другие аспекты мониторинга и их взаимосвязи [12, с. 155-156]. Сформированная на его основе трехмерная модель мониторинга управления денежными потоками служит, прежде всего, для координации и увязки в пространстве различных аспектов системы мониторинга (рис. 2).



Рис. 2. Концептуальная модель мониторинга управления денежными потоками предприятия на основе комплексного подхода

Согласно представленной концептуальной модели, система мониторинга управления денежными потоками представляет собой совокупность трёх подсистем: целевой, обеспечивающей и подсистемы результата.

Целевая подсистема устанавливает цели мониторинга и определяет основные направления мониторинга управления денежными потоками.

Основной целью мониторинга управления денежными потоками является повышение эффективности процесса управления посредством формирования качественного информационного обеспечения на основе установления прямых и обратных связей в контуре управления денежными потоками.

Поскольку мониторинг в данной работе рассматривается как подсистема информационного обеспечения принятия решений для достижения целей управления, а целями управления денежными потоками являются обеспечение платежеспособности и прироста капитала, то соответственно и целевая направленность мониторинга будет заключаться в повышении эффективности управления денежными потоками с позиций платежеспособности и с позиций прироста капитала.

Достижение целей мониторинга предусматривает решение ряда задач, основными из которых являются:

- осуществление наблюдения за характеристиками движения денежных потоков предприятия;

- своевременное выявление отклонений фактических показателей от предусмотренных планами и целями управления денежными потоками;

- определение причин этих отклонений и факторов, оказывающих наиболее значительное влияние на их формирование;

- разработка предложений по соответствующему регулированию отдельных направлений управления денежными потоками для достижения поставленных целей и повышения его эффективности.

Как система информационного обеспечения управления мониторинг реализует две взаимосвязанные функции – превентивную и контрольную. Превентивная функция имеет решающее значение для обеспечения эффективности финансового управления предприятия, её действие сосредоточено на выявлении и предупреждении зарождающихся проблем в управлении, определении причин и возможных последствий их реализации.

Контрольная функция предусматривает осуществление постоянного наблюдения за результатами финансового управления с целью их соответствия желаемым результатам. Действие этой функции сосредоточено в двух направлениях: 1) на определении отклонений в процессе управления и разработке мероприятий по его регулированию; 2) на выявлении и поддержании успешных действий, способствующих достижению целей управления, что позволяет определить область устойчивого развития и расширения деятельности предприятия.

Обеспечивающая подсистема мониторинга объединяет в себе подсистемы, методы, инструменты и процессы, создающие предпосылки функционирования системы мониторинга управления денежными потоками. Элементами обеспечивающей подсистемы являются подсистемы информационного обеспечения, нормативно-правового обеспечения, анализа, прогнозирования, регулирования, организации, каждая из которых формирует определенный инструментарий мониторинга.

Подсистема информационного обеспечения является одной из важнейших обеспечивающих подсистем, качество которой является определяющим фактором обоснованности методов и аналитических инструментов мониторинга и эффективности функционирования системы в целом (рис. 3).



Рис. 3. Подсистема информационного обеспечения в системе мониторинга управления денежными потоками промышленных предприятий

Задачами данной подсистемы является формирование необходимой информации с заданными характеристиками в соответствии с потребностями субъектов мониторинга для достижения целей мониторинга в соответствующие сроки.

Подсистема мониторинга формирует внешнюю, позволяющую определить состояние и степень влияния факторов макро- и микросреды предприятия на движение его денежных потоков и внутреннюю информацию, на базе которой производится оценка влияния инвестиционной, амортизационной, налоговой, ценовой и кредитной политики предприятия на движение его денежных потоков. Всю совокупность информации, сформированной за счёт внутренних источников, для целей мониторинга денежных потоков целесообразно разграничить на учетную, отчетную и нормативную.

Подсистема нормативно-правового обеспечения объединяет законодательные и нормативные акты по различным вопросам разработки, функционирования и регулирования системы мониторинга управления денежными потоками. К таким актам относятся Законы Украины, Постановления Кабинета Министров Украины, Указы президента Украины, Постановления НБУ, Положения соответствующих министерств и ведомств.

Указанная подсистема создает предпосылки для формирования системы мониторинга управления денежными потоками в рамках существующего правового поля и с учетом разработанных ранее конструктивных методических рекомендаций.

Денежные потоки предприятия с одной стороны связаны с проведением хозяйственных операций и выступают финансовой основой их реализации, с другой стороны – они являются и показателями результата хозяйственных операций, оказывающими существенное влияние на финансово-экономическое состояние предприятия после их реализации. Исходя из этого, подсистему нормативно-правового обеспечения мониторинга денежных потоков составляют законы Украины, регулирующие порядок проведения хозяйственных операций (Хозяйственный и Гражданские кодексы Украины), законы, регулирующие движение и учет денежных потоков, порядок осуществления платежей и расчётов, а также

специальные положения (стандарты) учета и контроля денежных потоков предприятия [8, с. 160].

Подсистема анализа формирует аналитический инструментарий мониторинга управления денежными потоками на основе оптимизационного подхода, согласно которого для каждого направления мониторинга разрабатывается система количественных показателей оценки с соответствующей таблицей критериев, отражающих уровень эффективности управления денежными потоками по каждому направлению оценки.

Последовательность процедур аналитического обеспечения мониторинга управления денежными потоками включает следующие этапы: 1) анализ факторов; 2) сбор информации; 3) выбор направлений; 4) обоснование инструментария; 5) формирование системы показателей; 6) разработка системы критериев; 7) оценка результатов; 8) формирование отчета о результатах (рис. 4).

Исходным этапом анализа является определение факторов поддержания платежеспособности и роста капитала предприятия, которые обусловлены спецификой денежных потоков как объекта управления. Такими факторами с позиций платежеспособности определены: уровень рентабельности операционной деятельности, остаток свободных денежных средств на расчетном счете, структура входящего денежного потока, длительность операционного цикла, степень выполнения партнерами своих обязательств, сроки уплаты налогов и обязательных платежей. Факторами, определяющими эффективность управления денежными потоками с позиций роста капитала, могут быть объем продаж, прибыль от основной деятельности, ставка налога на прибыль, инвестиции в собственный оборотный капитал, инвестиции в необоротные активы, структура капитала.

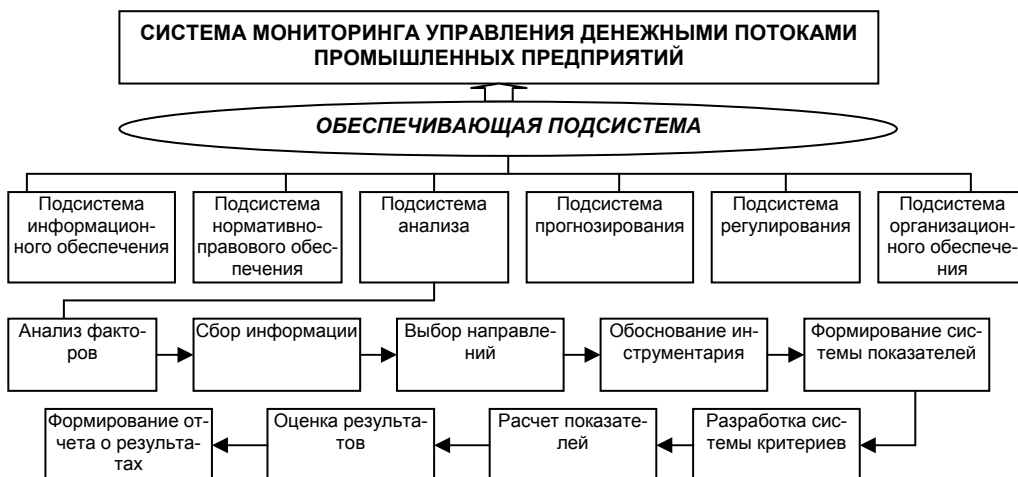


Рис. 4. Подсистема анализа в мониторинге управления денежными потоками промышленных предприятий

Источниками информации для проведения анализа являются данные формируемой системами информационного и нормативно-правового обеспечения мониторинга, комплексно охватывающих все аспекты движения денежных потоков.

В качестве направлений мониторинга установлены задачи управления денежными потоками промышленных предприятий с позиций платежеспособности (А) и роста стоимости (В):

А₁ - увеличение входящего денежного потока от операционной деятельности;

А₂ - ускорение оборачиваемости средств при прохождении операционного цикла;

А₃ - оптимизация исходящих денежных потоков по расчетам с поставщиками;

А₄ - оптимизация входящего потока для покрытия потребности в капитале;

А₅ - синхронизация движения входящих и исходящих денежных потоков.

В₁ - оптимизация структуры денежных потоков с позиций влияния на рост стоимости;

В₂ - эффективное использование временно свободных средств;

В₃ - минимизация потерь стоимости финансовых ресурсов в процессе их использования;

В₄ - поддержка баланса между платежеспособностью и приростом капитала.

Инструментарий анализа включает коэффициентный анализ, трендовый анализ, факторный анализ [1, с. 154-155; 11, с. 186-187; 13, с. 73-89;]. Метод коэффициентного анализа, которому отведена основополагающая роль в данном исследовании, выбран в силу простоты и оперативности расчетов, возможности своевременно выявлять тенденции и сопоставлять результаты мониторинга управления денежными потоками различных предприятий путем использования стандартизованных единиц измерения [2, с. 114].

Обоснование показателей, используемых в подсистеме анализа осуществлялось с учетом соблюдения базовых требований к системе финансовых показателей, среди которых: информативность, сравнимость, системность, достоверность, непротиворечивость, обоснованность [2, с. 114].

Предложенная автором система коэффициентов, представляющая собой аналитический инструментальный мониторинг управления денежными потоками представлена в табл. 1.

Таблица 1

Аналитический инструментальный мониторинг управления денежными потоками

Показатели
<p>А₁₁ - плотность денежного потока от операционной деятельности;</p> <p>А₁₂ - коэффициент достаточности денежного потока от операционной деятельности;</p> <p>А₁₃ - коэффициент рентабельности операционной деятельности;</p> <p>А₁₄ - показатель покрытия положительным денежным потоком отрицательного денежного потока по операционной деятельности</p>
<p>А₂₁ - чистая маржа (%);</p> <p>А₂₂ - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;</p> <p>А₂₃ - коэффициент оборачиваемости запасов;</p> <p>А₂₄ - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности</p>
<p>А₃₁ - доля кредиторской задолженности в исходящем денежном потоке на приобретение материалов и энергоносителей;</p> <p>А₃₂ - доля текущих обязательств в исходящем операционном денежном потоке;</p> <p>А₃₃ - соотношение динамики погашения дебиторской и кредиторской задолженности;</p> <p>А₃₄ - уровень покрытия исходящим операционным денежным потоком штрафных санкций, выставленных предприятию</p>

<p>A₄₁ – обеспеченность входящим денежным потоком расходов предприятия; A₄₂ – обеспеченность входящим операционным денежным потоком операционных расходов предприятия; A₄₃ – обеспеченность операционных расходов за счет остатка денежных средств и входящего операционного денежного потока предприятия; A₄₄ – обеспеченность финансовых расходов за счет денежного потока от операционной деятельности после налогообложения, но до выплаты процентов; A₄₅ – обеспеченность инвестиционных расходов предприятия денежным потоком от операционной деятельности после погашения финансовых обязательств.</p>
<p>A₅₁ – коэффициент синхронизации денежных потоков; A₅₂ – коэффициент равномерности денежных потоков; A₅₃ – показатель регулярности денежных потоков; A₅₄ – показатель, обратный частоте образования отрицательных денежных потоков.</p>
<p>V₁₁ – доля потока платежей в исходящем денежном потоке; V₁₂ – доля денежного потока, формирующего добавленную стоимость во входящем денежном потоке; V₁₃ – коэффициент налогового бремени; V₁₄ – коэффициент материалоемкости входящего денежного потока.; V₁₅ – коэффициент энергоёмкости входящего денежного потока; V₁₆ – коэффициент зарплатоёмкости входящего денежного потока.</p>
<p>V₂₁ – показатель реинвестирования операционного денежного потока; V₂₂ – рентабельность финансовых инвестиций; V₂₃ – сравнительная эффективность финансовых инвестиций по показателям средней ставки процента; V₂₄ – реальная эффективность финансовых инвестиций по уровню инфляции.</p>
<p>V₃₁ – показатель, обратный доли денежного потока на выплату штрафов и пеней, признанных предприятием; V₃₂ – показатель экономической добавленной стоимости предприятия; V₃₃ – рентабельность собственного капитала; V₃₄ – рентабельность заемного капитала; V₃₅ – рентабельность оборотного капитала.</p>
<p>V₄₁ – коэффициент сбалансированности целей управления денежными потоками; V₄₂ – уровень самофинансирования входящего денежного потока</p>

Обоснованные выше показатели позволяют субъекту мониторинга количественно оценить степень достижения эффективности управления денежными потоками и в дальнейшем вносить коррективы для его нормализации. Данная оценка осуществляется на базе соответствующих критериев, позволяющих с одной стороны, объективно определить степень достижения целей управления, а с другой - обладающих свойствами количественного выражения, что снижает воздействие субъективных факторов на результаты мониторинга управления денежными потоками.

Подсистема прогнозирования занимает значительное место в системе мониторинга, поскольку позволяет формировать прогнозную информацию о динамике факторов среды и движении денежных потоков предприятия при реализации управленческих решений в каждой конкретной ситуации и тем самым, обеспечивает релевантность результатов мониторинга (рис. 5).

Задачами прогнозирования в системе мониторинга управления денежными потоками являются [7]:

- 1) предвидение тенденций динамики факторов среды и результатов их воздействия на показатели денежных потоков предприятия;
- 2) оценка и формализация причин отклонений ключевых характеристик денежных потоков от их целевых параметров;

3) определение риска реализации неэффективных решений в управлении денежными потоками и мероприятий по его минимизации.



Рис. 5. Подсистема прогнозирования в мониторинге управления денежными потоками промышленных предприятий

При разработке задания на прогноз проводится предварительный анализ системы управления денежными потоками для выделения параметров, наиболее полно характеризующих её эффективность. Прогнозированию подлежат именно выбранные показатели, а не сама система.

Поскольку движение денежных потоков неразрывно связано с показателями производственно-хозяйственной деятельности предприятия, необходимым условием формирования прогноза является исследование тенденций производственной и сбытовой деятельности предприятия, анализа внутренних факторов, оказывающих существенное влияние на показатели основной – производственной деятельности.

Для повышения достоверности прогноза необходимо учитывать также активный прогнозный фон, то есть совокупность внешних по отношению к показателям управления денежными потоками факторов, существенных для решения задачи прогнозирования.

Необходимость формирования гипотез об изменениях объектов прогноза и факторов прогнозного фона обусловлена тем, что они позволяют определить крайние ситуации, которые могут ожидать предприятие в течение прогнозируемого периода, и стимулируют рассмотрение тех мер, которые предприятие вынуждено будет предпринять для повышения эффективности управления денежными потоками в случае наступления таких ситуаций [14, с. 168].

Выбор метода прогнозирования является ключевым решением при реализации функции прогнозирования. Это решение, с одной стороны, должно обеспечивать функциональную полноту, достоверность и точность прогноза, а с другой стороны, уменьшить затраты времени и средств на реализацию прогнозирования управления денежными потоками предприятия.

Результатом прогнозирования является графическое представление динамики прогнозируемых значений стратегических показателей движения денежных потоков предприятия, на основании которых определяются критические точ-

ки, в которых тенденция изменения значений прогнозируемых показателей может изменяться под действием тех или иных факторов [3, с. 51].

Подсистема регулирования тесно связана с подсистемами анализа и прогнозирования и является их логическим продолжением. Регулирование предполагает текущее устранение недостатков, отклонений для достижения оптимальных значений показателей эффективности управления. Оно основано на применении ситуационного подхода, который предполагает разработку вариантов управленческих решений для каждого из возможных сценариев, сравнительную оценку их результативности и выбор оптимального для реализации в каждой конкретной ситуации (рис. 6). С этой точки зрения, регулирование представляет собой управленческое воздействие, поскольку предполагает изменение и корректировку управленческих решений, связанных с инвестированием и финансированием, что является предпосылкой пересмотра важности задач управления денежными потоками в конкретных условиях среды [5, с. 275].



Рис. 6. Подсистема прогнозирования в мониторинге управления денежными потоками промышленных предприятий

Воспользовавшись графоаналитическим способом, можно определить варианты изменений показателей эффективности управления денежными потоками с учетом их соответствия установленным нормативам. В случае установления положительных тенденций изменения отслеживаемых показателей, руководству предприятия не следует предпринимать никаких действий по изменению объемов и направленности движения денежных потоков. Аналогично корректировки не требуются, если наблюдается нейтральная тенденция для показателей, находящихся в пределах нормативных значений. Во всех остальных случаях требуется принятие мер по регулированию движения денежных потоков.

Подсистема организации вступает в силу на этапе внедрения системы мониторинга в контур финансового управления на предприятии. Организация мониторинга управления денежными потоками основана на процессном подходе, согласно которого процесс мониторинга представляет собой цепь непрерывных взаимосвязанных действий по планированию, организации процессов, мотивации, контролю и регулированию [12, с. 160]

Инструментами организации мониторинга управления денежными потоками являются совокупность методов и средств, которые регламентируют взаимодействие структурных подразделений между собой в процессе осуществления

процедур мониторинга с целью максимально эффективной реализации задач мониторинга эффективности управления денежными потоками.

Полноценное, научно обоснованное и эффективное функционирование подсистемы мониторинга управления денежными потоками возможно только при условии эффективной организации всех обеспечивающих подсистем.

Результатами реализации мониторинга являются [12, с. 117]:

описывающая информация – информация о параметрах движения денежных потоков предприятия, состоянии и эффективности функционирования системы управления денежными потоками. Данная информация формируется в подсистеме анализа на основе фактических данных о финансовых результатах и результатах движения денежных потоков исследуемого предприятия;

мотивирующая информация – информация, обуславливающая выбор определенного целенаправленного воздействия. Данная информация формируется в условиях взаимодействия подсистем анализа, прогнозирования и регулирования в рамках реализации перспективного мониторинга и служит основной выработки вариантов управленческих решений для каждой конкретной ситуации;

инструкции – информация, оказывающая целенаправленное воздействие на процесс мониторинга. Данная информация вырабатывается в подсистеме организации в рамках разработки инструкций по внедрению процесса мониторинга в контур финансового управления: должностных инструкций, плана работ по внедрению системы мониторинга, положения о разграничении ответственности за реализацию процедур мониторинга, определяющего механизм информационного взаимодействия структурных единиц предприятия в рамках реализации процедур мониторинга управления денежными потоками.

Выводы. Реализация рассмотренных принципов к формированию системы мониторинга управления денежными потоками позволяет сформировать целостную и научно обоснованную систему, которая в совокупности представляет собой действенный инструмент повышения эффективности управления денежными потоками промышленного предприятия.

Литература

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-Центр; Эльга- 2002. - 736с.
2. Внукова Н.М., Зінченко Н.І. Формування системи кількісних показників оцінки фінансового стану підприємств-емітентів // Фінанси України. – 2006. - №12. – С.112-120.
3. Егоров П.В., Алексеенко Н.В. Стратегический мониторинг в управлении финансово-хозяйственной деятельностью производственных систем: Монография. – Донецк: ООО "Юго-Восток" Лтд, 2005. – 176 с.
4. Зельдович Б.З. Менеджмент: учебник / Б.З. Зельдович. – М.: Издательство "Экзамен", 2007. – 591 с.
5. Козаченко А.В., Ляшенко А.Н., Ладыко И.Ю. и др. Управление крупным предприятием. – Монография. – К.: Либра, 2006. – 384с.
6. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. – 256 с.
7. Перловская Н.В. Прогнозирование как инструмент стратегического мониторинга денежных потоков предприятия // "Вчені записки Кримського інженерно-педагогічного університету". Випуск 10. Економічні науки. – Сімферополь: НІЦ КІПУ. – 2007. – С.136-140.
8. Перловская Н.В. Исследование нормативно-правового обеспечения мониторинга денежных потоков предприятия // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2006. - № 12 (106). – С. 158-162.
9. Пенькова О.Г. Система моніторингу проектів інвестування як складова частина управління інвестиційними проектами на підприємствах // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004, №9, с.212-215.

10. Рудченко О.Ю. Моніторинг діяльності стратегічно важливих підприємств та підприємств монополістів // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003, №12, с.47-49.
11. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. Посібник. – К.:КНЕУ, 2003. – 554с.
12. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 5-е изд.- СПб.: Питер, 2005. – 448с.: ил. – (Серия "Учебник для вузов").
13. Фінансовий менеджмент: Підручник/ Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогин. – К.:КНЕУ, 2005. – 536с.
14. Финансовое планирование и контроль / Под. ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора. – М.: Инфра-М, 1996. – 480 с.
15. Чернов В.А. Управленческий учёт и анализ коммерческой деятельности /Под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.

УДК 658.15

Проказа Т.В.

ВИЯВЛЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ РУХУ АКТИВІВ І ПАСИВІВ ЗА ДОПОМОГОЮ АНАЛІТИЧНОГО ФІНАНСОВОГО БАЛАНСУ

В статті розкрито: результати дослідження взаємозв'язку руху активів і пасивів, власного і позикового капіталу на основі балансового методу; наведено порядок розподілу активів на фінансові і не фінансові. Запропоновано аналітичний баланс руху активів і пасивів підприємства, що дозволяє установити граничні показники власного і позикового капіталу для забезпечення фінансово-економічної рівноваги підприємства.

Постановка проблеми. Щоб мати цілісне уявлення про те, як працює підприємство, перш за все, необхідно вивчити фінансову звітність підприємства. Саме за допомогою аналізу цих звітів менеджери можуть виявити слабкі місця у фінансово-економічній діяльності підприємства, вжити відповідних заходів, щоб виправити становище, визначити, як найефективніше вкладати кошти та ресурси, скоригувати напрямки майбутньої діяльності підприємства, щоб воно досягло найвищого достатку. Йдеться про фінансову стійкість підприємства, досліджувану за допомогою оборотності активів з урахуванням проходження їх через стадії виникнення, розподілу і використання.

Аналіз наукових робіт дозволив акцентувати увагу на методологічних та методичних підходах до виявлення взаємозв'язку руху активів і пасивів [1; 2].

Разом з тим, у науково-економічній літературі недостатньо висвітлені практичні аспекти виявлення взаємозв'язку активів і пасивів у системі фінансового аналізу.

Мета статті – побудова оборотного балансу активів і пасивів та аналітичного фінансового балансу підприємства.

Викладання основного матеріалу. Сучасні умови господарювання формують високі вимоги до оцінки діяльності господарюючих суб'єктів. Особлива увага приділяється експрес-аналізу, який проводиться на підставі динамічного і структурного аналізу балансу. Такі розрахунки дозволяють висвітлити абсолютні зміни у майні підприємства і джерелах його формування, зробити висновки про поліпшення або погіршення структури активів і пасивів, оцінити за допомогою відповідних показників рівень фінансової стійкості і платоспроможності підприємства. Але у практичному управлінні недостатньо знати стійке чи нестійке підпри-

емство у фінансово-економічному відношенні. Важливо прослідкувати рух активів, власного і позикового капіталу з метою оцінки зміни валюти балансу з подальшим виявленням взаємозв'язку руху активів і пасивів за допомогою структурованого оборотного балансу і фінансового аналітичного балансу.

У подальшому дослідженні руху активів і пасивів, власного і позикового капіталу використаємо типовий бухгалтерський баланс, зробивши ряд перетворень [1]. Для цього спочатку згрупуємо статті активу балансу таким чином:

1. Необоротні активи (НА) наведено у вигляді двох груп – довгострокові нефінансові активи (ДНА) та довгострокові фінансові активи (ДФА):

$$НА = ДНА + ДФА.$$

2. Оборотні (поточні) активи (ПА) розділено на оборотні нефінансові активи (ОНА) і оборотні фінансові активи (ОФА):

$$ПА = ОНА + ОФА.$$

Оборотні фінансові активи складаються із запасів сировини, матеріалів, малоцінних і швидкозношуваних предметів, а також незавершеного виробництва, готової продукції і товарів відвантажених. До ОНА віднесено податок на додану вартість і кошти у розрахунках (але без виданих авансів); група ОФА містить короткострокові фінансові вкладення, грошові кошти, аванси видані та інші оборотні активи.

За допомогою вище викладеного балансове рівняння активів (А) спочатку приймає традиційний вигляд ($A = НА + ПА$), та може бути подано як сума таких складових (табл. 1):

$$A = ДНА + ДФА + ОНА + ОФА.$$

Наведений вище розподіл активів надає можливість розглянути структуру майна (рухомого і нерухомого) в ув'язці з майном підприємства у грошовій і матеріальній формах.

Т а б л и ц я 1

Розподіл активів підприємства

Активи	Нефінансові	Фінансові	Разом
Необоротні	ДНА	ДФА	НА
Оборотні	ОНА	ОФА	ПА
Разом	НФА	ФА	А

З метою виявлення взаємозв'язку зміни активів з рухом власного і позикового капіталу згрупуємо статті пасивів (П) наступним чином:

- 1) власний капітал (ВК);
- 2) позиковий капітал зовнішній (ПКЗ);
- 3) позиковий капітал внутрішній (ПКВ);

До власного капіталу відноситься перший розділ пасиву балансу "Власний капітал". Позиковий капітал зовнішній включає позикові кошти і кредити банків, аванси отримані, залучені кошти у вигляді кредиторської заборгованості, цільове фінансування. Позиковий капітал внутрішній охоплює заборгованість підприємства із заробітної плати, податки і штрафи перед бюджетом і позабюджетними

фондами, відсотки з залучення позикових коштів, дивіденди та інші пасиви. Розподіл позикового капталу на зовнішній і внутрішній дозволяє прослідкувати вплив позикових коштів безпосередньо на господарську діяльність підприємства.

Загальну величину пасивів можна визначити за формулою:

$$П = ВК + ПКЗ + ПКВ.$$

Вище наведені перетворення балансу зберігають рівняння пасивів і активів:

$$А = П.$$

Першим кроком до оцінки зміни валюти балансу є побудова структурованого оборотного балансу руху активів і пасивів. Загальна увага у даному аналізі надається дебетовим і кредитовим залишкам на початок і кінець звітного періоду за кожною групою статей балансу.

Використавши фінансову звітність ТОВ ВКФ "Електротехпром" за 2006 р., побудуємо баланс руху активів і пасивів підприємства. Спочатку розглянемо баланс руху активів, який показує загальну оцінку зміни структури валюти балансу (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Баланс руху активів, тис. грн.

Активи	Залишок на початок 2006 р.	Обороти		Залишок на кінець 2006 р.	Приріст
		дебетові	кредитові		
Довгострокові нефінансові активи	29333,2	78025,5	34188,2	73170,5	43837,3
Довгострокові фінансові активи	1338,0	240,0	-	1578,0	240,0
Оборотні нефінансові активи	7365,7	77248,6	70185,2	14429,1	7063,4
Оборотні фінансові активи	28379,4	70032,7	56168,5	42243,6	13864,2
Разом	66416,3	225546,8	160541,9	131421,2	65004,9

У цілому, приріст активів підприємства за 2006 р. склав 65004,9 тис. грн., у т.ч. за рахунок необоротних активів – 44077,3 тис. грн. і оборотних активів – 20927,6 тис. грн. Таке сумарне збільшення безпосередньо пов'язане із зміною внутрішньої структури активів (табл. 3). Якщо на збільшення суми необоротних активів вплинула зміна величини довгострокових фінансових і нефінансових активів, то приріст оборотних активів показує зміни в оборотних нефінансових і фінансових активах. Такі зміни слід вважати позитивними; найбільший вплив на приріст активів мають нефінансові активи (50900,7 тис. грн.).

Т а б л и ц я 3

Баланс приросту активів, тис. грн.

Активи	Фінансові	Нефінансові	Разом
Необоротні	43837,3	240,0	44077,3
Оборотні	7063,4	13864,2	20927,6
Разом	50900,7	14104,2	65004,9

Отже, оборотний баланс активів дозволяє прослідкувати майновий розвиток підприємства та вибраний напрямок вкладання коштів.

На основі оборотів за рахунками прослідкуємо рух пасивів балансу за наведеними раніше статтями, а саме: власний капітал, позиковий капітал зовнішній, позиковий капітал внутрішній (табл. 4).

Т а б л и ц я 4

Баланс руху пасивів, тис. грн.

Пасиви	Залишок на початок 2006 р.	Обороти		Залишок на кінець 2006 р.	Приріст
		дебетові	кредитові		
Власний капітал	3236,5	33450,5	33281,8	3405,2	168,7
Позиковий капітал зовнішній	62590,4	106629,8	45267,5	123952,7	61362,3
Позиковий капітал внутрішній	589,4	11762,3	8288,4	4063,3	3473,9
Разом	66416,3	151842,6	86837,7	131421,2	65004,9

Приріст пасивів підприємства у 2006 р. на 65004,9 тис. грн. головним чином відбувався за рахунок приросту позикового капіталу зовнішнього, тобто обороти позикового капіталу значно перевищували обороти власного капіталу.

Отже, в цілому структурований оборотний баланс руху активів і пасивів є першим кроком до оцінки зміни валюти балансу та його структури.

На основі структурованого оборотного балансу будується аналітичний фінансовий баланс, який дозволяє прослідкувати взаємозв'язок руху активів і пасивів балансу.

Аналітичний фінансовий баланс (табл. 5) у найбільш загальному вигляді в рядках надає інформацію про виникнення (дебет) і використання (кредит) кожної групи активів і пасивів. Підсумкові значення – це сумарні обороти дебетових та кредитових залишків на початок і кінець звітного періоду та їх прирістні значення. Стовпці аналітичного фінансового балансу містять: грошові кошти, виручку від реалізації продукції, прибуток, знос основних засобів, нарахування на оплату праці, відсотки за кредит, страхові суми, податкові та неподаткові платежі. Компенсатором між оборотами і статтями такого балансу виступає розділ "Інші".

Слід зазначити, що структура розділів аналітичного фінансового балансу містить чотири групи активів (фінансові і нефінансові) і три групи пасивів (власний капітал, позиковий капітал зовнішній, позиковий капітал внутрішній).

Розглянемо аналітичний фінансовий баланс, побудований за даними ТОВ ВКФ "Електротехпром", де рух активів підприємства розкривається на основі порівняння оборотів з надходження і використання активів. Розрахунки показали, що за 2006 р. активи підприємства збільшилися на 225546,8 тис. грн., що відбулося за рахунок збільшення виручки від реалізації продукції (37516,6 тис. грн.), доходів від позареалізаційних операцій (686,3 тис. грн.), зносу (567,7 тис. грн.); заробітної плати і податків – 8402,6 тис. грн.; інших надходжень – 168148,9 тис. грн. Значне збільшення суми інших надходжень пояснюється переоцінкою основних засобів (1340,3 тис. грн.), надходженнями у вигляді цільового фінансування (78813,9 тис. грн.), кредитами банку (426,1 тис. грн.).

Друга частина аналітичного фінансового балансу показує зменшення активів у 2006 р. на 160541,9 тис. грн., що відбулося за рахунок реалізації майна у розмірі 48641,7 тис. грн., зносу основних засобів – 4035,5 тис. грн., покриття нарахувань на заробітну плату, податків – 14491,4 тис. грн. Частина коштів, що залишилася (85060,4 тис. грн.), пов'язана з покриттям кредиторської заборгованості, повернення кредитів і відсотків за ними, внутрішнім переміщенням коштів в запасах сировини, матеріалів, готової продукції та її відвантаженням.

Рух джерел фінансування активів підприємства в сумі 86837,7 тис. грн. обумовлений, перш за все, грошовими коштами у розмірі 31797,2 тис. грн., виручкою від реалізації продукції, кредиторською заборгованістю, авансами отриманими і переоцінкою основних засобів.

Разом з тим, пасиви підприємства (151842,6 тис. грн.) були спрямовані на погашення таких зобов'язань: кредиторської заборгованості – 33364,2 тис. грн.; зобов'язань перед працівниками підприємства, бюджетом, фондами, банками – 14491,4 тис. грн.; погашення авансів отриманих – 43291,6 тис. грн.; формування фондів – 32743,2 тис. грн.; податків і відрахувань – 6864,5 тис. грн.; інших витрат (пов'язаних з реалізацією власного майна і продукції власного виробництва) – 21087,7 тис. грн.

Звернемо увагу, що в аналітичному фінансовому балансі рух грошових коштів має самостійну статтю активу (рядок "Оборотні фінансові активи"), яка істотно доповнює форму фінансової звітності "Рух грошових коштів". Дані аналітичного фінансового балансу показують, що із загальної суми надходжень грошових коштів (40110,1 тис. грн.), до власних належить 9440,3 тис. грн.

Рух власного капіталу характеризується наступними потоками: надходження коштів в розмірі 1784,6 тис. грн. містять 1098,3 тис. грн. прибутку і 686,3 тис. грн. доходу від позареалізаційних операцій;

із загальної суми надходжень було виплачено 861,9 тис. грн. податків до бюджету, штрафи, страхові та інші платежі (при цьому одна частина цієї суми зменшує чистий прибуток, а інша фінансується за його рахунок.

Висновки. Аналітичний фінансовий баланс можна розглядати як звіт про фінансово-економічний стан підприємства, який дає можливість охарактеризувати ефективність фінансового управління ресурсами. Крім того, за допомогою такого балансу, задаючи певні орієнтири, можна встановлювати граничні обмеження розміру власного капіталу і залучення позикових коштів. Результатом таких розрахунків може бути фінансово-економічна рівновага підприємства з урахуванням різних варіантів його розвитку.

Подальшим напрямком дослідження є розробка деталізованої форми аналітичного фінансового балансу у прирістній формі з метою визначення руху доданої вартості у розгорнутому вигляді і без повторного рахунку.

Література

1. Абрютіна М.С., Грачев А.В. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: Учебно-практичне посібник. – М.: Видавництво "Діло і Сервіс", 1998. – 256 с.
2. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств. – К.: Т-во "Знання", КОО, 1999. – 312 с.

Промська Т.С.

Визначення чинників впливу на депозитні внески фізичних осіб в Україні

У дослідженні розглянуто основні тенденції змін у структурі депозитних внесків фізичної особи у національній валюті на українському ринку та виявлені чинники, що впливають на вибір вкладником банку. Рис. 2, табл. 1, дж. 5.

Постановка проблеми. З розвитком банківської системи України виникають нові форми та види депозитних ресурсів, привертаючи вільні кошти як фізичних, так і юридичних осіб України. На сучасному етапі банківська дохідність значною мірою орієнтована на ринок фізичних осіб, тобто на залучення саме додатково ресурсів населення.

Сукупність коштів, які тимчасово перебувають у розпорядженні банку і протягом певного часу використовуються ним називається грошові ресурси банку. Саме наявність або відсутність права власності на деякі складові банківських ресурсів є підставою для їх структурного розмежування на власні і залучені, тобто такі, що не належать банку, але на відповідних умовах можуть бути задіяні в кредитно-інвестиційних операціях[3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій вітчизняних економістів і публікацій таких авторів, як Н. Внукової, А. Андреєвої, М. Агеєвої та інших підтверджує актуальність і своєчасність дослідження даної проблеми для банківської системи України, але залишається відкритим питання про те, які фактори впливають на рішення вибору вкладником банку для депозитного внеску.

Мета статті. Таким чином метою дослідження є визначення суттєвих чинників, що впливають на вибір фізичної особи банку.

Виклад основного матеріалу. Для захисту вкладів фізичних осіб був створений у 1999 році АУБ Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. З 5 червня 2006 р. адміністрація фонду підвищила розмір компенсації вкладникам банків, яка оплачується при офіційній ліквідації банку, з 8 до 15 тис. грн., що, на думку автора, суттєво стимулюватиме зацікавленість вкладників у зберіганні грошей у банках. Відтак останні можуть збільшувати обсяги надійних депозитів, використовуючи ці кошти для інвестування економіки.

Загальний обсяг депозитів у першому півріччі 2007 р. збільшився на 17,1% - до 215,9 млрд. грн. (в аналогічному періоді минулого року - на 12%)[4]. На рис. 1 подано тенденцію змін у структурі депозитних вкладів на українському ринку.

З рис.1 видно, що обсяги вкладів населення у першому півріччі збільшилися на 18,8% - до 127 млрд. грн (15% торік). Спостерігається тенденція зменшення відсоткової ставки, індикатором якої виявляється збільшення обсягів внесків фізичних осіб. Можна спрогнозувати (рис.1), що й надалі відбуватиметься приріст вкладів населення у банківській системі України, адже коливання обсягів заощаджень на банківських рахунках відображають зміни, що відбуваються в економіці країни: зміна демографічної ситуації, політики доходів та цін, особливості розвитку і задоволення потреб соціального стану населення тощо.

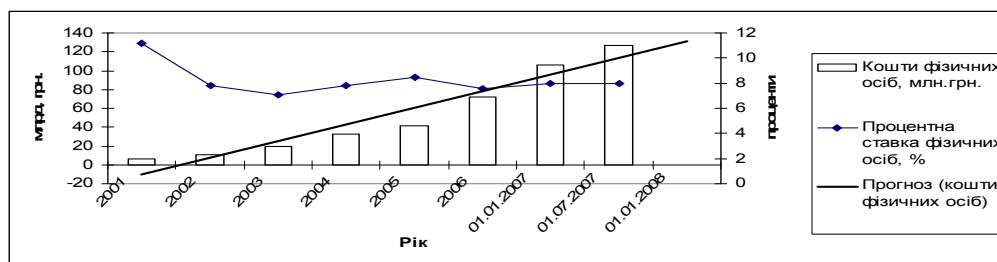


Рис. 1. Динаміка вкладів фізичних осіб у національній валюті та процентних ставок за ними

У першому півріччі 2007 р. питома вага довгострокових депозитів у загальному їх обсязі збільшилася на 43,7%, а їх загальний обсяг на 19% - до 5,9 млрд. грн. як і торік зростання довгострокових депозитів впродовж півріччя відбувається переважно за рахунок нарощування вкладів фізичних осіб, обсяг яких збільшився на 21,9%. Це пов'язано не лише з дедалі частішими випадками укладення довгострокових депозитних угод, а й з активнішим використанням банківських рахунків, тобто вклади населення на фінансування будівництва житла. Що ж до значної величини вкладів до запитання, то ця активність пояснюється відкриттям спеціальних карткових рахунків, а також усе ширшим використанням різними установами зарплатних проектів. Передбачається, що кількість таких рахунків збільшуватиметься.

Сучасний ринок депозитів фізичних осіб у національній валюті характеризується високою динамікою. Очевидно, така ситуація викликана збільшенням заощаджень та зростанням довіри населення до банківської системи, але залишається відкритим питання про те, які ж чинники впливають на вибір вкладником банку.

У моделі фізичної особи – невисока зарплата, якщо врахувати, що мінімальна 420 грн. То припустимо, що він має 1000 грн. і хоче покласти кошти на депозит в банк.

Підходів до питання вибору банку для розміщення депозиту достатньо багато. Кожний з банків, як правило, пропонує не один вид депозитних продуктів.

Одна з важливих задач при виборі банку - мінімізувати ризик, який оцінюються багатьма міжнародними рейтинговими агентствами. Чим вище рейтинг, тим, зрозуміло, більше шансів на користь збереження банком стійкості в той період, на який банку планується довірити кошти. Особливо якщо це рейтинг всесвітньо визнаного агентства, такого як Standard & Poog's або Mooy's. Втім, якщо банк не має рейтингу в таких агентствах, потрібно дивитися на інші показники.

Крім рейтингів має сенс оцінити ризики банку за такими критеріями, як близькість до держави, наявність і статус іноземних власників, а також по відношенню його до фінансово-промислових груп. Хоча в деяких ситуаціях це може погіршувати привабливість таких банків[2].

Отже, оцінюючи стійкість банку, можна визначити наступне.

1. Наявність державних коштів у статутному капіталі.. Переважають по цьому критерію два банки в Україні (ВАТ "Ощадбанк" та ВАТ "Укресімбанк") із значною державною участю. Тісна близькість їх з державою припускає підвищену відповідальність держави за репутацію таких банків, а отже і за повернення коштів, розміщених на депозити. Цей же чинник, втім, генерує і специфічний ризик – залежність (в довгостроковій перспективі) від фінансового стану держави. Зберігання грошових коштів в таких банках вельми надійне, хоча і не завжди

прибутково. Але ці банки розвиваються, ведуть експансію, і тепер в них можна знайти умови, не дуже поступливі кращим пропозиціям.

2. Авторитет власників (іноземних). Ідеальні за цим критерієм банки, які є дочірніми банками великих іноземних банківських холдингів і напряду з ними що асоціюються, а також банки з домінуванням іноземного капіталу. "Іноземні" банки привабливі тим, що їх надійність мало залежить від економічної ситуації в країні. Тому ці банки можуть призначати по своїх депозитах ставки, які помітно нижче. Практика показує, що клієнти готові одержувати менший відсоток[2].

3. Лідерство або переваги в своєму секторі. Такі банки, як правило, володіють розгалуженою філіальною мережею і ведуть активну "боротьбу за клієнта", прагнучи раніше інших зрозуміти вимоги ринку і запропонувати клієнту саме те, що він хоче одержати від банку. Банки-лідери першими створили систему "банк-клієнт" і "металеві" рахунки. Зараз саме вони просувають на ринок внесків таку "екзотику", як, наприклад, мультивалютні внески з можливістю "перемикання" з однієї валюти на іншу.

Відзначимо, що універсальних критеріїв просто не існує. Але якщо для вкладника представляється важливою якась конкретна група ризиків – варто почати пошук саме за цим критерієм.

Вибір банку для депозитного внеску виявляється часом складною задачею. Щоб здійснити правильний вибір виникає необхідність розглянути й оцінити ступінь зв'язку в змінах таких статистичних показників, як надійність банку, рентабельність капіталу, достатність капіталу, кредити фізичних осіб, зобов'язання, депозити юридичних осіб, відсоткова ставка за депозитним вкладом, що впливають на обсяги депозитів фізичних осіб.

Таким чином, постає завдання моделювання обсягів депозитів фізичних осіб шляхом вимірювання зв'язку між зміною одного або двох показників різного змісту, але так чи інакше пов'язаних один з одним. За допомогою кореляції можна виразити інтенсивність і напямок зв'язків між досліджуваними економічними явищами, а також ступінь впливу різних факторів на ці зв'язки.

Для виявлення взаємозв'язку між динамікою обсягів депозитів фізичних осіб та надійністю банку, рентабельністю капіталу, достатності капіталу, кредитами фізичних осіб, зобов'язаннями, депозитами юридичних осіб сформовано вхідну базу даних, яка є сукупністю статистичних показників. Ці дані були зібрані на 01.04.2007 р. для 42 банків, а для виявлення взаємозв'язку між динамікою обсягів депозитів фізичних осіб і відсотковою ставкою по депозитному внеску на 01.03.2007р. для 27 банків. Дослідження одержаної інформації проводилося за даними АУБ та офіційних сайтів кожного банку.

Щоб знайти відсоткову ставку по однорідному депозитному внеску було використано критерії

1. За статусом клієнта - внесок фізичної особи.
2. За обсягом внеску - 1000 грн.
3. За терміном дії депозитного договору за умовою пролонгації -1 рік.
4. За умовою пролонгації - з правом поповнення.
5. За способом нарахування відсотків - кожний місяць.
6. За видом внеску - стандарт, універсальний.

Враховуючи критерії з табл.1, було знайдено відсоткові ставки по депозитному внеску фізичної особи в банках та подано їхню динаміку на рис.2. До групи увійшли банки, що відібрані за випадковим принципом.

