

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

В І С Н И К

**Східноукраїнського
національного університету
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**№ 10 (128)
Частина 1
2008**

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Луганськ 2008

ВІСНИК

СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

№ 10 (128) 2008

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
ЗАСНОВАНО У 1996 РОЦІ
ВИХІД З ДРУКУ - ДВНАДЦЯТЬ
РАЗІВ НА РІК

Засновник
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля

Журнал зареєстровано
Міністерством України у справах преси
та інформації

Свідоцтво про державну реєстрацію
серія КВ № 2411 від 19.12.96 р.

VISNIK

OF THE VOLODYMYR DAL EAST
UKRAINIAN NATIONAL UNIVERSITY

№ 10 (128) 2008

THE SCIENTIFIC JOURNAL
WAS FOUNDED IN 1996
IT IS ISSUED TWELVE TIMES A YEAR

Founder
of the Volodymyr Dal East Ukrainian
National University

Registered by the Ministry of Ukraine
For Press and Information

Registration Certificate
KB № 2411 dated 19.12.96

Журнал включено до Переліків наукових видань ВАК України № 2 (Бюл. ВАК № 5 (13) 1999 р.), № 3 (Бюл. ВАК № 6 (14) 1999 р.) та № 4 (Бюл. ВАК № 2 (16) 2000 р.), в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з *технічних, історичних та економічних наук* відповідно.

ISSN 1998-7927

Головна редакційна колегія: Голубенко О.Л., член-кор. Академії педагогічних наук, докт. техн. наук (головний редактор), Осенін Ю.І., докт. техн. наук (заступник головного редактора), Смирний М.Ф., докт. техн. наук (заступник головного редактора), Арлінський Ю.М., докт. фіз.-мат. наук, Будиков Л.Я., докт. техн. наук, Бузько І.Р., докт. екон. наук, Голубничий П.І., докт. фіз.-мат. наук, Гончаров В.М., докт. екон. наук, Грібанов В.М., докт. техн. наук, Довжук І.В., докт. іст. наук, Дорошко В.І., докт. техн. наук, Житна І.П., докт. екон. наук, Касьянов М.А., докт. техн. наук, Козаченко Г.В., докт. екон. наук, Куликов Ю.А., докт. техн. наук, Лазор Л.І., докт. юр. наук, Литвиненко В.Ф., докт. істор. наук, Максимов В.В., докт. екон. наук, Михайлюк В.П., докт. іст. наук, Нагорний Б.Г., докт. соціол. наук, Носко П.Л., докт. техн. наук, Петров О.С., докт. техн. наук, Рач В.А., докт. техн. наук, Рей Р.І., докт. техн. наук, Суханцева В.К., докт. філос. наук, Третьяченко В.В., докт. психол. наук, Тюпало М.Ф., докт. хім. наук, Ульшин В.О., докт. техн. наук, Шевченко Г.П., член-кор. Академії педагогічних наук України, докт. пед. наук.

Відповідальний за випуск: Житна І.П.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 10 від 27 червня 2008 р.)

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2008
© of the Volodymyr Dal East Ukrainian National University, 2008

ЗМІСТ

Андрєєв А.В.7	Особливості визначення економічної ефективності інновацій у машинобудуванні.....	7
Атюшкіна В.В.	Використання підприємствами машинобудування організаційних форм управління інноваційно-інвестиційною діяльністю.....	10
Афанас'єва І.І.	Функціональний аспект системи управління матеріальними ресурсами.....	14
Ахромкин Е.М., Шведчиков А.А.	Повышение конкурентоспособности регионов в условиях глобализации экономики.....	18
Буряк К.М	Особливості планування та організації інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах України.....	22
Василик О.Б.	Симультивна модель планування прибутку нафтовидобувного підприємства.....	28
Василенко Н.К.	Методичні засади бухгалтерського обліку операцій хеджування.....	34
Величко Н.М.	Сутність стратегічного протистояння підприємств-конкурентів.....	40
Водолазова В. О., Рудецька Н. А.	Щодо питання про гармонізацію бухгалтерського та податкового обліку амортизації основних засобів.....	44
Гавриленко І.О.	Облік і контроль витрат на розробку та освоєння виробництва нових модифікацій виробів легкої промисловості.....	48
Герсамія Р. Р.	Шляхи поліпшення інвестиційного клімату в Україні.....	52
Голубєва Н.М., Цопа Г.О., Голубєва С.М.	Аналіз продажу електротехнічної продукції.....	57
Гордієнко Є.С.	Вплив податкової системи на розвиток підприємств та держави.....	62
Гуторова Г.О, Пинчук А.Т.	Резервування кредитних ризиків банку.....	66