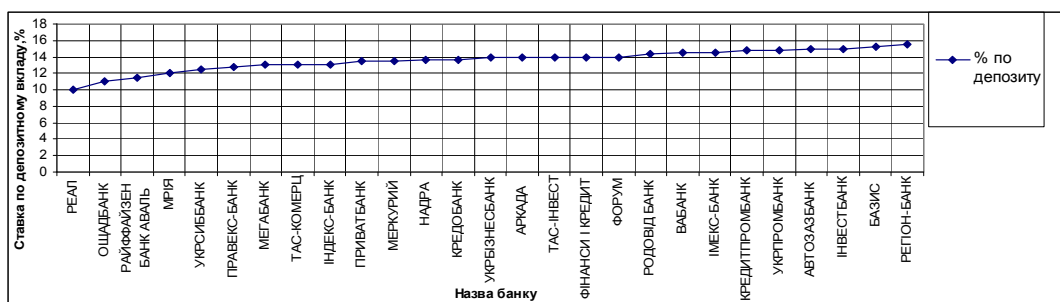


Рис. 2. Розподіл відсоткових ставок по депозитному вкладу, наданий фізичній особі за банками станом на 01.03.2007 р.

Мінімальна відсоткова ставка з рис.2 за депозитним внеском фізичної особи у "Реал банку" - 10%, а максимальна – у "Регіон банку" - 15,5%. Відсоткова ставка є одним із основних інструментів управління залучених ресурсів. Тому банки, маючи нагоду вигідно розмістити ресурси, підвищують депозитну ставку. При цьому для вкладників існує ризик того, що банк підвищує відсоткову ставку в результаті гострої нестачі ресурсів, що по суті перетворює депозитну ставку на вартість ризику вкладника[1]. Отже, чим більше процентні ставки по депозиту, тим вище ризик розорення банку.

Для попереднього аналізу динаміки обраних показників слід розрахувати матрицю парних кореляцій, яка відображає наявність та тісноту взаємозв'язку між ними. Рівень зв'язку коефіцієнтів парної кореляції має наступний вигляд (табл. 1).

Таблиця 1
Рівень зв'язку депозитних внесків фізичних осіб

Показник	Надійність банку	Рентабельність капіталу	Достатність капіталу	Кредити, надані фізичним особам	Депозити, надані юридичним особам	Відсоток по депозитному вкладу
Рівень зв'язку депозитів, наданих фізичним особам	0,27	0,47	0,32	0,85	0,9	0,33

Здійснюючи аналіз парних кореляцій, наведених у табл.2 з метою виявлення факторів, які найбільш істотно впливають на динаміку обсягів депозитів фізичних осіб, можна зробити наступні висновки. Найтісніший зв'язок обсягів депозитів фізичних осіб мають з депозитами юридичних осіб (0,9) та кредитами фізичних осіб (0,85). Незначний вплив на обсяги депозитів фізичних осіб мають рентабельність капіталу (0,47), відсоткова ставка за депозитним вкладом (0,33) та достатність капіталу (0,32), а надійність банку менш суттєво впливає на обсяги депозитів фізичних осіб (0,27).

Обсяги депозитів юридичних осіб - залежний фактор від обсягів депозитів фізичних осіб. Таким чином, як незалежні фактори замість 6 залишаються 4. Окрім обсягів кредитів фізичних осіб інші фактори здійснюють незначний вплив на обсяги депозитів фізичних осіб, тому в подальшому побудовано регресійне рівняння. Взаємозв'язок між обсягами депозитів фізичних осіб та кредитів

фізичних осіб характеризується високим коефіцієнтом зв'язку, що означає наявність прямого, тісного взаємозв'язку між показниками, які досліджуються. Великі обсяги вкладів фізичних осіб в банк дає можливість банку видавати кредити.

Тобто встановлено, що між обсягами депозитів фізичних осіб та кредитами фізичних осіб існує лінійний кореляційний зв'язок, який можна виразити у вигляді рівняння прямої: $Y_x = 3541,249 + 0,490367 * x$.

Для того, щоб переконатися в точності рівняння зв'язку й правомірності його використання для практичної мети, надано статистичну оцінку надійності показників зв'язку. Коефіцієнт множинної кореляції дорівнює 0,85, це вказує на наявність лінійного зв'язку між залежною та незалежною перемінними.

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,72. Таким чином, отримана модель приблизно на 72% пояснює зміну рентабельності від зміни досліджуваних факторів. Це значить, що кореляційна модель адекватна. Скоригований коефіцієнт детермінації дорівнює 0,71, тобто за рахунок виправлення величина коефіцієнта детермінації істотно не зменшилася.

Оцінку адекватності регресійної моделі проведено за F-критерієм Фішера. F-фактичне більше F-теоретичного ($103,53 > 4,08$), отже, гіпотеза про відсутність зв'язку між обсягами депозитів фізичних осіб та кредитами фізичних осіб відхиляється, тобто рівняння регресії можна визнати значущим, адекватним.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що побудована регресійна модель залежності обсягів депозитів фізичних осіб та обсягів кредитів фізичних осіб може бути використана для аналізу та прогнозу депозитних внесків банку.

Література

1. Агеев М. Управление депозитами коммерческого банка. // БизнесИнформ. – 1999. - №3-4. – С. 95-96.
2. Андреева А. Особенности национальных депозитов. // Финансовая консультация. – 2006. - №11. – С.11-14.
3. Внукова Н.М., Куліков П.М., Череватенко В.А. Ощадна справа: Навчальний посібник. – Х.: ТОВ"Компанія СМІТ", 2005.-480 с.
4. Монетарний огляд за II квартал 2007р. // НБУ. Департамент монетарної політики.
5. Офіційний сайт АУБ: <http://www.aub.com.ua/>

УДК 369.223.23.04

Рахмана І.А.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ТА НАПРЯМКІВ РЕФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО- КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

Розглянуті перспективи та проблеми розвитку санаторно-курортної галузі в рамках тенденцій розвитку туристичної галузі, та основні напрямки реформування санаторно-курортної галузі, які забезпечують підвищення ефективності її діяльності. Табл. 1, Дж. 16

Вступ. Туризм є одним із найбільш високоприбуткових і динамічних секторів світової економіки. Більш ніж у 80% країн туризм входить до п'ятірки провідних статей експорту, майже в 40% країн туризм є головним джерелом надходжень в іноземній валюті [16].

Слід зазначити, що у багатьох країнах світу туризм розвивається досить швидкими темпами і має важливе соціальне і економічне значення. Він сприяє збільшенню доходів у місцеві бюджети, створює нові робочі місця, розвиває галузі, пов'язані з наданням туристичних послуг, активізує розвиток культури, збільшує валютні надходження. Туризм є однією з небагатьох галузей світового господарства, де постійно зростає кількість робочих місць, що у 1,5 рази перевищує цей середньогалузевий показник в інших сферах економічної діяльності. За даними Державної туристичної адміністрації України, на цю галузь припадає 10% виробленого у світі валового продукту, близько 35% світової торгівлі послугами, а також майже 11% світових інвестицій [14].

Високий рівень розвитку туризму в Україні виступає необхідною складовою формування сучасної національної економіки, тому важливим є вивчення перспектив розвитку туризму, а особливо санаторно-курортного комплексу України, представленого величезними запасами різноманітних природних лікувальних ресурсів, мережею санаторно-оздоровчих закладів і резервом досвідченого кадрового потенціалу. Питання розвитку туризму розглядалися в роботах Алейнікової Г.М., Бабова К.Д., Омецинського Б.Ф., Леонової С.В., Нікіпелової О.М., Мальської М.П, Худо В.В., Цибух В.І.

Постановка завдання. Виходячи з того, що туризм є перспективним напрямком розвитку в Україні, виникає потреба в вивченні перспектив його розвитку, виникаючих проблемах та напрямках реформування туристичної галузі, а особливо санаторно-курортного комплексу, які б забезпечили фінансову стійкість та рентабельність.

Виклад основного матеріалу. Курортний комплекс України представлений величезними запасами різноманітних природних лікувальних ресурсів, мережею санаторно-оздоровчих закладів і резервом досвідченого кадрового потенціалу. Природні курортно-рекреаційні комплекси українського узбережжя Чорного і Азовського морів, Карпатського регіону, Полісся та інших районів України мають велике регіональне, національне й міжнародне значення як для системи масового оздоровлення, так і для стабілізації економіки і соціально-економічного прогресу, інтеграції України у світову економічну систему.

У 2000 р. прийнято Закон України "Про курорти", який визначає правові, організаційні, економічні та соціальні засади розвитку курортів в Україні та спрямований на забезпечення використання з метою лікування і оздоровлення населення природних лікувальних ресурсів. Для організації діяльності курортів мають використовуватись спеціально визначені природні території, які мають природні оздоровчі та лікувальні ресурси.

Згідно із Законом України "Про курорти", курорт - це освоєна природна територія на землях оздоровчого призначення, що має природні лікувальні ресурси, необхідні для їх експлуатації будівлі та споруди з об'єктами інфраструктури, використовується з метою лікування, медичної реабілітації, профілактики захворювань та для рекреації і підлягає особливій охороні [2].

Характеризуючи лікувально-оздоровчий туризм слід зазначити його особливості:

- тривалість перебування (бажано не менш трьох тижнів);
- висока вартість перебування й лікування;
- вік.

Останнім часом ринок лікувально-оздоровчого туризму перетерплює зміни. Традиційні санаторні курорти стають поліфункціональними оздоровчими центрами, розрахованими на широке коло споживачів. Тому сучасна трансформація санаторно-курортних центрів зумовлена зміною попиту на лікувально-оздоровчі послуги.

Україна посідає одне з провідних місць в Європі щодо наявності сприятливих природно-кліматичних умов, унікальних природних лікувальних ресурсів для відпочинку й лікування населення. За загальноприйнятою класифікацією в Україні є всі види курортів: бальнеологічні, кліматичні, бальнеокліматичні, клімато-бальнеогрязьові, які можна використовувати для оздоровлення населення [8].

Водночас подальший розвиток санаторно-курортної галузі гальмується:

відсутністю цілісної системи державного управління підприємствами санаторно-курортної галузі у регіонах;

підпорядкованістю санаторно-курортних, оздоровчих та рекреаційних закладів, які надають туристичні послуги, різним міністерствам, іншим центральним органам виконавчої влади;

недосконалістю нормативно-правової бази;

недостатністю методичної, організаційної, інформаційної та матеріальної підтримки з боку держави;

повільними темпами зростання обсягів інвестицій у розвиток матеріальної бази санаторно-курортної галузі;

тенденцією скорочення кількості підприємств санаторно-курортного господарства;

недостатністю рівня розвитку інформаційної інфраструктури.

Організація лікування та обслуговування на курортах здійснюється санаторно-курортними закладами різних форм власності, створеними в установленому законодавством України порядку.

Санаторно-курортний заклад - це заклад охорони здоров'я, що забезпечує надання громадянам послуг лікувального, профілактичного та реабілітаційного характеру з використанням природних лікувальних ресурсів курортів та із застосуванням фізіотерапевтичних методів, дієтотерапії, лікувальної фізкультури та інших методів санаторно-курортного лікування [6].

Характеризуючи рекреаційний потенціал України, більш детально слід зупинитися на характеристиці рекреаційних ресурсів АР Крим і розвитку його санаторно-курортного комплексу. Саме на цей регіон припадає 38% відвідань іноземних туристів, а кількість відвідань туристами АР Крим становить понад 2000 тис. осіб за рік [15].

Серед курортів СНД півострів посідає перше місце за ємністю санаторіїв, будинків і пансіонатів відпочинку розраховуючи на 1000 чол. місцевого населення. Основна частина рекреаційних територій перебуває в приморській зоні, що займає 34 % площі Криму [9].

На території АРК розташовані 646 санаторно-курортних та туристських установ, в яких одночасно можуть відпочивати і лікуватися майже 80 тис. чол. цілорічно, а в пік курортного сезону - за умовами максимального розгортання - більше 130 тис. чол. Найбільша ємність здравниць в Ялті: 26% цілорічних місць і 28% - сезонних; потім йде Євпаторія - 21% і 22% відповідно; Алушта - 13% і 14%; Феодосія - 7% і 7%; Судак - 6% і 4%.

Проте згідно з даними про кількість закладів тривалого перебування в Україні та в АР Крим на 2000-2006 роки можна відстежити тенденцію до зменшення їх загальної кількості в дослідному періоді. Чітку тенденцію до зросту мають лише пансіонати відпочинку та дитячі оздоровчо-санаторні позаміські заклади цілорічної дії. Крім того, незважаючи на загальне зниження кількості санаторно-курортних (оздоровчих) закладів, питома вага їх в АР Крим збільшилася на 1,7% у 2006 році порівняно з 2000 роком.

Проте, наведені дані, як показує аналіз існування перерахованих вище установ санаторно-курортного комплексу, відповідають тільки їх фізичній наявності без урахування їхнього сучасного стану. Частина санаторно-курортних ком-

плексів, у минулому гордість курортології, за різними причинами перетворюються з "палаців здоров'я" на халупи. У нових умовах ця частина установ фактично вже не може враховуватися як частина рекреаційного потенціалу АРК. Майже 18% санаторно-курортних установ Криму, вже знаходяться у безперспективному стані [16].

Метою розвитку санаторно-курортного комплексу в АР Крим та в Україні в цілому є створення сприятливого організаційно-правового й економічного середовища для розвитку цієї галузі, формування конкурентоспроможного на світовому ринку вітчизняного туристичного продукту, забезпечення її соціально-економічних інтересів і екологічної безпеки.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі основні завдання [2]:

впровадити ефективні механізми фінансово-економічного регулювання розвитку санаторно-курортного комплексу;

визначити шляхи, форми та методи стимулювання розвитку підприємництва в санаторно-курортній сфері;

створити, з урахуванням соціально-економічних інтересів держави, ефективну модель інвестиційної політики в санаторно-курортній галузі; удосконалити організаційні структури управління галуззю;

забезпечити раціональне використання та відновлення природного середовища;

прийняти екологічні регламенти та затвердити допустимі норми освоєння туристичних ресурсів, розробити механізми їх дії та запровадити в практику управління.

Оцінка показників фінансової діяльності закладів санаторно-курортного комплексу АР Крим, наведених у табл. 1, відображає збільшення доходу (виручки) від реалізації робіт, послуг і товарів та прибутку протягом 2004-2006 років у санаторно-курортних закладах, пансіонатах, будинках і базах відпочинку.

Таблиця 1

Фінансова діяльність закладів санаторно-курортного АР Крим, тис. грн.

	Санаторно-курортні заклади	Пансіонати, будинки та бази відпочинку
Доход (виручка) від реалізації робіт, послуг і товарів		
2004 рік	363630,3	63286,9
2005 рік	422732,7	108801,3
2006 рік	457715,2	124512,4
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування		
2004 рік	13081,1	-3664,1
2005 рік	51207,1	6251,7
2006 рік	39672,7	9621,5
Прибуток		
2004 рік	35788,8	5592,9
2005 рік	59723,5	12136,3
2006 рік	45771,4	12582,2
Збиток		
2004 рік	22707,7	9257,0
2005 рік	8516,4	5884,6
2006 рік	6098,7	2960,7

Проте, аналізуючи діяльність санаторно-курортних закладів у цьому періоді, слід зазначити, що їх розвиток не має чіткої тенденції до покращення показників фінансової діяльності. Так за 2006 рік прибуток санаторно-курортних закладів збільшився на 9982,6 тис. грн. порівняно з 2004 роком, але цьому передувало зниження прибутку цих закладів у 2005 році на 13952,1 тис. грн. Збільшення доходів від надання санаторно-курортними закладами послуг та зменшення збитків від їх діяльності у 2006 році порівняно з 2004 роком свідчать про існування можливостей подальшого розвитку цієї сфери, проте означена неоднорідність розвитку закладів санаторно-курортного комплексу характеризує наявність проблем у діяльності цього комплексу. Доводиться констатувати, що пріоритетна для Криму рекреаційно-туристична діяльність ще не перестала бути збитковою. Існування такого результату обумовлено двома складовими: "тінізацією" економіки санаторно-курортного комплексу і потребою в значних

складності й невдачі сучасної рекреаційної діяльності в Криму багато в чому бачаться в роз'єднаності й відомчості її організації. Потрібно відзначити, що відомчість стосується, насамперед, санаторіїв і пансіонатів з лікуванням [7].

Наявність у складі санаторно-курортного АРК майна як різних міністерств і відомств України, ускладнює як ситуацію щодо організації та здійснення рекреаційної діяльності, так і ситуацію з недобудованими об'єктами санаторно-курортного і туристичного призначення.

Останнім часом, незважаючи на позитивні зрушення в розвитку туристичної галузі, результати аналізу вказують на погіршення стану матеріально-технічної бази підприємств туристичної індустрії. Особливо це стосується підприємств санаторно-курортного господарства. Специфіка цих послуг зумовлює велику питому вагу основних засобів. Вивчення структури майна санаторно-курортних підприємств виявило такі характерні співвідношення його елементів: на основні засоби припадає 83% загальної вартості майна, а на оборотні – лише 17% .

Таким чином основні проблеми розвитку санаторно-курортної галузі в Україні зумовлені:

- відсутністю досконалого економічного механізму її діяльності;
- незабезпеченням комплексного розвитку курортних територій;
- зношеністю основних фондів;
- практичною відсутністю інвестицій;
- неефективним маркетингом та низьким рівнем менеджменту;
- неналежним обслуговуванням у санаторно-курортних закладах.

Реформування санаторно-курортної галузі повинне базуватися, з одного боку, на удосконаленні фінансово-економічних механізмів відтворення курортно-рекреаційного потенціалу, створенні доступного та ефективного ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг для максимального задоволення потреб населення, з іншого — на проведенні роздержавлення та приватизації санаторно-курортних закладів, заохочення конкуренції та оптимізації управління цими закладами [5].

Оцінка потенціалу природно-лікувальних ресурсів дає підстави розраховувати, що Україна має перспективу поживавлення санаторно-курортного лікування та оздоровлення. З цією метою необхідно здійснити реструктуризацію санаторно-курортної галузі на основі науково обґрунтованих потреб населення у різних видах відновлювального лікування, медичної реабілітації та оздоровлення, упорядкування мережі санаторно-курортних закладів.

Висновки. Виходячи з цього, метою реформування санаторно-курортної галузі є: реалізація проектів комплексного розвитку курортів та підприємств санаторно-курортної галузі; створення конкурентоспроможного на внутрішньому та

зовнішньому ринку санаторно-курортного продукту; раціональне використання ліжкового фонду на основі вдосконалення ресурсно-нормативної бази санаторно-курортних закладів; впровадження сучасних ресурсозберігаючих та природоохоронних технологій; зростання ринкової вартості власного капіталу санаторно-курортних закладів як обов'язкової умови їх конкурентоздатності; поліпшення економічних та фінансових показників функціонування підприємств санаторно-курортної галузі.

Для цього необхідно здійснити комплекс заходів, направлених на реформування санаторно-курортної галузі, таких як:

екологічне обґрунтування навантаження на природні ресурси;
створення системи заохочення інвестицій у модернізацію та будівництво закладів санаторно-курортної та туристичної галузей;

запровадження ефективної системи фінансування санаторно-курортної галузі;

створення механізмів комплексного розвитку курортів;
поетапна реструктуризація санаторно-курортних закладів;
оптимізація кількісних та якісних параметрів структури балансу санаторно-курортних закладів;

мінімізація витрат та підвищення якості надаваних послуг у закладах санаторно-курортної галузі.

Література

1. Закон України "Про туризм" від 18.11.2003р. №1282-IV
2. Указ Президента України "Про Основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року" від 10 серпня 1999р. №973/99
3. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002-2010 роки" від 29 квітня 2002р. №583
4. Закон України "Про курорти" від 5.10.2000р. №2026-III
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції розвитку санаторно-курортної галузі" від 23 квітня 2003р. №231-р
6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Загального положення про санаторно-курортний заклад" від 11 липня 2001р. №805
7. Алейнікова Г.М. Організація і управління тур бізнесом: Навч. посібник. – Донецьк: ДІТБ, 2002. – 184 с.
8. Бабов К.Д., Омецинський Б.Ф., Леонова С.В., Нікіпелова О.М. "Передумови та перспективи розвитку курортного комплексу України" // Український географічний журнал №2, 2005 р.
9. Корогодова Е. А. "Эффективность предприятий рекреационных комплексов: анализ деятельности и методика оценки" // Актуальні проблеми економіки №5(47), 2005 р.
10. Лихоманкова О.В. "Стан і перспективи регіонального розвитку туризму в Україні"// Актуальні проблеми економіки, №6(36), 2004 р.
11. Мальська М.П, Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.
12. Мельниченко С. В. "Туристична галузь – суттєве джерело поповнення коштів державного бюджету" // Фінанси України №2, 2001 р.
13. Поплавська Ж.В. Поплавський В. Г. "Фінансово-організаційні аспекти туристичного бізнесу" // Фінанси України №1, 2006 р.
14. Прейдер Д.К., Малярчук І.А. "Міжнародний туризм в Україні як форма розвитку інтеграційних комунікацій" //Стратегічна панорама №3, 2005 р.
15. Ткаченко Т., Мельниченко С. "Тенденції розвитку світового туризму" //Вісник КНТЕУ №6, 2004 р.
16. Шаптала О.С. "Матеріально-економічна база існування та розвитку сфери рекреаційного обслуговування в Автономній Республіці Крим: стан і проблеми питання" //Статистика України №1, 2004 р.

Ревенко О. В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Умови ринкової економіки вимагають від суб'єктів господарювання розробки податкової стратегії з метою регулювання податкового тягаря. Обґрунтовано етапи вибору податкової стратегії підприємства та визначено проблемні аспекти його здійснення. Рис. 3, дж.6.

Постановка проблеми. В реаліях українського бізнесу все більш актуальною стає проблема високого рівня податкового тягаря підприємства, управління яким можливе тільки при комплексному врахуванні податкових наслідків варіантів управлінських рішень, що формують стратегію розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні та практичні аспекти формування податкової стратегії та процесу податкового планування висвітлено в роботах І. Бланка [1], А. Градова [2], Ю. Іванова [3,4], Т. Юткіної [6] та ін. Однак питання щодо обґрунтування вибору податкової стратегії розроблено недостатньо повно, що викликало потребу у їх уточненні та подальшому розвитку. Метою дослідження є визначення особливостей та удосконалення методичного забезпечення формування податкової стратегії підприємства.

Виклад осново матеріалу. В динамічно змінних ринкових умовах першочергове значення має підвищення дієздатності держави за рахунок створення ефективного конкурентного середовища, що безпосередньо залежить від рівня розвитку суб'єктів господарювання та податкової політики, яка має бути спрямована на досягнення економічного і соціального ефекту від державного регулювання податкових відносин. Отже підприємство має обґрунтовувати вибір фінансової та в її рамках податкової стратегії, враховуючи сукупність факторів впливу та узгоджуючи свої цілі й стратегічні можливості.

Процес вибору підприємства щодо податкової стратегії складається з чотирьох етапів, представлених на рис. 1.

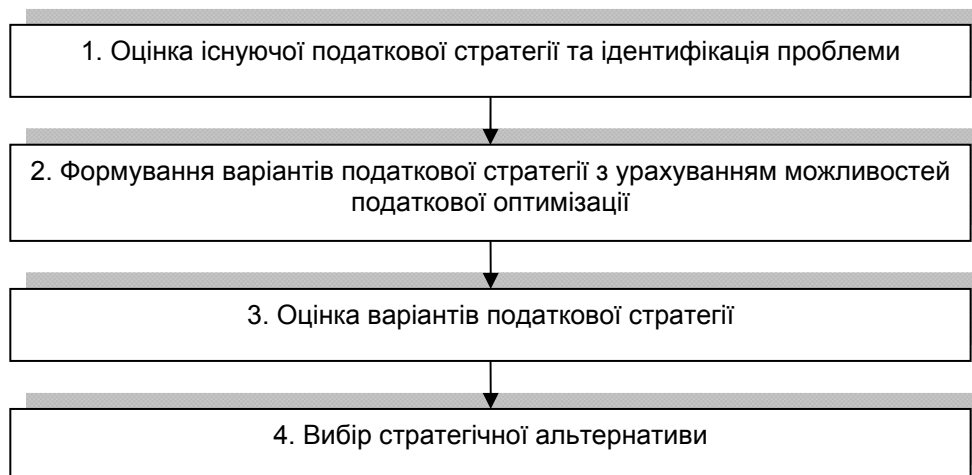


Рис. 1. Етапи процесу вибору податкової стратегії підприємства

1. Оцінка існуючої податкової стратегії та ідентифікація проблеми. Неправильно оцінена податкова стратегія не дає змогу адекватно ідентифікувати проблеми, що виникли у підприємства, і, як наслідок, врахувати найважливіші її аспекти при виборі моделі дій щодо податкової оптимізації.

Певне коригування стратегії має відбуватися за результатами оцінки її відповідності стану зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства [4, 5], яка включає наступну сукупність етапів (рис. 2).

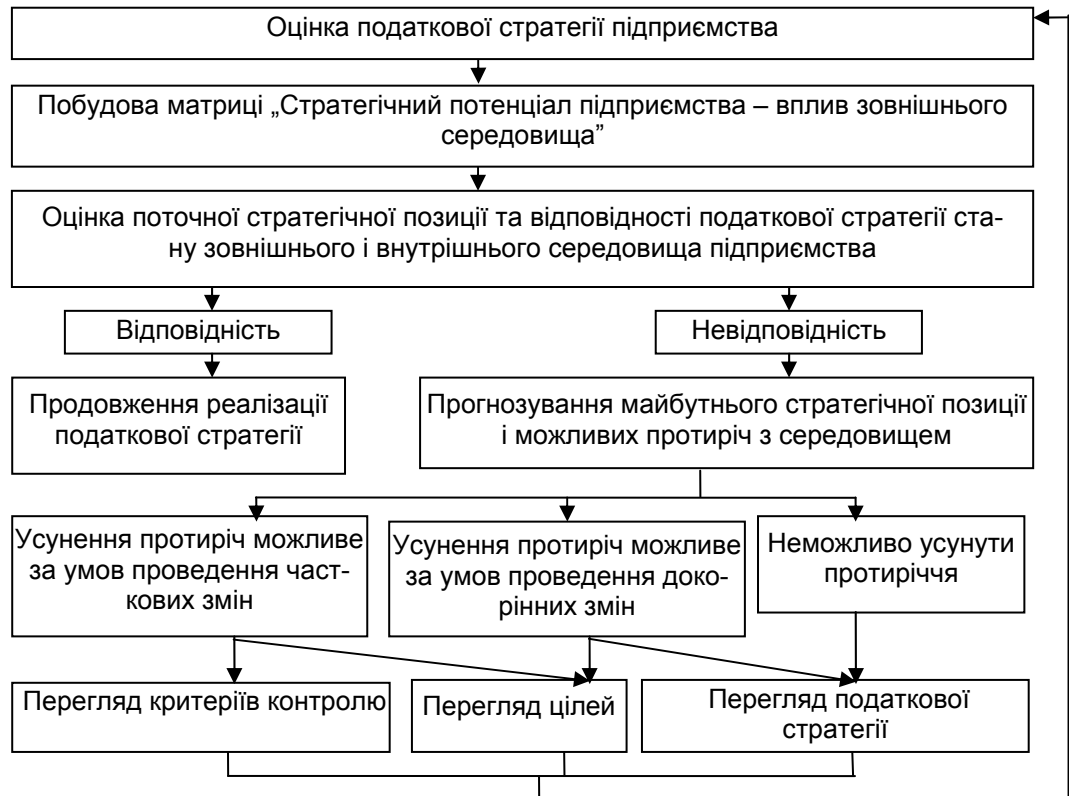


Рис. 2. Етапи оцінки податкової стратегії щодо відповідності стану зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства

При оцінці діючої фінансової та податкової стратегії як її складової існують такі труднощі: недоступність та несвоєчасність інформації; розбіжності в питанні щодо критеріїв оцінювання стратегії та визначення кількості інформації, необхідної для створення реалістичних прогнозів; небажання керівництва проводити систематичну діяльність з оцінювання; принципи та вимоги оцінки можуть бути складними і трудомісткими.

2. Формування варіантів податкової стратегії з урахуванням можливостей податкової оптимізації. При формуванні варіантів податкової стратегії підприємству необхідно враховувати вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, стежити за тим, щоб операційні стратегії, які підтримують певну стратегічну альтернативу, були взаємозалежні та взаємоузгоджені і не суперечили податковому законодавству.

3. Оцінка варіантів податкової стратегії. Після аналізу факторів, які визначають особливості формування податкової стратегії, слід оцінити ступінь ризику

та дієвість кожної стратегічної альтернативи щодо податкової оптимізації. Для кожного підприємства припустимий рівень ризику буде різним. Тому доцільно віддавати перевагу тій стратегії, яка буде давати найбільший результат при найменшому ризику. Логічна схема процесу аналізу ризику стратегічного рішення у податковому плануванні підприємства наведено на рис. 3.

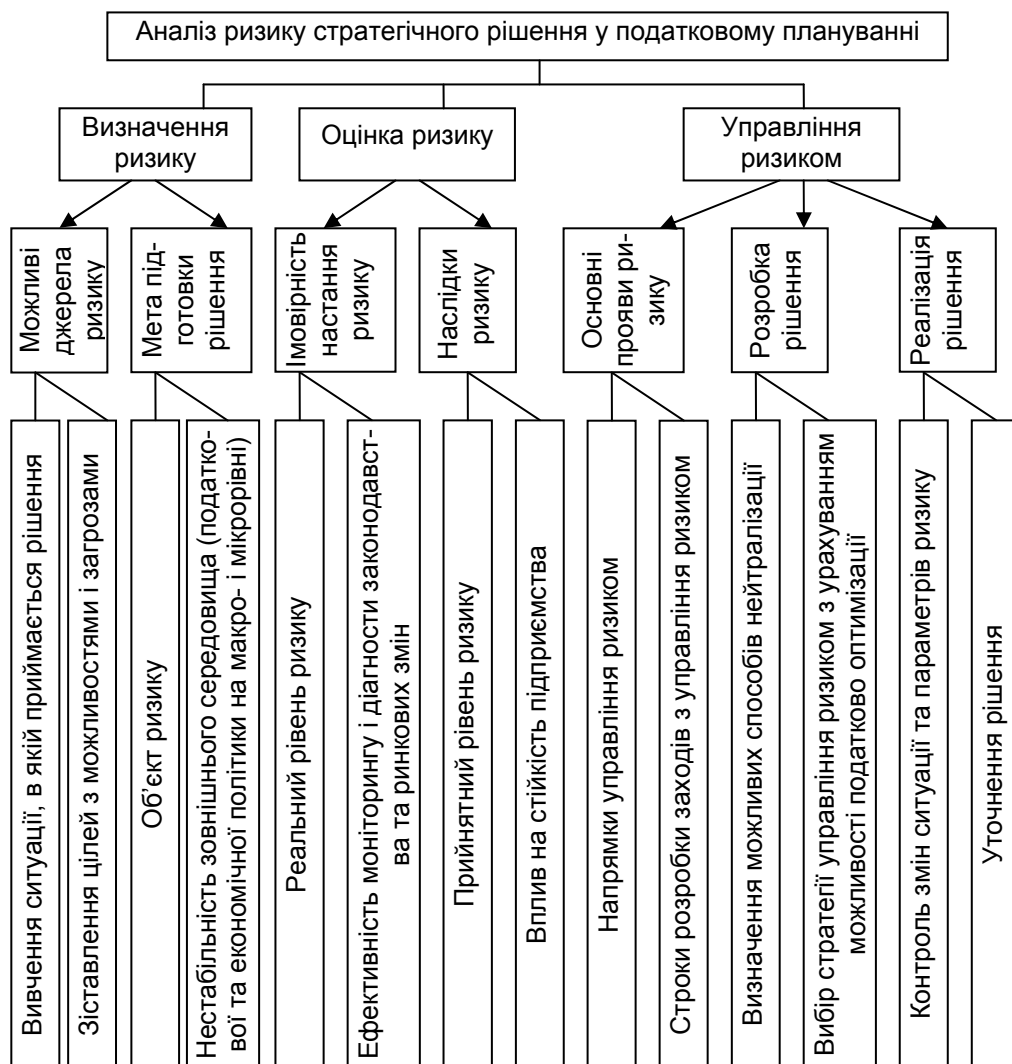


Рис. 3. Схема процесу аналізу ризику стратегічного рішення у податковому плануванні підприємства

Для оцінки податкової стратегії підприємства на відповідність прийнятному ризику необхідно визначити ступінь очікуваного і прийнятного ризику, що не порушує стабільне функціонування підприємства. Рівень прийнятного ризику визначається на основі рішення керівництва підприємства щодо можливих фінансових втрат, з урахуванням певної економічної вигоди від реалізації податкової стратегії та потенціалу податкового законодавства.

Висновки. Таким чином, ефективна система податкового планування підприємства здатна достатньою мірою мінімізувати ризики, що виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності, тобто при прийнятті управлінських рішень податкове планування є обов'язковим інструментом керівництва підприємства щодо їх обґрунтування. Однак окремі заходи щодо оптимізації оподаткування не стануть повноцінною системою податкового планування підприємства, доки не будуть здійснюватись у рамках єдиного фінансового і стратегічного плану розвитку підприємства. Без наявності принципів положень, методів і способів розробки (застосування) окремих податково-оптимізаційних заходів і схем податкове планування виступатиме лише в ролі інструмента мінімізації податкових платежів у короткостроковому періоді – без планування діяльності підприємства й розвитку бізнесу на довгострокову перспективу. Найбільш складним в процесі реалізації податкової стратегії є налагодження міжфункціональної співпраці в процесі її реалізації, у зв'язку з чим в подальших дослідженнях доцільним виявляється аналіз та обґрунтування типів реакції менеджменту на зміни в оточенні з урахуванням податкових наслідків виробничої, конкурентної, інноваційної і підприємницької її складових.

Література

1. Бланк И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2003. – 448 с.
2. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 589 с.
3. Иванов Ю. Б. Налоговый менеджмент: Учебн. пособ. / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов – Х.: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 488 с.
4. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: Монографія / За заг. ред. проф. Ю.Б. Иванова. – Х.: ВД "ИНЖЕК", 2007. – 448 с.
5. Тищенко А. Н. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: Монография / А.Н. Тищенко, Ю.Б. Иванов, Н.А. Кизим, Е.В. Ревенко, Т.М. Четова-Терашвили. – Х.: ИД "ИНЖЭК", 2007. – 376 с.
6. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 576 с.

УДК 378.013:378.014

Сидоренко А.Б.

КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА.

В статье рассмотрены особенности развития образования в Украине в условиях рыночных преобразований. Проведенные исследования позволили выявить комплекс факторов формирования и задачи управления качеством образовательных услуг.

Постановка проблема в том, чтобы с учетом особенностей формирования качества образовательных услуг, выявить наиболее эффективные методы и средства механизма управления этим процессом.

Анализ последних исследований и публикаций. Состояние исследования проблемы, отраженное в приведенном списке литературы:

сформулирована оценка кризиса образования в стране;
обоснована необходимость реформирования системы образования;

выявлена центральная проблема реформирования образования;
сформулированы принципы построения системы управления качеством образования;

Цель статьи состоит в систематизации исследований механизма системы управления качеством образовательных услуг в условиях рынка.

Изложение основного материала исследования и научные результаты. Содержание взаимоотношений граждан и государства в условиях рынка радикально изменилось. Если государство нерыночного формата существует и функционирует, решая общие задачи образования, унифицируя и стандартизируя его, то в рыночных условиях государство призвано обслуживать разнообразие потребностей граждан, экономики и общества. Поэтому, поскольку оно содержится на средства налогоплательщиков, оно должно (обязано!) отвечать на их запросы. Образование в рыночных отношениях приобретает характер образовательных услуг. Гражданин – налогоплательщик становится заказчиком и может требовать повышения качества и личностной ориентации предоставляемых услуг.

Роль и место государства в процессе образования определяется спросом на образовательные услуги и сформированной на этой основе государственной политикой. Модель развития экономической и политической систем украинского общества определяет подход к формированию целей образования, перспектив и ресурсной базы его развития. Не исключается и нестандартный вариант, т.е. обслуживающий не только потребности экономики, но и способный не только удовлетворять меняющиеся образовательные потребности, но и превратить образование в средство развития самого общества [6, с.4-5].

На современном этапе развития украинского общества кризис в сфере образования может быть обоснован как трансформационный. Он специфичен тем, что вызван реформированием всего общества, сменой законодательства, внедрением новых форм общественно-государственного управления и установлением содержательно новых взаимоотношений между субъектами в образовательной сфере. Преодолеть этот кризис и обеспечить поступательное развитие может только государство. Только взвешенная государственная образовательная политика может в полной мере содействовать выходу из кризиса системы образования Украины. Существенным явилось бы реальное внедрение в жизнь принципа приоритетности развития образования [6, с.43].

Основными параметрами кризиса образования являются [4, с.43]:

- ресурсное обеспечение;
- содержание образования;
- средства обучения;
- мотивация деятельности педагогических кадров;
- программы подготовки и переподготовки учителей;
- педагогические технологии.

Низкий уровень приведенных параметров обуславливает и невысокий уровень качества образовательных услуг, предоставляемых государством своим гражданам. Это недопустимо в условиях перехода к рыночным отношениям. Рыночной экономике должна соответствовать и гибкая система образования, способная своевременно и качественно откликаться на вызовы рыночных отношений. Формируется рынок образовательных услуг, рынок средств обучения, а участники образовательного процесса становятся покупателями.

Принципиально новым является сам термин "качество образовательных услуг" как соотношение цели и результата, т.е. меры достижения цели при условии, что цель поставлена на ближайшую, обозримую перспективу. Никогда еще качество образования не оценивалось как услуга или товар [3, с.45]. Нетрудно

понять, что в рыночных условиях в качество образовательных услуг входят не положительные, но и, отрицательные эффекты и последствия как обязательные компоненты, с которыми надо считаться и устранять. Собственно, и ёмкое понятие "качество образовательных услуг" появилось в практическом анализе современных потребностей образования с формированием рыночных отношений в обществе.

На рис. 1 приведена структурно-логическая схема управления качеством образовательных услуг. Результатом исследования данного вопроса являются оценка и анализ роли образования в современном общественном развитии.

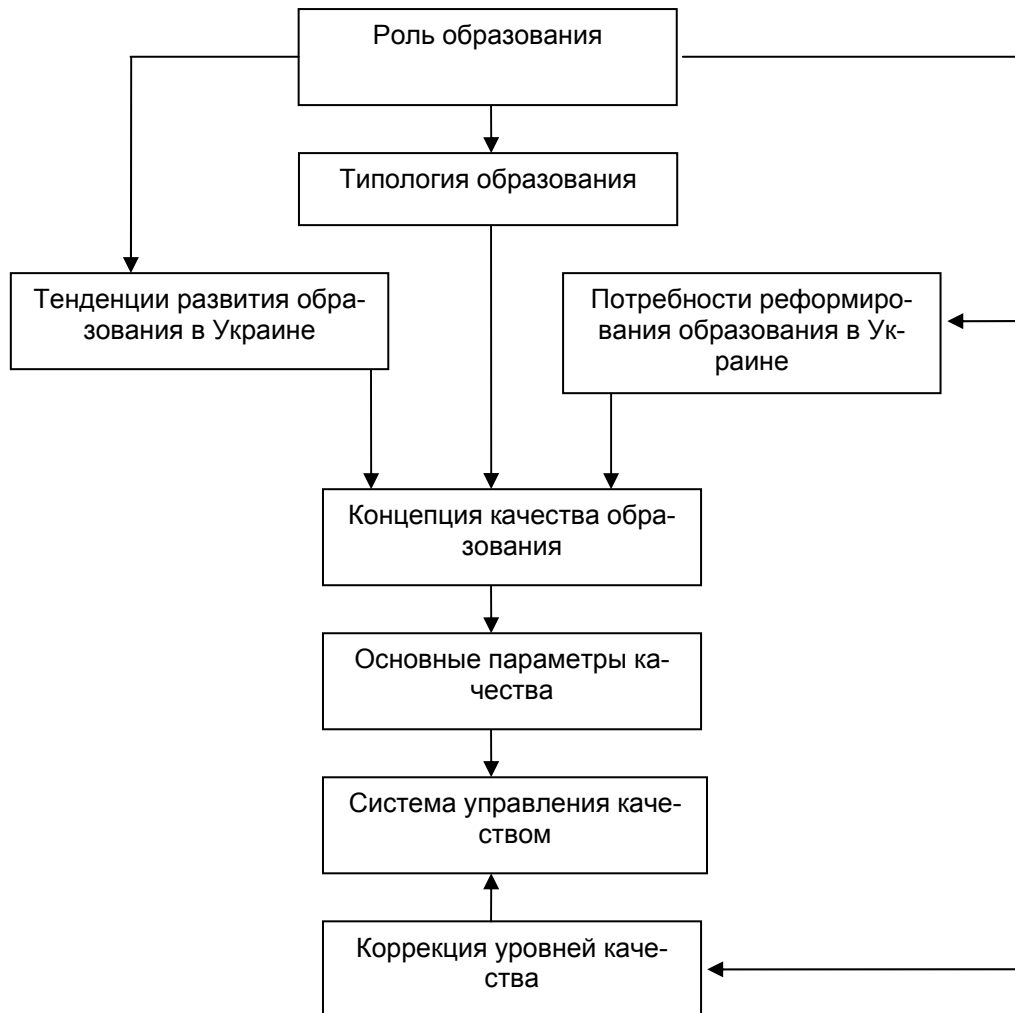


Рис.1. Структурно-логическая схема формирования управления качеством образовательных услуг.

Определение закономерностей развития образования позволяет оценить потребности, реальное положение и особенности развития образования в Украине. На этой основе должна быть разработана концепция качества образова-

ния, которая обеспечит построение системы управления качеством образования [3, с.156].

На сегодняшний момент времени имеют место фундаментальные несоответствия системы образования в стране потребностям социально-рыночного устройства общества, которые заключаются в следующем [10, с.97]:

несоблюдение принципа справедливости в предоставлении образовательных услуг гражданам;

недостаточное и нерациональное финансирование образования;

низкая эффективность и качество образовательных услуг;

отсутствие эффективного государственного и общественного управления образованием и уровнем его качества.

И, самое главное, - финансовая недооценка труда учителя вплоть до невыполнения Закона об образовании.

Рассматривая качество образовательных услуг как подсистему всей системы государственного управления образованием, необходимо учитывать следующие факторы: внешние условия обеспечения качества, потенциал качества, которым располагает то или иное образовательное заведение, и качество результата. При управлении качеством учитываются все перечисленные факторы, а также и то, на какие результаты ориентировано управление и какие возможности (ресурсы и потенциал) имеются в наличии [9, с.66]. Из всего этого складывается система управления качеством образовательных услуг, которая включает в себя следующие принципы [4, с.69-79]:

ориентация всей деятельности учебного заведения на конечный результат, который формирует его конкурентоспособность;

совершенствование и повышение качества всех процессов образовательной деятельности;

создание системы мотивации качества образовательных услуг как для обучающихся, так и для обучаемых;

установление соответствия качества образовательных услуг и цели образования в обществе;

формирование информационного обеспечения управления качеством образовательных услуг;

разработка новых технологий качества образовательных услуг;

унификация терминологического аппарата, позволяющего вести сравнительный анализ уровня и особенностей качества;

включение в систему мониторинга качества образовательных услуг и оценка тенденций его изменений.

Функции системы, созданной по приведенным принципам, должны отвечать на вопрос: "Что делается для достижения качества образовательных услуг в целом?".

Механизм управления данной системы должен обеспечивать средства и методы, а также возможность выбора наиболее эффективных из них с учетом особенностей объекта и цели управления.

На рис. 2 представлен механизм управления качеством образовательных услуг, раскрываемый как система методов управления, структурированных таким образом, чтобы распределять их по соответствующим приоритетам.

Как видно из приведенной на рисунке взаимосвязи методов, они подразделяются на методы приоритетов в образовательной программе и методы систематизации. Обе группы взаимосвязаны ядром, представленным на рисунке как "Методы управления качеством образовательных услуг".

Рассмотрим методы, которые определяются приоритетами образовательной программы.

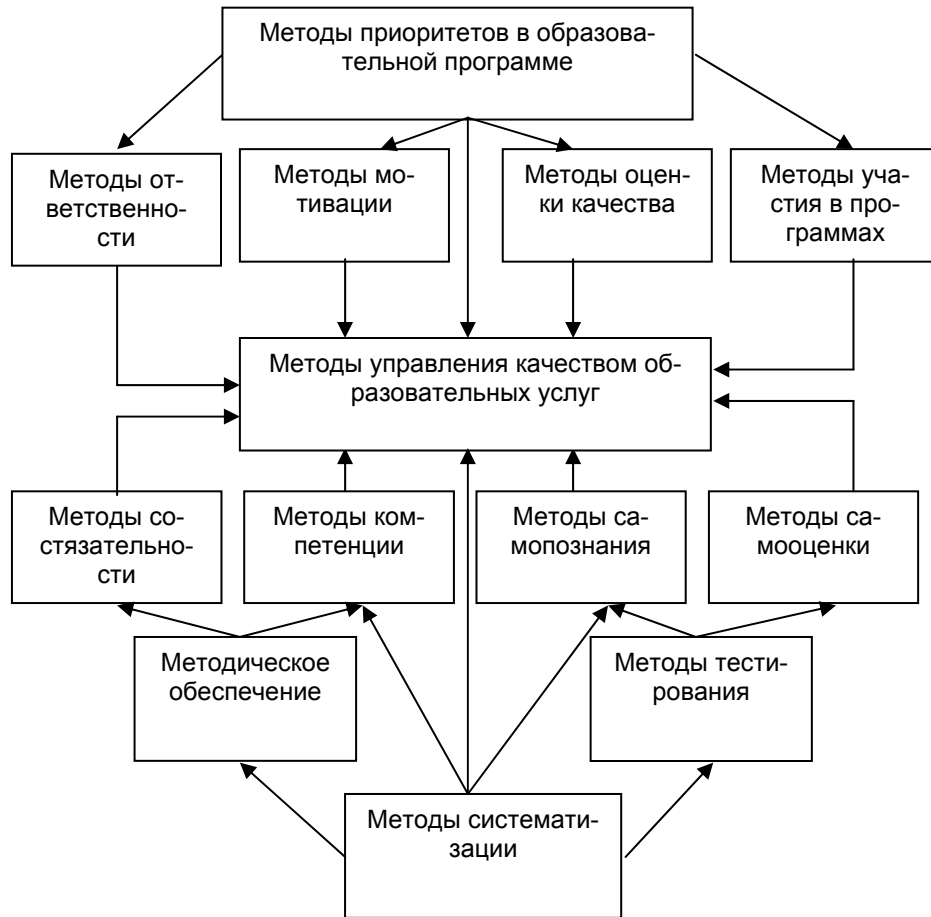


Рис. 2. Методы управления качеством образовательных услуг.

К данной группе следует отнести следующие методы [5, с.226]:
 установления приоритетов, которые являются одними из эффективных методов управления;
 ограничения и критические факторы, которые устанавливаются критериями качества образовательных услуг;
 ответственности. Ответственность – это организационная форма ограничений. Предметом ответственности в управлении качеством образования являются установленные параметры качества;
 поощрений, работоспособная мотивация, функционирование которых должно быть четким понятным, и постоянно анализироваться;
 дифференциации условий деятельности как продолжение приоритетов конкретных факторов (показателей) качества образовательных услуг;
 администрирования системы управления качеством образовательных услуг;
 оценки качества, из которых целесообразно выбирать наиболее приемлемые, адекватные условиям, возможностям и целям управления образованием.

К группе методов систематизации управления отнесем методы управления качеством образовательных услуг, у которых объект управления – образовательный процесс [5, с.227]:

методы систематизации знаний, умений, навыков, т.е. факторов формирования профессионального педагогического сознания и реализации педагогических технологий, которые видоизменяют учебную деятельность более радикально;

методы методического обеспечения, которые реализуют презентацию и закрепление знаний с помощью логического структурирования, практического подкрепления или игрового освоения материала; исходя из того, что если методическое обеспечение – это фактор качества, то, они могут быть использованы в управлении качеством образования;

методы состязательности, которые могут регулироваться в процессах управления и успешно работать на качество деятельности как обучающихся, так и преподавателей;

методы компетенции, которые заключаются в обеспечении формирования компетенции в соответствии с конкретными условиями образовательного процесса;

методы тестирования как методы управления качеством образования, так как тест может выполнять следующие роли: информационно-поисковой системы, корректировки знаний и консультационной программы;

методы самооценки, которые должны строиться на различных методических и психологических положениях, дополняющих управление качеством образования;

методы самопознания, обеспечивающие определение своих способностей, типа мышления и свойств характера, т.е. познания самого себя, наряду с получением образовательных услуг.

Подведем итоги наших исследований по управлению качеством образования.

1. Технология управления качеством образовательных услуг должна быть предметом детальных дальнейших исследований и разработок. При этом обязательно она должна соответствовать технологиям образования.

2. В управлении качеством образования должна быть полная определенность в том, на какую тенденцию ориентировано управление, т.е. обязателен контроль динамики качества образования.

На рис. 3 приведены основные факторы динамики качества образовательных услуг. Нетрудно понять, что для обеспечения позитивной динамики необходимо знать, какие факторы ее определяют и влияют на изменения, происходящие в образовании в целом, что обеспечивает управление, адекватное не только целям (необходимости), но и условиям (возможностям) образования.

Характер динамики качества образовательных услуг определяет экономические и социальные условия в обществе. К социальным условиям относятся господствующие в обществе ценности образования, масштаб спроса на образование, статус образования. К экономическим – доступность образования, его финансовое обеспечение и экономическое мотивирование [8, с.48].

Эффективность образования оценивается сопоставимостью и соразмерностью его результатов с затратами ресурсов.

Как уже было отмечено, наличие трансформационного кризиса в стране, создавшего кризисные явления и в образовании, не может не влиять на качество образовательных услуг и их эффективность. Реформирование сферы украинского образования назрело, оно выражается в простой и емкой формуле: "доступность – качество – эффективность". Качество – системообразующий фактор для

остальных параметров формулы [12, с.37]. Поэтому и реформирование образования должно быть системным. Это внесение инноваций самого различного характера: от изменений философии и парадигмы до содержания образования и педагогических технологий.

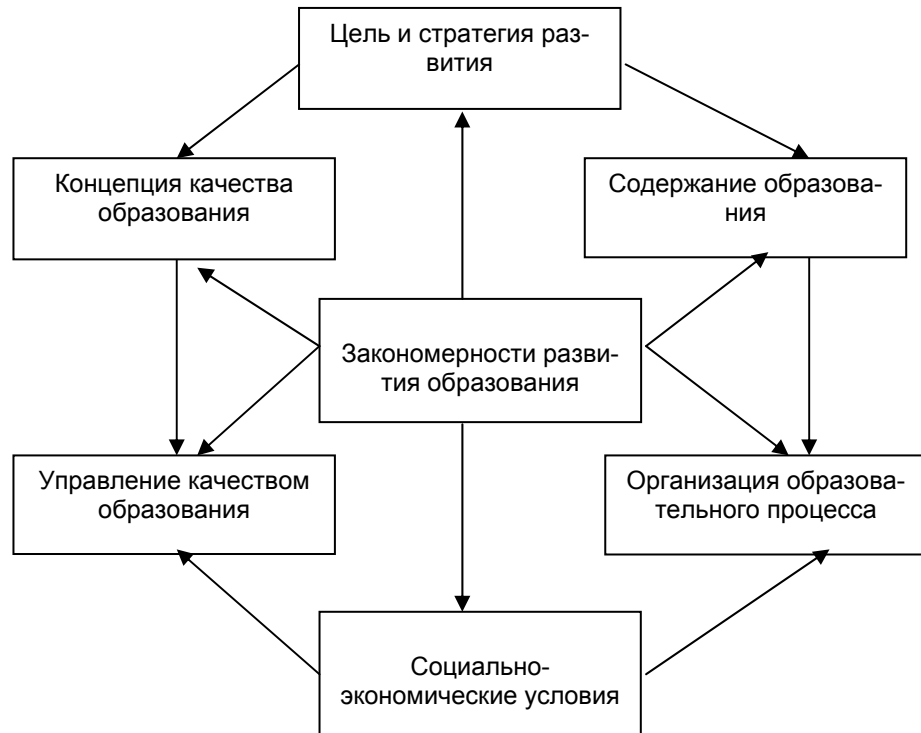


Рис. 3. Основные факторы динамики качества образования.

Центральной проблемой реформирования образования является повышение его качества. Качество образования личности следует определить как соотношение цели и результата образовательной деятельности [8, с.127].

Ученые – педагоги вопросами управления образованием и его качеством занимаются уже длительное время как на уровне прогнозирования, так и текущего практического функционирования педагогических систем. Под педагогическими системами следует понимать социально обусловленную целостность (единство объекта и субъекта управления), взаимодействующих на основе сотрудничества между собой окружающей общественной среды и духовными и материальными ценностями участников педагогического (образовательного) процесса, направленного на формирование и развитие личности [12, с.84].

Основными предпосылками эволюционного развития социально-экономической системы, разновидностью которой является и образование, выступают неизменность внутреннего механизма процесса, низкая вероятность отклонения от стационарного состояния системы, а также серьезного воздействия внешних сил, т.е. самодостаточности ресурса развития. В случае нарушения этих предпосылок, в моменты кризисов эволюционные модели дополняются стабилизирующими механизмами, которые разрабатываются на основе информационных исследований предыдущих катаклизмов. Когда ученые научатся и это делать, общество сможет избегать социально-экономических катастроф.

В научной педагогической литературе последних лет все чаще упоминается концепция Кондратьева Н.Д., так называемая экономическая динамика, идеи которой применяют в анализе управления образовательными процессами.

В концепции Кондратьева приведены системы, развивающиеся циклически, к которым могут быть применены в процессе анализа соответствующие методические приемы. Пики социальных стрессов в циклах Кондратьева наступают примерно через каждые 25 лет в моменты обновления политических элит. В СССР существенное обновление политической элиты происходило через 21-22 года. Под "циклами Кондратьева" в настоящее время понимают периодические повторения характерных экономических, социальных и технологических ситуаций в рамках конкретной политической системы. Такие ситуации повторяются через каждые 50 лет, социальные через 25 лет, Данные циклы синхронны для большинства стран на протяжении примерно двухсотлетнего периода [11, с.74-75].

Идеи Кондратьева Н.Д. позволяют с помощью экономической динамики провести анализ ряда социальных явлений в образовании.

Берется в учет общественное мнение о роли образования. Образование напрямую связано с конкурентоспособностью -- создает "человеческий капитал, который в соединении с "физическим" капиталом увеличивает производительность и качество" [14, с.5].

На рис. 4 приведены основные признаки человеческого капитала [1, с.8].



Рис. 4 Структурно-логическая схема основных признаков человеческого капитала

Качество образования, в свою очередь, обуславливается приоритетом выбранного плана развития системы образования. Для реализации плана задается система требований к содержанию образования, исходя из которых, задаются уровни (критерии) качества [14, с.8-9].

Таким образом, результаты анализа динамики общественного мнения о роли образования предсказывают тенденцию к гуманизации образования в сле-

дующем цикле. Инновационно-экономический маятник Н.Кондратьева позволяет прогнозировать в случае спада подготовку новой реформы, смену элит, процветание и усовершенствование или смену модели управления.

Выводы.

1. В настоящее время система образования в Украине не в полной мере соответствует потребностям социально-рыночного хозяйства и демократической открытой политической системе, которую еще предстоит построить.

2. Рассматривая категорию "качество образования" как объект управления, необходимо указать на базовые причины проблем, возникших из-за смены прежних систем ценностей в обществе.

3. Система сертификации в сфере образования должна быть гармонизирована с действующими в Украине системами сертификации качества, международными правилами, нормами и стандартами в сфере образования.

4. Закон периодической смены отношения общества к образованию влияет и на смену моделей управления образованием и его качеством, а следовательно, обуславливает реформирование самой системы образования.

Литература

1. Аминов Н.А. Модели управления образованием и педагогические стили // Вопросы педагогики, 1994.- № 2. – с.19-27.
2. Вульфсон Б.Л. Образовательное пространство на рубеже веков.–М.: Московский психолого-социальный институт, 2006. – 198с.
3. Добренков В.И., Нечаев В.А. Общество и образование. –М.: ИНФРА, 2003. –298с.
4. Лукіна Т.О. Державне управління якістю загальної середньої освіти в Україні: Монографія. –К.: Вид-во НАДУ, 2004. –292с.
5. Момот А.И., Мисюк Л.И., Мирошниченко Е.В. Возможности управления качеством в сфере высшего образования // Научные труды Дон НГУ, выпуск 31-3, 2007. –с.225–228.
6. Орлова Т.В. Управление образовательными процессами. –М.: Академия. –2006. – 308с.
7. Поташник М.М. Качество образования: проблемы и технология управления. –М.: Педагогическое общество России, 2002. –352с.
8. Поташник М.М., Ямбург Е.А. и др. Управление качеством образования / под ред. М.М. Поташника. –М.: Педагогическое общество России, 2004. – 448с.
9. Рудакова Т.И. Основы управления педагогическими системами. – Ростов-на-Дону: "Феникс", 2005. – 280 с.
10. Титарь О.А. Институт образования в условиях трансформации Украины // Научные труды Дон НГУ. – Выпуск 31-2, 2007. – с.96-100.
11. Човнюк Ю. Эволюционные механизмы и модели развития образования // Профиль-Украина, 2000. – № 3. – с.74-78.
12. Шамова Т.И., Третьяков П.И., Капустин Н.П. Управление образовательными системами. – М.:Гуманит. изд. центр ВАЛДОС, 2002. – 320с.
13. Указ Президента України від 17.04.2002р. № 347 "Про національну доктрину розвитку освіти" // Освіта України, 2002. – № 33. – с.4-5.
14. Концепция прогноза развития образования до 2015г. (Громыко Ю., Давыдов И., Лазарев В. и др. // Народное образование, 1993. – № 1-2.

Сорокина С.В.

МЕНЕДЖМЕНТ ПРИБЫЛИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ

Обосновывается необходимость применения системного подхода в управлении прибылью и структурированная модель менеджмента прибыли. Исследованы отраслевые особенности виноделия, влияющие на формирование прибыли предприятия.

Постановка проблемы. В современных условиях успех бизнеса определяется рыночной ценой предприятия, которая формализуется в виде рыночной цены акции. В то же время данный показатель, в принципе, нельзя рассматривать в качестве основного индикатора развития неакционерных предприятий, а для акционерных компаний он неприемлем, как минимум, по двум причинам: недостаточно развит финансовый рынок, и, кроме того, для менеджера среднего звена этот показатель является абстрактным, не связанным с текущими задачами управления. Таким образом, концепция максимизации прибыли продолжает сохранять значение в качестве пусть не единственного, но решающего стимула частнопредпринимательской деятельности. Поэтому целью управления прибылью является обеспечение максимизации абсолютной величины чистой прибыли и стабильности ее формирования в течение времени. Прибыль является специфическим объектом финансового менеджмента, на который можно опосредованно, через управление доходами и затратами фирмы.

Анализ последних исследований и публикаций. За рубежом концепция максимизации прибыли утратила свое ключевое значение еще в 50-х годах 20 века. П. Друкер, профессор Нью-Йоркского университета, утверждал, что целью бизнеса должно быть стратегическое развитие организации, а не максимальное увеличение прибыли. [1, с.306]. И.Мацусита (основатель творческой лаборатории "Дойкай", один из основателей компании Panasonic) сформулировал постулат: не прибыль оправдывает существование фирмы, а ее миссия [1, с.89]. В украинской научной литературе вопрос о главной цели управления финансами трактуется неоднозначно. В. Евтушевский (КНУ им. Т.Г. Шевченко) отмечает, что в "условиях корпоративного сектора смещаются акценты с максимизации прибыли, которые характерны для частного предприятия, на удовлетворение интересов собственников, а также других участников корпоративных отношений. Базовой задачей корпоративного управления является управление имуществом в интересах собственников" [2, с.5]. И. Бланк главной целью финансового менеджмента считает обеспечение максимизации рыночной стоимости предприятия. В учебнике "Финансовый менеджмент" под ред. А.Н. Поддерегина основной целью финансового менеджмента назван рост благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде, рациональное использование ресурсов, способность предприятия покрыть затраты и обеспечить принятый уровень доходов с минимальным риском. [2, с.14]. Таким образом, современная теория финансового менеджмента не считает получение прибыли основной целью предпринимательства.

Выделение нерешенных частей проблемы. Обобщая представленные в научной литературе результаты исследований, можно констатировать, что основой современного подхода к управлению финансовыми ресурсами (в т.ч. прибылью) является формирование целостной системы прогнозирования, планирования и контроля за процессами их формирования и использования. При этом

процессный подход к управлению финансовыми ресурсами практически не используется ввиду ограниченности его возможностей, а ситуационный и системный подходы используются одинаково широко, в связи с чем возникает необходимость сравнения этих двух основных подходов к финансовому менеджменту.

Цель и задачи статьи. Цель статьи: исследовать основные методологические аспекты менеджмента прибыли, сравнить системный и ситуационный подходы к менеджменту прибыли и исследовать основные отраслевые особенности виноделия, влияющие на формирование прибыли.

Основная часть. Суть ситуационной теории управления состоит в том, что результаты одних и тех же управленческих решений могут отличаться друг от друга в различных ситуациях. Для быстрой перестройки организации необходимо осуществить четыре функции: провести анализ ситуации, выработать стратегию управления, создать потенциал организации (кадровый и финансовый) с выработкой нового стиля управления, провести организационные изменения в соответствии с ситуацией. Ситуационный подход предполагает, что пригодность различных методов управления определяется ситуацией. Поскольку существует обилие факторов как в самой организации, так и в окружающей среде, не существует и универсального способа управления организацией. Под ситуацией понимается конкретный набор обстоятельств, которые оказывают воздействие на функционирование организации в данное время. Ситуационный подход предполагает определение основных внутренних и внешних факторов, которые воздействуют на функционирование организации. С точки зрения ситуационной теории эффективность управления зависит от компетенции, опыта, интеллекта менеджера.

Системный подход предполагает, что руководители должны рассматривать организацию как совокупность взаимозависимых элементов, таких, как люди, структура, задачи и технология, которые ориентированы на достижение различных целей в условиях меняющейся среды.

Вопросы стратегического управления прибылью наиболее детально освещены в трудах А. Поддерегина, И. Бланка, Е. Бриггема, Е. Стояновой, В. Савчука. Эти авторы практически идентично определяют стратегические цели предприятия, функционально-организационные блоки (управление затратами, доходами и распределением прибыли) и типы стратегии. А.Н. Поддерегин выделяет два типа стратегии управления прибылью: агрессивную (наступательную) стратегию (обеспечение роста дохода при стабильном уровне затрат) и защитную (обеспечение контроля затрат с целью увеличения прибыли как разницы между доходами и затратами фирмы) [2, с. 131]. В. Савчук признает, что центр прибыли увеличил свою эффективность, если удалось получить ту же прибыль при меньшем уровне издержек или увеличить прибыль при неизменном уровне издержек. Таким образом, в глобальном плане, предприятие должно стремиться либо к максимизации своего дохода в конкурентной борьбе (даже за счет дополнительных затрат), либо к экономии затрат и снижению себестоимости продукции.

Модель управления прибылью субъекта хозяйствования – это совокупность финансово-правовых и организационно-технических методов и приемов прогнозирования, планирования и контроля за формированием доходов предприятия с целью поддержания принятого уровня прибыльности в долгосрочной перспективе и достижения других целей, поставленных корпоративной стратегией.

Построение системы управления прибылью требует формирования систематизированного перечня объектов этого управления. Такая систематизация объектов управления должна с одной стороны отражать функциональную направленность этого управления, а с другой – различные его уровни.

Степень чувствительности операционной прибыли к изменению объема реализованной продукции неоднозначна на предприятиях, имеющих различное соотношение переменных и постоянных операционных затрат. Методика анализа прибыли и себестоимости зависит от полноты включения затрат в себестоимость, наличия отдельного учета переменных и постоянных затрат.

Виноделие – это отрасль с длительным производственным циклом, быстрым нарастанием затрат в процессе производственного цикла, сезонным характером производства и сбыта. История украинского виноделия восходит еще к античности, а современное промышленное производство вин началось в 19 веке. Практически во всех районах Крыма существуют винодельческие предприятия со своей специализацией.

Продукция виноделия имеет широкий спектр качественных разновидностей. Для каждого вина приняты свои кондиции и предельно допустимые отклонения от этих кондиций. Необходимые качественные параметры в вине обеспечиваются как технологией производства, так и качественными характеристиками используемого сырья. Формирование в винограде необходимых для виноделия качественных параметров связано со значительными затратами, которые должны учитываться в виноградарстве. В виноделии это отражается на уровне заготовительных цен, и, в конечном счете, на себестоимости и рентабельности вырабатываемого вина. Повышение качества и гарантийного срока сохранения стабильности вин также сопряжено с большими дополнительными затратами винодельческих предприятий. Указанные выше особенности виноделия определяют финансовую специфику деятельности винодельческих предприятий: в отрасли высокая конкуренция, длительный производственно-коммерческий цикл, сложная дорогостоящая система контроля за качеством продукции; несовпадающие сезонные колебания производства и сбыта.

Выводы. На современном этапе важнейшее значение в теории управления приобретают проблемы взаимодействия с внешней средой, учета изменений внешней среды в деятельности отдельных компаний, ориентации предприятия в сложившихся условиях. Прибыль создает определенные гарантии дальнейшему функционированию фирмы, поскольку только прибыль и ее накопление на предприятии позволяют ограничивать и преодолевать риски, связанные с реализацией товаров на рынке. Придавая важное значение регулированию рыночных отношений, теоретики менеджмента делают особый упор на необходимость приспособления фирмы к требованиям рынка по каждому конкретному продукту, выпускаемому фирмой. Организационно-технический аспект этой идеи направлен на так называемое "планирование продукта", которое охватывает систему мероприятий по изучению рынка конкретного товара, составлению программ и прогнозов, разработку и внедрение на рынок нового товара, по активизации спроса на товары и получению высокой прибыли от его реализации.

Перспективы дальнейших исследований Дальнейшее развитие исследований в области менеджмента прибыли будет связано с финансовым анализом факторов, влияющих на формирование и распределение прибыли предприятий, и решением методологических проблем формирования прибыли.

Литература

1. Большаков А.С., Михайлов В.И Современный менеджмент: теория и практика/А. Большаков. – СПб: Питер,2002. – 416с.:ил. – (Серия "Теория и практика менеджмента")
2. Фінансовий менеджмент: Підручник/ Керр. кол. авт. і наук.ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536с.

Топух І.П.

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОБОВ'ЯЗКОВИЙ ЕТАП У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства представлена як обов'язковий етап у процесі формування його інноваційної системи. Визначено складові інноваційного потенціалу підприємства. Приведено схему моніторингу і реалізації інноваційного потенціалу підприємства. Рис.2, табл. 1, дж.6.

Постановка проблеми. В даний момент в економіці України спостерігається диспропорція між наявністю інноваційних можливостей і їх реальним утіленням на практиці. Деякі вітчизняні підприємства мають достатньо міцний інноваційний потенціал, але не можуть його ефективно використовувати. Проблема пов'язана з відсутністю комплексних досліджень, методологічних розробок і концептуальних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємства й ефективності його використання. У зв'язку з цим, дослідження інноваційного потенціалу підприємства є актуальною задачею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування інноваційного потенціалу підприємства в економічній літературі приділяється досить багато уваги. Серед вітчизняних і зарубіжних авторів, проблематика робіт яких стосується цих питань, слід зазначити Гіренко-Коцубу О.О., Гриньова О.В., Кокуріна Д.І., Косолапову О.В., Поршнева О.Г., Румянцеву З.П., Саломатіну Н.О., Трифілову О.О., Шахмарова Є.Д. та інших.

Однак, предметом обговорення більшості авторів є саме поняття "інноваційний потенціал підприємства", аналіз сутності і змісту даної категорії. При цьому питання, пов'язані з виробленням конкретних практичних рекомендацій з оцінки, формування й ефективного використання інноваційного потенціалу, вивчені не достатньо глибоко, що негативно позначається на кінцевих результатах інноваційної діяльності підприємства. У цьому зв'язку метою даного дослідження є розробка й обґрунтування науково-методичних і практичних рекомендацій з оцінки і формування інноваційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Результатом успішної інноваційної діяльності - його інноваційним розвитком є кількісне і якісне збільшення інноваційного потенціалу підприємства, яке дозволяє підвищити його конкурентоспроможність. Інноваційний потенціал підприємства є головним критерієм доцільності його існування. Фактично через розвиток інноваційного потенціалу здійснюється розвиток підприємства і його підрозділів, а також всіх елементів виробничо-господарської системи. При цьому важливим є не тільки володіння цим фактором, але і здатність його ефективно реалізовувати.

Під інноваційним потенціалом підприємства розуміють передбачувані або вже мобілізовані ресурси й організаційний механізм для досягнення поставленої мети в області наукомістких технологічних процесів, нових видів або продуктів їх модифікації, а також нових послуг [1].

Підприємство, що володіє значним інноваційним потенціалом і усвідомлено прагне його формувати і розвивати, можна назвати інноваційним (інноваційно сприйнятливим). Інноваційність підприємства є важливою конкурентною перевагою, тому що дозволяє вчасно захистити бізнес від назріваючих погроз з боку зовнішнього середовища через систему випереджального і безупинного пошуку нових можливостей виживання і розвитку. При цьому підсилюються адаптивні

здібності підприємства, розширюється коло прийняття управлінських рішень, зростають розмаїтість і варіативність продуктів і технологій. Як правило, ринок завжди змінює відношення до підприємства на більш позитивне, якщо воно стає більш цікавим, різноманітним і креативним, тобто інноваційним.

Оцінюючи інноваційний потенціал свого підприємства, керівництво визначає можливості здійснення інноваційної діяльності, тобто відповідає на запитання, чи "під силу" підприємству впровадження інновацій. Таким чином, інноваційний потенціал визначає міру готовності підприємства виконати задачі, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міру готовності до реалізації проекту або програми інноваційних стратегічних змін [2].

Структуру інноваційного потенціалу підприємства варто розглядати як єдність трьох його складових: ресурсної, внутрішньої і результативної, які співіснують взаємно, припускають і обумовлюють один одного, виявляються при використанні як його триєдина сутність [3].

Ресурсна складова інноваційного потенціалу є свого роду "плацдармом" для його формування. Вона містить у собі основні компоненти, що мають різне функціональне призначення: матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські й інші види ресурсів.

Результативна складова виступає відображенням кінцевого результату реалізації наявних можливостей (у вигляді нового продукту, отриманого в ході здійснення інноваційного процесу). Таким чином, вона виступає свого роду цільовою характеристикою інноваційного потенціалу підприємства. Важливість цієї складової і доцільність відособленого виділення підтверджуються тим, що її збільшення, у свою чергу, сприяє розвитку інших складових (наприклад, ресурсної). Іншими словами, результативна складова, сама будучи результатом кількісної і якісної зміни, несе в собі потенційні можливості виходу на новий рівень функціонування як інноваційного потенціалу підприємства, так і системи в цілому.

Внутрішня складова являє собою "важіль", що забезпечує дієздатність і ефективність функціонування всіх попередніх елементів. Внутрішня складова характеризує можливість цілеспрямованого здійснення інноваційної діяльності, тобто визначає здатність системи на принципах комерційної результативності залучати ресурси для ініціювання, створення і поширення різного роду нововведень.

Тісний взаємозв'язок ресурсної, внутрішньої і результативної складових інноваційного потенціалу підприємства визначають необхідність виявлення на практиці їх оптимального співвідношення.

Постійний інноваційний розвиток підприємства передбачає необхідність моніторингу інноваційного потенціалу й оцінки його в процесі розвитку. Основною метою моніторингу є можливість одержання керівництвом інформації про положення інноваційного потенціалу підприємства і можливості його ефективної реалізації (рис.1).

У процесі оцінки інноваційного потенціалу підприємства, насамперед, звертається увага на раціональність і обґрунтованість розподілу засобів між його основними складовими. Одночасно з цим дається оцінка ролі власного капіталу у формуванні і розвитку інноваційного потенціалу. Надалі проводиться аналіз впливу основних техніко-економічних факторів на зміну структури інноваційного потенціалу в звітному періоді в порівнянні з попереднім. При цьому виявляються внутрішньогосподарські резерви росту інноваційного потенціалу підприємства.

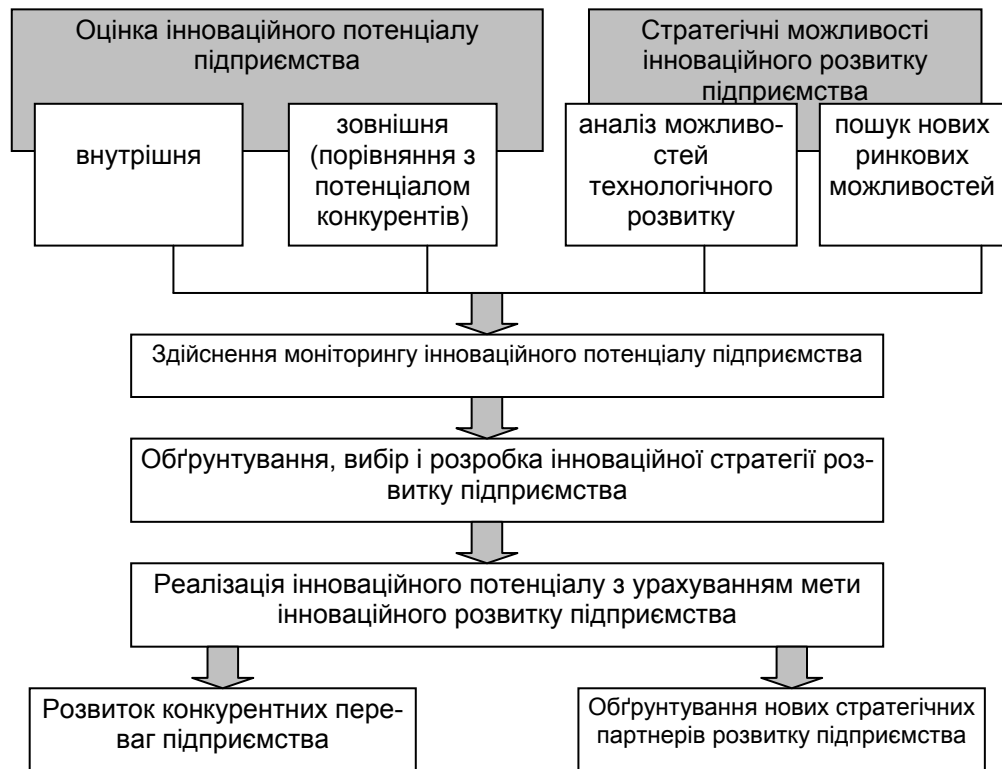


Рис. 1. Схема моніторингу і реалізації інноваційного потенціалу підприємства

Оцінку інноваційного потенціалу варто здійснювати з урахуванням впливу зовнішнього середовища і наявних стратегічних можливостей підприємства. Причому доцільно оцінити як внутрішній стан інноваційного потенціалу, так і зовнішні фактори з урахуванням наявного потенціалу конкурентів.

На практиці внутрішня і зовнішня оцінка інноваційного потенціалу підприємства найчастіше здійснюється паралельно і перетинаються, але варто привести наявні між ними розходження. Внутрішня оцінка проводиться відповідними службами підприємства, консультантами, її результати використовуються для планування, контролю й у цілому управління інноваційною діяльністю підприємства. Мета внутрішньої оцінки полягає в раціональному використанні ресурсів, підвищенні ефективності інноваційної діяльності і стійкості функціонування підприємства. Метою зовнішньої оцінки може бути встановлення можливостей вигідного вкладення коштів, максимізація прибутку й ін.

Крім того, оцінку інноваційного потенціалу варто здійснювати, ґрунтуючись на стратегічних позиціях підприємства в минулому, сьогодні і майбутньому. Основними методами дослідження інноваційного потенціалу можуть бути порівняльний, статистичний і факторний, а також метод експертних оцінок. Важливою характеристикою інноваційного розвитку підприємства є його здатність адаптуватися до внутрішніх змін і зовнішнього впливу. Після визначення, у якому напрямку необхідно здійснювати інноваційні розробки, а також виборі найбільш перспективної ідеї, починається безпосередня розробка інноваційного проекту [4].

На рис. 2 представлена послідовність оцінки інноваційного потенціалу підприємства [5].

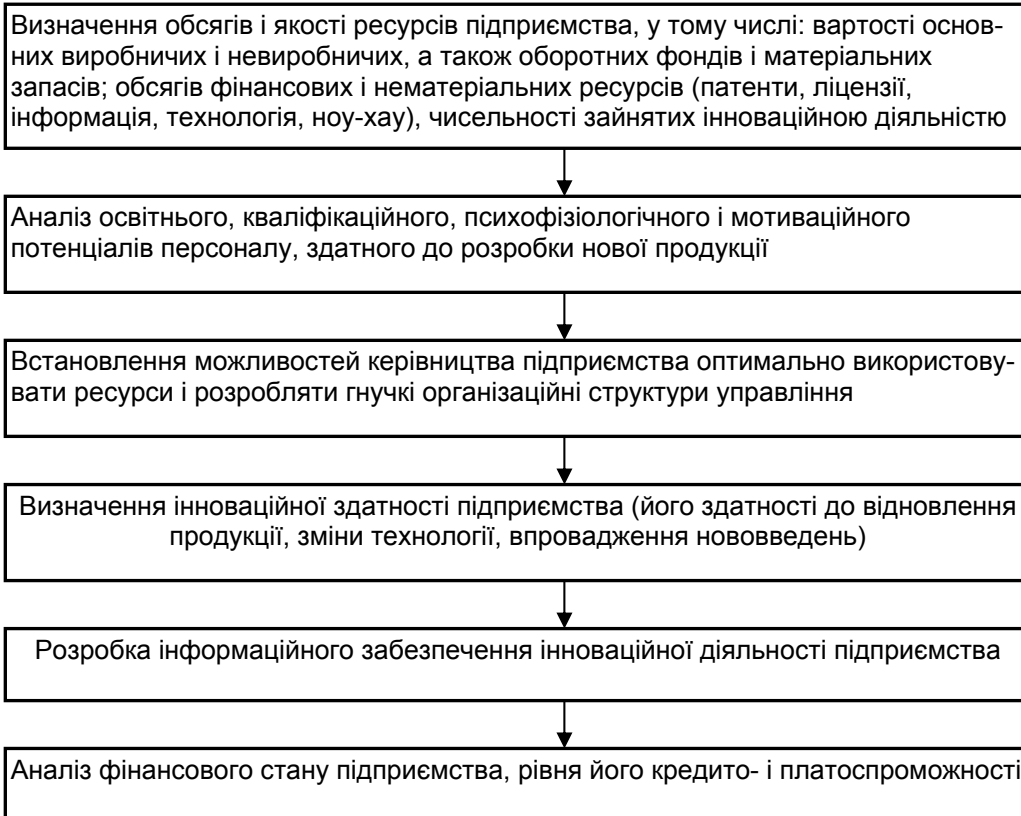


Рис. 2. Послідовність оцінки інноваційного потенціалу підприємства [5]

У залежності від можливостей впровадження інновацій у господарський оборот при одночасному забезпеченні фінансових потреб поточної виробничо-господарської діяльності виділяють визначені типи інноваційного потенціалу [6] із позицій сучасного і подальшого фінансового стану підприємства, що дозволяє проконтролювати правильність обраного напрямку інноваційного розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Типи інноваційного потенціалу підприємств

Тип інноваційного потенціалу підприємства	Коротка характеристика типу інноваційного потенціалу підприємств	Рекомендації щодо вибору стратегії інноваційного розвитку
1	2	3
Високі інноваційні можливості	Висока забезпеченість власними ресурсами. Реалізацію стратегій інноваційного розвитку підприємство може здійснювати без зовнішніх запозичень.	Лідер – освоєння нових технологій

1	2	3
Середні інноваційні можливості	Нормальна фінансова забезпеченість виробництва необхідними ресурсами. Для ефективного залучення нових технологій у господарський оборот необхідне використання деякого обсягу позикових засобів.	Послідовник або лідер – освоєння нових або поліпшуючих технологій
Низькі інноваційні можливості	Задовільна фінансова підтримка поточних виробничих запасів і витрат. Для реалізації стратегій інноваційного розвитку потрібно залучення значних фінансових засобів із зовнішніх джерел.	Послідовник – освоєння поліпшуючих технологій
Нульові інноваційні можливості	Дефіцит або відсутність джерел формування витрат.	-

Висновки. Таким чином, оцінка інноваційного потенціалу представляє обов'язковий етап формування інноваційної системи підприємства, який дозволяє визначити основні характеристики інноваційних процесів на підприємстві, області ключових компетенцій і переваг, зони ризиків при здійсненні інноваційної діяльності. Це дозволяє виявити проблемні зони підприємства, розробити комплекс заходів для їх усунення. Ще одним результатом є мотивація до глибокого аналізу стратегічних можливостей інноваційного розвитку підприємства. Наукова новизна дослідження складається в рішенні комплексу питань, пов'язаних з розробкою методичних рекомендацій щодо оцінки і формування інноваційного потенціалу підприємства.

Література

1. Косолапов О.В., Гиренко-Коцуба О.А. Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий // www.uran.ru/reports.
2. Управление организацией: Учебник / Под ред. Поршнева А. Г. Румянцевой З. П. Саломатина Н. А. - 2-е изд. перераб. и доп. / — М.: Инфра-М, 2000. — 669 с.
3. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
4. Шахмарова Е.Д. Фінансова оцінка інноваційних проектів // Фінанси України. – 2004.- № 6. – С. 122-126.
5. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2004. - № 12. – С.12-16.
6. Трифилова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации. - 2003- № 6 - С.67-72.

Третяк В.В., Дронова Н.В.

**ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
В ЕКОНОМІКУ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Проведено аналіз основних тенденцій залучення іноземних інвестицій в економіку Луганської області на сучасному етапі. Визначено пріоритетні галузі при формуванні регіональної інвестиційної політики. Табл. 3.

Постановка проблеми. Інвестиційне регіональне співробітництво представляє один з найважливіших аспектів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, будучи одним із джерел перебудови економіки області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти активізації інвестиційної діяльності знайшли своє відображення в роботах Балабанова О.І., Барковського О.М., Біленького П.Ю., Бескоровайної Н.С., Градова О.П., Долішнього М.І., Самаріна Г.П. та ін.

Невирішені частини проблеми. Однак питання визначення основних тенденцій залучення іноземних інвестицій в економіку регіону потребують постійного моніторингу та аналізу. У зв'язку з тим **метою роботи** є аналіз основних тенденцій залучення іноземних інвестицій в економіку Луганської області на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Вигідне геополітичне положення Луганської області, значні природні ресурси і наявність висококваліфікованих кадрів є важливими факторами залучення іноземних капіталів.

Так, згідно даних Головного управління статистики у Луганській області, за 2006 р. в область іноземними інвесторами вкладено 11254,40 тис.дол.США прямих інвестицій, у т.ч. з країн СНД – 2544,08 тис.дол. (22,6% до загального обсягу), з інших країн світу – 8710,32 тис.дол. (77,4%). У той же час нерезидентами вилучено капіталу на 6648,85 тис.дол.США (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Прямі іноземні інвестиції в Луганську область за 2006 рік (тис.дол.США)

	Всього	У тому числі	
		з країн СНД	з інших країн світу
1	2	3	4
Капітал нерезидентів в області на початок звітного періоду (на 01.01.2006)	268737,42	470,64	268266,78
Збільшення капіталу нерезидентів - всього	11254,40	2544,08	8710,32
у тому числі за рахунок			
грошових внесків	7309,44	2529,82	4779,62
у тому числі купівлі акцій	2722,92	520,90	2202,02
внесків у вигляді цінних паперів	–	–	–
внесків за рахунок скасування боргу	–	–	–
реінвестування доходів	–	–	–
внесків у вигляді рухомого і нерухомого майна	3944,96	14,26	3930,70
внесків у вигляді нематеріальних активів	–	–	–
інших видів здійснення інвестицій	–	–	–

1	2	3	4
Придбання корпоративних прав в результаті приватизації державного майна	–	–	–
Зменшення капіталу нерезидентів - всього	6648,85	349,91	6298,94
у тому числі за рахунок			
вилучення капіталу	6158,13	336,33	5821,80
у тому числі у вигляді			
грошових внесків	2592,16	336,33	2255,83
цінних паперів	–	–	–
рухомого і нерухомого майна	3565,97	–	3565,97
інших видів вилучення капіталу	490,72	13,58	477,14
<i>Переоцінка капіталу</i>	–0,10	–	–0,10
Утрати капіталу	–	–	–
Перехід прав власності на капітал нерезидента нерезиденту іншої країни	–	–	–
Обсяги прямих інвестицій, які перейшли з категорії портфельних	697,49	–	697,49
Обсяги прямих інвестицій, які перейшли до категорії портфельних	–24,40	–	–24,40
Курсова різниця	10162,64	108,05	10054,59
Капітал нерезидентів в області на кінець звітнього періоду	284178,60	2772,86	281405,74
Заборгованість за кредитами та позиками, отриманими від прямих інвесторів-нерезидентів			
на початок звітнього періоду (01.01.2006)	311,75	18,66	293,09
на кінець звітнього періоду	2964,09	–	2964,09
Сукупний капітал нерезидентів, включаючи позичковий капітал			
на початок звітнього періоду (01.01.2006)	269049,17	489,30	268559,87
на кінець звітнього періоду	287142,69	2772,86	284369,83
Нарахований дохід інвестору-нерезиденту	27578,70	–	27578,70

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в область, станом на 1 січня 2007р. становив 284178,60 тис.дол.США, що складає 117,4 доларів на одну особу.

Інвестиції надійшли з 37 країн світу, при цьому на 3 з них припадає 80% їх загального обсягу. Основними країнами-інвесторами є: Сполучені Штати Америки – 125638,25 тис.дол. (44,2% загального обсягу), Кіпр – 68711,99 тис.дол. (24,2%), Угорщина – 33315,42 тис.дол. (11,7%), Іспанія – 9187,00 тис.дол. (3,2%), Сполучене Королівство – 8599,16 тис.дол. (3,0%), Швейцарія – 5146,41 тис.дол. (1,8%), Нідерланди – 4942,30 тис.дол. (1,7%).

За звітами підприємств, у 2006 р. внесення значних інвестицій до підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості дозволило зосередити у зазначеній галузі 133408,22 тис.дол., та зайняти перше місце за обсягами інвестицій серед видів економічної діяльності. Значні обсяги інвестицій зосереджено на підприємствах з такими видами економічної діяльності: будівництво (66969,18 тис.дол.), транспорт і зв'язок (28546,53 тис.дол.), металургія та оброблення металу (15019,74 тис.дол.), оптова торгівля та посередництво в торгівлі (7974,70

тис.дол.), харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів (4263,42 тис.дол.), операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам (3658,96 тис.дол.). Майже немає інтересу у іноземних інвесторів до підприємств з такими видами економічної діяльності: сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги (2532,35 тис.дол.), машинобудування (1965,55 тис.дол.), легка промисловість (1063,46 тис.дол.).

Про наявність прямих іноземних інвестицій у 2006р. звітували 129 підприємств області. Серед регіонів провідні місця займають: м.Сєверодонецьк – 47,8% від загального обсягу, м.Алчевськ – 25,2%, м.Луганськ – 15,5%, м.Свердловськ – 3,2%.

Сума кредитів та позик, отриманих підприємствами від прямих інвесторів, на 1 січня 2007р. склала 2964,09 тис.дол.США. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, включаючи позичковий капітал на 1 січня 2007 р., становив 287142,69 тис.дол.США.

Портфельні інвестиції нерезидентів, що входять до статутних фондів підприємств області, становлять 18190,95 тис.дол. США (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Портфельні інвестиції в Луганську область за 2006 рік(тис.дол. США)

	Всього	У тому числі	
		з країн СНД	з інших країн світу
Капітал нерезидента в області на			
початок звітного періоду (01.01.2006)	150,10	0,20	149,90
у тому числі інвестиції, що входять до статутного фонду	150,10	0,20	149,90
з них акції	–	–	–
Збільшення капіталу нерезидента – всього	18738,33	–	18738,33
у тому числі обсяги портфельних інвестицій, які перейшли з категорії прямих	24,40	–	24,40
Інвестиції, що входять до статутного фонду	18738,33	–	18738,33
з них акції	18713,93	–	18713,93
Курсова різниця	0,01	–	0,01
Зменшення капіталу нерезидента – всього	697,49	–	697,49
у тому числі інвестиції, що входять до статутного фонду	697,49	–	697,49
з них акції	697,49	–	697,49
Капітал нерезидента в області на			
кінець звітного періоду	18190,95	0,20	18190,75
у тому числі інвестиції, що входять до статутного фонду	18190,95	0,20	18190,75
з них акції	18016,45	–	18016,45
Нарахований дохід інвестору – нерезиденту	–	–	–

Обсяг інвестицій з області в економіку країн світу на 1 січня 2007р. склав 1626,32 тис.дол., у т.ч. країни СНД – 234,65 тис.дол. (14,4% до загального обсягу), в інші країни світу – 1391,67 тис.дол. (85,6%) (табл. 3).

Основними інвесторами є підприємства області, що належать до таких видів економічної діяльності, як хімічна та нафтохімічна промисловість, обсяги інвестицій яких склали 1391,67 тис.дол. США (85,6%), металургія та оброблення металу – 112,77 тис.дол. (6,9%).

Найбільші обсяги інвестицій в економіку країн світу здійснено підприємствами м.Сєверодонецька – 1406,86 тис.дол. США (86,5%) та Лутугинського району – 112,77 тис.дол.США (6,9%).

Т а б л и ц я 3

Прямі інвестиції з Луганської області в економіку країн світу за 2006 рік
(тис.дол.США)

	Всього	У тому числі	
		в країні СНД	в інші країни світу
Капітал резидентів в економіці інших країн на початок звітного періоду (01.01.2006)	2536,05	1025,41	1510,64
Збільшення капіталу резидентів - всього	68,90	68,90	-
Зменшення капіталу резидентів - всього	1150,13	927,83	222,30
у тому числі за рахунок			
вилучення капіталу	912,63	912,63	-
у тому числі у вигляді			
грошових внесків	888,62	888,62	-
цінних паперів	-	-	-
рухомого і нерухомого майна	24,01	24,01	-
інших видів вилучення капіталу	237,50	15,20	222,30
Утрат капіталу	-	-	-
Переоцінка капіталу	-0,08	-0,08	-
Курсова різниця	171,58	68,25	103,33
Капітал резидентів в економіці інших країн на кінець звітного періоду	1626,32	234,65	1391,67
Сукупний капітал резидентів в економіці інших країн, включаючи позичковий капітал			
на початок звітного періоду (01.01.2006)	2536,05	1025,41	1510,64
на кінець звітного періоду	1626,32	234,65	1391,67

Таким чином, стійкий потік іноземних інвестицій в регіональну економіку протягом останніх років є результатом як об'єктивних економічних факторів, так і послідовної діяльності регіонального управління над створенням сприятливого інвестиційного клімату, що розглядається як одна з найважливіших функцій регіональної адміністрації на сучасному етапі.

У процесі формування регіональної інвестиційної політики необхідно визначити пріоритетні галузі і види виробництва, куди в першу чергу варто залучати інвестиції, а також створити для цього відповідні економічні умови і правове забезпечення гарантій цих капіталовкладень. Реалізація регіональної інвестиційної політики повинна передбачати:

забезпечення підтримки промислових виробництв, які не вичерпали потенціал розвитку, мають або можуть зайняти свій сегмент на ринку збуту, а також проекти, які здатні забезпечити структурні зміни у виробництві;

введення на ринок підприємств, які вимагають для цього мінімальних інвестицій; в міру зростання виробництва будуть збільшуватися і інвестиції у сфери діяльності, обслуговуючі рух товарів і послуг;

як пріоритетні – експортоорієнтовані галузі регіону, здатні досягти необхідної конкурентоспроможності у процесі участі регіону у світогосподарських зв'язках, а також виробництва, здатні переробляти місцеву сировину для випуску споживчих товарів у вигляді готової продукції з високою часткою доданої вартості;

підтримку процесу утворення спільних підприємств, особливо в тому випадку, якщо вони створюються у виробничій сфері, сприяють впровадженню нових технологій, сучасних методів господарювання;

створення банку інноваційно - інвестиційних проектів для зарубіжних інвесторів з необхідними економічними обґрунтуваннями, підготовленими зі стандартами світового ринку інвестицій. З цією метою варто розширити і оптимізувати систему інформаційного супроводу процесу залучення інвестицій у регіон, забезпечивши розробку карт інвестиційної привабливості потенційних об'єктів інвестицій, макетів бізнес-планів комерційних проектів. Необхідно мати повну картину областей і об'єктів інвестування, для того, щоб на постійній основі в режимі моніторингу відслідковувати положення справ у даній області.

Висновки. Отже, перед регіональними органами влади виникає блок інвестиційних задач, рішення яких направлено на залучення інвестицій і в цілому на поліпшення інвестиційної привабливості регіону. Регіональна інвестиційна політика повинна бути направлена як на підтримку підприємств і максимальне використання виробничого, природного і наукового потенціалу регіону, так і на пошук найбільш ефективних джерел фінансування.

УДК 346.54:637.5'62

Трускалова О.О.

РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ

Висвітлені питання оцінки впливу на ціни реалізації товаровиробниками та міських ринках різних співвідношень в собівартості виробництва яловичини, свинини, м'яса птиці та імпорту великих обсягів дешевих м'ясних субпродуктів.

Виявлено кількісну залежність цін реалізації яловичини від щомісячних обсягів імпорту основних видів м'яса та обґрунтована необхідність регулювання (квотування) обсягів імпорту м'яса як основного ціноутворюючого чинника на ринку яловичини державою.

Постановка проблеми. Для пояснення проблем ціноутворення в деяких галузях спрощення взаємодії попиту та ціни на продукти недопустиме. При побудові міжгалузевих балансів приймається, що кожна галузь виробляє всього один продукт. В реальному житті один продукт вміщає велику гаму окремих або комбінацію складових, це стосується виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, наприклад, такого продукту як яловичина. Так, показниками, які характеризують м'ясну продуктивність великої рогатої худоби після забою є туша (частина тулуба після забою без шкіри, внутрішні органи тощо), субпродукти першої (печінка, нирки, язик, серце, мозок, вим'я, діафрагма, хвіст, м'ясна обрізь) і другої (голова без мозку і язика, легені, селезінка, очищений рубець, гортань, пікальне м'ясо із стравоходу, сичуг, трахея, книжка, губи, вуха) категорій [1, с 24]. Всі вони мають різні споживчі властивості, хімічний склад, смак тощо й відповідно мають різну ціну. М'ясопереробні підприємства в різній комбінації використовують продукти забою тварин для виробництва м'ясних продуктів (згідно технічних умов), а тому ціна кожного виду кінцевої продукції має різну величину. В країнах з низькими доходами навіть найбагатша частка населення споживає менше норми якісних м'ясних продуктів. Основна частка попиту припадає на складову туші – сало, субпродукти. В надлишку є жиловане високоякісне м'ясо внаслідок чого воно реалізується на внутрішньому ринку за

нижчою ціною або ж експортується за відносно пристойними цінами. Так було ще за часів Царської Росії, коли селяни голодували, але держава займала першість у світі за експортом багатьох видів сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки. В розвинутих країнах населення споживає в основному лише високоякісні частини м'ясних туш і у величезних надлишках виявляються субпродукти тварин, сало, внутрішній та нирковий жир тощо. За умови глобалізації економіки з'явилася можливість експортувати ці надзвичайно дешеві (відносно жилованого м'яса) субпродукти в менш розвинуті країни, де витрати сукупних доходів на харчування досягають 40-60%. В Україні на харчування витрачається 55-60% сукупних доходів населення. Така міжнародна економічна взаємодія призвела до збільшення споживання менш якісних м'ясних продуктів, в країнах, що розвиваються та створила проблеми для підприємств з утримання та вирощування худоби.

Метою статті є обґрунтування можливості регулювання цін і утримання конкурентного середовища для підприємств з виробництва яловичини.

Виклад основного матеріалу. Процеси глобалізації позитивно вплинули в нашій країні на розвиток птахівництва, але одночасно найбільш негативно впливають на розвиток молочного та м'ясного скотарства саме із-за надходження на внутрішній ринок дешевих субпродуктів, які знаходять великий попит у населення з низькими доходами. Саме розвиток птахівництва та низькі ціни імпортованих дешевих продуктів є тими основними чинниками, які спричиняють збитковість вітчизняних сільськогосподарських підприємств, які спеціалізуються на виробництві яловичини (рис. 1). Собівартість виробництва м'яса птиці набагато нижча від собівартості виробництва яловичини та свинини. Одночасно ціна імпорту м'яса птиці нижча як від собівартості виробництва птиці, так і від ціни імпорту яловичини та свинини. В останні роки має місце ріст обсягу імпорту дешевих м'ясних субпродуктів, які впливають на ціну кінцевого споживання і відповідно на ціну реалізації яловичини та свинини сільськогосподарськими товаровиробниками, яка залежить від ринкової кон'юнктури і є досить низькою та коливається.

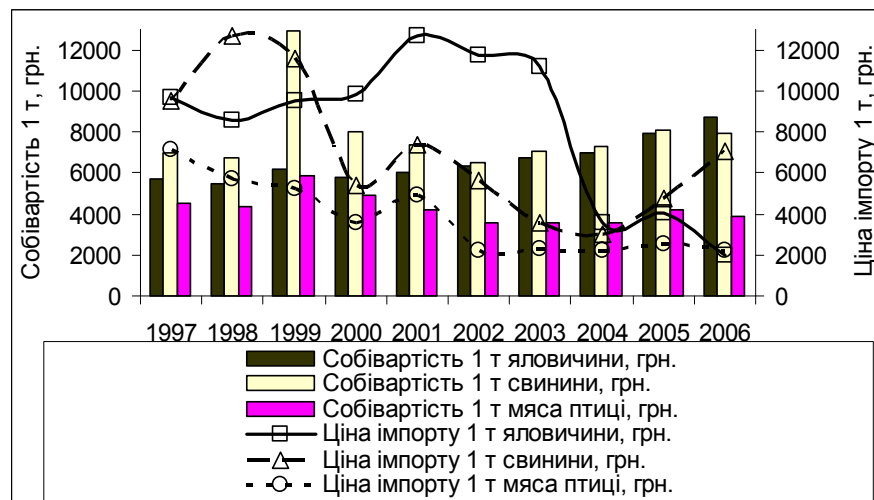


Рис. 1. Динаміка собівартості виробництва та цін експорту основних видів м'яса за 1997-2006 рр.

В результаті виробництво яловичини в сільськогосподарських підприємствах є збитковим (рис. 2).

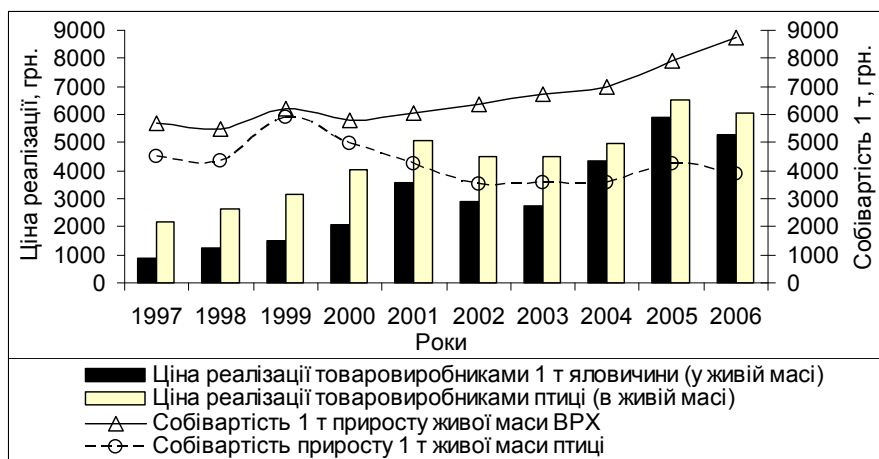


Рис. 2. Динаміка собівартості та цін реалізації товаровиробниками яловичини та м'яса птиці за 1997-2006 рр.

Виробництво птиці із 2001 р. по теперішній час є прибутковим. З кожним роком собівартість приросту птиці знижується, а ціна – зростає. В той же час виробництво яловичини є збитковим. Причому темпи росту собівартості значно перевищують темпи росту ціни реалізації приросту живої маси великої рогатої худоби.

Крім того, ціни реалізації товаровиробниками яловичини нижчі цін на м'ясо птиці (в живій масі), тоді як в розвинутих країнах світу – навпаки.

За часів СРСР ціни формувались на основі фактичних витрат ресурсів, а ціна в ринкових умовах формується навпаки – від роздрібною ціни кінцевого споживання до цін на сировину. Але в зв'язку з тим, що у 1991-1995 рр. нееквівалентність обміну між сільським господарством і промисловістю зросла в 6-8 разів, тому в даних умовах формувати ціни слід за принципом цін виробника, а саме: на основі нормативних витрат виробництва. Тоді в разі реалізації продукції по ціні нижчою від еквівалентної, товаровиробнику відшкодовується різниця між еквівалентною і середньою ринковою ціною. Проблема диспаритету цін стала однією із основних причин кризового стану АПК.

Високі темпи росту продовольчих цін порівняно із зростанням доходів населення призводять до зниження цінової продовольчої доступності [3, с. 43]. Внаслідок цього населення країни стало споживати м'яса лише 60 % раціональної фізіологічної норми. Ніша у споживчому кошику пересічного українця наповнюється імпортом дешевого м'яса, в основному субпродуктами.

За 1997-2006 рр. обсяги імпорту м'ясних продуктів зросли більш як у 4 рази, в основному субпродуктів м'яса птиці, а обсяги експорту яловичини, свинини та м'яса птиці скоротились більше, ніж в 11 разів. По відношенню до фонду споживання м'яса за рік обсяги імпорту склали 1,8 % у 2000 р. та 20,1 % у 2004 р.. Щомісячні обсяги імпорту всіх основних видів м'яса (яловичини, свинини, м'яса птиці) коливались від 0,87 тис. (січень 2001 р.) до 52,8 тис. т (грудень 2004 р.). Ці імпорتنі операції впливали на ціну для товаровиробників та на міських ринках із запізненням на 2 місяці і призводили до їх зниження. Ця залежність однаково чітко спостерігається по роках з найвищим рівнем імпорту м'яса (2004-2006 рр.). Аналіз ринкової ситуації у 2005р. дозволив виявити закономірності та пояснити щомісячну ринкову ситуацію у наступних роках (2006-2007 рр.). Залежно від цього і склалися ціни на всі види м'ясної продукції як для товаровиробників, так і на міських ринках (рис. 3, 4).

Скорочення щомісячних обсягів імпорту з 45-50 тис. т (січень-березень 2005 р.) до 10-20 тис. т (квітень 2005 р. – квітень 2006 р.) призвело до зростання

цін реалізації великої рогатої худоби (в живій масі) від 5 тис. грн. за 1 т до 6,3 тис. грн. за 1 т, або на 15-20 % (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка цін реалізації яловичини товаровиробниками та обсяги імпорту всіх основних видів м'яса за місяцями 2005-2006 рр.

В свою чергу (рис. 4) за цей період зросли ціни на міських ринках країни, що посилює соціальну напругу в суспільстві. І знову наступне нарощування обсягів імпорту м'яса (після квітня 2006 р.) до 46 тис. т (грудень 2006 р.) призвело до зниження цін реалізації великої рогатої худоби (у живій масі) до 4998 грн. за 1 т (з дотаціями) або на 20 % порівняно із січнем 2006 р., тоді як ціна яловичини на міських ринках за цей період знизилась всього на 8 %. Неадекватна зміна ринкових цін на яловичину вказує на те, що на всьому ланцюгу "виробництво-споживання" міжгалузеві зв'язки не врегульовані.

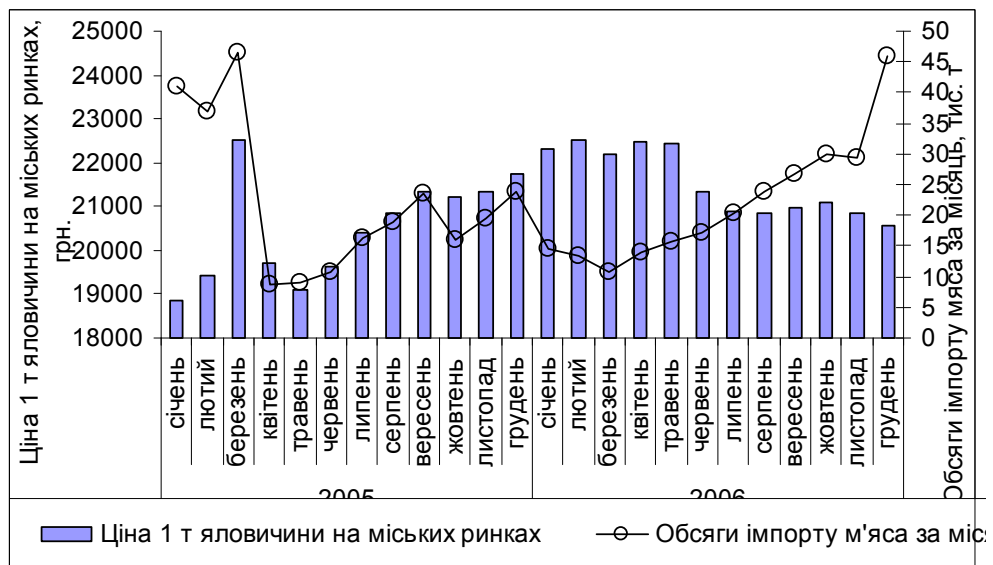


Рис. 4. Динаміка цін на міських ринках та обсяги імпорту всіх основних видів м'яса за місяцями 2005-2006 рр.

Визначені закономірності зміни цін на 1 т великої рогатої худоби у живій масі (T_s) залежно від обсягів імпорту основних видів м'яса (V_m) описані наступними рівняннями:

$$(T_s) = 6017,6 + 12,89 \cdot V_m - 0,5439 \cdot V_m^2 \text{ (для 2005 р.)},$$

$$(T_s) = 6001,6 - 29,065 \cdot V_m \text{ (для 2006 р.)}.$$

Коефіцієнт множинної кореляції (R) для першого рівняння складає 0,81, а значить тільки 19 % варіації ціни реалізації яловичини товаровиробниками залежить від інших чинників; для другого рівняння – відповідно 0,62 і 38 %.

Якщо обсяг імпорту м'яса складатиме 20 тис. т, то ціна реалізації 1 т яловичини в живій масі складатиме більше 6 тис. грн., а при 40 тис. т – 5,7 тис. гривень. Фактично у 2006 р. 87 % сільськогосподарських підприємств з виробництва яловичини (з 4593 підприємств, які виробляють яловичину) мали ціну нижчу 5200 грн. за 1 т, тоді як лише 21 % підприємств мали нижчу собівартість від величини цієї ціни. Рентабельними є всього 7,3 % сільськогосподарських підприємств з виробництва яловичини, в яких собівартість 1 т живої маси великої рогатої худоби складає 4,2-6 тис. грн., а ціна реалізації 1 т яловичини в живій масі – 6-8 тис. гривень. Рентабельних підприємств з ціною реалізації до 5-5,5 тис. грн. за 1 т яловичини в живій масі, в сукупності обстежених підприємств немає.

Якщо обсяги щомісячного імпорту м'яса зросли до 70-74 тис. тонн (830-890 тис. т за рік) або на 40 % до найвищих рівнів, які спостерігались в окремі місяці 2001-2006 років, то ціна реалізації великої рогатої худоби для товаровиробників могла б досягти 4 тис. грн. за 1 т. Тоді втрата ціни для товаровиробників порівняно з її показником у січні 2006 р. складала 2250 грн. за 1 тону. Враховуючи, що щорічно за останні 3-5 років реалізується близько 1 млн. т яловичини у живій масі, і виходячи із вітчизняних підходів до державної підтримки тваринництва, із бюджету необхідно виділити і доплатити товаровиробникам 2,25 млрд. гривень. При цьому на частку імпорту дешевих м'ясних субпродуктів скоротиться виробництво яловичини, свинини та м'яса птиці. Тому для регулювання цін на м'ясо, держава повинна дотримуватись іншої концепції регулювання (квотування) обсягів імпорту (не більше 20-25 тис. т за місяць). Для цього необхідно налагодити дієвий моніторинг на ринку м'яса і регулювати обсяги імпорту та внутрішнього виробництва, а бюджетні кошти використовувати на реконструкцію та модернізацію тваринницьких ферм переробних підприємств.

Безперечно, що на ціну реалізації великої рогатої худоби (у живій масі) товаровиробника впливає інтенсивний розвиток галузі птахівництва, де собівартість виробництва одиниці приросту живої маси нижча, а ціна реалізації вища, ніж на продукцію галузі скотарства. Імпортування великих обсягів дешевих м'ясних субпродуктів та нарощування виробництва більш дешевого м'яса птиці призвів до додаткового зниження цін на яловичину та зменшення частки її споживання населенням.

Спостерігається чітка закономірність зниження цін реалізації яловичини товаровиробниками залежно від обсягів продажу ними м'яса птиці (рис. 5). І якби щомісячно реалізовувалось по 155 тис. т м'яса птиці (1,86 млн. т за рік), то ціна реалізації 1 т живої маси великої рогатої худоби складатиме 4 тис. грн. що стане катастрофою для галузі скотарства.

У різних верств населення в залежності від рівня доходів складається своя структура споживання різних видів м'ясної продукції. За даними Держкомстат України у споживчому кошику 10 % найбагатших жителів країни порівняно з 15 % найбідніших жителів зросла частка споживання яловичини та свинини і знизилась м'яса птиці.

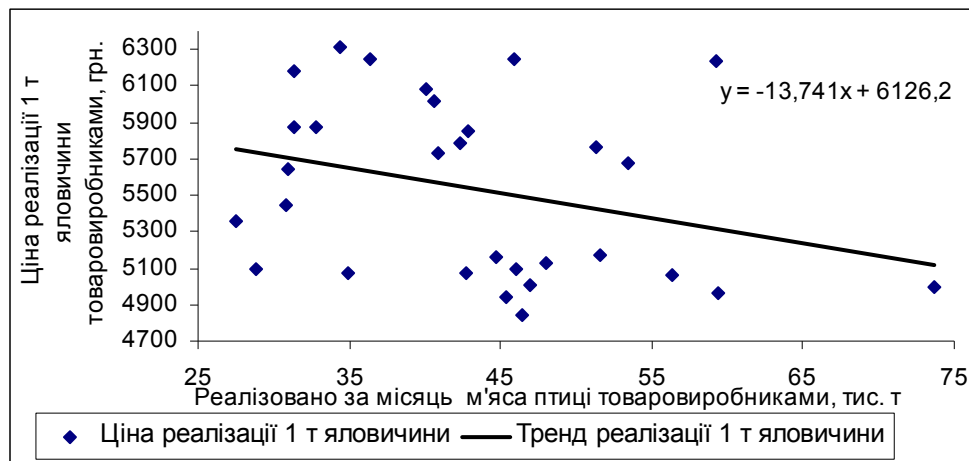


Рис. 5. Залежність ціни реалізації яловичини від обсягів реалізації м'яса птиці (по даним за 2005 рік – I півріччя 2007 року)

Зростання сукупних доходів населення змінює структуру споживання видів м'яса у споживчому кошику. На це вказують коефіцієнти еластичності споживання м'яса птиці населенням відповідно до рівня доходів. Якщо цей коефіцієнт в найбідніших групах складає 1-1,2 %, то в найбагатших навіть мінус 0,27 % (на 1 % росту доходів споживання м'яса птиці скорочується на 0,27 %). Якщо Уряд України зможе забезпечити щорічне зростання реальних доходів населення (з виключенням впливу інфляції) на рівні 10 %, то зміниться структура споживання м'яса за видами – збільшиться яловичини і скоротиться м'яса птиці. Ще одним із шляхів зростання обсягів споживання населенням яловичини є зниження собівартості виробництва продукції на 30-35 % (до 5,5 тис. грн.). Але як свідчить аналіз середня ціна реалізації 1 т яловичини в живій масі була нижчою 5,5 тис. грн. В цих умовах товаровиробники не ризикують вкладати інвестиції в розширення та збільшення обсягів виробництва яловичини.

Висновки. В існуючій ситуації на ринку м'яса основаним шляхом державної підтримки виробництва яловичини є квотування імпорту всіх видів м'яса (не більше 20-25 тис. т за місяць або 240-300 тис. т за рік). Цей захід стабілізує реалізаційну ціну 1 т яловичини для товаровиробників на рівні 6 тис. гривень й гарантуватиме 10 %-й рівень рентабельності її виробництва. Стабільність цін реалізації яловичини товаровиробниками на такому рівні (за умови, що в державі будуть працювати механізми стабілізації цін на зерно, пально-мастильні матеріали тощо) зведе до мінімуму ризику в галузі м'ясного скотарства створить привабливий інвестиційний клімат. При цьому не виникатиме необхідності Уряду країни фінансово підтримувати галузь скотарства із напруженого соціальними обіцянками Державного бюджету.

Література

1. Пабат В.О., Угнівенко А.М., Вінничук Д.Т. М'ясне скотарство України. – К.: Аграрна наука, 1997. – 313 с.
2. Білорус О.Г., Власов В.І. Розвиток процесів глобалізації в постіндустріальну епоху. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 54 с.
3. Молдаван Л.В., Онищенко О.М., Пасхавер Б.Й. Деякі питання реалізації аграрної політики. Аналітична записка. – К.: Інститут економіки НАН України, 2001. – 48 с.

4. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч. Посіб.: У 2 кн. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / За ред. С.Панчишина і П.Остоверха. – 4-те вид., випр. і доп. – К: Знання, 2006. – 723 с.

УДК 504.06:338(477)

Харьковский М.Б., Харьковская Л.В.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены экологические требования к формированию производственных показателей предприятия. Ист. 5.

Постановка проблемы. Современная жизнь многих регионов Украины проходит в условиях процессов природопользования, вызванных деятельностью человеческого общества и все чаще проявляющихся с отрицательной стороны.

Сложившаяся в этой связи неблагоприятная для развития обстановка представляет собой одну из кардинальных проблем, которая из года в год становится все более актуальнее и требует широкомасштабного решения.

С принятием закона Украины "Об охране окружающей природной среды" (1991) в Украине были созданы новый режим и механизм природопользования, более адекватные объективным требованиям общественного развития, современного этапа НТР и рыночным отношениям. При этом центральное место отводится усилению экономического регулирования и финансовым рычагам рационализации сферы природопользования.

Цели статьи. Задачи экономического стимулирования природоохранной и ресурсосберегающей деятельности требуют корректировки как производственных, так и макроэкономических показателей с учетом экологических требований.

Изложение основного материала. Экологизация показателей основного производства будет способствовать заинтересованности субъектов хозяйствования в результатах природоохранной деятельности. Так, одним из основных итоговых показателей работы предприятия служит рентабельность, отражающая как количественные, так и качественные результаты. Показатель общей (валовой) прибыли (ПО_о) к стоимости основных производственных фондов (Ф):

$$R = \frac{ПО_о}{Ф} \quad (1)$$

Рост рентабельности производства возможен как за счет возрастания прибыли, так и за счет экономного использования фондов, но это никак не отражает последствий воздействия предприятия на окружающую среду, степени природоемкости производства. Необходим расчет чистой прибыли, которая бы отражала как результат производственной деятельности, так и степень ее негативного влияния на окружающую среду.

Воздействие на среду проявляется в виде эколого-экономического ущерба. В случае наращивания фондов без учета экологических требований предприятие увеличивает общую прибыль, но одновременно растет и ущерб, так как с увеличением объемов производства, как правило, растет его природоемкость.

Поэтому при определении рентабельности нужно оперировать размерами чистой прибыли ($\Pi_ч$), рассчитываемой как разница между общей прибылью ($\Pi_б$) и наносимым производственной деятельностью ущербом ($У$).

Но в процесс производства вовлекаются не только основные фонды, но и природные ресурсы, рациональное использование которых тоже должно сказываться на рентабельности предприятия. В "экологизированном" показателе рентабельности необходимо учитывать оценку используемых природных ресурсов (ПР).

В итоге, интегральный показатель оценки работы предприятия - рентабельность - будет рассчитываться следующим образом:

$$R = \frac{\Pi_о - У}{\Phi + ПР}, \quad (2)$$

Из этого следует, что чем меньше природных ресурсов потребляет производитель и чем меньше наносит урон природе, тем выше будет показатель рентабельности. Если деятельность предприятия из-за нерационального использования ресурсов или загрязнения среды наносит ущерб обществу, то это приводит к изменению всех экономических показателей. Так, на величину установленного ущерба уменьшаются объемы производства и прибыль, пропорционально им снижаются фондоотдача, производительность и т.д.

С позиции ресурсосбережения должны претерпеть изменения и традиционные подходы к оценке относительной экономической эффективности производства по критерию минимума производственных затрат ($C + E_n * K \min$). При использовании этого критерия часто предпочтение получают ресурсоемкие и многоотходные производства, сокращающие свои расходы за счет экономии на экологических издержках. Такая экономия приводит к значительному эколого-экономическому ущербу в масштабах всей экономики. Чтобы этого избежать, в качестве критерия при сравнении вариантов развития и размещения производственных сил нужно рассматривать сумму приведенных затрат и предотвращенного в результате внедрения экологичной, ресурсосберегающей технологии эколого-экономического ущерба ($У$), то есть приведенная выше формула относительной (сравнительной) экономической эффективности производства должна иметь вид

$$C + E_n * K + У \rightarrow \min, \quad (3)$$

где c - эксплуатационные издержки;
 K - капитальные вложения;
 E_n - нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

Такой подход позволит несколько скореллировать интересы экономики и экологии.

В современных условиях необходим учет экологических факторов и при совершенствовании макроэкономических показателей. Одним из базовых показателей для анализа динамики и достижений экономического развития являются характеристики конечного продукта (КП) или валового национального (внутреннего) продукта (ВНП и ВВП). Очевидно, что относительное уменьшение средств, выделяемых на нужды охраны природы, может создать лишь видимость роста ресурсов для потребления и накопления, так как их большая часть будет расходоваться на компенсацию потерь от экологических нарушений. Поэтому для ис-

тинной характеристики конечных результатов развития экономики следует применять показатель чистого конечного продукта (ЧКП), который исчисляется путем вычленения из величины конечного продукта ущерба от экологических нарушений:

$$\text{ЧКП} = \text{КП} - \text{ЭУЗ}, \quad (4)$$

где ЭУЗ - экономический ущерб от загрязнения окружающей среды.

Таким образом, природоохранная стратегия, направленная на снижение возможного ущерба от загрязнения, приведет к минимизации конечного продукта.

Важнейшим итоговым показателем функционирования экономики является экономическая эффективность общественного производства. Природные ресурсы как составная часть ресурсов производства чаще всего не находят отражения в расчетах этого показателя ни на одном уровне хозяйственного управления (региональном, отраслевом, государственном). Однако, все возрастающая роль ресурсов природы как производственного фактора обусловила появление потребности их учета при определении экономической эффективности общественного производства. Отсутствие такого учета способствовало реализации не всегда объективно лучших с позиций рационального природопользования решений, приводило к преждевременному исчерпанию многих наиболее экономичных источников природных ресурсов, удовлетворению потребностей за счет более дорогостоящих.

Отражение природного фактора в расчетах экономической эффективности – один из инструментов повышения действенности хозяйственного механизма. Нами была предложена методика учета природоресурсной составляющей при определении региональной экономической эффективности производства посредством включения в ее расчет цен на используемые в производстве ресурсы природы. При расчетах эффективности на различных уровнях управления необходимо брать именно цену, а не величину экономической оценки, поскольку цена характеризует природные ресурсы как ресурсы производства в полном объеме, сопоставимом с другими производственными ресурсами.

Формула определения интегрального показателя региональной экономической эффективности с учетом природоресурсной составляющей ($\text{Э}_{\text{пр}}$) в общем виде представляет собой соотношение чистой продукции и приведенных затрат на ее получение:

$$\text{Э}_{\text{пр}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{ЧЦ}_i^{\phi}}{\sum [(c + v) + (v + a)^n * p^n]_i + \sum_{j=1}^m \text{Ц}_j} \quad (5)$$

где $i(l,n)$ - индекс отраслей, входящих в региональную народнохозяйственную систему;
 ЧЦ_i^{ϕ} - фактически созданная в i -й отрасли чистая продукция;
 $(c + v)$ - фактические издержки производства i -й отрасли (себестоимость);
 p^n - среднеотраслевой норматив рентабельности;
 $(v + a)^n * p^n$ - нормативная величина прибавочного продукта, создаваемого в i -й отрасли хозяйства региона;

$j(l,m)$ - индекс природных ресурсов, используемых в отраслях регионов;
 ζ_j - цена j -го природного ресурса.

Однако, исходя из изложенной выше концепции, чистая продукция региона (отрасли) или конечный продукт в масштабах всего народного хозяйства с учетом требований экологического императива должны быть уменьшены на величину возможного экономического ущерба от загрязнения окружающей природной среды производством. Откорректировав на этой основе формулу (5), унифицированный для всех уровней управления (регионального, отраслевого, народно-хозяйственного) показатель экономической эффективности общественного производства в упрощенном виде может быть определен в следующем образом:

$$\mathcal{E}_{np} = \frac{KП - \mathcal{E}УЗ}{З + \zeta_{np}} = \frac{ЧКП}{З + \zeta_{np}} \quad (6)$$

где $З$ - издержки производства (приведенные затраты);
 ζ_{np} - цена природных ресурсов, вовлеченных в хозяйственный оборот;
 $ЧКП$ - величина чистого конечного продукта.
Остальные обозначения приведены выше.

Выводы. Учет природоресурсной составляющей в показателях эффективности нацелен как на экономию ресурсов природы, так и на снижение вредного воздействия на окружающую среду, поскольку экономическая эффективность возрастает при снижении потребления природных ресурсов и сокращении возможного экономического ущерба от техногенного загрязнения окружающей среды.

Литература

1. Закон Украины "Об экологической экспертизе" // Ведомости Верховной Рады Украины, 1998. – № 41. – С. 39-59.
2. Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" від 25 червня 1991р. // Відомості Верховної Ради України, 1991. – № 41. – Ст. 546.
3. Александров И. А. Экономический рост и окружающая среда. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. – 158 с.
4. Бобылев С. Н., Ходжаев А. Ш. Экономика природопользования. — М., 1997
5. Гончаров В. М., Пащенко Т. В., Харьковський Б. Т. Недодаєва Н. Л., Ковшаров О. В. Промислова Екологія та її економічний аспект /За загальною ред. д – ра екон. наук, засл. діяча науки і техніки України В. М. Гончарова. – К.: Техніка, 1996. – 160 с.

Чиж В.І., Ключ Ю.І.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У результаті проведених досліджень встановлено, що в умовах посилення глобально-технічної конкуренції роль і значення інноваційного менеджменту істотно розширюється. Його варто оцінювати як діяльність, що забезпечує розвиток підприємства. Займаючи особливе місце в системі керування підприємством, контролінг здійснює інформаційне забезпечення прийняття рішень із метою оптимального використання існуючих можливостей, об'єктивної оцінки сильних і слабких сторін підприємства, а також для запобігання банкрутства й кризових ситуацій. Літ. дж. 4

Проблема. В сучасних умовах будь-яке підприємство функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища. Діяльність підприємства спрямована на завоювання і утримання переважної частки ринку, на досягнення переваги над конкурентами, що потребує інноваційних підходів. Як показує аналіз сучасного стану нововпроваджувального процесу, основними суб'єктами інноваційної діяльності є промислові підприємства.

Аналіз останніх досягнень. Питання інноваційного розвитку економіки, формування інноваційної системи розглядалися у наукових працях Амощі О.І., Алексєєва І.В., Білопольського М.Г., Бовіна О.О., Воронко Н.О., Гальчинського А.С., Гамана М.В., Гончарової Н.П., Дація О.І., Жилинської О.І., Захарченка В.І., Ілляшенка С.М., Кармінського О.М., Моторнюк У.І., Мосія О.Б., Мухамедьярова О.М., Пашути М., Райзберга Б.А., Сухорукова А.І., Федулової Л., Чеберкуса Д.В., Шарка М., Шингура М.В., в яких автори приділяють увагу питанням законодавчого регулювання інноваційної діяльності, функціям держави щодо стимулювання та підтримки діяльності підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність. Ці наукові пошуки стосуються здебільшого процесів формування сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності в національних межах та майже не торкаються вирішення питань поширення та впровадження інновацій у певних галузях національної економіки.

Мета статті полягає в тому, щоб обґрунтувати ефективність використання методів контролінгу в управлінні інноваційним процесом на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток підприємства зумовлює зміну виробничої функції підприємства - техніко-технологічні інновації, а також її результатів - товарно-продуктні інновації. І в тому, і в іншому випадку ми маємо справу з матеріально-технологічними інноваціями. Саме їх розробка, впровадження і реалізація є основною сферою доповнення інноваційного менеджменту. Інноваційний менеджмент є сукупністю принципів, методів і форм управління інноваційними процесами [2].

В умовах посилення глобально-технічної конкуренції роль і значення інноваційного менеджменту істотно розширюється. Його слід оцінювати як діяльність, яка забезпечує розвиток підприємства. Характеристика інноваційного процесу як об'єкту управління включає три аспекти: по-перше, розкриття змісту інноваційного циклу; по-друге, чітке уявлення про інновації по їх наочному (речовинному) змісту; по-третє, виявлення особливостей інноваційної діяльності і науково-технічних розробок, спрямованих на створення новин.

Ефективне управління інноваціями багато в чому залежить від інноваційного циклу, правильного виявлення меж його складових частин, а також пізнання закономірностей їх розвитку. Важливою характеристикою інноваційного циклу є розгляд його як послідовного і безперервного процесу, що здійснюється в часі і складається з логічно взаємозв'язаних стадій і етапів [4].

Найпростішою моделлю інноваційного процесу служить інноваційний ланцюг, який є повним науково-виробничим циклом, що складається з самостійних ланок: наука - виробництво - споживання. Ланка "наука" складається з чотирьох стадій: фундаментальні, пошукові і прикладні дослідження, технічні розробки. Ланка "виробництво" включає освоєння виробництва продукції і власне виробництво продукції. Ланка "споживання" складається з двох стадій: розповсюдження новин і їх використання.

В інноваційному циклі промислове підприємство як суб'єкт інноваційної діяльності задіяно на етапі виробництва. Освоєння виробництва продукції припускає повну інформаційну, технічну і організаційну підготовку до промислового виробництва продукції. На стадії виробництва у міру необхідності можуть проводитися виробничі дослідження, ціль яких полягає в підготовці рекомендацій по поліпшенню характеристик продукції, що випускається, вдосконаленню технології і організації виробничого процесу, зниженню витрат на виробництво продукції. В ході проведення виробничих досліджень можуть з'являтися ідеї для майбутніх новин.

Аналіз практики впровадження інновацій у виробництво дозволяє затверджувати, що цей процес протікає в даний час багато в чому довільно, відсутня єдина скоординована стратегія заходів, що проводяться, недостатньо пропрацьовано чіткі схеми передачі інформації. Найважливіше значення в створенні нововведень мають зворотні зв'язки. Інформація зворотного зв'язку робить значний вплив на ефективність інноваційних процесів. Кожний підрозділ, що бере участь в створенні нововведення, зацікавлений в отриманні інформації про результати інших етапів.

Інновації на підприємстві можна розглядати як окремі проекти, а управління проектними роботами із створення нових продуктів і технологій зв'язано із значними ризиками і невизначеністю. Чим більший і дорожчий проект, чим вищі вимоги до термінів його реалізації, тим більші вимоги висувають до системи управління проектами. Не йдеться про більш жорсткий контроль: необхідна концепція управління, що включає всі компоненти сучасного менеджменту і відповідає вимогам до систем управління в умовах високої динамічності ринків. Як таку концепцію пропонується використовувати концепцію контролінгу [3].

Система контролінгу - це принципово нова концепція інформації і управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізовує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства.

Контролінг ґрунтується на наукових досягненнях різних дисциплін: економічної теорії, аналізу господарської діяльності, бухгалтерського обліку, планування, менеджменту, кібернетики, соціології. Для оволодіння контролінгом необхідний широкий кругозір і здатність мислити аналітично, а крім того, потрібні знання по широкому спектру предметів, пов'язаних з економікою, управлінням, кібернетикою. Слід мати на увазі, що не існує готових рішень для всіх проблем, з якими може зіткнутися підприємство. Реальні економічні проблеми завжди нестандартні і запутані, а часу і початкової інформації для їх вирішення звичайно недостатньо. Тому слід навчитися сміливо комбінувати різні підходи, застосовувати весь

накопичений багаж знань для пошуку творчих рішень в умовах невизначеності і неповної інформації.

Контролінг, будучи обліково-аналітичною підсистемою в інформаційно-аналітичній системі управління підприємством, служить основою для його роботи. При цьому, контролінг можна представити систематичним, розвиваючим традиційні бухгалтерські, аналітичні й інші прийоми, що використовуються ним, і способи; і проблемним, дозволяючим розробити дієві управлінські рішення як оперативного, так і стратегічного характеру. Обидві ці частини тісно зв'язані між собою.

Знаходячись на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю і координації, контролінг займає особливе місце в управлінні підприємством: він зв'язує воєдино всі ці функції, інтегрує і координує їх, причому не підміняє собою управління підприємством, а лише перекладає його на якісно новий рівень. Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, забезпечуючим зворотний зв'язок в контурі управління.

Служби контролінгу в процесі виконання своїх функцій використовують велику кількість методів. Поряд з окремими загальнометодологічними та загально-економічними методами використовуються специфічні. Основні загально-економічні та специфічні методи контролінгу зображено на рис. 1.

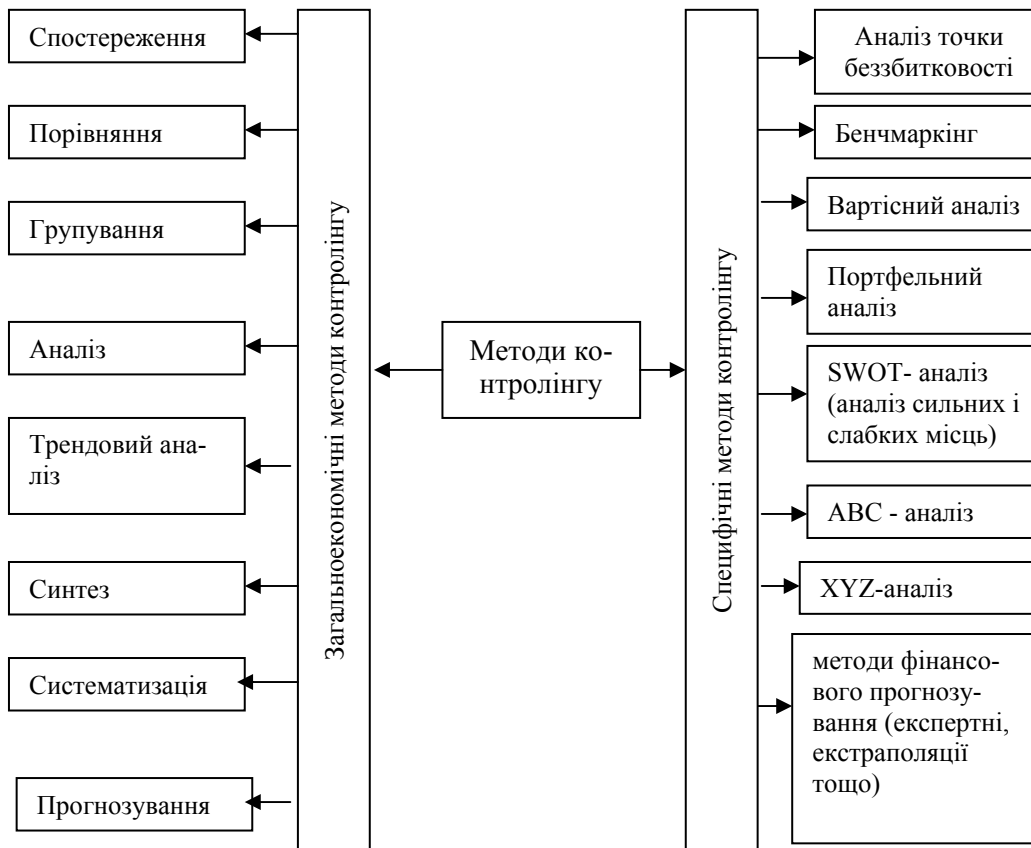


Рис. 1. Основні специфічні методи контролінгу [1]

Розглянемо детально сутність специфічних методів, які забезпечують управління інноваційними процесами.

Дійовим інструментом розрахунку ціни, планування прибутку підприємства та асортименту продукції є визначення точки беззбитковості та необхідної суми покриття. Цей метод контролінгу зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (за стабільних умовно постійних витрат), за якого підприємство може, з одного боку, забезпечити беззбиткову операційну діяльність у плановому періоді, з іншого — створити умови для самофінансування підприємства. Точка беззбитковості характеризує обсяг реалізації продукції за якого прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка від реалізації продукції відповідає валовим затратам на її виробництво та реалізацію. Точку беззбитковості називають також точкою "порогового" прибутку чи точкою рівноваги. Розглядаємий метод побудований на тезі, що із збільшенням обсягів реалізації величина умовно постійних витрат на одиницю продукції зменшується.

Важливим інструментом аналізу конкурентоспроможності підприємства є бенчмаркінг. Бенчмаркінг (від англ. benchmarking – встановлення контрольної точки) — це перманентний, безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів.

Вартісний аналіз — це метод контролінгу, що полягає в дослідженні функціональних характеристик продукції, яка виробляється, на предмет еквівалентності їх вартості та корисності. Отже, в центрі уваги вартісного аналізу перебувають функціональні та вартісні параметри продукції (робіт, послуг), саме тому цей вид аналізу позначають також як функціонально-вартісний. У ході аналізу здійснюється класифікація функцій продукту у розрізі функціональних класів: головні, додаткові та непотрібні. На основі цього розробляються пропозиції щодо мінімізації затрат на виконання кожної функції, а також щодо анулювання другорядних функцій, які потребують значних затрат.

Портфельний аналіз — ефективний інструмент стратегічного контролінгу. Традиційно цей інструмент використовується при оптимізації портфеля цінних паперів інвестора. Фінансист під терміном "портфоліо" розуміє оптимальний з погляду комбінації ризику та прибутковості набір інвестицій (концепція оптимізації портфеля інвестицій Марковіца, модель оцінки капітальних активів). В основі портфельного аналізу покладено два оцінні критерії: теперішня вартість очікуваних доходів від володіння цінними паперами (проценти, дивіденди) і рівень ризиковості вкладень.

Метод контролінгу ABC-аналіз використовується при селективному відборі найцінніших для підприємства постачальників і клієнтів, найважливіших видів сировини і матеріалів, найвагоміших елементів затрат, найрентабельнішої продукції, найефективніших напрямів капіталовкладень. ABC-аналіз полягає у виявленні та оцінці незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників. Згідно з цим методом досліджувана сукупність, наприклад запаси сировини та матеріалів, ділиться на три частини:

група А — запаси, які є найціннішими з погляду їх вартості, однак можуть використовуватися підприємством у незначній кількості в натуральному виразі;

група В — середні за величиною запаси як у кількісному, так і в грошовому виразі;

група С — запаси з найбільшою часткою в натуральному виразі, однак незначні з погляду їх вартості.

Одним з важливих методів стратегічного контролінгу є так званий аналіз сильних (Strength) і слабких (Failure) місць, а також наявних шансів (Opportunity) і ризиків (Threat). В економічній літературі цей вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз (SWOT-analysis). Даний вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції. На основі результатів аналізу ендogenous середовища розробляються рекомендації щодо усунення наявних слабких місць та ефективного використання існуючого потенціалу (сильних сторін).

У результаті SWOT-аналізу екзогенного середовища виявляється позитивний і негативний вплив на підприємство ззовні. На основі цього виробляються пропозиції стосовно нейтралізації можливих ризиків та використання додаткових шансів.

Інноваційні рішення звичайно зустрічають опір тих, хто звик працювати старими методами. Тому служба контролінгу зобов'язана активно впливати на працівників, що гальмують прогрес постійного оновлення всієї діяльності підприємства, особливо у сфері менеджменту, шляхом використання методів контролінгу, які сприяють максимізації прибутку та вартості капіталу при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності.

Для досягнення позитивних результатів в здійсненні інноваційної стратегії розвитку підприємства необхідна організація служби контролінгу, визначення її місця в організаційній структурі підприємства, аналіз інформаційних потоків і можливих варіантів упровадження контролінгу на підприємстві.

Література

1. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г.Примаков, С.Г. Фалько. - М: Финансы и статистика, 1998.
2. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2004.
3. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой. - СПб.: Питер, 2003.
4. Управление инновациями в организациях: Учебное пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Черединова, В.А. Якимович. - М.: Омега-л, 2006

УДК 336.13.+ 658.1

Чумаченко Н.Г., Костырко Л.А.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Критически проанализированы тенденции современного развития предприятия и на их основе раскрыты противоречия, препятствующие его устойчивому развитию. Рассмотрены предпосылки формирования финансовой стратегии, методологические аспекты, финансовые проблемы и выбор стратегических ориентиров, исследована сущность категории "финансовая устойчивость".

Постановка проблемы. Развитие рыночных отношений в экономике Украины требует существенного изменения подходов к определению стратегических целей и задач экономического развития предприятия, и прежде всего его

финансовой стратегии. Для определения предпосылок ее формирования необходим анализ и критическая оценка современного финансово-экономического состояния предприятий реального сектора экономики в контексте выявления проблем и противоречий, которые требуют неотложного решения.

Недостаточность опыта ряда украинских предприятий в разработке и реализации финансовой стратегии в условиях неопределенности рыночной среды, неоднозначность концептуальных подходов к трактовке самого понятия "финансово-экономическая устойчивость", недостаточная проработанность методических и практических вопросов по управлению финансово-экономической устойчивостью предприятия требуют углубления научных исследований в этой сфере. Такие важные аспекты финансового управления, как формирование механизма финансовой стратегии и диагностики потенциала финансово-экономической устойчивости, пока еще учитываются недостаточно полно, что существенно снижает его эффективность. Это обуславливает поиск путей и средств определения оптимальных финансовых пропорций устойчивого развития предприятия.

В экономической науке Украины прослеживается постоянный научный интерес к исследованию проблем стратегии устойчивого развития. Следует напомнить, что идея "устойчивого развития" получила отражение в концепции общего развития и принципах экономики провозглашенных на Всемирной конференции ООН в Рио-де-Жанейро в 1992 г., на Саммите РИО – 92 + 10 (2002 г.). Ключевые принципы этой концепции получили развитие в разработках Совета по исследованию производительных сил Украины Национальной академией наук Института экономики НАНУ и Института географии НАНУ, в частности проекта Концепции устойчивого развития Украины (1997 г.), а затем Концептуальных основах стратегии экономического и социального развития Украины на 2002-2011 гг., которые отражают национальное видение последствия проблем устойчивого развития [9].

Особенностью этой Концепции была ориентация на такие ключевые приоритеты: (1) обеспечение развития и социальных гарантий человечества; (2) макроэкономическое преобразование и социальная направленность трансформируемой на рыночных началах структуры материального производства и потребления; (3) эколого-экономическая политика государства. В период поступательного движения к созданию собственной модели экономического развития как на макроуровне, так и микроуровне одним из важных вопросов является поиск путей и способов сбалансирования.

Эти аспекты стали предметом исследований ряда известных ученых В. Амитана, Ю. Денисова, А. Амоши, А. Гальчинского, М. Долишнего, В. Кравцова, Н. Чумаченко, М. Иванова, И. Лукинова, Л. Масловской, В. Опарина, В. Федосова [6; 7]. Анализ этих разработок свидетельствует о том, что теория экономического развития охватывает и разрешает широкий круг проблем: экономических, социальных, политических, институциональных. В данном направлении наибольшее внимание уделяется системному исследованию теории и практики управления региональной экономикой и разработки механизма специфических региональных стратегий и программ экономического развития.

Вместе с тем, решение проблем экономического развития Украины требует усиления внимания и наличия новых подходов к разработке стратегии развития предприятий реального сектора экономики. Идет речь о необходимости адаптации предприятий к действующим условиям экономических трансформаций на основе формирования целостной концепции адаптивного механизма финансовой стратегии устойчивого развития предприятия.

Решение этой проблемы в теоретическом плане предлагается осуществить на основе развития методологических положений по формированию концептуальной модели механизма финансовой стратегии устойчивого развития

предприятия, а в прикладном – формирования адаптивного механизма ее реализации.

Цель статьи – формирование предпосылок механизма финансовой стратегии предприятия, обоснование стратегических ориентиров устойчивого развития предприятия, идентификация финансовых проблем и возможных путей их решения.

Изложение основного материала. Исходным началом формирования механизма финансовой стратегии устойчивого развития является исследование двух аспектов: (1) систематизация и конкретизация понятий и экономических категорий, на которых будем основываться в процессе исследования; (2) исследование и анализ тенденций современного развития предприятий, с целью раскрытия противоречий, которые препятствуют их устойчивому развитию и обоснование предпосылок соответствующего механизма финансовой стратегии.

Первый аспект. В научной литературе понятие "устойчивое развитие", в определенной мере, связывается с понятиями "устойчивость", "равновесие", "пропорциональность". Так, Большой экономический словарь содержит такое определение устойчивости, как: стабильность, постоянство, неподвластность риску потерь и убытков. С. Ожегов и Н. Швецова трактуют устойчивость как стоящий, держащийся твердо, не колеблясь, не падая [8, с. 841].

По мнению Л. Масловской словосочетание "устойчивое развитие" отражает, с одной стороны, равноценность составляющих в триаде "природа – социум – экономика", а с другой, – качественные сдвиги в общественно-природном взаимодействии [7, с. 46-54]. Как видим, в данном определении прослеживается экологический аспект. Несколько иначе понимают сущность устойчивого развития ученые-экономисты, которые на уровне предприятия различают два типа устойчивости: равновесие и "гомеостазис" [1, с. 46; 2, с. 15; 11]. При этом, следует различать устойчивость системы управления, системы показателей и устойчивого функционирования. Устойчивое функционирование зависит от динамичности показателей, непрерывности деятельности предприятия и стадий экономического развития. Кроме того, устойчивость системы определяется положением равновесия, изменение которого приводит к устойчивому или кризисному состоянию экономической системы. Это требует проведения анализа и оценки финансовых показателей, характеризующих экономическое развитие предприятия. В этой связи, в данной работе, особое внимание сосредоточено на финансовом аспекте решения проблем устойчивого развития и экономических категориях: "финансово-экономическая устойчивость", "финансовое равновесие", "потенциал финансово-экономической устойчивости", которые являются одновременно конечной оценкой эффективности деятельности предприятия и интегральной характеристикой устойчивого развития предприятия.

Проведенный анализ сущности экономической категории "финансовая устойчивость" [1; 2; 7; 10; 11] позволил выявить три направления: 1) финансовая устойчивость – ликвидность или гарантированная платежеспособность; 2) финансовая устойчивость – стабильное превышение доходов над расходами; 3) финансовая устойчивость – состояние финансов предприятия, которое характеризуется определенным набором финансовых показателей.

По первому направлению следует обратить внимание на то, что экономическая категория "финансовая устойчивость" значительно шире, чем гарантированная платежеспособность, так как категория "финансовая устойчивость" – это интегральная характеристика способности предприятия как системы трансформировать финансовые ресурсы с максимальной экономической выгодой и минимальным риском.

По второму направлению следует заметить, что превышение доходов над расходами характеризует показатель прибыльности, который является обобщающей характеристикой эффективности деятельности предприятия. Однако по своей природе показатель финансовый результат – величина вероятностная, поскольку он зависит от влияния множества объективных и субъективных факторов. Отсюда следует, что показатель прибыльности можно использовать лишь в качестве частной характеристики, отражающей ретроспективные возможности обеспечения финансовой устойчивости.

Касаясь третьего направления, необходимо подчеркнуть, что известные методики оценки финансовой устойчивости объединяют различные наборы показателей, которые в основном ограничиваются обобщающимися аналитическими показателями пассивов без учета изменений активов предприятия. Такие расхождения в понятии экономической категории финансовой устойчивости вызваны тем, что разные группы пользователей аналитической информации вкладывают в это понятие разный смысл. Кроме того, необходимо подчеркнуть, что разные ученые стремились оценить различные стороны финансово-экономической деятельности предприятия. По сути, такие подходы к исследованию финансовой устойчивости упрощают данное понятие, связывая его с отдельными характеристиками финансового состояния предприятия, такими как ликвидность, платежеспособность, финансовая независимость, деловая активность. При этом глубокое содержание данного понятия остается нераскрытым.

Для раскрытия методологической основы устойчивого развития предприятия необходимо воспользоваться экономической категорией "финансовая устойчивость" в соединении с термином "потенциал". В этой связи рассмотрим фундаментальную основу экономической категории "потенциал" и специфику его назначения. Подчеркнем, что понятие "потенциал" широко используется в экономической литературе для определения потенциальных возможностей развития экономической системы в определенной области. Поэтому его традиционно рассматривают в соединении с другими терминами "производственный потенциал", "экономический потенциал", "финансовый потенциал", "кадровый потенциал", "ресурсный потенциал".

Основываясь на общих методологических положениях потенциала, следует обратить внимание на следующие его ключевые характеристики: (1) потенциал отображает совокупность свойств, созданных экономической системой в процессе формирования, которые предопределяют возможную непрерывность ее развития; (2) потенциал отображает степень использования действительных потенциальных возможностей экономической системы; (3) потенциалу присуще свойство интегральности, которое проявляется в интегральной характеристике элементов текущего и будущего развития системы. Иначе говоря, потенциал – это комплексная характеристика, отображающая эффективность функционирования предприятия. Отсюда не вызывает сомнения целесообразность использования экономической категории "потенциал" для оценки финансово-экономической устойчивости предприятия.

По этому поводу Юджин Ф. Бригхэм отмечает, что в основе устойчивого финансового состояния предприятия лежат два взаимозависимых фактора: действительные активы, которые обеспечивают прибыль и необходимый объем наличности, а также возможности роста, то есть новых капиталовложений, которые приведут к увеличению объемов прибыли и наличности в будущем [4, с. 52].

Это еще раз убеждает, что природа финансово-экономической устойчивости определяется закономерностью воспроизводственных процессов капитала, то есть генерацией прибыли в новую стоимость предприятия. Как экономическая категория она зависит от условий и перспектив роста или снижения эффектив-

ности финансово-экономической деятельности, то есть отображает не только состояние действительного потенциала на данный момент времени, но и неиспользованные финансовые возможности. Речь идет об интегральном свойстве экономической категории "потенциал финансово-экономической устойчивости", которую можно охарактеризовать на основе совокупной оценки таких характеристик, как "эффективность", "финансовое равновесие" и "риск". Исходя из этого, потенциал финансово-экономической устойчивости необходимо определять на основе соотношения элементов, формирующих стоимость предприятия, устанавливая границы состояния и поведения чистых активов и пассивов предприятия. При таком определении потенциал финансово-экономической устойчивости можно представить тремя группами элементов, которые в совокупности характеризуют состояние и потенциальные возможности предприятия по поддержанию и обновлению стоимости предприятия: эффективность операционной, эффективность финансовой деятельности и финансовое равновесие. Совокупность таких характеристик потенциала финансово-экономической устойчивости является, на наш взгляд, достаточной, чтобы дать его комплексную оценку.

Использование данной экономической категории позволит адекватно оценить, с одной стороны, состояние объекта исследования, а с другой, – синергический эффект реализации финансовой стратегии устойчивого развития, в частности: (1) результат взаимодействия действительного ресурсного потенциала и неиспользованных возможностей; (2) оценку новых потенциальных возможностей генерировать, поддерживать и обновлять стоимость предприятия без существенных изменений производственной мощности. Научно обоснованная величина потенциала финансово-экономической устойчивости является надежным аналитическим базисом выбора финансовой стратегии устойчивого развития предприятия. Это связано с тем, что потенциал финансово-экономической устойчивости в целом отражает адекватное реагирование на условия окружающей среды, которые динамично изменяются. Отсюда понятна взаимосвязь категорий "финансово-экономическая устойчивость" и "финансовое равновесие", которая обосновывается далее.

Второй аспект. Для выяснения предпосылок формирования финансовой стратегии требуется выполнить анализ и дать критическую оценку современного финансово-экономического состояния предприятий реального сектора экономики, с целью выявления проблем и противоречий, которые требуют неотложного решения. В целом, положительно оценивая общую тенденцию экономического роста и улучшения макроэкономических показателей за последние три года (2004-2006 гг.), следует отметить, что реальный сектор хозяйствования пока не является решающим фактором подъема национальной экономики. Общесистемный кризис, который охватил большинство промышленных предприятий Украины, привел к снижению финансово-экономического потенциала ряда хозяйствующих субъектов, и к существенному обострению финансовых проблем почти по всему спектру экономических отношений. В этой связи можно выделить четыре группы проблем.

Первая группа проблем связана с анализом воспроизводственных процессов в реальном секторе экономики и оценкой влияния на них различных факторов. В связи с дефицитом финансовых ресурсов и неудовлетворительными последствиями их вложений усложняются воспроизводственные процессы, которые способны обеспечить устойчивое развитие промышленных предприятий.

Экономические показатели, характеризующие тенденции влияния макроэкономических факторов на экономические процессы в Украине показывают, что в 2001-2006 гг. имела место тенденция роста объема промышленной продукции: 2004 г. – 129,1%; 2005 г. – 127,9%; 2006 г. – 121,8% [12]. Как видно из графика на

рис. 1, инвестиции в обновление основного капитала также росли. Темп роста инвестиций в основной капитал в 2006 г. составил 134,5%. Соотношение инвестиций в основной капитал к ВВП за 2001-2006 гг. выросло на 46%.

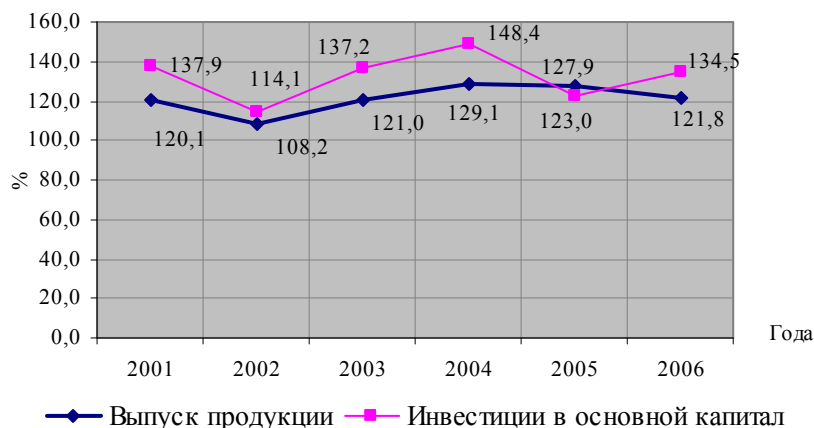


Рис. 1. Динамика выпуска продукции и инвестиций в основной капитал

Анализируя динамику структуры капитальных вложений и результаты сравнения структуры промышленного производства и инвестиций в 2006 г. по Украине (рис. 2), можно утверждать, что почти по всем отраслям темпы роста инвестиций опережали темпы роста валового выпуска продукции. Это явилось следствием финансовых диспропорций в деятельности предприятий, а именно в источниках финансирования, направлениях их использования и размещения.

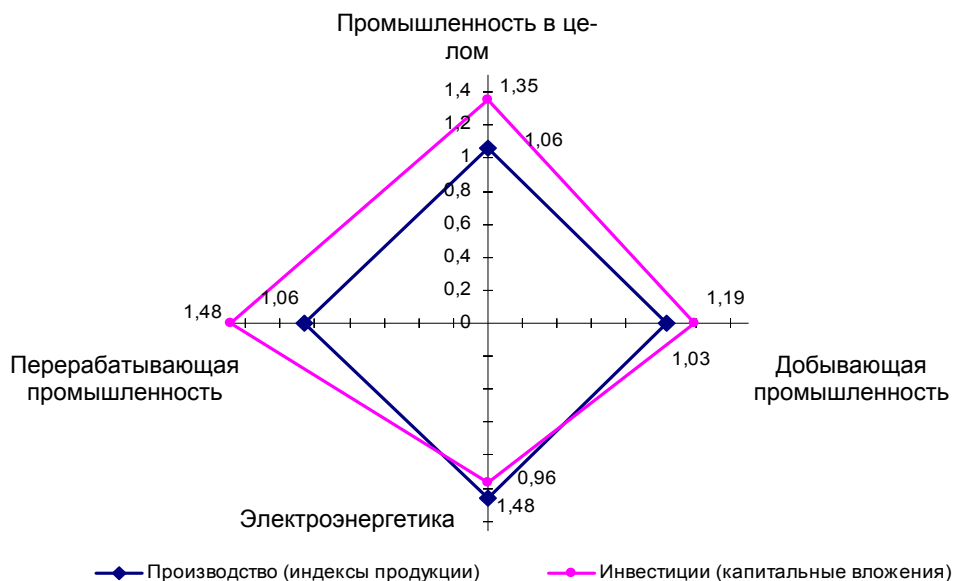


Рис. 2. Сравнение структуры производства и инвестиций в промышленности Украины за 2006 г.

Вторая группа проблем связана с закономерностями сложившихся тенденций накопления источников роста стоимости предприятий. Проведенный анализ структуры первичного денежного потока предприятий реального сектора экономики Украины за 2005 г. позволяет сделать вывод, что на данном этапе еще не созданы условия для устойчивого роста их стоимости. Входящий денежный поток по предприятиям в 2005 г. составил 38,4% добавленной стоимости, из которых 23,0% поток чистой прибыли, 15,4% - амортизационный поток (рис. 3) [12]. Кроме того, 61,6% добавленной стоимости предприятиями изымается государством в порядке перераспределения.

Несмотря на улучшение ситуации против предыдущего года, доля накопленного чистого дохода незначительна – 3,2% валовой добавленной стоимости к перераспределению. Это и есть верхнее ограничение роста стоимости предприятий реального сектора экономики. Даже учитывая амортизационный поток (15,4%) в распоряжении предприятия остается всего лишь 38,4% добавленной стоимости, что значительно ниже валовой прибыли (70-75%).

Как следствие, индексы роста стоимости к распределению в реальном секторе экономики Украины снизились за период 2001-2005 годы на 0,30 (с 1,426 до 1,116) [12]. Такая тенденция вызвана в основном ограничением внутренних источников финансирования.

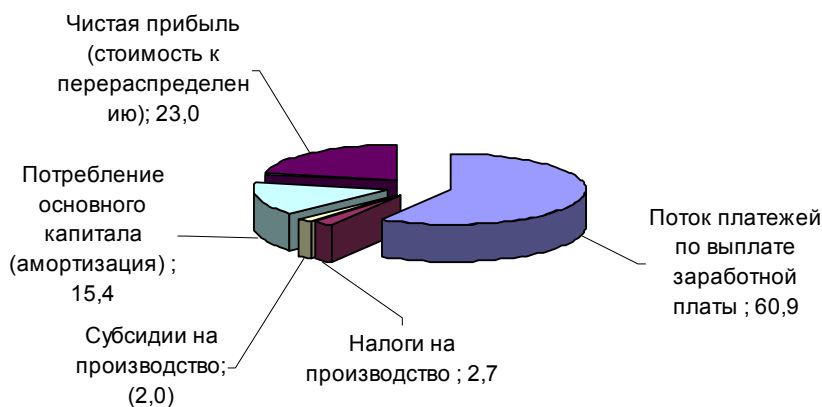


Рис. 3. Первичный денежный поток предприятий реального сектора экономики Украины в 2005 г., %

Оценивая влияние структуры капитальных вложений по источникам финансирования на развитие реального сектора Луганского региона, следует подчеркнуть, что как и в предыдущие годы основным источником финансирования были и остаются оборотные средства: 2004 – 91,97%, 2005 – 90,09 %, 2006 г. – 81,7%, 2007 – 91,11 (на 1 июля) (табл. 1).

Результаты анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятий промышленности свидетельствуют о неблагоприятной тенденции: замедление оборачиваемости оборотных средств, превышение кредиторской против дебиторской задолженности, высокая доля кредиторской задолженности. По состоянию на 1 июля 2007 г. темп роста текущей дебиторской задолженности составил – 113,7 %, а кредиторской – 114,8 %. При этом доля просроченной задолженности составляет 15,2 % дебиторской и 14,6 % кредиторской задолженности [12].

**Динамика внутренних финансовых ресурсов предприятий
реального сектора экономики [12]**

Виды финансовых ресурсов	Годы							
	2004		2005		2006		2007 (на 1 июля)	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Оборотные средства								
номинальный объем	217012,8	91,97	243346,4	90,09	149838,1	81,7	308682,2	91,11
объем с учетом инфляции	193243,8	91,97	132917	94,78	148501,6	94,6	157364,9	98,31
Прибыль								
номинальный объем	18936,9	8,03	26759,4	9,91	33656,8	18,3	30114,4	8,89
объем с учетом инфляции	16862,8	8,03	7313,4	5,22	8461	5,4	2711,9	1,69
Итого								
внутренние финансовые ресурсы	235949,7	100	270105,8	100	183494,9	100	338796,6	100
объем с учетом инфляции	210106,6	100	140230,4	100	156962,6	100	160076,8	100

Как свидетельствуют данные табл. 1 возможности устойчивого развития промышленных предприятий крайне ограничены, поскольку по состоянию на август 2007 г. 33,8% предприятий убыточны и объем амортизационного фонда незначительный [12]. Установлено, что основными причинами ослабления роли амортизации как источника финансирования были: глубокий разрыв между амортизацией и относительной стоимостью средств производства вследствие роста цен и неадекватной индексации основных фондов в 1992, 1995, 1997 гг.; относительно низкие по сравнению с развитыми странами нормы амортизации и соответственно, слишком высокие нормативные сроки службы основных фондов, в первую очередь, промышленно-производственных. По сути, увеличение источников капиталовложений, связанных с амортизационной реформой, привело к ухудшению финансового состояния предприятий.

Характерной особенностью такого положения в воспроизводственных процессах стало усиление противоречий между элементами финансового равновесия и уровнем экономического развития предприятия. Поэтому бесспорно требует разрешения третья группа проблем, связанная с исследованием характеристик финансового равновесия.

Категория "финансовое равновесие" в арсенале экономической науки означает, во-первых, юридические требования и заботу кредиторов, и предполагает, что предприятие должно быть способно с помощью своих ликвидных средств погасить долги, когда это необходимо; во-вторых, должно поддерживать функциональное равновесие между источниками и их использованием, учитывая стабильность первых и предназначение вторых [3; 5, с. 44]. В данном определении прослеживается комплекс характеристик, с помощью которых можно произвести целостную оценку финансово-экономического состояния, факторов или условий изменения этого состояния, а также перспектив устойчивого развития предприятия.

Анализ процессов финансового равновесия на предприятиях реального сектора экономики подтверждает, что экономические категории "финансово-экономическая устойчивость" и "финансовое равновесие" взаимозависимы. В данном исследовании к элементам, характеризующим состояние финансового равновесия, отнесены ликвидность, эффективность операционной, финансовой деятельности, финансовая устойчивость и риск.

Характерной особенностью противоречий финансового равновесия в воспроизводственном процессе стало нарушение рациональной структуры активов, поскольку в совокупном объеме оборотных активов доля нефинансовых остается высокой. Вследствие дефицита собственных оборотных средств и снижения мобильности капитала большинство предприятий реального сектора экономики так и не смогли генерировать даже незначительный объем собственного капитала.

На данном этапе развития промышленных предприятий нарушение финансового равновесия вызвано, с одной стороны, противоречием между ликвидностью, рентабельностью и устойчивостью, несбалансированностью чистого оборотного капитала и текущих финансовых потребностей, а с другой – диспропорциями в структуре активов, в частности, незначительной доли ликвидных (финансовых) активов сроком погашения не более 3-х месяцев.

Характерная особенность неблагоприятных изменений финансовых пропорций – дефицит чистого оборотного капитала во всех отраслях обрабатывающей промышленности и значительная доля материальных затрат в структуре операционных расходов созданного продукта.

Независимо от специфики отрасли и положения предприятия на рынке, на большинстве исследуемых промышленных предприятий отчетливо прослеживается тенденция увеличения доли заемного капитала в структуре капитала.

Данная ситуация вызвана в первую очередь ростом кредиторской задолженности и других краткосрочных обязательств. Однако известно, что мобилизуемые таким образом финансовые ресурсы покрывают только часть текущих финансовых потребностей предприятия, поэтому они не могут быть определяющими источниками формирования основного капитала в первую очередь из-за небольших сроков их использования в финансово-экономической деятельности. Такое использование финансовых ресурсов всегда ведет к замедлению темпов роста и сокращению валовых инвестиций, а в периоды кризиса – к деинвестированию.

Высокая доля краткосрочных обязательств и ограниченный объем кредитов также не оказывали содействие развитию воспроизводственных процессов предприятий. Устойчивого результата они не дали, поскольку причины дефицита денежных средств в промышленности являются долгосрочными и структурными, обусловленными прежде всего противоречиями между элементами финансового равновесия и низким уровнем воспроизводства потенциала финансово-экономической устойчивости.

Такое положение явилось следствием типичных финансовых проблем, которые требуют устранения: (1) убыточной деятельности значительной части предприятий, которая привела к нарушению финансового равновесия и потери чистого оборотного капитала; (2) деформации структуры капитала, которая связана с отсутствием долгосрочных источников финансирования и высоким удельным весом краткосрочной кредиторской задолженности; (3) наличия противоречий между элементами финансового равновесия, а именно: между ликвидностью и рентабельностью; ликвидностью и финансовой устойчивостью; риском и финансовой устойчивостью. Даже на прибыльных предприятиях повышение рентабельности собственного капитала сопровождалось снижением коэффициентов финансовой автономии, обеспеченности запасов собственными оборотными средствами и ликвидности.

Нарушения структуры капитала (высокий удельный вес краткосрочных обязательств и ограниченный объем кредитов) также не способствовали повышению эффективности финансовой деятельности и обеспечению финансово-экономической устойчивости предприятий. Все это свидетельствует о том, что внешняя финансово-экономическая политика предприятий реального сектора

экономики в предыдущие годы имела характер краткосрочных спасительных мероприятий. Устойчивого результата они не дали, поскольку глубинные причины дефицита средств в промышленности являются долгосрочными и структурными, обусловленными противоречиями между элементами финансового равновесия и низким уровнем воспроизводственного потенциала финансово-экономической устойчивости. Таким образом, негативные тенденции развития предприятий свидетельствуют о том, что действующий в настоящее время механизм управления финансово-экономической деятельностью является недостаточно эффективным и не имеет надлежащей научно-методической основы. В нем, в частности, отсутствуют такие ключевые составляющие, как формирование адаптивного механизма финансовой стратегии устойчивого развития предприятия, надежные методы обеспечения и регуляции ее реализации.

Важным направлением решения отмеченных проблем является применение системного подхода, который позволяет в современных условиях и на положениях теории финансов определить закономерности устойчивого развития предприятия. Его использование позволяет определить границы финансово-экономической устойчивости объекта исследования и учесть наиболее существенные внутренние и внешние факторы, которые влияют на последующее развитие предприятия.

Поскольку рыночная стоимость любой фирмы реализует конечные финансовые интересы ее владельцев, поэтому в качестве вектора движения следует обозначить не максимизацию прибыли, а рост собственного капитала, то есть воспроизводство стоимости предприятия. Такой вывод подтверждается известной теорией максимизации стоимости предприятия [4].

Основываясь на допущении неопределенности рыночной среды, следует подчеркнуть, что система стратегических ориентиров предприятия не остается неизменной: с течением времени, с изменением поведения взаимодействующих субъектов внешней среды и, наконец, с общими изменениями, происходящими в окружающей среде, могут изменяться формулировки интересов и их приоритетность. Некоторые стратегические ориентиры могут вообще утратить свою актуальность и, наоборот. В системе интересов могут появиться новые, ранее отсутствующие. После формирования стратегических ориентиров необходимо выделить те из них, которые впоследствии будут выделены в качестве приоритетных. Принципиальная характеристика стратегических ориентиров, представлена в табл. 2.

В качестве генеральной цели финансовой стратегии устойчивого развития предприятия определено сохранение и обновление его стоимости. На достижение этой цели обращали внимание многие исследователи, поскольку именно стоимость является наилучшим критерием комплексной финансовой оценки, адекватно отражающей его финансовое благополучие и перспективы экономического развития. А так как стоимость предприятия реагирует на любое ухудшение ситуации в настоящем или будущем периодах, то снижение рентабельности, платежеспособности, потеря конкурентных позиций – все это сказывается на стратегическом потенциале предприятия, а через короткий промежуток времени – на уменьшении курсовой стоимости акций. Международный опыт также убеждает, что во многих успешно функционирующих компаниях стоимость бизнеса является важнейшим объектом принятия ключевых управленческих решений.

**Принципиальная характеристика стратегических ориентиров
устойчивого развития предприятия**

Направления	Стратегические задачи	Приоритетные аспекты
Стратегия устойчивого развития предприятия	Воспроизводство стоимости предприятия	Обеспечение финансовой устойчивости Рост собственного капитала Минимизация риска
1. Эффективность операционной деятельности	Минимизация издержек Максимизация ресурсоотдачи	Безубыточность операционной деятельности Эффективное использование производственного потенциала
2. Эффективность финансовой деятельности	Максимизация прибыли	Повышение рентабельности Ускорение оборачиваемости оборотного капитала Оптимизация структуры капитала Повышение эффективности финансовой деятельности
3. Финансовое равновесие	Обеспечение финансового равновесия	Поддержание ликвидности Эффективность финансовой деятельности Обеспечение финансовой устойчивости

Предложенная структуризация стратегических ориентиров предприятия позволяет акцентировать внимание на внутренних и внешних факторах, влияющих на эффективность финансово-экономической деятельности предприятия, сделать предварительные выводы о его способности к устойчивому развитию.

Литература

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.-практ. пособие. - М.: Дело и Сервис, 1998. – 256 с.
2. Александров І.О. Моделі економічної динаміки і система національних розрахунків. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1998. – 100 с.
3. Біла О.Г. Робочій капітал – передумова поточної ліквідності підприємства //Фінанси України. – 2003. - №10. – С. 56-61.
4. Бригхэм ЮджинФ. Энциклопедия финансового менеджмента: Сокр. пер. с англ. / Ред. кол.: А.М. Емельянов, В.В. Воронов, В.И. Кушлин и др. – 5-е изд. – М.: РАГС, ОАО "Изд-во "Экономика", 1998. – 823 с.
5. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие / Пер. с франц.; Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
6. Концепція державної промислової політики України / М.Г. Чумаченко, О.І. Амоша, М.І. Иванов та ін. – Донецьк, ІЕП НАН України, 2000. – 424 с.
7. Масловська Л. Регіональні програми сталого розвитку (науково-методичні аспекти) // Регіональна економіка. Фінанси. Право. – 2001. - №4. – С. 46-54.
8. Ожегов С.И., Швецова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
9. Послання Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки".
10. Федотова М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия? // Финансы. – 1995. -№6. – С.13-20.

З представленої схеми видно, що кожна окрема управлінська функція СУО не може бути реалізована сама по собі, а будь-який управлінський вплив на затрати реалізується лише у тому випадку, коли між функціями здійснюється сполучення, або комунікація.

Сила впливу функції на функцію в мережі комунікацій СУО неоднакова. Найбільш суттєвий вплив на планування здійснюється з боку найближчих функцій – обліку та аналізу. Слід визнати, що на планування також впливає якість реалізації нормування. Хоч воно й вважається функцією другого порядку, але в цілому свідчить про загальний рівень розвитку СУО [7, с. 278].

Цілком очевидно, що найбільш виразною та впливовою сусідньою функцією являється аналіз. Завдяки аналізу відбувається оцінка отриманого від планування затрат результату, встановлюються закономірності між затратами та обсягом виробництва, виявляються обмеження, що формують вибір рішення, яке задовольняє обраний критерій. Проходячи через функцію аналізу, відбувається перевірка інформації, отриманої в обліку, встановлюється її об'єктивність, раціональність та адекватність відображення господарських процесів. Тому доцільно дослідити можливості здійснення аналізу на підприємствах.

Сьогодні економічний аналіз на підприємстві розділений відповідно до розділу обліку на фінансовий і управлінський [6,с.16]. Згідно такого розподілу управлінський аналіз, зокрема, передбачає проведення стратегічного аналізу центрів відповідальності. До його особливостей відносяться: закритість результатів аналізу, їх орієнтація на керівництво підприємством, використання всіх джерел інформації для аналізу, комплексність, відсутність типових методик [6,с.17]. Виділення в функції аналізу окремого управлінського сегменту фактично зумовлює виникнення його точки зіткнення із внутрішньогосподарським обліком, як системою підготовки та обробки інформації про діяльність підприємства для внутрішнього використання. Останній, відповідно до свого змісту у Законі України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність" фактично ототожнюється з управлінським обліком, який являється по суті функцією управління системи управлінського обліку, як системи управління затратами.

В бухгалтерському обліку визнання затрат підпорядковується балансовій логіці, коли відбувається зменшення активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення капіталу. Управління ж затратами повинно упереджувати балансову логіку і сприяти створенню вартості всередині підприємства.

Дані фінансового обліку лише частково задовольняють потреби фінансового аналізу і є потреба в додатковій інформації, джерелом якої є синтетичні рахунки обліку, не передбачені діючим Планом рахунків. Більше того, якщо в основу аналізу закладати фактичні результати, досягнуті в попередньому періоді з урахуванням ринкових чинників чи податкової політики на основі прирощень (Incremental Budgeting)[4, С.351], то це фактично свідомо передбачає ігнорування дослідження співвідношення затрат із обсягом виробництва, а досягнуті результати з прирощеннями будуть автоматично переноситись в плани. Використання інформації фінансового обліку дає підстави для здійснення лише урізаної форми аналізу, яка не здатна деталізувати плани по затратах, але може відволікти увагу управлінців від справедливої оцінки поточної діяльності підприємства, і в кінцевому підсумку призведе до втрати ринкових позицій.

Ймовірно, що і для бюджетування при такому підході можуть бути використані приблизні величини, визначені відповідно до розміру затрат минулого періоду без проведення попереднього аналізу й виявлення всіх можливих, а, головне, реальних резервів для їх зниження. Це пов'язано з неузгодженістю об'єктів планування та обліку, непорівнянністю планових і облікових показників, аналіти-

чних і прогнозних моделей, недостатнім розвитком аналізу, що знижує можливість планування, послаблює інші функції СУО.

Очевидна відсутність комунікацій між функціями, що створюють інформаційне джерело в управлінському обліку, спричинена змішуванням і непорівнянністю облікових затрат різного цільового призначення й більше того – затрат, пов'язаних із різними стадіями кругообігу засобів господарювання.

Практично на всіх вибраних підприємствах облік затрат здійснюється за типовою номенклатурою статей, передбачених діючим Планом рахунків. Планування на цих підприємствах підпорядковане "Методичним рекомендаціям з формування собівартості продукції (робіт, послуг), ствердженим наказом Держкомпромполітики України від 02.02.2001р. № 47 ", що не містять ні управлінських методів розрахунку собівартості, а ні способів надання методичної основи для використання інформації в її формальному й неформальному аспектах. Тому цей нормативний документ, знімаючи обмеження з порядку ведення управлінського обліку, практично сприяє невизначеності інформації.

Можливість здійснення аналізу на будь-яких підприємствах залежить від якості моделі обліку затрат, що вважається історично визнаною на всіх етапах управління затратами як у західній, так і в українській практиці [8, С.78-83; 9, С. 65; 5, С.103-104, 118-119; 1, С. 143; 11, С. 97-98]. Модель обліку затрат пропонується розглядати як наочне та формалізоване зображення процесів формування й відшкодування затрат за допомогою стандартних способів і нормативів бухгалтерського обліку, що мають законодавчу підтримку.

Структура затрат машинобудівних підприємств є неоднорідною. Затрати різних видів діяльності зосереджені в комплексних статтях (елементах), тому в системі обліку неможливо без додаткових розрахунків одержати інформацію про їх цільові напрями. Тому, розглядаючи структуру затрат через призму побудови їх облікової моделі, неможливо оперативно одержати поточні дані, що здатні проконтролювати виконання показників бюджетів у такому складі комплексів затрат, як це пропонується С. Ф. Головим [4, С. 346].

Слід визнати достатньо помітний рівень аналітичності в структурі затрат, що зумовлений режимом регламентації з боку Стандарту бухгалтерського обліку 16 "Витрати" та з боку Плану рахунків підприємств України. Однак, це не створює ситуацію, яка б надавала можливість оперативно аналізувати порядок формування затрат та здійснювати контроль за ними. Так, наприклад, рахунок 90 "Собівартість реалізації" дозволяє накопичувати інформацію про неї в розрізі за квартал та півріччя, але така інформація за цим рахунком не дає можливості встановлювати причини невідповідності між її плановою та фактичною величиною. План рахунків не передбачає обліку "Прямих змінних затрат" та "Накладних умовно постійних затрат", що, в свою чергу, не дає можливості застосовувати західні методики їх аналізу.

Якщо порівняти модель обліку затрат в Україні з закордонною, то видно, що спільною в структурі облікової моделі затрат України та зарубіжжя є риса, якій характерне розмежування затрат на виготовлення продукції (виробничі затрати) і затрати періоду (невиробничі затрати). Таке розмежування "перемішує" статті, що визначають певні цільові напрями діяльності зі статтями, що відповідають окремим видам затрат. Однак, діалектичний зв'язок між аналітичністю та оперативністю, наводить на думку про те, що в цьому слід шукати раціональність. Наприклад, шляхи росту оперативності в СУО, можуть пролягати через удосконалення їх організації.

Таким чином, сама по собі модель обліку не створює умови для комунікації в СУО. Однак, на нашу думку, створення такої організації функцій аналізу та планування може для своїх потреб адаптувати інформацію, що надходить після

факту реєстрації здійснених операцій. Внутрішня структура затрат неадекватна їх обліковій моделі, тому остання не має відповідної комунікаційної здатності. Облікова модель затрат забезпечує аналітичний вхід в інформаційне джерело СУО. Щодо оперативності, то вона повинна створюватись в аналізі та плануванні, передбачаючи здатність приймати інформацію у такому вигляді, який пропонується обліком.

“Ймовірно, що управління затратами повинно носити упереджений характер управління”, – цілком справедливо визначається в роботі [7, С.270]. Тому найважливішою складовою в плануванні затрат підприємства є поточне планування, що базується на оперативному аналізі та представляє собою сукупність правил, методів та зауважень, що приймаються до уваги при формуванні існуючих критеріїв затрат. Інформаційним забезпеченням поточного планування затрат являється аналіз як зовнішньої так і внутрішньої інформації. На його основі встановлюються слабкі та сильні сторони підприємства, визначаються стандарти й норми затрат, за якими можна контролювати виконання бюджетів центрів відповідальності або центрів виникнення затрат підприємства в цілому.

Реалізація завдань поточного планування являє собою циклічний оперативно-аналітичний процес, який в основному ґрунтується на вимірі затрат та фіксується обліком у режимі реальної цінності. Показники планів по затратах розраховуються відразу після їх фактичного виникнення у розрізі одиниці продукції, або в розрізі окремої функції локального характеру без випадкового або навмисного спотворювання.

Поточне планування затрат може здійснюватись в масштабі підприємства за цехами, в межах цехів – за дільницями, відповідно до бригад, і навіть, в розрізі робочих місць. Відповідно до такого підходу виділяється міжцехове та внутрішньоцехове планування.

Відносно інформаційного забезпечення поточного планування затрат виникають різні точки зору, які іноді виглядають просто таки протилежними. Наприклад, в роботі [12, С. 447] для поточного планування затрат з метою встановлення цін та матеріальних запасів, пропонується використовувати три орієнтири: ціни, які можуть собі дозволити споживачі, ціни конкурента, інформацію про собівартість своєї продукції. При цьому наголошується, що не існує “магічної формули” для її розрахунку.

Інші автори, навпаки, пропонують достатньо чіткі формалізовані орієнтири для розрахунку планових затрат підприємства [2, С. 122]. У відповідності до мети планування затрат, тривалості планового періоду, етапів і стадій розробки планів, номенклатури, організаційно – технічної підготовки виробництва, достатності вхідної інформації та інших умов планова собівартість визначається шляхом розрахунків укрупнених рівнів затрат [2, С. 122], на основі зміни базових показників та кошторисно-нормативних розрахунків затрат. Укрупнені розрахунки зміни базового рівня затрат необхідно виконувати на стадії складання системи планів підприємства та приймати до уваги зміни рівня затрат за чинниками.

Кошторисно-нормативні показники планових затрат, собівартості або запасів встановлюються, як правило, експертним шляхом. Порядок планування поточних (оперативних) виробничих затрат найбільшим чином залежить від якості інформації про норми затрат матеріалів, залишки напівфабрикатів у попередніх цехах і на складах, про незавершене виробництво в цехах за всією номенклатурою деталей і вузлів. Саме тут підтверджується проблема існування конфлікту між поточними проблемами планування і неможливістю їх оперативно задовольняти з боку існуючої моделі обліку. Тому оперативна облікова інформація виявляється недостовірною, адже вона не задовольняє вимогам планування, і через

це робить його несистемним, а це в решті-решт зумовлює недієздатність усіх функцій СУО на підприємстві.

Одним із інструментів, що може здійснювати аналіз інформації для стратегічного планування - є математичне програмування, яке передбачає розв'язок завдань управління затратами завдяки моделюванню. Моделі у певній мірі здатні імітувати реальні процеси формування та відшкодування затрат, але формалізація економічного та управлінського процесів, хоча при її здійсненні, імітаційні моделі можуть бути одним з важливих інструментів аналізу на підприємстві. Однак, більшість моделей ускладнюється умовами невизначеності, а тому, часто є неадекватними. Варто відмітити також, що розв'язок нелінійних та динамічних моделей виявляється надто складним для фахівців, які не мають відповідних навичок.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Традиційна модель бухгалтерського обліку має достатній рівень аналітичності, однак не дає можливості оперативно встановлювати причинно-наслідковий характер формування та відшкодування затрат, а тому, з точки зору забезпечення потрібною інформацією всіх функцій, СУО виявляється дещо слабкою. Вона не надає підстав для застосування традиційних методик аналізу прямих змінних затрат і накладних умовно-постійних затрат. Оскільки сьогодні облік є найбільш функціональною частиною системи управління затратами, тому його дієвість доцільно ставити в угоду управління затратами, тобто пристосовувати "приймальні" властивості планування та аналізу до особливостей бухгалтерської інформації.

Як було встановлено, причина слабкості взаємодії планування затрат та їх обліку на підприємствах полягає у нездатності аналітиків управлінського обліку використовувати існуючі розтини облікової інформації та відсутності достатніх навичок володіння інструментами аналізу. Аналітична робота на більшості з машинобудівних підприємств в значній мірі позбавлена уваги, тому й регулювання відбувається "через силу". Помітно послаблені контрольні можливості СУО.

У створенні взаємозв'язку між обліком та плануванням затрат на основі аналізу, необхідно нівелювати великі обсяги інформації в просторі, часі, забезпечити горизонтальні та вертикальні взаємозв'язки між елементами і структурами виробництва без складання непростих математичних моделей. Інструментом створення таких умов є функціонально вартісний аналіз (ФВА) [3, С.96-98; 6, С.288-289], який являється перспективним напрямом подальших досліджень.

Література

1. Аккоф Р. Л. Планирование в больших экономических системах: пер. с англ. – М.: Сов. Радио, 1972. – 223с.
2. Бельтюков Е.А., Бревнов А.А., Парсяк В.Н. Планирование деятельности предприятия: Учебное пособие. – Харьков: Одисей, 2006. – 384с.
3. Воронкова А.Э., Козаченко А.В., Ромазанов С.К., Хлапенов Л.Е. Современные технологии управления промышленным предприятием.- Монография.-К.: Либра, 2007.- 256с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. – К.: Либра, 2003. – 703с.
5. Ерофеева В. А. Учет, информация, управление: прямые и обратные связи. – М.: Финансы и статистика, 1992. –192с.
6. Житная І.П., Тацій І В., Житний П. Є. Теорія економічного аналізу: Навчальний посібник.- Луганськ: вид-во СНУ ім.Даля, 2004.-336с.
7. Козаченко А.В., Ляшенко А.Н., Ладько И.Ю.Управление крупным предприятием.- Монография.-К.: Либра,2006.-384с.
8. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система "директ – костинг": Теория и практика. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 128 с.,
9. Палий В.Ф. Основы калькулирования. – М.: Финансы и статистика, 1987. –288 с.

10. Шаповалова С.М. Планування в системі управління затратами підприємства // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 16. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2006. – С. 254-259.
11. Роджерс Э. Коммуникации в организациях: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1980. – 176с.
12. Нидлз Б. И др. Принципы бухгалтерського учета / Б.Нидлз, Х. Андерсен, Д. Колдуэлл: пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 496 с.: ил.- (Серия по бухгалтерському учету и аудиту.)

УДК 658.012.32:504 658.562:504:657.6

Шевчук В.А., Чернодубова Э.В.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена сущность и классификация экологических затрат предприятия. Исследована роль экологического контроля в системе управления эколого-экономической деятельностью предприятия. Ист. 3.

Постановка проблемы. Проблеме управления природоохранной деятельностью в эколого-экономическом аспекте в последнее время уделяется много внимания. Использование природоёмких ресурсов в промышленной деятельности предприятий приводит к дополнительным экологическим затратам. Разработка мероприятий по обеспечению эффективного управления природоохранной деятельностью требует создания надёжной информационной системы, составляющей которой является экологический контроль. Результаты исследований существующего порядка экологического контроля затрат позволяют утверждать про необходимость внедрения в практику хозяйствования промышленных предприятий экологического контроля как составляющую управления природоохранной деятельностью. Организация контроля затрат экологического назначения необходима для получения информации про характерные для конкретного предприятия связи между затратами, выручкой, потреблением сырья и энергии, а также проведением природоохранных мероприятий.

Анализ последних достижений и публикаций свидетельствует о том, что в основу мероприятий эколого-экономического характера положен экономический механизм учета соотношения экологических затрат с получаемым результатом деятельности хозяйствующего субъекта [1].

С точки зрения ряда авторов оценка эколого-экономической эффективности природоохранных мероприятий занимает важное место в процессе обеспечения устойчивого развития предприятия и позволяет выявить возможности совершенствования управления эколого-экономическими аспектами [2]. Однако, существующие научные разработки в сфере управления природоохранной деятельностью отражают лишь законодательную базу и не уделяют должного внимания вопросам организации и контроля экологических затрат.

Целью статьи является определение приоритетных заданий экологического контроля затрат предприятия.

Основной материал. Глобализация экологических проблем требует разработки единых подходов к экологическому контролю затрат на природоохранные мероприятия. Формирование экологически безопасного производства, обес-

печение оптимального соотношения между экологическими и экономическими показателями на протяжении всего жизненного цикла продукции предусматривает экологический менеджмент [3]. Создание новых экологически ориентированных предприятий, выпускающих экологически чистую продукцию, использующих экологически безопасные технологии требует разработки, как составляющей экологического менеджмента, единых подходов к организации экологического контроля.

Внедрение системы экологического менеджмента на предприятиях приводит к существенным экономическим эффектам за счет сокращения экологических затрат, увеличения суммы прибыли, повышения конкурентоспособности продукции, производительности труда и "экологического" имиджа предприятия, снижения экологических рисков, привлечения инвесторов, укрепление позиций на международном рынке.

Для формирования системы экологического контроля необходимо сосредоточить внимание, прежде всего на таких аспектах: 1) упорядочении классификации затрат; 2) разработке внутреннего регламента по организации экологического контроля затрат. Упорядочение классификации экологических затрат предполагает более детального и дифференцированного отображения экологических аспектов предприятий, включая все затраты по проведению природоохранных мероприятий, а также изменений, вызванных ними.

Экологические затраты представляют собой общественно необходимые расходы на осуществление любых видов хозяйственной деятельности и на общее поддержание природно-ресурсного потенциала. Анализ результатов исследований имеющихся разработок [1-3] позволил обосновать следующую классификацию экологических затрат предприятия (табл. 1).

Более укрупнено все экологические затраты можно представить в виде двух блоков: 1) текущие и капитальные экологические затраты; 2) экологические платежи и затраты на природоохранные мероприятия.

Контрольная система позволит получать необходимую информацию о состоянии экологических затрат и их отклонений от заданных параметров развития оптимального уровня. Основными требованиями к проведению контроля экологических затрат являются: превентивная ориентация контроля; эффективная организация структуры контроля и индивидуальный подход к экологическим затратам. Безопасное управление эколого-экономической деятельностью хозяйствующего субъекта не возможно без использования внутреннего контроля экологических затрат.

Основными методами осуществления экологического контроля являются: контроль соблюдения законодательства; контроль соблюдения нормативных расчетов экологических затрат; проверка правильности расчета экологических платежей; проверка правильности отражения в финансовой отчетности операций, связанных с экологическими затратами.

Выводы. Предложенные подходы к упорядочению классификации экологических затрат позволяет оптимизировать информационную базу экологического менеджмента, повысить контроль за формированием экологических затрат и результатами природоохранной деятельности предприятия.

Классификация экологических затрат предприятия

Параметры	
1) по отношению к процессу производства	- основные накладные
2) по принципу включения в производство	- прямые - косвенные
3) по экономическому содержанию	- экономический ущерб - затраты предприятия
4) по отношению к предприятию	- внешние - внутренние
5) по направлению использования ресурсов	- виды ресурсов
6) по экономическим особенностям	- капитальные - текущие
7) по объектам производственного цикла	- отдельным видам продукции - производственным линиям - цехам
8) по природоохранным объектам	- охрана воздушной среды, воды, почв и т.д. - утилизация отходов - понижение уровня радиации
9) по уровню техногенного воздействия	- неявные (безаварийные) - явные (аварийные)
10) по стадиям кругооборота	- влияющие на спрос - влияющие на предложение
11) по времени их возникновения	- предзатраты - постзатраты
12) по источникам погашения	- за счет средств предприятия - за счет средств внебюджетных экологических фондов
13) по степени воздействия на выбросы вредных веществ	- целевые - косвенные
14) по видам возмещения затрат	- затраты на восстановление здоровья людей - затраты на возмещение ущерба предприятию
15) по уровню сложности учета	- обычные - скрытые - неопределенные
16) по видам социального назначения	- затраты на мероприятия, снижающие или нейтрализующие выбросы в окружающую среду; затраты, связанные с поддержанием природно-ресурсного потенциала; затраты общественного развития

Литература

1. Тимофеева С.С. Экологический менеджмент / Серия "Учебники, учебные пособия" - Ростов н/Д: "Феникс", 2004. – 352 с.
2. Ферару Г.С. Оценка эффективности управления предприятием в рамках системы экологического менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом". – 2007. - № 1. – с. 50.
3. Трифонова Т.А., Селиванова Н.В., Ильина М.Е. Экологический менеджмент: Учебное пособие для высшей школы. – М.: Академический Проект, 2005. – 320 с.

Шевчук О.В., Анисимова Г.С.

**SWOT-АНАЛІЗ ЯК МЕТОД СТРАТЕГІЧНОЇ ОЦІНКИ
СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА**

У статті сформульоване поняття SWOT-аналізу, викладене його значення в стратегічній оцінці середовища підприємства і запропонований алгоритм формування портфеля стратегій підприємства. Розглянуто процес дослідження макро-, мікро- і внутрішнього середовища підприємства. Значна увага приділена розгляду основних факторів макрооточення, що впливають на діяльність і розвиток підприємства. Розглянуто складові потенціалу підприємства для аналізу його сильних і слабких аспектів діяльності. Викладено принципи складання матриці SWOT-аналізу як необхідного компонента в стратегічній оцінці стану господарюючого суб'єкта.

Постановка проблеми. В умовах дії механізму ринкової регуляції економіки перед підприємствами постають численні проблеми в області стратегічного ситуаційного управління. Сьогодні для того, щоб забезпечити ефективне функціонування господарюючого суб'єкта у довгостроковій перспективі, потрібно прогнозувати тенденції розвитку підприємства, його внутрішнього та зовнішнього середовища, а також оцінювати ступінь впливу відповідного середовища на діяльність підприємства. З цією метою необхідно використовувати ряд методів стратегічної оцінки середовища підприємства.

Аналіз економічної літератури показав, що SWOT-аналіз залишається невід'ємним інструментом в області стратегічного планування, визначення вартісної оцінки підприємства, маркетингового менеджменту. Звідси витікає необхідність синтезувати підходи до SWOT-аналізу підприємства.

Мета статті – поєднати в цілісну систему знання про стратегічний аналіз взагалі та SWOT-аналіз, як невід'ємну частину процесу формування стратегії з урахуванням подальших змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування підприємства.

Викладання основного матеріалу. SWOT-аналіз – один із основних етапів стратегічного планування, результати якого є основою для генерування та формування портфеля стратегій підприємства. Він може здійснюватися як для підприємства в цілому, так й для окремих видів бізнесу. За нинішніх умов відсутність розробленої стратегії розвитку та комплексу заходів з її реалізації гальмує розвиток підприємства або взагалі призводить до кризи та зникнення його з ринку.

В економічній літературі наводиться багато трактувань поняття "SWOT-аналіз". SWOT – це акронім слів Strengths (сида), Weaknesses (слабкості), Opportunities (сприятливі можливості) і Threats (загрози). Дослідження сучасної літератури дозволяє зробити наступне тлумачення терміну "SWOT-аналіз": метод стратегічної оцінки внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, який дозволяє виявити позитивний чи негативний вплив його факторів на діяльність підприємства в цілому або окремих видів його бізнесу з метою ухвалення управлінських рішень для різних типів ситуацій [1-6].

Для якісного проведення аналізу велике значення має інформаційне забезпечення SWOT-аналізу, який надає змоги: визначити перевагу перед конкурентами на ринку; знижувати ступінь фінансового ризику; здійснювати моніторинг; визначити ставлення споживачів до товарів підприємства в цілому; стежити за формуванням його іміджу; здійснювати оцінювання діяльності підприємства. Тобто, SWOT-аналіз є основою прийняття оптимальних рішень, що забезпечує своєчасну координацію стратегії підприємства і його функціональних підрозділів..

Аналіз якості інформації, що використовується на підприємстві для SWOT-аналізу рекомендується здійснювати за допомогою експертної оцінки за пропонуваною нижче методикою.

Оскільки формування портфеля стратегій підприємства – складний та трудомісткий процес, його слід здійснювати у певній логічній послідовності (рис. 1) за наступним алгоритмом проведення SWOT-аналізу:

- виявлення загроз та можливостей;
- сильних та слабких сторін;

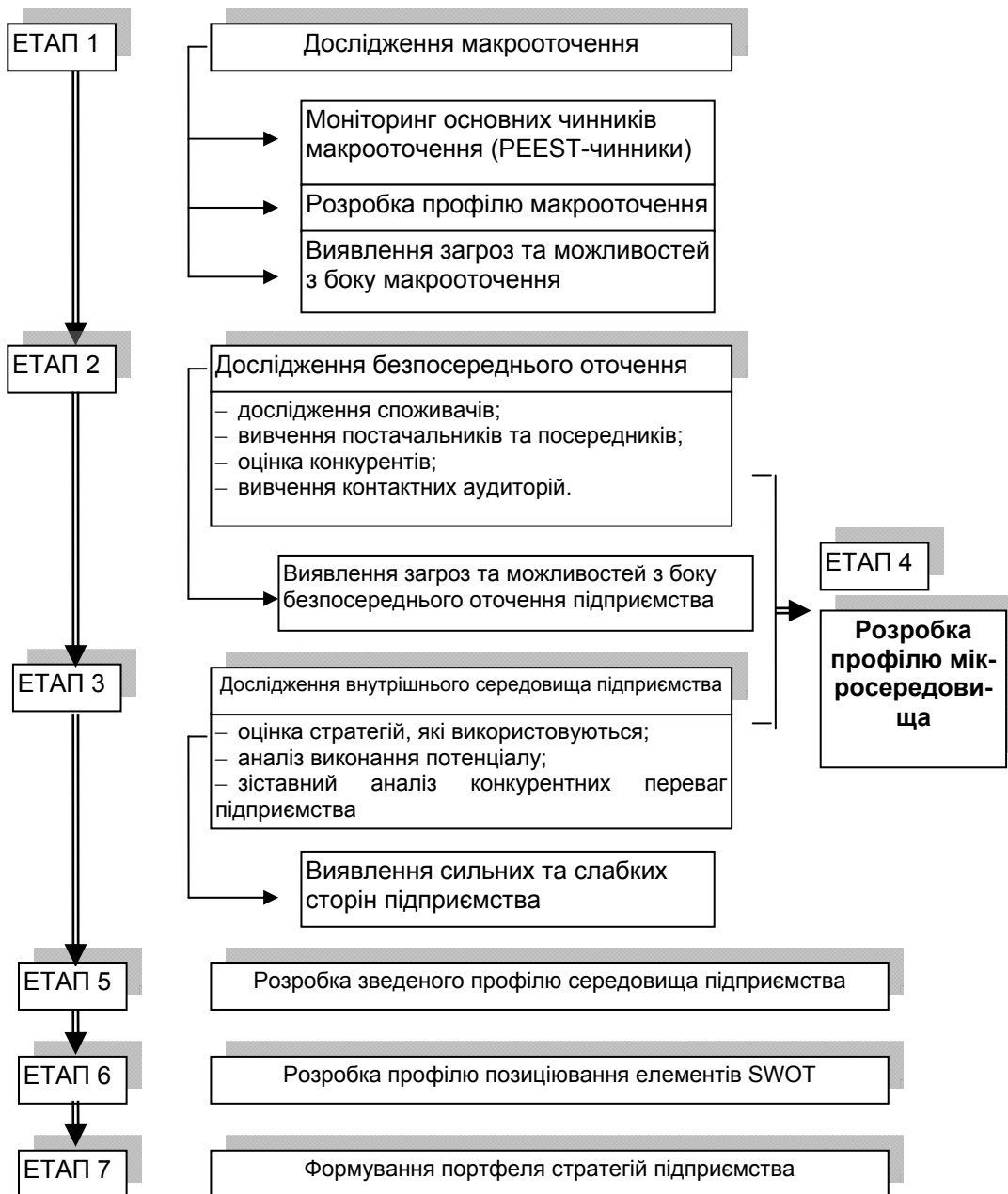


Рис. 1. Процес формування портфеля стратегій підприємства

встановлення ланцюжкових зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегій підприємства.

У системі стратегічного управління дослідженню макрооточення (макросередовища) підприємства приділяється значна увага; особливо з точки зору забезпечення такої взаємодії підприємства і макрооточення, яка б дала змогу підприємству підтримувати свій економічний потенціал на достатньо високому рівні протягом тривалого часу.

Дослідження чинників макрооточення може бути проведено таким чином:

- 1) характеристика основних чинників макрооточення з погляду їх впливу на підприємство;
- 2) оцінка чинників макрооточення (у балах);
- 3) упорядкування переліку загроз і можливостей;
- 4) визначення основних проблем розвитку підприємства і можливих заходів для їх вирішення.

Напрямки аналізу макрооточення можуть бути визначені з орієнтацією, на так званий PEEST підхід, який включає політико-правові, економічні, екологічні, соціально-демографічні та технологічні чинники [2, с. 64].

Моніторинг основних чинників макрооточення передбачає аналіз чинників, які справляють найбільший вплив на ефективність і фінансову стійкість підприємства. Мова йде про ті чинники, які не можна контролювати, а можна адаптуватися до них.

Основні чинники макрооточення наведено на рис. 2.



Рис. 2. Основні чинники макрооточення підприємства

У подальшому потрібно визначити значущість зовнішніх чинників, їх стан, ступінь і характер впливу, тенденції зміни, можливості та загрози для підприємства.

Безпосередній вплив на діяльність підприємства справляють наступні чинники мікро середовища: споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, контактні аудиторії. На відміну від чинників макрооточення, чинники мікросередовища контрольовані і підприємство у процесі свого функціонування може суттєво впливати на характер і зміст взаємодії з такими чинниками, завдяки чому воно може формувати додаткові можливості і запобігати загрозам його подальшого існування.

Після визначення основних чинників безпосереднього оточення підприємства необхідно виявити співвідношення характеру можливостей та загроз. Для цього різні стратегічні господарські підрозділи (СГП) ідентифікують за допомогою двовірної матриці, як показано на рис. 3 [5, с. 38].

Наступним етапом SWOT-аналізу є дослідження внутрішнього середовища підприємства, в процесі якого аналізуються всі внутрішні змінні параметри підприємства, які визначають процеси його життєдіяльності (сильні та слабкі сторони підприємства). Внутрішнє середовище справляє постійний і прямий вплив на функціонування підприємства та становить систему ситуаційних чинників усередині підприємства.

Загрози	Можливості	
	<i>значні</i>	<i>незначні</i>
<i>значні</i>	Сприятливий СГП (має значні можливості, але також великі загрози)	Небезпечний СГП (має великі загрози за значних можливостей)
<i>незначні</i>	Ідеальний СГП (охоплює такий вид бізнесу, який характеризується великими можливостями і низькими загрозами)	Зрілий СГП (характеризується можливостями і незначними загрозами)

Рис. 3. Матриця різновидів стратегічних господарських підрозділів

Комплексність аналізу внутрішнього середовища забезпечується послідовним здійсненням таких етапів [5, с. 38]:

- 1) оцінювання застосованих підприємством стратегій;
- 2) аналіз використання потенціалу підприємства;
- 3) порівняльний аналіз конкурентних переваг;
- 4) виявлення сильних і слабких сторін у діяльності підприємства.

Оцінка стратегій, які використовуються, дає змогу виявити їх придатність для досягнення поставлених цілей і визначити можливість зберігання глобальної та функціональної стратегій або необхідність їх перегляду.

Аналіз потенціалу підприємства припускає докладне дослідження менеджменту та організації підприємства, маркетингу, характеру досліджень і розробок, стану фінансів підприємства, особливостей застосованих технологій, складу і

просування персоналу, ступеня розробленості організаційної культури та іміджу (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Перелік функцій і характеристик для аналізу сильних і слабких аспектів підприємства

МЕНЕДЖМЕНТ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ	МАРКЕТИНГ	ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗРОБКИ	ФІНАНСИ
Якість менеджменту Якість персоналу Ступінь централізації Організаційна структура управління Системи планування, інформації та контролю	Дистриб'юторські канали Частка на ринку Ефективність рекламної кампанії Задоволення потреб споживачів Якість продукції Якість послуг Оборот з продажу	Прикладні дослідження Лабораторні потужності Дослідницькі програми Запровадження нової продукції Співпраця з науковими закладами і консалтинговими фірмами	Рівень прибутку Співвідношення власних і позичених коштів Запаси Окупність інвестицій Кредитоспроможність.

Продовження табл. 1

ТЕХНОЛОГІЇ	ВИРОБНИЦТВО	ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ	ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ТА ІМІДЖ
Стан матеріально-технічної бази підприємства Ступінь відповідності її вимогам сучасної технології основних і допоміжних технологічних процесів Прогресивність устаткування	Система закупівель Контроль якості Продуктивність/ефективність	Освіта та досвід працівників Статус профспілки Прогули, плинність Задоволеність роботою Скарги	Ступінь розробленості організаційної культури підприємства Імідж підприємства на основі ділового, споживчого і престижного рейтингу

Результати дослідження потенціалу підприємства використовують для виявлення конкурентних переваг підприємства, його сильних і слабких сторін [2; 5; 6]. Процес аналізу сильних та слабких сторін підприємства складається з наступних етапів:

1. Формування показників, за якими визначаються сильні або слабкі сторони підприємства.
2. Визначення позиції кожного показника щодо діяльності підприємства. Позиція визначається у п'ятибальному діапазоні: "5" – найсильніша, "4" – сильна, "3" – середня, "2" – слабка, "1" – найслабкіша.
3. Визначення рангу показників, залежно від його важливості для цільового ринку. Ранг визначається в трьохбальному діапазоні: "3" – найважливіший, "2" – важливий, "1" – неважливий.
4. Урахування позицій, рангів та можливостей головних конкурентів.
5. Розроблення стратегічних напрямів розвитку фінансово-економічної діяльності за вибраними показниками.

Позиції та ранги показників визначаються методом експертних оцінок. Висока або низька позиція показника сама по собі ще не означає перевагу або слабкість підприємства на ринку, тому необхідно обов'язково враховувати ранг.

Під час розроблення стратегічних орієнтирів підприємства щодо кожного показника необхідно використовувати матрицю, яка відтворена на рис. 4.

<i>Ранг стратегічних напрямів</i>	<i>Сторони підприємства</i>	
	<i>слабка</i>	<i>сильна</i>
<i>висока</i>	Концентрація зусиль, розвиток	Підтримування зусиль
<i>низька</i>	Низькі пріоритети	Зниження інвестицій

Рис. 4. Стратегічні орієнтири щодо сильних та слабких сторін підприємства

Для розробки стратегій недостатньо констатувати вплив тих чи інших чинників середовища. Для того, щоб забезпечити функціонування підприємства у довгостроковій перспективі, потрібно прогнозувати тенденції розвитку можливостей, загроз, сильних та слабких його сторін. Для узагальнення великої кількості різних даних про розвиток підприємства і середовища, а також для оцінювання ступеня впливу відповідного середовища на діяльність підприємства необхідно розробити зведений профіль середовища підприємства [5; 6].

Оцінювання ступеня впливу чинника на підприємство здійснюється шляхом експертної оцінки за такою шкалою балів: сильний – 3; помірний – 2; слабкий – 1; відсутній – 0. У разі, якщо вплив позитивний, то перед кількістю балів ставлять знак плюс (+), а якщо негативний – мінус (-).

З метою виявлення найбільш значущих стратегічних проблем для підприємства доцільно скласти профіль позиціонування елементів SWOT (табл. 2) [6, с. 81].

Т а б л и ц я 2

Профіль позиціонування елементів SWOT

Ступінь впливу елементів SWOT на діяльність підприємства	Елементи SWOT											
	можливості			загрози			сильні сторони			слабкі сторони		
	імовірність реалізації			імовірність на-ступу			імовірність підтримки і розви-тку			імовірність по-долання		
	висока	середня	низька	висока	середня	низька	висока	середня	низька	висока	середня	низька
Сильний вплив	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Помірний вплив	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Слабкий вплив	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

У цьому профілі елементи SWOT-аналізу експерти оцінюють за ступенем їх впливу на стан справ у підприємстві (за 3-бальною системою), а також за ступенем імовірності реалізації (можливості), виникнення відповідної ситуації (загрози), підтримки та розвитку (сильні сторони), подолання (слабкі сторони).

Елементи SWOT у виділених секторах профілю позиціонування є для підприємства найбільш значущими. Для подальшого їх розгляду, попарного зіставлення і встановлення між ними зв'язків потрібно скласти матрицю SWOT-аналізу (рис. 5).

Вище викладене дозволяє з'ясувати наступні принципи побудови матриці SWOT-аналізу:

1. Матрицю будують у двох векторах: стан зовнішнього (горизонтальна вісь) і стан внутрішнього (вертикальна вісь) середовища.
2. Кожний вектор розбивають на два рівня: можливості і загрози, які були виявлені у зовнішньому середовищі; сила і слабкість потенціалу підприємства.
3. В матрицю вписують найбільш значущі елементи SWOT, які були виявлені в профілі позиціонування.
4. На перетинах окремих складових груп чинників формуються чотири квадранти (поле СиМ, поле СиЗ, поле СлМ, поле СлЗ).
5. На основі сполучень окремих елементів SWOT формулюються певні стратегічні вказівки, які необхідно враховувати у процесі розробки стратегії відповідного типу.

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	<p>Поле СиМ. Стратегічні вказівки направлені на підтримку і розвиток сильних сторін підприємства щодо реалізації можливостей зовнішнього середовища. З погляду стратегії сильні сторони підприємства важливі, оскільки вони є основою формування конкурентних переваг і дадуть змогу використати свої можливості краще, ніж конкуренти. Якщо сильних сторін недостатньо для того, щоб на їх основі сформувати успішну стратегію, керівництво підприємства має негайно розробити заходи, на яких стратегія могла б ґрунтуватися.</p>	<p>Поле СиЗ орієнтує стратегію на боротьбу із загрозами за допомогою використання внутрішніх резервів. Сильні сторони підприємства мають забезпечити захист від несприятливих чинників зовнішнього середовища.</p>
Слабкі сторони	<p>Поле СлМ. Стратегічні вказівки направлені на використання можливостей для подолання слабких сторін його внутрішнього потенціалу. У цьому разі можливості підприємства можуть забезпечити необхідні стратегічні зміни, які передбачають подолання слабких сторін.</p>	<p>Поле СлЗ Стратегічні вказівки направлені на зміцнення потенціалу підприємства та усунення можливих загроз у зовнішньому середовищі. Як правило, стратегію підприємства треба розробляти, виходячи з того, що в нього найкраще, й уникати стратегій, які здебільшого залежать від сфер діяльності, в яких підприємство слабке або його можливості не перевірені.</p>

Рис. 5. Матриця SWOT-аналізу

Після складання матриці SWOT-аналізу необхідно відповісти на такі питання:

чи має підприємство сильні сторони або конкурентні переваги, на яких могла б ґрунтуватися стратегія?

чи роблять слабкі сторони підприємства його уразливим у конкурентній боротьбі і/або позбавляють вони підприємство можливості використати певні перспективи галузі? Які слабкі сторони має подолати стратегія?

які можливості у зовнішньому середовищі може використати підприємство зі своїми ресурсами і досвідом, щоб реально розраховувати на успіх?

яких загроз має побоюватися керівництво і які стратегічні зміни воно має запровадити, щоб забезпечити надійний захист?

Отже, складання матриці SWOT-аналізу є необхідним компонентом стратегічної оцінки стану підприємства, оскільки, у разі, якщо підприємства не має сильних і слабких сторін, не уявляє собі зовнішніх можливостей і не підозрює про загрози, не вміє визначити парні комбінації між цими елементами, воно не зможе розробити стратегію розвитку підприємства.

Висновки. SWOT-аналіз дозволяє виявити і структурувати сильні та слабкі сторони підприємства, його потенційні можливості і загрози. Досягається це за рахунок зіставлення внутрішніх сил та слабкостей підприємства з ринковими можливостями, виявлення конкурентних переваг та формування стратегічних пріоритетів підприємства.

Подальшим напрямком дослідження є адаптація SWOT-аналізу в діяльності та розвитку промислового підприємства.

Література

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.
2. Голубков Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. – М.: Дело, 1995. – 192 с.
3. Загорна Т.О. Економічна діагностика. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
4. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
5. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 1998. – 230 с.
6. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: Навч. посіб. / За ред. Л.В. Балабанової. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 301 с.

Щеголькова С.В.

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ З УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито: принципи та концептуальна модель внутрішнього контролю витрат підприємства, основні передумови та послідовність процедур удосконалення внутрішнього контролю формування витрат за видами діяльності. Систематизовано чинники впливу на нормативне забезпечення внутрішнього контролю витрат та визначені заходи щодо його удосконалення. Сформульовано рекомендації щодо упорядкування документального супровіду матеріальних витрат та удосконалення внутрішнього контролю непрямих витрат.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання висувають нові вимоги до організації внутрішнього контролю формування витрат підприємства. Для формування та розвитку концептуальних положень внутрішнього контролю витрат важливими є дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: К. Друрі, В. Івашкевич, В.Ф. Палій, Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер [1-6,8]. Хоча наукові напрацювання є доволі значними зміна умов господарювання породжує нові проблеми, пов'язані з недосконалістю методичного та організаційного забезпечення внутрішнього контролю витрат підприємства. Потребують подальшого дослідження такі важливі питання як: обґрунтування принципів внутрішнього контролю витрат, розробка концептуальної моделі комплексної системи внутрішнього контролю витрат підприємства та послідовності її реалізації.

На підставі оцінки результатів дослідження практичної роботи машинобудівних підприємств були виявлені основні передумови удосконалення внутрішнього контролю формування витрат:

1. Недосконалість планування, нормативного та внутрішнього контролю витрат для отримання необхідної інформації щодо оцінки кінцевих результатів за різними рівнями та об'єктами управління, зокрема: центрами виникнення та відповідальності, видами діяльності.

2. Посилення цілеорієнтованості внутрішнього контролю формування витрат шляхом розширення ієрархії об'єктів контролю для оцінки прибутковості центрів відповідальності та реального вкладу функціонування служб та підрозділів, обслуговуючих виробництво.

3. Необхідність прийняття рішень щодо ціноутворення та зняття продукту з виробництва за критерієм прибутковості та ризику потребує удосконалення аналітичного інструментарію внутрішнього контролю витрат. В даному дослідженні пропонується використовувати удосконалені методи операційного аналізу, які дозволяють здійснити вибір альтернативних рішень шляхом багаторівневого розрахунку показників витрат, маржі покриття непрямих витрат та ризику.

Мета статті – обґрунтування концептуальних основ та напрямків з удосконалення організації внутрішнього контролю формування витрат підприємства.

Викладення основного матеріалу. Методологічні положення внутрішнього контролю витрат в даному дослідженні ґрунтуються на підставі комплексного підходу. Організація комплексної системи внутрішнього контролю витрат забезпечується наступним: по-перше, гармонійною єдністю функцій управління шляхом формування інформації зі зворотнім зв'язком; по-друге, використанням діалектичного методу взаємозв'язку на етапі організації ієрархічного внутрішнього контролю витрат (за місцями виникнення витрат, центрами витрат та відповіда-

льності, видами діяльності та статтями). Це дало змогу розширити межі внутрішнього контролю витрат підприємства, перетворити його в комплексну систему, яка дає можливість узагальнювати не тільки собівартість продукції, але й інші техніко-економічні показники, що визначають її рівень. Така диференціація внутрішнього контролю витрат виробництва названих ланок, що впливають на величину, структуру і значимість витрат, надає можливість формувати інформаційну базу для прийняття управлінських рішень.

Методологічною основою комплексної системи внутрішнього контролю є такі ключові принципи: неперервність, системність та цілеорієнтованість інформації, гармонійна єдність, ієрархічність, бюджетування, повнота й аналітичність інформації, стандартизація, регулювання, ефективність та якість, комплексність.

Дотримання принципу неперервності націлює на створення інформаційної системи внутрішнього контролю витрат для вирішення довгострокових проблем.

Принцип системності та цілеорієнтованості інформації передбачає чітке виділення меж об'єкту контролю, адресність і конкретність висновків.

Принцип гармонійної єдності означає взаємодію внутрішнього контролю з іншими системами управління: плануванням, обліком, аналізом для контролю витрат і фінансових результатів структурних підрозділів.

Принцип ієрархічності – передбачає побудову багатоступеневої системи внутрішнього контролю витрат та виконання контрольних функцій на всіх рівнях управління: центри витрат, види діяльності, продукти.

Принцип бюджетування передбачає використання методу бюджетного управління в якості інструменту планування, контролю і регулювання діяльності центрів відповідальності і видів діяльності підприємства.

Принцип повноти й аналітичності інформації внутрішнього контролю означає, що показники управлінської звітності представлені в зручному форматі з відображенням усіх важливих з фінансової, юридичної і економічної точки зору фактів господарської діяльності центрів відповідальності і підприємства в цілому.

Принцип стандартизації проявляється при розробці внутрішнього контролю витрат, що передбачають: 1) формування системи внутрішнього контролю витрат в контексті місії, оточуючого середовища, технології, стратегії, організаційної структури, культури та специфіки кожного підприємства; 2) інформаційне забезпечення внутрішнього контролю витрат; 3) організацію бюджетного контролю витрат та оцінку результатів діяльності центрів відповідальності.

Принцип регулювання означає досягнення визначеного стану та збереження стійкості системи за умов відхилення від планових показників. Здійснення регулюючого впливу може бути реалізована двома шляхами: 1) безпосередній вплив на підставі первинної облікової інформації; 2) відстежування та виявлення відхилень від нормативів тенденцій змін з визначенням наслідків впливу на прийняття рішень на підставі операційного аналізу витрат.

Принцип ефективності та якості передбачає розвиток системи внутрішнього контролю за двома напрямками: 1) забезпечення оперативності на основі використання комп'ютерної техніки при зниженні витрат; 2) забезпечення якості й інформативності внутрішнього контролю на основі реєстрації й узагальнення контрольної інформації в управлінській звітності та оцінки ризику з метою прийняття доцільних рішень.

Принцип комплексності передбачає, що внутрішній контроль слід розглядати в трьох аспектах: 1) управлінському – як функцію управління; 2) структурному – як систему об'єктів контролю; 3) регулюючому – проявляється у формі регулюючо-координуючої функції через виявлення відхилень та внесення відповідних корегувань в поточні та стратегічні бюджети витрат і прийняття управлінських рішень.

Методологія структурної побудови комплексної системи витрат внутрішнього контролю представлена у вигляді концептуальної моделі на рис. 1, яка передбачає чотири блоки: формування вихідних передумов внутрішнього контролю витрат; система інформаційного забезпечення внутрішнього контролю витрат; організаційно-методичне забезпечення внутрішнього контролю витрат; формування раціональної системи внутрішнього контролю для забезпечення ефективності стратегічного управління витратами.

Перший блок передбачає формування головної мети внутрішнього контролю – забезпечення необхідною інформацією менеджерів усіх рівнів з урахуванням їх відповідальності за прийняття управлінських рішень. Локальні функціональні цілі поширюються на окремі сфери, види, форми контролю та підпорядковані головній меті управління.

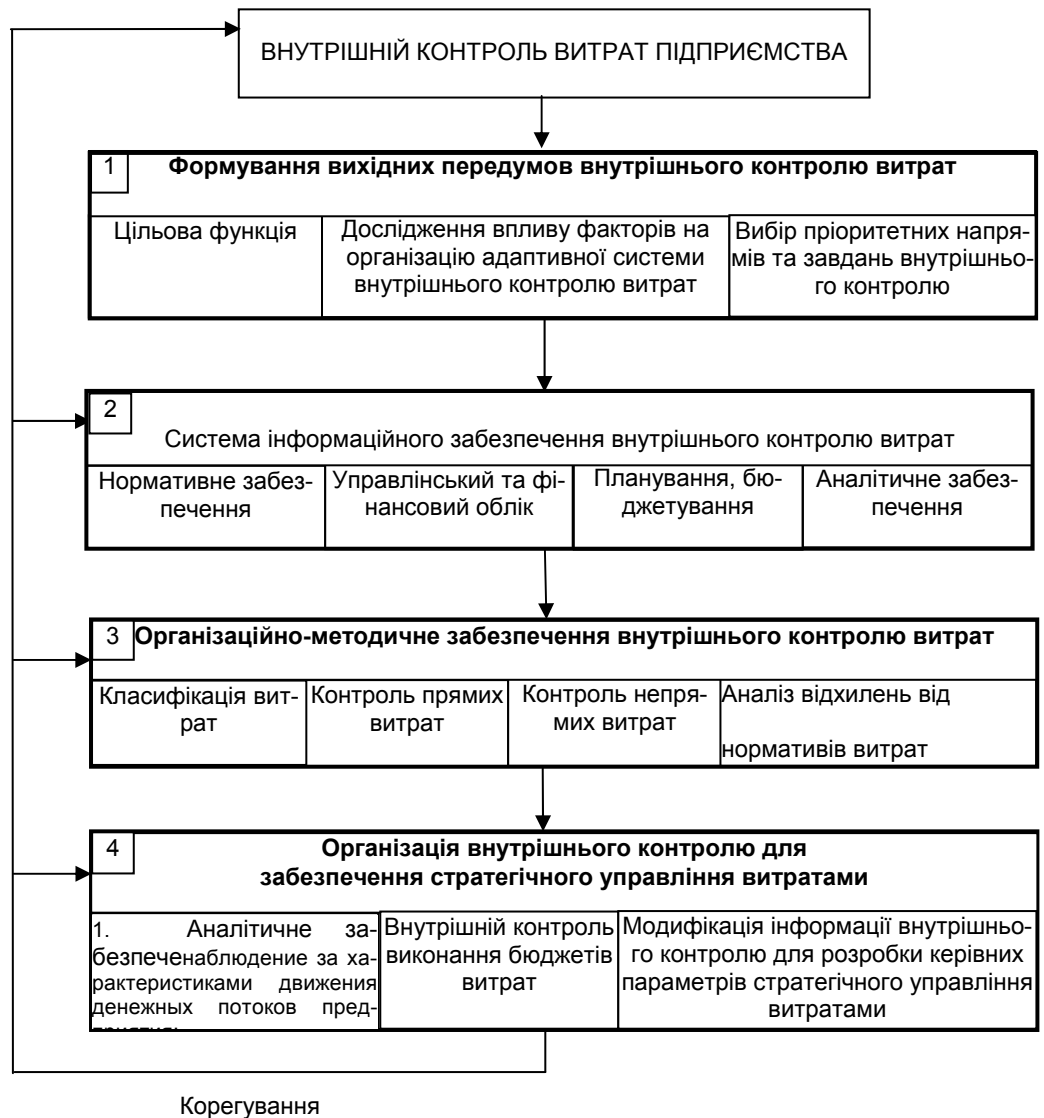


Рис. 1. Концептуальна модель внутрішнього контролю витрат підприємства

Для організації комплексної системи внутрішнього контролю витрат підприємства на початковому етапі необхідно обґрунтувати вибір пріоритетів. Вибір пріоритетів визначається фінансовим станом підприємства і оцінкою факторів оточуючого середовища, а механізм їх реалізації досягається розробкою і адаптацією бюджетів. При постановці завдань внутрішнього контролю необхідно враховувати, що завдання контролю полягає не в тім, щоб зафіксувати невиконання або який-небудь зрив, а в тім, щоб не допустити такого зриву, досягти мети в намічений термін.

З позиції класифікації внутрішнього контролю в залежності від часу здійснення контрольних дій необхідно розглядати такі завдання:

попередній контроль - оцінка господарської операції перед її здійсненням з точки зору її доцільності, законності на відповідність дотримання нормативних документів, додержання меж звітного періоду та ефективності;

поточний контроль – оперативне виявлення і своєчасне усунення порушень і відхилень, що виникають в процесі виконання господарських операцій і виробничих завдань;

послідуючий (заключний) контроль – виявлення неякісних за критеріями законності та доцільності документів, а також визначення ступені їх впливу на достовірність інформації, узагальненої в звітності.

Другий блок формування раціональної системи внутрішнього контролю вимагає упорядкування інформаційного забезпечення на підставі єдності функцій систем підтримки управління витратами: нормативне забезпечення, управлінський облік, фінансовий облік, планування, аналітичне забезпечення.

Основне завдання на цьому етапі – обґрунтування рекомендацій по інформаційному забезпеченню внутрішнього контролю, впровадження яких дозволяє вирішувати завдання з розробки бюджетів витрат та їх деталізації за центрами витрат і відповідальності та видами діяльності. Набір трьох основних питань з двома різними наборами відповідей складають на даний момент ідеї зміни парадигми. Таблиця 1 узагальнює підхід цих двох парадигм.

Третій блок. Організаційно-методичне забезпечення внутрішнього контролю витрат об'єднує такі напрями: класифікація витрат, контроль прямих витрат, контроль непрямих витрат та аналіз відхилень.

На організацію внутрішнього контролю безпосередній вплив має організаційна структура підприємства, обсяг та специфіка виконання робіт підрозділами. Сутність запропонованого підходу до удосконалення організації внутрішнього контролю витрат складається в наступному. Основними положеннями з удосконалення організації внутрішнього контролю є: диференціація внутрішнього контролю в залежності від ієрархії об'єктів управління: центрів виникнення, відповідальності, видів діяльності, статей та елементів витрат; упорядкування нормативного та аналітичного забезпечення з використанням системи "директ-костінг" шляхом розширення аналітичного інструментарію.

Результати аналізу досліджень [1,2,5,8] свідчать, що для забезпечення ефективності управлінської діяльності на підприємстві доцільним є організація внутрішнього контролю витрат на підставі функціонального підходу.

Словник офіційної термінології CIMA (The CIMA Official Terminology) визначає управління за видами діяльності (Activity-based management, ABM) як систему управління, яка використовує інформацію, отриману за допомогою обліку та контролю витрат за видами діяльності для різноманітних цілей, зокрема: зменшення витрат, моделювання витрат і аналізу прибутковості споживачів [9].

Парадигма внутрішнього контролю в співставленні з парадигмою стратегічного управління витратами

	Парадигма внутрішнього контролю	Парадигма стратегічного управління витратами
Який найбільш корисний спосіб аналізу витрат?	З точки зору: виробів, замовників та функцій. З основним акцентом на внутрішнє положення в компанії. Додана вартість є ключовою концепцією.	З точки зору різних етапів загальної системи цінностей, частиною якої є підприємство з сильним зовнішнім акцентом. Концепція доданої вартості розглядається як небезпечна вузька концепція. Додана вартість розглядається як надмірно вузька концепція.
Що є метою контролю витрат?	Трьома завданнями, які усе вирішують без розгляду їх в стратегічному контексті, утримання переваг, концентрація уваги на вирішенні проблем.	Незважаючи на те, що розглянуті три завдання завжди присутні, планування систем управління витратами різко змінюється в залежності від основного стратегічного позиціонування даного підприємства: або в рамках стратегічного напрямку на лідерство по витратам, або диференціацію продукції.
Як нам слід намагатися зрозуміти поведінку витрат?	Витрати, насамперед, функція обсягу продукції: постійні затрати, змінні затрати, змішані затрати.	Витрати – це функція стратегічного вибору, пов'язаного зі структурою, для того щоб вдало конкурувати, й управлінською класифікацією при виборі стратегічних напрямків: мовою структурних факторів витрат та функціональних факторів

Функціональний підхід до обліку та контролю витрат, розробниками якого були американські вчені Р. Купер і Р. Каплан, з'явився в 80-х роках. Він передбачає, що продукція – не причина виникнення витрат, а причина операцій (робіт), в результаті яких і виникають витрати. Функціональний метод (ABC) сприяє зниженню споживання ресурсів шляхом посилення контролю за "скритою" діяльністю, яка викликає виникнення непрямих витрат. Відмінною особливістю методу ABC є розгляд окремих видів діяльності, собівартість яких використовується в якості основи для віднесення витрат на інші об'єкти. Принципова відмінність традиційної системи обліку і контролю від контролю витрат за видами діяльності полягає у підході до розподілу непрямих витрат. Розрахунки за ABC-методом дають більш точну характеристику прибутковості окремих видів продукції, оскільки постійні витрати розглядаються як довгострокові змінні. Звідси, головним принципом виділення витрат за видами діяльності є забезпечення достовірності розподілу непрямих витрат.

Запропонована послідовність процедур з удосконалення внутрішнього контролю формування витрат та їх цільова спрямованість передбачає сім етапів (рис. 2):

1. Ідентифікація основних видів діяльності, пов'язаних з виробництвом передбачає:

- Виділення структурних підрозділів підприємства як самостійних об'єктів контролю.
- Групування витрат за місцями виникнення, до яких відносяться: центри управлінських та нормативних витрат і специфічні центри нормативних витрат.

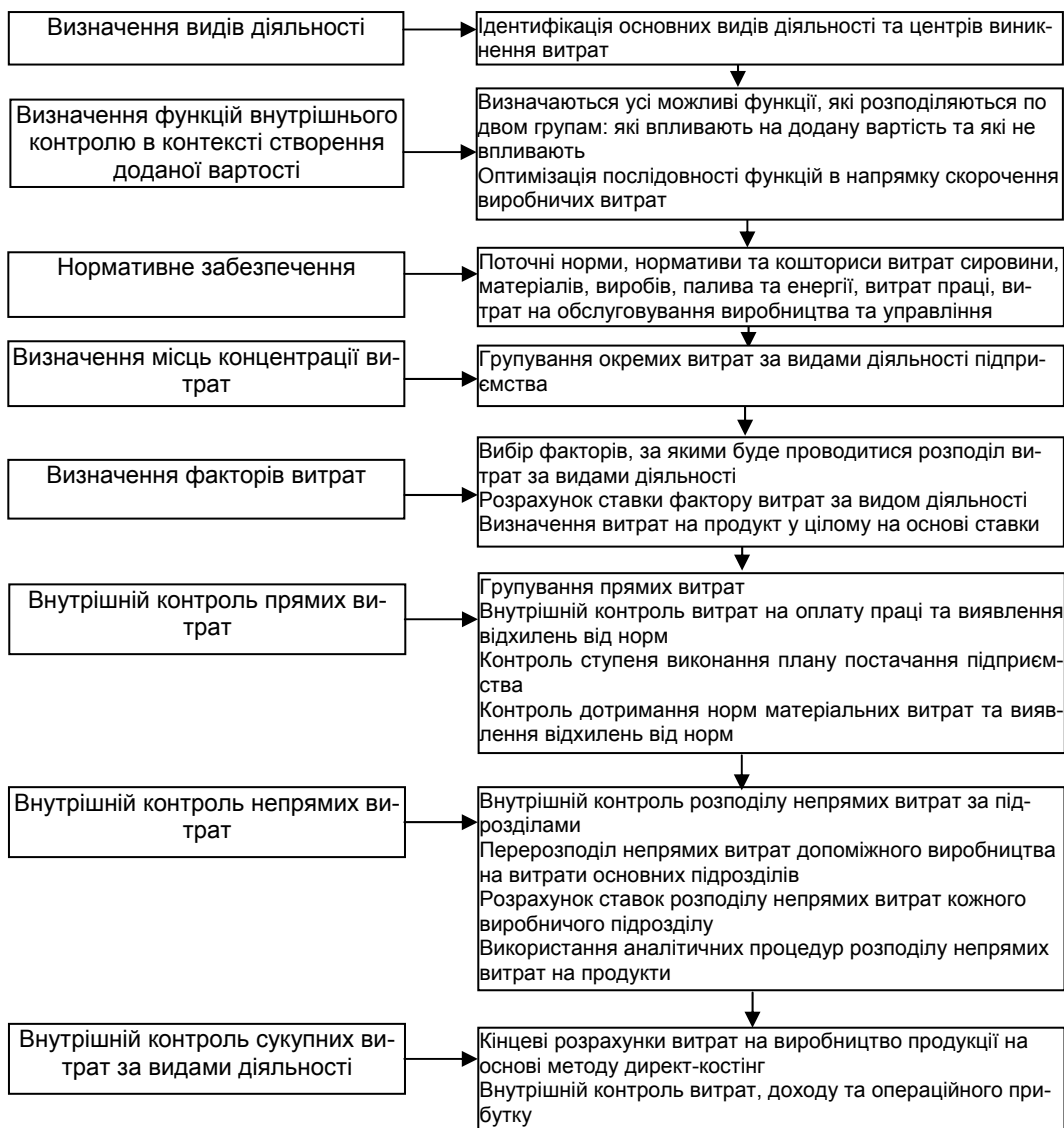


Рис. 2. Запропонована послідовність внутрішнього контролю формування витрат за видами діяльності підприємства

2. Визначення функцій внутрішнього контролю в контексті створення доданої вартості.

Важливу роль в управлінні доданою вартістю відіграє розуміння того, які саме параметри діяльності фактично визначають вартість бізнесу. Для цього необхідно розробити систему факторів вартості, в якій фактор вартості буде пов'язаний з показниками, на основі яких приймаються рішення, що залежать безпосередньо від менеджерів середньої і нижньої ланки. Фактори вартості слід розділити на три рівня: загальний рівень – прибуток від основної діяльності у сполученні з показником інвестованого капіталу є основою для розрахунку рентабельності інвестицій; рівень бізнес-одиниць – операційний дохід; нижній

рівень – передбачає деталізацію показників з метою встановлення взаємозв'язку факторів вартості з конкретними рішеннями.

3. Організація нормативного забезпечення. Головною умовою удосконалення нормативного забезпечення внутрішнього контролю витрат є урахування специфіки галузі й особливостей споживання ресурсів в окремих функціональних підрозділах підприємства. Основними рисами підприємств машинобудування є складність виробленої ними продукції і наявність трьох взаємозалежних стадій її виготовлення (заготівля, обробка, зборка). Проведені дослідження специфічних особливостей виробничої діяльності підприємств машинобудування дозволили систематизувати чинники впливу на нормативне забезпечення внутрішнього контролю витрат та визначити заходи щодо його удосконалення (табл. 2).

Таблиця 2

Чинники, що впливають на особливості нормативного забезпечення підприємств машинобудування

Під-розділи	Чинники	Заходи щодо удосконалення нормативної бази внутрішнього контролю
Заготовчий	Різноманітність виробів, висока ресурсомісткість і складність робіт Складність та трудомісткість процесу формування норм витрат за носіями витрат	Використання для нормування економіко-математичних методів та сучасної обчислювальної техніки
	Використання методів розкрою металу, що призводять до великої кількості відходів	Формування оптимальних норм витрат розкрийних матеріалів на основі використання способу комбінованого розкрою
	Різноманітність технологічних операцій	Розробка норм часу з комплексними розцінками Розробка норм заробітної платні за носіями витрат
Обробний	Індивідуальна спрямованість більшої частки матеріалів на конкретну технологічну операцію Різноманітність виготовлених деталей, технологічних операцій	Розробка післяопераційних норм витрат матеріалів та їх агрегування Розробка норм на деталі, вузли, вироби, технологічні операції, машинокомплекти і бригадокомплекти Удосконалення контролю технологічної документації
	Розробка норм на основі техніко-економічної документації	Розрахунок норм витрат, отриманих на основі прогресивних методів та розширення їх дії за складовими процесу споживання ресурсів Використання для розробки норм витрат креслень деталей, рецептур, регламентів технологічних процесів, конструкторських специфікацій
	Наявність помилок та недоробок у техніко-економічній документації	Підвищення точності розрахунків
	Висока трудомісткість робіт і великі витрати на заробітну плату Застосування відрядної форми оплати праці Різноманітність робочих професій, технологічних операцій та індивідуальний характер їх виконання	Удосконалення контролю результатів нормування робочого часу
	Використання колективних форм організації і оплати праці Встановлення виробітку деталей в цілому по цеху, дільниці чи бригаді	Розрахунок норм заробітної платні на машинокомплект та бригадокомплект

Під-розділи	Чинники	Заходи щодо удосконалення нормативної бази внутрішнього контролю
Збиральний	Характерна велика кількість витрат покупних комплектуючих виробів та напівфабрикатів Норми витрат матеріалів та покупних комплектуючих виробів розраховуються на виріб чи вузол	Розробка норм витрат покупних комплектуючих виробів за технологічними операціями Розробка поопераційних норм витрат матеріальних ресурсів та деталей власного виробництва
	Розробка норм на основі техніко-економічної документації Наявність помилок та недоробок у техніко-економічній документації	Удосконалення контролю технологічної документації Розширення спектру норм витрат ресурсів від технологічної операції до групи виробів Підвищення точності розрахунків
На всіх стадіях виробничого циклу	Використання палива та енергії на технологічні цілі	Розробка норм витрат палива та енергії за технологічними операціями та на деталь, бригадокомплект, вузол, машинокомплект та виріб
	Витрати на утримання та експлуатацію машин та устаткування	Розробка норм витрат за окремими роботами (обслуговування та ремонт обладнання, інструменти, переміщення вантажів), видами обладнання та транспортних засобів
	Заходи з удосконалення конструкції виробів, технології та організації виробництва	Своєчасне корегування норм витрат Документування змін норм за допомогою повідомлень
	Специфіка цехової структури основного виробництва Складність системи обліку та контролю незавершеного виробництва	Предметна побудова виробництва та побудова ефективної системи контролю витрат

4. Групування статей витрат. Для удосконалення контролю витрат слід приділити одержанню максимально розгорнутої інформації на рівні ділянок і бригад шляхом постатейного і поелементного угруповання витрат за підрозділами, оскільки саме їх керівники в процесі поточного контролю і регулювання витрат є головними користувачами цієї інформації.

5. Визначення факторів витрат. З метою розподілу витрат за видами діяльності всі операції з виготовлення продукції поділяють на чотири групи і для кожної операції визначають фактор витрат на рівні [1, с. 393-394; 5, с. 148-149; 8, с. 204-205]: одиниці продукції (окремого виробу); партії виробів; виду продукції та в цілому підприємства.

6. Внутрішній контроль прямих витрат за двома напрямками: контроль прямих витрат оплати праці та прямих матеріальних витрат. При організації внутрішнього контролю прямих витрат на заробітну плату слід керуватися наступними положеннями:

1) Вихідними даними внутрішнього контролю прямих витрат на оплату праці є дані виробничої програми, потужностей і термінів, а також прогнози динаміки ставок заробітної платні з урахуванням запланованих заходів щодо раціоналізації виробництва.

2) Для внутрішнього контролю загальних прямих витрат по оплаті праці одного періоду застосовують ті ж методи, що і для контролю прямих витрат матеріалів.

3) При контролі прямих витрат оплати праці відхилення фактичних прямих витрат оплати праці від запланованих розділяють на: відхилення фактичних ставок заробітної платні від запланованих (відхилення через ціни на працю); відхи-

лення внаслідок зміни виробничої програми; відхилення фактичного часу виконання операцій від стандарту (відхилення через потужність праці).

Важливим аспектом внутрішнього контролю є контроль матеріальних витрат. Контроль міжцехового та внутрішньоцехового руху матеріальних цінностей забезпечується упорядкуванням документального супроводу контролю.

Для забезпечення збереження всієї партії деталей від першої операції до випуску готових виробів запропоновано упорядкування документального супроводження внутрішнього контролю на кожній технологічній стадії. Для організації внутрішнього контролю матеріальних витрат запропоновано: міжцеховий та внутрішньо цеховий баланс руху деталей та напівфабрикатів, план-карту, маршрутний лист, комплектаційну відомість, розкрийний лист. Контроль дотримання нормативів матеріальних витрат пропонується здійснювати двома методами: документальним – шляхом порівняння фактичних витрат з нормативними у розрізі машинокомплектів та інвентарним.

Недокументовані відхилення внаслідок невиявлених приписок, неправильного відображення витрат по браку і зняття залишків незавершеного виробництва виявляються на основі результатів інвентаризації незавершеного виробництва.

Відхилення від норм і зміна норм відносяться на собівартість окремих машинокомплектів і включаються в собівартість товарної продукції звітного місяця, тому від правильності їх списання залежить якість звітних калькуляцій.

Для машинобудівних підприємств важливою технологічною проблемою є забезпечення збереження і раціонального використання матеріалів, виданих у виробництво, комплектності і ритмічності виробництва по всій номенклатурі продукції, вузлів і деталей на проміжних технологічних операціях. Принципова схема удосконалення внутрішнього контролю за рухом і використанням матеріальних цінностей наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Удосконалення документального супроводу внутрішнього контролю матеріальних витрат машинобудівельних підприємств

Основні цехи	Документальний супровід внутрішнього контролю	Методи виявлення відхилень
Заготовче виробництво	Комбінований документ – розкрийний лист Звіт про використання металу	Документальний - баланс руху деталей, напівфабрикатів і комплектуючих виробів
Механічні цехи	Маршрутний лист Акти по втратам і прихованому браку	Розрахунковий – порівняння фактичної кількості деталей з маршрутним листом
Збиральні цехи	Комплектаційна відомість на кожний машинокомплект в розрізі дільниць (бригади) Міжцеховий баланс руху деталей і напівфабрикатів Внутрішньоцеховий баланс руху деталей і напівфабрикатів Щомісячне планове завдання	Розрахунковий – співставлення використання деталей з залишками на кінець періоду

7. Внутрішній контроль непрямих витрат. З огляду на те, що непрямі витрати складають значну частку в собівартості продукції, в даному дослідженні особлива увага приділяється удосконаленню їх розподілу за об'єктами внутрішнього контролю. Проблема розподілу витрат полягає в тому, що не існує універсального підходу для всіх підрозділів підприємства, який враховував би особливості їх діяльності. Запропонований підхід до внутрішнього контролю непрямих витрат

передбачає дворівневу процедуру контролю: 1) за центрами відповідальності; 2) на основі обраної бази розподілу за продуктами.

Перший рівень враховує таку особливість організаційної структури машинобудівного підприємства як наявність обслуговуючих підрозділів, непрямі витрати яких неможливо віднести на продукти.

На другому рівні непрямі витрати центрів витрат розподіляються на продукти на основі вибраних баз розподілу. В даному дослідженні запропоновано використовувати в якості бази розподілу маржу покриття.

Для вирішення завдань щодо організації внутрішнього контролю достовірності розподілу непрямих витрат необхідно проведення розрахунків, пов'язаних з калькулюванням собівартості на основі методу директ-костінг.

Для побудови раціональної системи внутрішнього контролю непрямих витрат з використанням системи директ-костінг сформульовано такі правила:

1. Контроль по методу "маржа покриття" здійснюється тільки по прямим витратам.

2. Непрямі витрати розмежовуються за місцями виникнення витрат та рівнях маржі покриття.

3. У міру накопичення інформації в рамках внутрішнього контролю витрат можуть визначатися декілька маржинальних доходів і розраховуватися внесок кожного виділеного сегменту (вироби, групи виробів, місця виникнення витрат, виробничого або структурного підрозділу) в формування прибутку підприємства.

4. Необхідними і достатніми джерелами для прийняття рішень є бухгалтерська звітність підприємства і використані при її складанні документи.

5. "Бухгалтерський" підхід до аналізу діяльності підприємства, пріоритетом якого є забезпечення достовірних даних щодо його сучасного стану.

6. В якості критерію оцінки розглядається маржинальна вартість підприємства.

Четвертий блок передбачає організацію внутрішнього контролю для забезпечення стратегічного управління витратами: аналітичне забезпечення внутрішнього контролю витрат, внутрішній контроль виконання бюджетів витрат та модифікацію інформації внутрішнього контролю для розробки керівних параметрів стратегічного управління витратами.

Аналітичне забезпечення спрямоване на вирішення таких ключових проблем: оптимізації "витрати-дохід-прибуток"; оцінки ризику внутрішнього контролю операційної діяльності; формування та модифікації контрольних показників для прийняття управлінських рішень; вибору альтернатив прогнозних показників бюджету витрат та доходів з урахуванням тенденцій змін обсягу виробництва, структури витрат та обмежень ризику.

Внутрішній контроль виконання бюджетів витрат здійснюється шляхом використання методів порівняльного аналізу та розробки вимог до складання управлінської звітності. Основні етапи впровадження внутрішнього контролю і обсяг документообігу визначаються внутрішнім стандартом з організації внутрішнього контролю витрат.

Модифікацію інформації внутрішнього контролю для розробки керівних параметрів стратегічного управління витратами запропоновано у форматі прогнозного бюджету витрат. Для розробки прогнозних бюджетів витрат визначені пріоритети, обмеження та умови, які впливають на вибір того чи іншого з можливих варіантів. Ефективність внутрішнього контролю досягається на основі регламентації процедур і методів кожного блоку запропонованого механізму, а також на окремих етапах. Для контролю ефективності системи необхідно оцінити та порівняти потенційні втрати підприємства, очікуваний результат дії системи та витрати на її побудову.

Управлінську звітність слід розглядати як обов'язковий елемент інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами.

Основними принципами підготовки внутрішньої управлінської звітності є: адресність, розподіл відповідальності, достовірність, зрозумілість, ефективність.

Узагальнюючи результати досліджень існуючих підходів та механізму формування внутрішньої звітності підприємства можна класифікувати її за наступними ознаками: видами, періодом представлення, способом використання.

Аналіз і оцінка результатів досліджень дали підстави запропонувати послідовність впровадження внутрішнього контролю витрат (табл. 4), яка складається з трьох етапів: формування системи підконтрольних показників; узагальнення контрольної інформації в форматі управлінської звітності; прогнозування показників бюджету витрат та результатів діяльності центрів відповідальності.

Таблиця 4

Принципова характеристика пріоритетних аспектів організації інформаційного забезпечення внутрішнього контролю витрат на підприємстві

Пріоритетні аспекти	Характеристика документів	Результати
1	2	3
1. Формування системи підконтрольних показників		
Створення інформаційної бази	Положення з управлінського обліку та звітності	Регламент збору, реєстрації, зберігання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень Описання системи внутрішнього контролю Формування управлінської звітності Облікова політика Регламент роботи центрів відповідальності Альбом форм документів
Розробка плану аналітичних рахунків	Класифікатор рахунків, що використовуються на підприємстві База типових процедур контролю	Описання структури плану аналітичних рахунків і стандартних процедур Опис типових процедур витрат
Описання взаємодії з бухгалтерською звітністю	Положення про взаємодію бухгалтерських операцій і внутрішнього контролю	Регламенти, підготовлені до затвердження
2. Узагальнення контрольної інформації в форматі управлінської звітності		
Структура і формати управлінських звітів	Альбом уніфікованих форм звітів	Описання обсягу управлінської звітності
Розробка організаційного і часового регламенту управлінської звітності	Організаційний і часовий регламенти складання і надання управлінських звітів	Регламенти, підготовлені до затвердження
Розробка графіку документообігу	Графік документообігу	Розробка системи внутрішнього контролю і організація документообігу
3. Прогнозування показників бюджету витрат та результатів діяльності центрів відповідальності		
Розробка схеми бюджетування	Схема бюджетування	Визначення видів бюджетів Визначення взаємозв'язку між бюджетами
Призначення відповідальних за складання бюджетів	Наказ, посадові інструкції	Регламенти, підготовлені до затвердження
Розробка бюджетних форм	Комплект бюджетних форм	Визначення формату та інформаційного змісту бюджетних форм

1	2	3
Розробка методики складання бюджетів витрат	Методика	Визначення первинної документації Визначення регламенту формування бюджетів витрат Визначення стратегічних показників бюджетів витрат та доходів Визначення взаємозв'язку показників в бюджетах
Розробка положень взаємодії центрів відповідальності при бюджетуванні	Положення про бюджетування	Розробка документообігу
Розробка форм бюджетного контролю	Методи та процедури бюджетного контролю	Визначення форм контролю виконання бюджетів Порівняння фактичних показників з плановими і аналіз відхилень

Висновок. Сформовані концептуальні основи внутрішнього контролю витрат підприємства є базисом для побудови комплексної системи внутрішнього контролю витрат. Використання запропонованих принципів та методичних положень внутрішнього контролю дозволить підвищити ефективність управління витратами.

Запропонований підхід щодо внутрішнього контролю формування витрат у розрізі ієрархічних рівнів їх виникнення дозволяє отримати більш точну характеристику прибутковості окремих видів продукції ніж традиційними методами та виявляти і конкретизувати причини збитків за об'єктами контролю (вироби, групи виробів, центри відповідальності, підприємство в цілому).

Подальшим напрямом дослідження є використання внутрішнього контролю витрат для оцінки беззбитковості та вибору альтернатив прогнозних бюджетів витрат та доходів.

Література

1. Атамас П.Й. Управлінський облік: Навчальний посібник. – Д. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440с.
2. Воронова Е.Ю., Улина Г.В. Управленческий учет на предприятии: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 248 с.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эрнашвили – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. Для вузов. – М.: Экономистъ, 2003. – 618 с.
5. Николаева О. Е., Алексеева О. В. Стратегический управленческий учет. — М.: Едиториал УРСС, 2003. — 304 с.
6. Палий В.Ф. Основы калькулирования. - М.: Финансы и статистика, 1987.-288 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р.№318) // Офіційний вісник України. - 1999. - № 25.
8. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет, 10-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.
9. Management Accounting Official Terminology // CIMA, London, 2000. 143 p.

Якименко А. І.

**РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА
АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

Розглянуто сутність, процес, зміст програми реструктуризації та очікувані результати реструктуризації як складової антикризового менеджменту. Дж.7.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування підприємств промисловості в умовах ринкового середовища, що постійно змінюється, вимагає розробки оптимальних методів і процесів управління реструктуризацією.

Збереження стійкості підприємств залежить не тільки від вміння створити оптимальні умови функціонування, але і від рівня та масштабів здійснюваної ними профілактичної антикризової роботи, вміння фіксувати увагу на симптомах майбутніх кризових змін і знаходити гідний вихід із цієї ситуації.

Актуальність обраної теми. Збереження стійкої фінансової позиції підприємств залежить не тільки від вміння створити оптимальні умови функціонування, але і від рівня та масштабів здійснюваної ними профілактичної антикризової роботи, вміння фіксувати увагу на симптомах майбутніх кризових змін і знаходити гідний вихід із цієї ситуації. Тому виникає необхідність в пошуку таких методів, форм і засобів прийняття рішень, які б максимально орієнтували підприємство на успішне функціонування в конкурентному середовищі. Це означає, що мова йде не стільки про виявлення умов для мінімально допустимої рівноваги в системі, при порушенні якої підприємство перестав функціонувати, а про підготовку і реалізацію комплексу заходів, розрахованих на досягнення стабілізуючого ефекту, тобто проведення виробничо-фінансової реструктуризації суб'єкта господарювання.

На нашу думку, реструктуризація діючих підприємств є стратегічно важливим напрямком реформування економіки в Україні, адже саме такі суб'єкти господарювання здатні забезпечити економічний ріст і стабільність у суспільстві. До того ж у вітчизняній науковій літературі проблеми реструктуризації діючих промислових підприємств висвітлені недостатньо.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення економічних причин та етапів реструктуризації промислового виробництва.

Завданнями дослідження є: розробка рекомендацій для складання якісної програми реструктуризації підприємства в системі антикризового менеджменту як на стадії глибокої кризи, так і при ймовірності її зародження.

Виклад основного матеріалу.

Колівання в світовій економіці ставлять перед українськими підприємствами нові вимоги до програм реструктуризації, розробка яких потребує нових знань та навичок. Факторами, які призводять до невдач при проведенні реструктуризації, є небажання або нездатність керівників чи власників підприємств чітко визначити мету здійснюваних перетворень, довести необхідність змін до всіх співробітників, а потім постійно контролювати процес розробки і впровадження наміченого.

В сучасному розумінні реструктуризацію розглядають не тільки як засіб, що застосовується в період кризи, але і як інструмент, необхідний для нормально функціонуючих підприємств. Саме останнє значення категорії реструктуризації найбільш поширено в західній літературі. Головною метою реструктуризації західних компаній є не вирішення проблем, що вже виникли, а запобігання можливості їх появи на основі розробленої стратегії, усунення імовірностей виникнення невідповідностей фінансово-господарських параметрів параметрам оточуючого середо-

вища. При цьому вважається, що цей процес варто проводити періодично, оскільки рішення, що знайдено одного разу не може бути ключем до успіху на всі часи [7].

Підприємства, для вирішення проблем виживання або підвищення ефективності діяльності, змушені змінювати свої структури та функції в формі злиття і поглинання, розділення та виділення. Всі ці перетворення можна віднести до реструктуризації.

Варто відмітити, що термін "реструктуризація" використовується для різних цілей і не знайшов чіткого однозначного визначення ні в законодавчих документах, ні в науковій літературі.

Зокрема Аїстова М.Д. та Астраханцев І.А. розглядають реструктуризацію як радикальну зміну структури господарської організації (активів, власності, фінансів, управління, кадрів та ін.), що забезпечує функціонування підприємства в цілому [1, 2].

Лук'яніхін В.А. та Таранюк Л.Н. реструктуризацію розуміють як спосіб адаптації діяльності промислових підприємств до ринкових умов шляхом проведення комплексу заходів організаційно-економічного, правового, техніко-технологічного та фінансового характеру, які повинні привести дані суб'єкти господарювання до підвищення ефективності використання їх виробничого потенціалу [4].

Отенко І.Л. та Москаленко Н.А. вважають, що реструктуризація – це багатоаспектне поняття, що полягає в адаптації підприємства к зовнішньому середовищу за допомогою комплексу організаційно-економічних, правових, технічних засобів, направлених на зміни в організаційній структурі і функціональних сферах діяльності підприємства [6].

Беліх Л.П., Федотова М.А. під реструктуризацією промислових і фінансових компаній вбачають процес, що направлений на створення умов для ефективного використання всіх факторів виробництва з метою підвищення фінансової стійкості і росту конкурентоспроможності. На думку даних авторів результатом реструктуризації має бути ріст ринкової вартості власного капіталу компанії і курсової вартості її акцій [3].

Якщо узагальнити наведені визначення поняття реструктуризації в сучасній економічній літературі, можна відмітити, що реструктуризацію підприємств, як правило, пов'язують з приведенням їх організаційної і виробничої структури у відповідність з обсягами виробленої продукції, на яку є платоспроможний попит, що дозволяє оптимізувати співвідношення між витратами і доходами суб'єктів господарювання, забезпечити конкурентоспроможність продукції, що випускається, підвищити їх інвестиційну привабливість.

Перевагою реструктуризації вважається мінімальне залучення позикових коштів, оскільки більшість структурних змін на підприємствах промисловості можливі за рахунок використання внутрішнього потенціалу суб'єктів господарювання. Наприклад за рахунок вдосконалення організаційної структури підприємства, адекватного розподілу управлінської функції, прав і відповідальності, економії робочого часу, підвищення гнучкості виробництва і продуктивності праці.

Перш ніж напроцювати конкретні заходи і дії по фінансовій та виробничій реорганізації, необхідно провести комплексний аналіз фінансово-економічного стану підприємства, що включає дослідження фінансової стійкості, платоспроможності, результатів фінансово-господарської діяльності, показників рентабельності, оборотності коштів та інше.

Це необхідно, перш за все, для того, щоб визначити, які саме етапи реструктуризації необхідні підприємству, в яких обсягах, в які строки та які масштаби витрат. Для цього вивчаються результати діяльності підприємства в короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі і виявляються ключові фактори, що впливають на економічну ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Піс-

ля узагальнення та систематизації виявлених факторів створюється комплексна модель поточних фінансових і виробничих процесів, що мають місце на промислових підприємствах. В подальшому вивчаються особливості їх взаємодії, попередньо визначається комплекс заходів, що можуть бути застосовані для реструктуризації.

Варто пам'ятати, що навіть в тому випадку, коли підприємство знаходиться хоч і не в кризовому, але і в досить нестійкому фінансовому стані, реструктуризація може негативно вплинути на рішення потенційних кредиторів та інвесторів. Тому розробка проектів інвестиційного характеру по випуску продукції або перепрофілюванню виробництва вимагає особливої ретельності, зваженості і обґрунтування. В цій ситуації до числа пріоритетних задач може бути віднесено визначення: оптимальності трансформації фінансових ресурсів в інші види ресурсів; доцільності і ефективності вкладень в основні фонди з урахуванням їх складу і структури; оптимальності рівня оборотних коштів; ефективності фінансових вкладень.

Прийняття рішення з використанням наведених оцінок здійснюється в результаті аналізу альтернативних варіантів, прийнятих з урахуванням компромісу між вимогами до рентабельності, фінансової стійкості та ліквідності.

Як правило, реструктуризація підприємства являє собою складний, тривалий по часу процес, що потребує значних фінансових та трудових витрат. Планування та організація такого процесу повинна здійснюватися в рамках розробленої програми, яка враховує індивідуальну економічну і виробничу характеристику конкретного підприємства, що реорганізується. При розробці програми реструктуризації необхідно враховувати специфічні особливості галузі, перспективи її розвитку, специфіку товарів.

Перш ніж розробляти програму реструктуризації промислових підприємств необхідно знайти відповідь на наступні питання:

1) якими має бути оптимальний склад і величина активів, що дозволять досягнути поставлених цілей і задач;

2) як організувати поточне і перспективне управління фінансовою діяльністю, яке б забезпечило платоспроможність і фінансову стійкість підприємства;

3) як знайти джерела фінансування і яким має бути їх склад.

Таким чином, програма реструктуризації підприємства повинна містити:

чітко сформульовані цілі і напрямки реструктуризації;

способи реструктуризації;

кошти, необхідні для проведення реструктуризації і механізм фінансування;

терміни реструктуризації та заходи по її стимулюванню;

заходи, що забезпечують соціальний захист робітників підприємства;

порядок взаємодії з місцевими органами влади в ході реструктуризації;

перелік нормативно-правових документів, що забезпечують той чи інший спосіб реструктуризації.

Складання програми реструктуризації передбачає півні етапи роботи.

Перший етап — реструктуризація заборгованості підприємства. Для його реалізації необхідно:

проаналізувати фінансовий стан підприємства;

провести аналіз структури і динаміки кредиторської та дебіторської заборгованості.

Другий етап — робота по залученню капіталу:

аналіз капіталу банку та розрахунок найбільш вигідних способів для фінансування;

залучення кредитних ресурсів українських і зарубіжних комерційних банків для поповнення оборотного капіталу;

залучення довгострокових капітальних вкладень приватних та іноземних інвесторів;

ріст власного капіталу за рахунок підвищення продуктивності праці та впровадження активного маркетингу.

Третій етап — реструктуризація виробничої діяльності, яка передбачає: аналіз структури витрат і виявлення резервів їх зниження, особливо зниження постійних витрат, що визначають рівень ділового ризику; ліквідація застарілих технологій і нерентабельних видів виробництва; здача в оренду основних фондів, що не використовуються; ліквідація морально застарілого і збиткового майна; впровадження прогресивних технологій; реалізація надлишкових виробничих потужностей та незавершеного виробництва;

оптимізація структури товарно-матеріальних запасів.

забезпечення посилення технічного контролю, запровадження сучасних систем якості, сертифікації продукції та виробництва, вдосконалення системи стандартизації та метрології на основі міжнародних норм.

Четвертий етап - організація товарних ринків і формування кооперативних зв'язків:

проведення маркетингових досліджень;
оцінка конкурентоспроможності товарної продукції;
визначення виробничих потужностей і об'єму існуючого і потенційного платоспроможного попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках;
формування оптимальних коопераційних зв'язків із партнерами по господарській діяльності.

П'ятий етап — вдосконалення структури управління:

створення відділів стратегічного планування і маркетингових досліджень;
зміна складу персоналу в результаті звільнення недостатньо кваліфікованих співробітників, зміна системи виплат заробітної плати, перегляд ролі трудових організацій у вирішенні виробничих і соціальних питань.

Розглядаючи проблему, пов'язану із залученням і розподілом внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів по конкретних проектах, розроблених в рамках програми реструктуризації, менеджмент підприємства повинний зробити вибір одного або декількох проектів, базуючись на чітких критеріях. Очевидно, що критеріїв може бути декілька, а ймовірність того, що якийсь один проект буде кращим від інших по всіх критеріях, не значна.

За умови, якщо проведений аналіз показує економічну доцільність здійснення проекту, необхідно провести наступні розрахунки, що дозволять визначити доцільність фінансування:

обчислюється потреба в зовнішніх джерелах фінансування;
проводяться розрахунки використання і погашення кредиту з урахуванням наявних договорів із банками, умов кредитування і т.д.;
складається результативна таблиця потоку готівки з урахуванням фінансування;
розраховуються показники покриття заборгованості в різних несприятливих умовах;

обчислюються показники економічної ефективності проекту [5].

Вирішення задач по реструктуризації підприємства як на етапі проектування, так і на етапі практичного впровадження неможливе без створення сучасної інформаційно-технологічної схеми. Спеціалізоване програмне забезпечення дозволяє робочій групі генерувати фінансові дані для створення адекватних економічних моделей, а також мати в ході процесу реалізації реформування інформацію в потрібний час і на потрібному етапі.

При реструктуризації підприємства потрібна сучасна система управління фінансами, що базується на фінансовому плануванні. У цьому відношенні повинна знайти своє відображення фінансова оцінка тих видів діяльності, якими підприємство планує займатися в найближчій і довгостроковій перспективі. При цьому необхідно врахувати вплив зовнішніх факторів, до яких можна віднести інфляцію, рівень безробіття, купівельну спроможність споживачів, величину процентних ставок, банкрутство боржників. Слід зазначити, що цілі планування визначаються специфікою діяльності промислових підприємств.

Висновки.

Враховуючи вищевикладене, можна відмітити, що сенсом реструктуризації для держави полягає в створенні умов для росту фінансових та податкових надходжень в бюджет, забезпечення зайнятості і соціальних гарантій працюючому персоналу, досягнення незалежності від ввезення зарубіжної продукції, сировинних складових, а також підвищення експортного потенціалу промисловості, дотримання раціональних інтересів.

Сенсом реструктуризації для підприємств промисловості є формування раціональної структури їх активів і капіталу, що забезпечує необхідну рентабельність виробництва, а також ріст капіталізації підприємств, яка впливає на збільшення майнової частки кожного власника і розміри дивідендних виплат по акціях.

Таким чином, в результаті науково-обґрунтованого підходу до процесу реструктуризації підприємств промисловості досягається:

підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в результаті злиття та поглинання;

збільшення ринкової вартості власного капіталу підприємства як обов'язкової умови його стійкої конкурентоспроможності;

покращення економічних і фінансових показників промислових підприємств;

залучення довгострокових вкладень капіталу у вигляді прямих інвестицій чи довгострокових боргових зобов'язань.

Література

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованием. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
2. Астраханцев И.А. Финансовая реструктуризация несостоятельных предприятий как стратегия оздоровления в процессе антикризисного управления. М.: Изд-во "Финэко" 2001. – 118с.
3. Бельх Л.П., Федотова М.А. Реструктуризация предприятия. - М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2001. – 399 с.
4. Лук'яніхін В.А., Таранюк Л.Н. Методические подходы к реструктуризации предприятий // Міжнародний науковий журнал. № 1-2, 2002. - С. 14-21
5. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 328с.
6. Отенко И.П. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия. Научное издание – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 216 с.
7. Хорнби У., Бемми Б., Уолл С. Экономика для менеджеров. Перевод с англ. под редакцией А.М.Никитина. – М.:ЮНИТИ, 2005. – 535 с.

Погорелов Ю.С.

ЗАКони РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено контент-аналіз розвитку підприємства. Досліджено поняття закону. Запропоновано ієрархію законів розвитку підприємства та розглянуто склад кожної запропонованої групи законів.

Постановка проблеми. Управління будь яким процесом потребує знання його закономірностей та законів. Розвиток підприємства не є винятком: здійснення цілеспрямованого, керованого розвитку підприємства потребує знання законів виникнення та протікання такого розвитку, оскільки такі закони об'єктивно визначатимуть окремі особливості розвитку щодо такого об'єкта, як підприємство, та допомогатимуть у створенні керованого розвитку підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання законів та закономірностей в діяльності підприємства, в тому числі й щодо розвитку, вже певною мірою знайшло відображення в сучасній економічній науці. Незважаючи на той факт, що саме поняття розвитку підприємства не можна вважати остаточно дослідженим (принаймні тому, що єдине його розуміння на сьогоднішній день є відсутнім), проблематика закономірностей розвитку підприємства, точніше, тих загальних законів та закономірностей, які мають безпосереднє або опосередковане відношення до розвитку підприємства, не є новою. Зокрема, певною мірою дослідженим можна вважати питання загальних законів розвитку соціальних, економічних та складних технічних систем, хоча існуючі точки зору з цього приводу є доволі різними. Наприклад, доволі різне теоретичне обґрунтування причин й процесу розвитку представлено в таких наукових теоріях як діалектика (В. Гегель), еволюціонізм (Г. Спенсер), емерджентизм (Л. Морган) [6,21,25]. Серед сучасних цілісних теорій, що пояснюють закони та закономірності розвитку підприємства, можна виділити загальну теорію систем (у її розвиненні Ю.А. Урманцевим [24]), енвіроніку М.Г. Білопольського [2,3]. Виділено й основні закономірності та закони функціонування підприємства, наприклад [17]. Втім, незважаючи на окремі спроби встановити закони та закономірності в діяльності підприємства, в тому числі щодо розвитку підприємства, це питання не можна вважати остаточно вирішеним. Так, наприклад, невирішеним залишається питання ієрархії таких законів, їхньої упорядкованості. Недостатньо повним можна вважати й теоретичне обґрунтування таких законів. Це зумовлює **метою статті** поставити узагальнення, упорядкування та ієрархізацію законів розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Дослідження законів розвитку підприємства потребує конкретизації цього поняття, яку пропонується зробити за допомогою монографічного аналізу. Існуючі підходи до визначення розвитку підприємства наведено в табл. 1

Проведений стислий монографічний аналіз не претендує на повноту висвітлення усього змісту розвитку підприємства, а тільки окреслює можливі підходи до визначення цього поняття, які, звичайно, є необхідними при визначенні законів розвитку підприємства. Зміст поняття розвитку підприємства не визначає його законів, але уточнює характер їхнього прояву.

Оперуючи поняттям розвитку, представляється доцільним уточнити це поняття. Це є необхідним задля чіткого віднесення певних зв'язків між об'єктами саме до законів, а не, наприклад, до закономірностей або принципів. Існуючі

підходи до визначення поняття закону в загальнонауковому смислі представлені в табл. 2.

Таблиця 1

Підходи до визначення розвитку підприємства

Автор	Визначення розвитку підприємства
Е.М. Коротков [1]	Сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища.
О.Г. Бодров, В.А. Мальвін, В.Г. Тимірясов [4]	Певна взаємодія протилежних сторін, тенденцій і закономірностей, що є наслідком сутнісних характеристик таких протилежностей.
В.А. Забродський, М.О. Кизим [8]	Процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування.
Т.В. Куклінова [10]	Процес, що розгортається в часі, з переходом з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень у цілому або появою якісно нових елементів, властивостей, або характеристик, які визначають побудову й функціонування системи.
Ю.О. Леонова [12]	Сукупність тісно пов'язаних трансформацій кількісних, якісних та структурних характеристик підприємства.

Приведений аналіз поняття закону не можна вважати всеохоплюючим, але подібний аналіз виходить далеко за межі поставленої мети у статті. Крім того, навіть приведені визначення поняття закону дозволяють його в достатній мірі опанувати й формувати критерій визнання законів розвитку підприємства відповідно до змістовних характеристик законів, що наведені у визначеннях в табл. 2.

Закони характеризуються єдністю процесів об'єктивного світу, зв'язком між процесами, взаємозалежністю процесів, цілісністю процесів [11].

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття закону в загальнонауковому смислі

Автор	Визначення поняття закону
І.Ю. Ладико [11]	Об'єктивно існуючий, необхідний, стійкий, такий, що повторюється, зв'язок між явищами у природі та суспільстві.
С.І. Ожегов [18]	Зв'язок та взаємозалежність певних явищ об'єктивної дійсності, які можуть бути знайдені в певному порядку.
С.В. Мочерний [16]	Закон – це внутрішня, необхідна, стійка і суттєва форма зв'язку між основними протилежними сторонами, властивостями розвитку явищ і процесів об'єктивного світу, через які суперечність зароджується, функціонує і переходить у більш розвинені форми.
І.В. Губенко [19]	Необхідний, стійкий та глибинний причинно-наслідковий зв'язок між об'єктами або процесами у природі та суспільстві, який повторюється у масових явищах.

В економіці, у тому числі щодо діяльності підприємства, існує значна кількість законів, тому головна проблема полягає не стільки в теоретичному дослідженні таких законів, їхньому пошуку, скільки в виборі та узагальненні вже існуючих досліджених законів та їхній конкретизації щодо розвитку підприємства. Втім, зважаючи на емерджентність підприємства як системи, не можна виключа-

ти, що для розвитку підприємства, можливо, існують специфічні закони, які не виявляються простою проекцією відомих законів та закономірностей на специфіку розвитку підприємства як об'єкта, щодо якого виконується закон. Але це питання є складнішим, ніж це може показатися на перший погляд. Тому дослідження законів підприємства, які зумовлені його емерджентністю як системи, потребує або системного аналізу, або емпіричного спостереження з подальшим узагальненням на основі значної кількості опрацьованого матеріалу.

Для дослідження законів розвитку підприємства пропонується скористатися такими методами: методом монографічного аналізу, методом методологічної проекції, методом ієрархізації. Перший метод дозволяє встановити сукупність досліджуваних об'єктів за результатами детального аналізу вже існуючих розробок; другий метод дає змогу адаптувати відповідно до специфіки об'єкта більш загальні закони та закономірності, конкретизуючи або уточнюючи їх; а третій метод дозволяє певною мірою упорядкувати сукупність законів розвитку відповідно до вибраних критеріїв.

Для упорядкування законів розвитку підприємства, пропонується поділити на такі групи: загальні закони розвитку матеріальних та суспільних систем; загальні закони підприємства; специфічні закони управління та розвитку; галузеві та функціональні закони. Взаємозв'язок між зазначеними групами законів, що мають бути враховані в методологічному базисі розвитку підприємства, подано на рис. 1.

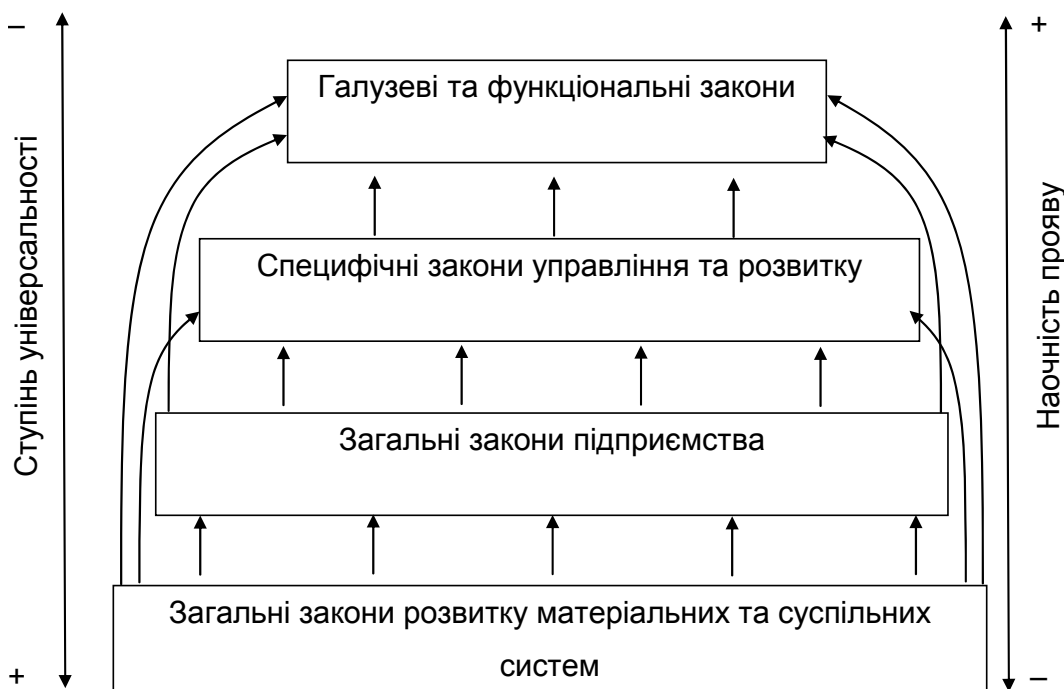


Рис. 1. Ієрархія законів розвитку підприємства

Закони кожної групи сформованої ієрархії законів фактично базуються на законах, що знаходяться нижче, та є їх частковим проявом. Ступінь універсальності закону разом із конкретизацією убуває, а наочність прояву зростає. При цьому загальні закони розвитку матеріальних та суспільних систем

є найбільш універсальними, але найменш наочними, тоді як галузеві та функціональні закони є максимально наочними, відчутними, але найменш універсальними, оскільки є справедливими для окремої галузі або сфери в діяльності підприємства.

Представляється доцільним більш докладно зупинитися на кожній з представлених груп законів розвитку підприємства. До числа загальних законів, що є справедливими для матеріальних та суспільних систем, належать закони, що представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Загальні закони розвитку матеріальних та суспільних систем

Автор	Закони
Н.Г. Білопольский, А.В. Пешко [3]	Закон організованості, закон розвитку та закон удосконалювання.
Г.В.Ф. Гегель [5]	Закони діалектики: закон переходу кількості в якість, закон заперечення заперечення, закон єдності та боротьби суперечностей.
Ю.А. Урманцев [24]	Закон нееволюційних та еволюційних системних перетворень.

Особливістю загальних законів розвитку матеріальних та суспільних систем є їхня універсальність та всеохоплюючий характер. Вони мають (порівняно із іншими законами) найбільш повний ступінь абстрагування, найменшу наочність, але, незважаючи на це, встановлюють загальні траєкторії змін економічних та соціальних систем, до числа яких належить і підприємство. Щодо підприємства важливість таких законів полягає не тільки в тому, що вони встановлюють зв'язок та взаємозалежність певних явищ у системі підприємства, але й у замкненій метасистемі «підприємство-зовнішнє середовище».

Щодо загальних законів розвитку підприємства доцільно привести точку зору Г.В. Назарової, яка виділяє серед загальних законів розвитку підприємства (точніше, розвитку організаційних систем) закони організацій та закони для організацій [17]. Перші мають об'єктивний характер та сприяють формуванню залежності між параметрами системи відповідно до особливостей її діяльності. Другі мають суб'єктивний характер, представлені певними нормами, правилами, інструкціями тощо та можуть змінюватися залежно від певних змін у суспільстві. В подальшому, розглядаючи закони розвитку підприємства, користуючись термінологією Г.В. Назарової, доцільно приділити увагу тільки законам організацій, які мають об'єктивний характер. За результатами монографічного аналізу існуючі загальні закони підприємства у сукупності законів розвитку підприємства подано в табл. 4.

Загальні закони підприємства фактично є методологічної проекцією законів розвитку та існування матеріальних та суспільних систем, синергетики, а також загальних закономірностей, що безпосередньо впливають із теорії систем у різних її проявах, на рівень підприємства з урахуванням існуючих особливостей та обмежень підприємства як системи.

Загальні закони підприємства конкретизуються та знаходять свій частковий прояв у специфічних законах управління та розвитку, які є їхнім продовженням щодо окремих ситуацій або особливостей діяльності підприємства. До числа специфічних законів управління та розвитку можна віднести такі: закон єдності синтезу та аналізу, закон композиції та пропорційності керуючої та керованої підсистем, закон цілісності та єдності системи управління, закон оптимального співвідношення централізації та децентралізації системи управління, закон інформаційної насиченості тощо. На відміну від більш загальних законів, які розглянуто

раніше, специфічні закони управління та розвитку є значно менш відомими, і тому потребують уточнення їхнього змісту, який проведено в табл. 5.

Таблиця 4

Загальні закони підприємства

Автор	Закони
А.В. Гриньов [7]	Закон синергії
І.А. Маркіна [13]	Закон пропорційності
Г.В. Назарова [17]	Закон синергії, закон стійкості, закон розвитку
О.В. Ревенко [22], Б.З. Мільнер [15] ¹	Закон синергії, закон самозбереження, закон найменшої стійкості, закон інформованості-впорядкованості, закон пропорційності-композиції, закон інерційного, еластичного, безперервного, стабілізуючого розвитку
Г.Г. Савіна та О.І. Зайцева [23]	Закони життєздатності економічних систем, закон необхідної нерівноваги, закон необхідної дистанції границі хаосу, закон самоорганізації підприємства, закон неповної передбачуваності реакції на вплив зовнішнього середовища

Таблиця 5

Зміст специфічних законів управління та розвитку²

Закон	Зміст закону
Закон єдності синтезу та аналізу	Синтез та аналіз мають бути використані разом у процесі проектування та розвитку підприємства та не можуть в процесі управління підприємством бути використані окремо один від іншого
Закон композиції та пропорційності керуючої та керованої підсистем	Рівень розвитку продуктивних сил та виробничих відносин має відповідати рівню системи управління підприємством
Закон цілісності та єдності системи управління	Методи, принципи та механізми управління мають бути загальними для усієї системи управління
Закон оптимального співвідношення централізації та децентралізації системи управління	Обґрунтований та оптимальний розподіл повноважень та відповідальності при прийнятті управлінських рішень між різними рівнями системи управління
Закон інформаційної насиченості	Чим більшу кількість інформації необхідної якості (достовірність, повнота, точність, актуальність, цінність, корисність) щодо внутрішнього та зовнішнього середовища має підприємство, тим більш стійким є його становище на ринку

Варто зазначити, що список специфічних законів управління та розвитку не є закритим. Він може доповнюватися за результатами аналізу взаємовідносин між окремими елементами системи підприємства та їхньої взаємною зміною через певний первісний імпульс. Так, розглядаючи реакцію підприємства на управлінський вплив, який спрямовано на забезпечення розвитку підприємства, можна вивести закон інерційності розвитку (зміни на підприємстві, що забезпечують розвиток, запізнюються стосовно здійсненого управлінського впливу); закон нарощення хаосу та нестійкості (навіть максимально корисний розвиток підприємства сприяє на перших етапах збільшенню хаосу та підвищує нестійкість підприємства; причому, ступінь збільшення хаосу є пропорційним інтенсивності первісного

¹ Дослідники формулюють закони розвитку підприємства майже однаково, але незалежно один від іншого

² Сформовано за даними [17]

управлінського впливу незалежно від його характеру); закон обмежуючої пропорційності (розвиток підприємства як системи буде стримувати той елемент, який розвивається якнайповільніше, або той, що найменшою мірою відповідає потребам або умовам зовнішнього середовища); закон необхідності розвитку (у разі відсутності розвитку, причому немає різниці – керованого або спонтанного – стан та діяльність підприємства не залишиться незмінними, а погіршиться через зміну впливу зовнішнього середовища та зростання ентропії в системі, яка прагнучиме розтратити цю систему); закон зв'язку стійкості та нестійкості (нестійкість впливу на підприємство у формі неперіодичних коливань є основою нестійкості стану у короткостроковому періоді, але стійкості у довгостроковому, а стійкість впливу є основою стійкості стану підприємства у короткостроковому періоді, але створює нестійкість у довгостроковому, або, коротше, нестійкість впливу на підприємство забезпечує стійкість його стану й створює потенціал такої стійкості) тощо.

Розглядаючи закон єдності та боротьби суперечностей та здійснюючи його методологічну проекцію на рівень управління підприємством, до числа специфічних законів управління та розвитку слід додати закон протиріччя між поточним функціонуванням та розвитком підприємства (між функціонуванням та розвитком підприємства існує конфлікт з точки зору розподілу ресурсів та поставлених цілей); закон наявності неуніфікованого оптимального розподілу ресурсів між функціонуванням та розвитком (для кожного підприємства можна сформулювати найкращий розподіл ресурсів між функціонуванням та розвитком, який забезпечить сумарний максимум результатів у кінцевих короткостроковому та довгостроковому періодах); закон періодичної зміни вектору розвитку (кожний наступний етап розвитку навіть в цілісному, єдиному та несуперечливому процесі розвитку підприємства є певною мірою протилежним до попереднього, як і кожний стан підприємства, що виникає внаслідок попереднього розвитку, є відмовою від попереднього стану); закон паралельної дискретності розвитку та функціонування підприємства (розвиток підприємства протікає паралельно із його функціонуванням і від нього невіддільним, у той же час кожний стан підприємства, що є наслідком його розвитку, дискретно відрізняється від попереднього стану, який передував конкретному етапові розвитку) тощо. Тобто можна стверджувати, що наведений список специфічних законів управління та розвитку не є повним і потребує окремого більш детального дослідження із використанням інструментів систематизації та забезпечення послідовності та повноти пошуку.

Галузеві та функціональні закони розвитку є значною мірою частковими, що, однак, не відмінняє їхньої справедливості та узагальнюючого характеру щодо галузі або функції, для яких вони були виявлені та підтверджені. Серед таких галузевих і функціональних законів розвитку, кількість яких є доволі значною, можна виділити технологічні, технічні, економічні, соціологічні, природно-екологічні та функціональні закони (закони, що є актуальними для окремих функцій управління) [3]. Як приклад кількості та різноманітності функціональних та галузевих законів наведемо закони розвитку техніки (за результатами аналізу робіт А.Ф. Каменева [9], А.І. Половинкина [20], Ю.С. Мелешенка [14]: закон стадійного розвитку техніки; закон прогресивної еволюції техніки в межах однієї технології; закон технологічного зсуву, що поширюється; закон відповідності між функцією та структурою об'єкта техніки, закон диференціації та спеціалізації техніки, закон зворотного зв'язку між диференціацією та функціональною спеціалізацією тощо. Навіть на прикладі законів розвитку техніки можна спостерігати різноманітність та об'єктну різноспрямованість галузевих та функціональних законів розвитку (наприклад, зрозуміло, що вищенаведені закони розвитку техніки є майже даремними щодо сфери соціології або екології, але в цих сферах існують свої галузеві та функціональні закони розвитку).

В цілому подана ієрархізована сукупність законів розвитку підприємства необхідною мірою пояснює протікання розвитку підприємства. Вона є доволі гнучкою та відкритою: незважаючи на структуровану сукупність досліджених законів, до неї можуть за результатами досліджень, постановки та розв'язання протиріч та конфліктів, емпіричного дослідження та спостереження бути додані й інші закони, розширюючи задану сукупність.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Досліджена ієрархізована сукупність законів розвитку підприємства із необхідним ступенем абстрагування та достатньою повнотою описує різні залежності щодо розвитку підприємства, які характеризують зміни підприємства в часі та структурі. Практична цінність такого дослідження полягає в тому, що воно дало змогу виявити та систематизувати основні закони розвитку підприємства, врахування об'єктивного існування та впливу яких є необхідним для забезпечення керованого розвитку підприємства та його задовільного стану протягом усієї траєкторії розвитку.

Безумовно, перелічену сукупність законів не можна вважати повною й завершеною, принаймні тому, що хоча загальні закони розвитку матеріальних та суспільних систем є доволі універсальними й дійсно загальними для усіх систем, у тому числі для підприємства, як системи, то група специфічних законів й, тим більш, група галузевих та функціональних законів, можуть бути доповнені й розширені. Втім для такого доповнення слід, перш за все, запропонувати певний інструмент, який би на підставі певного характеру зв'язку між об'єктами та характеристиками системи підприємства, що мають певне відношення до розвитку, дасть змогу системно й послідовно вивести додаткові специфічні закони управління й розвитку в сукупності законів розвитку підприємства.

Література

1. Антикризисное управление / Под ред Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
2. Белопольский Н.Г. Энвайроника – наука о развитии и совершенствовании общества и мира. – Донецк; Мариуполь: Институт экономики промышленности НАН Украины, 1997. – 330 с.
3. Белопольский Н.Г., Пешко А.В. О теории развития общества // Економічний вісник Донбасу. – 2005. – №1(2). – С. 4-6.
4. Бодров О.Г., Мальгин В.А., Тимирясов В.Г. Экономическая свобода и устойчивость предприятия. – Казань: Институт экономики, управления и права, 2000. – 208 с.
5. Гегель Г.Ф.В. Наука логики. – СПб: Наука, 2002. – 800 с.
6. Гофкірхнер В. Життя в світі самоорганізації: змагання стилів мислення та світобачень // Практична філософія. – 2003. – №1. – С. 39-48.
7. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління: Монографія. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
8. Забродский В.А., Кизим Н.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. – Харьков: Бизнес-Информ, 2000. – 72 с.
9. Каменев А.Ф. Технические системы: закономерности развития. – Л.: Машиностроение, 1985. – 246 с.
10. Куклінова Т.В. Розвиток малих та середніх підприємств: проблеми аналізу та ефективності // Вісник Хмельницького національного університету. (Економічні науки) – 2007. – №4. Т.1. – С. 193-196.
11. Ладько И.Ю. Процессный менеджмент на крупном промышленном предприятии: в кн. Управление крупным предприятием: Монография / Под ред. Н.А. Будагьянца и

- А.В. Козаченко / А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко, И.Ю. Ладыко, П.В. Кривуля, Г.И. Дибнис, Ю.С. Погорелов и др. – К.: Либра, 2006. – С. 107-178.
12. Леонова Ю.О. Формування механізму стратегічного управління соціально-економічних розвитком акціонерного товариства: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. – Харків: Харківський національний економічний університет, 2005. – 20 с.
 13. Маркіна І.А. Методологія сучасного управління : Монографія. – К.: Вища шк., 2001. – 311 с.
 14. Мелещенко Ю.С. Техника и закономерности ее развития. – Л.: Лениздат, 1970. – 246 с.
 15. Мильнер Б.З. Теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 336 с.
 16. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.
 17. Назарова Г.В. Законы формирования и развития организационных систем // Региональні перспективи. – 2000. – №1(8). – С. 16-18.
 18. Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под ред. С.П. Обнорского. Изд. 3-е. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1953. – 848 с.
 19. Основи управління економікою / І.В. Губенко, С.М. Пилипенко, Л.О. Сасіна, Н.А. Мажник, Н.П. Цибулько – Харків: ХДЕУ, 1997. – 80 с.
 20. Половинкин А.И. Законы строения и развития техники: Учебн. пособие. – Волгоград: ВПИ, 1985. – 202 с.
 21. Реале Дж., Антисери Д. Западная философия от истоков до наших дней: Том 4: От романтизма до наших дней. – СПб.: Петрополис, 2005. – 849 с.
 22. Ревенко О.В. Стратегічне управління розвитком підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. – Харків: Харківський національний економічний університет, 2006. – 214 с.
 23. Савіна Г.Г., Зайцева О.І. Функціонування саморегульованих економічних систем // Вісник Хмельницького національного університету. (Економічні науки) – 2007. – №3. Т.1. – С. 70-72.
 24. Урманцев Ю.А. Эволюционика или общая теория развития систем природы, общества и мышления. – Пущино: ОНТИ НЦБИ АН СССР, 1988. – 79 с.
 25. Чуйко В.Л. Рефлексія основоположень методологій філософії науки: Монографія. – К.: Центр практичної філософії, 2000. – 178 с.

В.М. Гончаров, О. А. Бурбело, Малаєва Т. В.

ЧИННИКИ СИСТЕМОЇ КРИЗИ АПК УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ

Стаття містить результати аналізу сучасного стану і напрямків удосконалення агропромислового комплексу України. Реалізація цих напрямків має на меті удосконалення державного управління аграрною сферою, формування економічних інститутів ринку в аграрному секторі, розвиток ринкової інфраструктури, що обслуговує сектор і розвивається на основі конкурентного механізму, захист вітчизняного виробника і вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, державне регулювання, аграрна політика, матеріальна база.

І. Вступ. Вітчизняні дослідники[1, 8] відмічають, що головною відмінністю аграрної політики в Україні на сучасному етапі все ще залишається невизначеність стратегії ринкових перетворень, внаслідок чого сільське господарство й надалі залишається найменш реформованим сектором економіки. Сучасний стан агропромислового комплексу (АПК) все частіше викликає занепокоєння і класифікується як такий, що створює загрозу продовольчій безпеці країни. Це пояснюється тим, що суперечливий характер і непослідовність аграрної реформи в останні роки призвели до істотного скорочення товарного виробництва сільськогосподарської продукції та кінцевих продуктів харчування.

Результати дослідження сучасного стану АПК України свідчать про наступне: скорочення обсягів виробництва і трудового потенціалу в аграрному секторі призвело до зниження продуктивності праці, росту частки матеріальних витрат, скороченню валового прибутку тощо. Основними причинами такого стану АПК дослідники називають політичну і законодавчу невизначеність, нестабільну правову базу, нерозвиненість ринку агропродукції, його інфраструктура, відсутність взаємодії і координації земельної і майнової реформ[2].

II. Постановка задачі. Метою статті є систематизація чинників неефективного функціонування агропромислового комплексу України і визначення напрямків структурних перетворень з урахуванням досвіду розвинутих країн у цієї сфері.

III. Результати. Дослідження найгостріших проблем АПК на сучасному етапі розвитку нашої держави дозволило здійснити їх систематизацію таким чином:

неадекватна аграрна політика: управління агросферою відбувається в умовах відсутності обґрунтованої та законодавчо визначеної концепції її реформування і розвитку, яка б чітко формулювала мету аграрної політики, стратегію, тактику та засоби її досягнення, етапи ринкових перетворень, їх структурні, якісні та кількісні параметри[10];

ускладнена і суперечлива система управління агропромисловим комплексом, яка характеризується існуванням багатьох дублюючих ланок, що викликає ефект множинності центрів прийняття рішень;

незадовільна робота головних державних органів: управління сільським господарством здійснюється в манері кризового управління по усуненню провалів та директивного перерозподілу, що не відповідає реаліям сьогодення[9];

неефективна діяльність держави в процесі приватизації агросектору, пов'язана з недосконалістю правового забезпечення передумов реформування сільського господарства;

низький рівень інвестування: в Україні інвестиції в основний капітал сільського господарства сьогодні в 7,4 разів менші ніж в промисловості і складають лише 14,6 гривні на 1 гектар сільськогосподарських угідь[4];

неефективне використання аграрного потенціалу, системоутворюючими елементами якого є: земельний, трудовий, інвестиційний, інноваційний, зовнішньоекономічний та інформаційний[1]. При цьому особливу турботу викликає незадовільний стан матеріально-технічної бази АПК: на зниження темпів оновлення основних виробничих фондів впливає не лише скрутний стан аграрних підприємств, але й технології, які застосовуються у машинобудівному комплексі АПК[6];

непаритетність обміну між аграрним та промисловим сектором на користь останнього, внаслідок чого відмічається стала тенденція до відносного відставання фермерських доходів у порівнянні з іншими галузями;

незадовільний стан функціонування ринкових інститутів, зокрема біржової торгівлі, що обумовлює проблему збуту продукції;

Результати аналізу сучасного стану АПК свідчать, що нині в Україні все ще фактично відсутня обґрунтована державна аграрна політика, спрямована на формування ефективного аграрного сектора. Подолання кризових явищ в агропромисловому комплексі України, вирішення завдань його реформування потребує вивчення та використання досвіду розвинутих країн в цієї сфері економіки.

Зазначена вище ситуація контрастує з досвідом багатьох країн ефективної ринкової економіки, в яких аграрний сектор є сферою активного державного регулювання та протекціоністської практики. Хоча традиційно урядове втручання

у ринкові механізми розглядається як небажане, при обґрунтуванні патерналістської ролі держави щодо розвитку аграрного сектора приймається до уваги комплекс чинників, серед яких політичні аргументи, характеристики ринку, специфічні особливості галузі. По-перше, країни загалом прагнуть забезпечити власну продуктову безпеку і зменшити зовнішню залежність по ресурсах продовольства. Така стратегія вважається виправданою в умовах сучасного ускладнення економіки та нестабільності світових ринків. По-друге, залежність від природнокліматичних факторів не дозволяє оперативного врегулювати сільськогосподарське виробництво відповідно до ринкового попиту. Просторова дисперсія означає також ускладнення в отриманні інформації про ринкову кон'юнктуру, що посилює в агросфері проблему несприятливого вибору. По-третє, попит на продукцію сільського господарства росте повільнішим темпом, ніж попит на промислові товари. Це типово веде до падіння цін на продовольство і, відповідно, сільськогосподарських доходів. По-четверте, виробники ресурсів для сільського господарства мають більшу ринкову силу, водночас аграрні ринки характеризуються значно вищим рівнем конкурентності. І нарешті більш широкі міркування ґрунтуються на розумінні економіки як складного організму з опосередкованими зв'язками[10]. В цілому цивілізовані країни розглядають розвиток та добробут сільських регіонів як умову процвітання нації в цілому. Крім того, для високорозвинених економічних систем характерна ситуація значного перевиробництва, тому основними задачами державного регулювання є оптимізація зв'язків товаровиробників і споживачів, обмеження зайвого виробництва, ослаблення соціальної напруженості в суспільстві[2].

Аграрна політика в країнах ефективно ринкової економіки має чітко виражений характер державного протекціонізму, концептуальною основою якого є визнання хронічно невідповідного положення аграрного сектора у системі ринкових трансакцій[8]. Преференції та протекціоністські заходи обмеження неконтрольованої ринкової конкуренції щодо розвитку аграрного сектора стосуються принаймні наступних напрямів: ціноутворення на аграрних ринках; сприяння технологічному розвитку сільського господарства; забезпечення його фінансовими коштами.

Таким чином, роль держави принципово різна для розвинених країн, країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою. Однак регулювання аграрного сектора і пов'язаних з ним продовольчих проблем є невід'ємною функцією держави, навіть якщо вона має досить високий рівень розвитку ринкових відносин, оскільки саме він відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни.

Специфіка функціонування аграрної сфери (низька еластичність попиту і непередбачуваність результатів в аграрній сфері, нестабільність прибутків виробників, сезонність сільськогосподарського виробництва, збереження земельного потенціалу, необхідність забезпечення безпеки харчування і, загалом, продовольчої безпеки країни) і аналіз існуючих проблем в цієї сфері зумовлюють основні напрями її удосконалення.

Обмеженість ресурсів передбачає суворе підпорядкування протекціоністської політики в аграрній сфері задачам підвищення ефективності виробництва. В умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки уряд не може і не повинен безпосередньо займатися організацією виробництва. Його задача - створити сприятливу конкурентну сферу і дати можливість господарським суб'єктам самостійно приймати рішення у сфері агропромислового виробництва[7].

Досвід розвинутих країн свідчить про необхідність відмови від принципу “невтручання” держави і більш повного залучення органів управління у процес структурно-інституційних перетворень, з чим власне і пов’язується їх життєвість та здатність адаптуватися у нових господарських умовах. Аналітиками[8] відзначається, що початковий етап організаційного вдосконалення економічного розвитку АПК полягає в інтеграції об’єктів державного управління АПК, а також галузей, що не входять до цієї сфери, на рівні Кабінету Міністрів. Подальше вдосконалення системи управління повинно супроводжуватись посиленням і перевизначенням статусу Міністерства АПК. Цей процес визначається як поступова і несуперечлива інтеграція чисельних структур державного управління АПК в унітарне міністерство з посиленням його економічних прерогатив як ключового відомство по розробці і реалізації державної аграрної політики.

Система державного регулювання аграрного виробництва в умовах ринкового господарювання повинна виконувати низку досить важливих функцій і складатиметься з декількох компонент[12]. Найважливішою функцією уряду є регулювання (стабілізація) аграрних ринків та гарантування сільськогосподарських доходів. Головні завдання держави тут полягають у створенні державних запасів продовольства, нагромадженні резервних фондів, організації систематичного моніторингу за динамікою ринкових цін та затрат виробництва, відшкодуванні затрат та забезпеченні прибутків сільськогосподарським виробникам за умов несприятливої ринкової кон’юнктури через систему гарантованих цін та прямих бюджетних виплат. Другим компонентом є режим державного сприяння технологічному розвитку сільського господарства, що може досягатись в першу чергу через створення сприятливого інноваційного клімату у промисловості. Враховуючи певну індіферентність сільського господарства до досягнень науково-технічного прогресу, специфічні завдання держави у цій сфері полягають у забезпеченні прямих механізмів поширення технологічних інновацій в аграрному секторі, організації мережі закладів професійного сільськогосподарського навчання та консультування, що фінансується з бюджету. У сфері вдосконалення фінансового забезпечення сільського господарства (третій компонент) оптимальна стратегія може полягати як у формуванні спеціалізованих структур державного фінансування, які реально обслуговують сільське господарство, надаючи йому кредити на преференційній основі, так і у стимулюванні державою процесу розвитку інституту мікрокредитування – самодіяльних структур кооперативного типу, які здійснюють заощадження коштів та фінансування у сільській місцевості (кредитних спілок). Запровадження протекціоністських інститутів та державних програм сільськогосподарської підтримки, опосередкованих ринковим регулюванням, передбачають посилення адресного характеру дії цих заходів, тому вони повинні супроводжуватись процесами реструктуризації діючих виробничих структур у більш продуктивні та конкурентоздатні виробничі одиниці ринкового типу. Це бажано здійснити у керованому режимі як складову частину приватизаційного процесу. Аналіз засад структурної політики та практичного досвіду багатьох країн показує, що слід іти шляхом надання приватній власності статусу домінуючої бази аграрних перетворень. Наряду зі змінами виробничої структури належить здійснити кроки по розвитку агросервісної інфраструктури, наближеної до товаровиробників, шляхом створення пільгового режиму для невеликих недержавних підприємств обслуговування сільського господарства, зокрема для агросервісних кооперативів.

Збалансованість ринків та нормальний рівень дохідності в аграрному секторі повинні підтримуватися з допомогою інтегрованої системи заходів, головним чином через механізми створення резервних (буферних) запасів, інтервенційного регулювання попиту і пропозиції, гарантування внутрішніх аграрних цін, а також захисту від зовнішньої конкуренції та сприяння при експорті.

В умовах перехідного періоду стає необхідним пошук динамічного поєднання стихійних та керованих компонент цінової політики держави (обмеження монопольних цін, участь держави в операціях на ринку та безпосереднє встановлення цін в інтересах вітчизняного виробника, гарантування цін в межах визначених пріоритетних продуктових підкомплексів).

Розвиток комплексу не може бути досягнутий без оновлення матеріально-технічної бази, що вимагає розробки цілеспрямованого державного регулювання інвестиційних процесів[2]. Одним з ефективних напрямів розвитку інвестиційної політики в АПК (в умовах відсутності внутрішніх джерел) є залучення іноземних інвестицій, які сприяють органічній інтеграції країни у світове господарство. Для досягнення поставленої стратегічної мети необхідний комплекс заходів державного регулювання[1], взаємопов'язаних між собою:

створення для нових підприємств на принципах приватної власності системи стимулів, що забезпечують зацікавленість у господарській діяльності в нових умовах;

завершення земельної реформи і створення правової основи для функціонування ринку землі;

розвиток інфраструктури, яка обслуговувала б потреби системи виробництва, переробки, розподілу сільськогосподарської продукції;

створення у країні умов для розвитку фінансових послуг, сільськогосподарської пропаганди, освіти, за рахунок інформаційного потенціалу сектора,

забезпечення конкуренції в сфері забезпечення сільського господарства сферами виробництва і реалізації переробки сільськогосподарської продукції.

Для розвитку механізму конкуренції в аграрному секторі необхідні:

впровадження в практику господарювання механізмів мотивації, що забезпечують належний рівень зацікавленості у функціонуванні сільськогосподарських товаровиробників на основі приватної власності;

формування економічних інститутів ринку в аграрному секторі, що впливають на створення конкурентного середовища;

розвиток ринкової інфраструктури, що обслуговує сектор і розвивається на основі конкурентного механізму;

захист вітчизняного виробника і вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції;

удосконалення нормативно-правової бази, що регулює недосконалу конкуренцію і забезпечує соціальний захист населення;

реструктуризація державних установ з метою децентралізації регулюючих функцій.

З метою вирішення проблеми збуту сільськогосподарської продукції доцільно використовувати економічні методи стимулювання торговельно-посередницьких кооперативів та малих підприємств, для яких головним видом діяльності була б реалізація продукції фермерів. Крім того, удосконалення механізму функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією має включати наступні заходи:

законодавчо-правового характеру та державного сприяння, регулювання розвитку біржового ринку агропромислової продукції;

економічної стабільності та гармонізації економічних інститутів підприємців-виробників сільськогосподарської продукції та інститутів ринкової економіки, в тому числі бірж;

страхування фінансових ризиків та гарантії виконання біржових контрактів через систему: а) страхування укладених угод; б) проведення розрахунків по контрактах через Розрахункові (клірингові) палати; в) впровадження нових технологій біржової торгівлі – ф'ючерсних контрактів та опціонів.

участі вітчизняних бірж в роботі міжнародної біржової інфраструктури.

З метою удосконалення державного регулювання інвестиційних процесів поруч із залученням іноземних інвестицій необхідне своєчасне виявлення, акумуляція і адресування в пріоритетні сфери внутрішніх джерел (передусім коштів амортизаційного фонду, ресурсів банківської системи). Для забезпечення формування аграрного капіталу необхідний розвиток іпотечного кредиту, для забезпечення якого потрібен дійовий ринок землі. З цією метою доцільним є створення іпотечного банку, за допомогою якого держава забезпечувала б кредитне регулювання сектора, розміщувала кредитні лінії міжнародних інститутів, контролювала операції із землею.

Доцільно підвищити дієвість державних інвестицій у кредитно-фінансову сферу АПК, зокрема через субсидування відсоткової ставки кредитів для сільськогосподарських товаровиробників, створення спеціалізованих кредитних інститутів для аграрного сектора економіки. Необхідно об'єднати зусилля провідних українських банків та держави у подальшому реформуванні АПК через національну програму кредитування (консорціум комерційних банків) шляхом випуску земельних ощадних сертифікатів, які розміщуватимуть серед фізичних і юридичних осіб на добровільних засадах[11].

Пріоритетними напрямками вкладення капіталу повинні стати: розвиток ринкової інфраструктури зберігання і збуту сільськогосподарської продукції, оскільки виробництво сільськогосподарської сировини і його інфраструктура дезінтегровані, а існуючі потужності не відповідають сучасним вимогам; розвиток інформаційного потенціалу АПК регіону; розвиток сільськогосподарського машинобудування і модернізація сервісних структур; реконструкція переробних підприємств з метою орієнтації на випуск конкурентоспроможної продукції; розвиток сільськогосподарського виробництва, заснованого на використанні екологічно чистих, із замкненим циклом, енерго- і матеріалоозаощаджуючих технологій; впровадження життєздатної системи реєстрації земель, що є основою розвитку ринку землі.

В умовах скорочення інвестицій у сільське господарство і уповільнення, у зв'язку з цим, оновлення матеріально-технічної бази, актуальною є проблема підвищення ефективності використання і відтворення наявних основних виробничих фондів. У зв'язку з цим вважається доцільним виключити із циклу відтворення основних виробничих фондів фазу капітального і поточного ремонтів і включити таку фазу, як поліпшення основних виробничих фондів[5] (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо).

Доцільно провести експертизу комплектів або комплексів машин безпосередньо у господарствах[6]. На підставі проведеної експертизи, по-перше, слід виявити устаткування, яке зовсім не використовується у виробництві, або його використання недоцільне через значні експлуатаційні витрати, і воно потребує

заміни. По-друге, застосовувати у виробництві універсальні мобільні агрегати замість декількох спеціалізованих, що значно, у декілька раз знижує як матеріальні витрати, так і витрати праці.

Особливістю аграрної сфери є проблема відносної індиферентності до сприйняття технологічних інновацій. У зв'язку з цим має місце необхідність державного сприяння аграрному технологічному розвитку у формі механізмів, прямо орієнтованих на підтримку і просування нових технічних, технологічних і, особливо, організаційно-економічних рішень. Про це свідчить і досвід багатьох розвинених країн, в яких сільськогосподарські служби поширення технологічних інновацій у виробництво, професійного навчання, інформаційно-консультативної допомоги, що фінансуються з бюджету, являють собою важливий фактор оновлення виробництва.

Розвиток державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в АПК регіону має бути спрямований на формування експортно-імпоротної моделі. Експорт продуктів глибокої переробки може бути перспективним, якщо вийде за межі розвинених країн світу, між якими існує гостра конкурентна боротьба на продовольчому ринку. Для України такими зовнішніми ринками можуть бути країни СНД[1]. Створення вільних економічних зон та територій пріоритетного розвитку дозволяє активізувати процес створення спільних підприємств у сфері виробництва, переробки, збуту продукції АПК. Потрібна державна підтримка розвитку інформаційного потенціалу сектора.

Одним із шляхів розв'язання завдання підвищення ефективності функціонування АПК є запровадження широко використовуваного у цілому світі маркетингового забезпечення розвитку агробізнесу. Маркетинг виступає сучасним ринковим інструментом збору економічної інформації у зовнішньому середовищі фірми, формування на цій основі відповідної товарної та цінової політики, а також розробки систем ринкової комунікації, просування товару та стимулювання збуту. Маркетингові дослідження як важливий елемент ринкового механізму господарювання, в якому головна роль належить споживачеві, повинні стати тією ланкою, яка дозволить оптимізувати структуру виробництва продовольчої продукції та наростити ефективність АПК.

Вдосконалення маркетингу сільськогосподарської продукції в регіональних системах агробізнесу на сучасному етапі передбачає:

- аналіз існуючого і виявлення потенційного попиту покупців на сільськогосподарську продукцію та послуги комплексним вивченням ринку і перспектив його розвитку;

 - вибір спеціальних методів реклами;

 - організацію і вдосконалення методів та форм реалізації продукції;

 - розробку відповідної системи цін, перевірку її ефективності та можливого вдосконалення;

 - управління асортиментом продукції;

 - організацію науково-дослідної діяльності підприємств щодо освоєння виробництва нових видів продукції, які задовольняють запити споживачів;

 - аналіз економічної ефективності використання сировини, матеріалів, організацію взаємовідносин з постачальниками і оцінку їх надійності;

 - забезпечення контролю й управління функціями маркетингу.

Вітчизняна система агропромислового маркетингу повинна охоплювати всі підприємства й організації, тобто суб'єктами маркетингової діяльності мають стати виробники сільськогосподарської продукції, заготівельні, транспортні, переро-

бні, посередницькі, сервісні та торговельні підприємства[3]. На крупних підприємствах доцільно створювати спеціальні управлінські структури - служби маркетингу. Менші підприємства, в тому числі фермерського типу, посередницьких і сервісних фірм можуть об'єднувати свої фінансові ресурси і здійснювати відповідну діяльність через галузеві маркетингові центри або ж користуватися послугами консультантів та фірм, які спеціалізуються на маркетинговій діяльності на контрактно-договірних засадах. Особливе місце в комплексі маркетингових заходів у сучасних системах агробізнесу має насамперед займати проектний маркетинг орієнтований на впровадження нових технологій і створення сучасних сільськогосподарських машин.

Удосконалення податкового регулювання в АПК повинне передбачати: зниження ставки ПДВ на ресурси, що надаються сільськогосподарському виробництву; застосування пільг для підприємств, що інвестують капітал у розвиток сільського господарства, харчової промисловості, соціальної інфраструктури села[2].

IV. Висновки. Актуальність реформування АПК зумовлюється, насамперед тим, що обравши курс на розбудову ринкової економіки, держава допустила ряд організаційно-економічних прорахунків, що посилили аграрну кризу, джерела якої сягають ще союзного періоду. З цим значною мірою пов'язані сучасні проблеми загальної організації та неефективності функціонування АПК в нових умовах господарювання. Удосконалення функціонування агропромислового комплексу України повинне бути направлено на подолання системної кризи. Для цього необхідно запровадження раціональної системи державної підтримки на основі протекціоністської державної політики, яка оптимально об'єднає адміністративні та економічні методи регулювання агропромислового виробництва.

Література

1. Береза І.В. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності АПК //Вісник аграрної науки. - 2006. - № 9, - с. 73.
2. Булатова Е.В. Реформирование аграрных отношений в Украине на современном этапе// Україна-Греція: історична спадщина і перспективи співробітництва.-Маріуполь: Маріупольський гуманітарний інститут Донецького державного університету.- 1999.- Т.1.-С. 474-479.
3. Гримак О.Я. Маркетингові важелі становлення систем регіонального агробізнесу в Україні //Соціально-економічні дослідження в перехідний період (Щорічник наукових праць). - Львів: ІРД НАН України 1998.-Вип.7.-С.300-306.
4. Даций А.И. Инвестиционное обеспечение обновления основного капитала // Проблеми та перспективи розвитку економіки України в умовах ринкової трансформації: Зб.: Економічний вісник НГАУ, Т.2. – Дніпропетровськ: РИК НГА України, 2006. – С. 256-258.
5. Даций О.І. Особливості відтворення основних фондів у сільському господарстві // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2000. – № 12. - С. 33-38.
6. Даций А.И. Роль основных производственных фондов в расширенном воспроизводстве сельскохозяйственного производства // Экономика и управление. - 2000. – № 4. - С. 21-22.
7. Краснова В.В., Черниченко Г.А., Булатова Е.В. К вопросу становления украинских сельскохозяйственных предприятий на рынке ЕС// Вісник ТАНГ.- 2006 .- №1.- С.145-146.

8. Міщенко Н.М. Досвід та проблеми державного регулювання аграрного сектора національної економіки // Теорія і практика управління суспільним виробництвом в Україні. – К.: Ін-т економіки НАНУ. – 1993. – С. 53-65.
9. Міщенко Н. Ориентация на конечные результаты в АПК // Тр. Всесоюз. конф. молодых ученых-экономистов "Экономические вопросы интенсификации социалистического общественного производства". – Львов. – 1987. – С.155.
10. Міщенко Н.М. Сільськогосподарське виробництво у системі управління національною економікою // Управління економікою відкритого типу. К.: Ін-т економіки НАНУ. – 1995. – С.61-85.
11. Михасюк І., Герасимчук А. Становлення і розвиток приватних агроформувань. Монографія. Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. - 206 с.
12. Точилин В., Осташко Т., Міщенко Н. Система оптимізації формування об'ємів державних закупок в районному АПК // Тр. научно-практ. семинара "Диалоговая оптимизация планово-управленческих решений и проблемы внедрения ее в практику". – К.: Ин-т кибернетики АН УССР. – 1989. – С. 24-25.