Дронова Н.В.	Вплив інвестиційної складової на інноваційний розвиток регіону	69
Єфременко О. В.	Шляхи вдосконалення обліку капітальних інвестицій.....	73
Житная І.П., Щолокова Т.В.	Формування інформаційного забезпечення логістичної системи металургійного підприємства	79
Житний Є. П., Житний В. Є., Алексєєв А. С.	Сучасні тенденції розвитку системи оплати праці	86
Кислая Е. А.	Особенности формирования издержек производства в растениеводстве	90
Корнієнко Ю.Ю., Тищенко В.І.	Проблеми раціональної організації системи обліку незавершеного виробництва в сучасних умовах	94
Коцкулич Т.Я.	Порядок обліку відхилень витрат від норм	98
Кретьова А.Ю.	Моделирование процесса обеспечения экономической безопасности промышленных предприятий.....	101
Ларікова Л.Ф.	Теоретичні і практичні підходи до створення комплексної системи автоматизації аудиторської діяльності.....	106
Ларіков В.Ю.	Перспективи розвитку комп'ютерної форми ведення бухгалтерського обліку в умовах інтернет-торгівлі	108
Логвіненко Є.І.	Організаційний механізм управління інноваційною діяльністю підприємства	113
Лукашова О. А.	Современные экономические проблемы развития винодельческой отрасли в украине.....	117
Манухіна М.Ю., Ляшенко Н.Є.	Інтелектуальний продукт як об'єкт обліку	120
Мартинюк І.В.	Економічні аспекти модернізації устаткування на машинобудівних підприємствах регіону.....	125
Мельникова О.А.	Особенности реализации маркетингу инноваций на промышленных предприятиях	129
Мітеллаєва К.О.	Аналіз факторів, що впливають на оперативність облікової інформації на авторемонтних підприємствах	134

Омельяненко Т.В., Барабась Д.О.	Система конкурентних стратегій високотехнологічного підприємства	138
Осипа Н.В.	Визначення внутрішніх факторів впливу на формування амортизаційної політики вугледобувних підприємств	144
Пархоменко О.П.	Дослідження стану і структури оборотного капіталу та визначення впливу його складових на фінансовий результат діяльності підприємства	148
Пинчук А.Т., Гуторова Г.А.	Некоторые вопросы учета переоценки производственных запасов	154
Пишкіна І.О.	Розробка загальних теоретико-методологічних засад оцінки економічного потенціалу промислових підприємств	156
Пожарицкая И. М.	Аналитические возможности статистической отчетности	165
Притченкова Е.А.	Питання удосконалення обліку дивідендів	169
Розумцев В.В.	Контролінг в системі державного фінансового контролю	172
Рудецька Н. А.	Сутність контролінгу і механізм його впровадження на підприємстві	177
Рязанова Н.О.	До питання про визначення митної вартості товарів	181
Савицька Н.Л.	Концептуальні аспекти визначення сутності поняття суспільного відтворення	185
Семененко І.М.	Про зміст понять стійкості і стійкого розвитку підприємства	189
Сурніна К. С.	Аналіз відтворювальних диспропорцій в акціонерних товариствах	192
Тацій І.В., Семикопенко Н.В.	Напрямки удосконалення інформаційної бази для аналізу фінансового стану підприємства	197
Тищенко А.Ю.	Джерела формування інвестиційного капіталу підприємства ..	201
Топух І.П.	Інноваційна політика підприємства як визначальний інструмент конкурентної боротьби	205

Тхор С.О., Бурковець О.С., Кроленко М.С.	
Визначення системи факторів, що формують економічну стійкість підприємства	210
Уварова Ю.М.	
Ресурсна структура інновацій машинобудівного підприємства	215
Филипська С.Г.	
Еволюція типів регіональної політики	217
Чиж В.І.,Клюс Ю.І.	
Державне регулювання інвестиційно- інноваційної діяльності підприємств України.....	223
Чумакова Т.М.	
Диагностика состояния предприятия как один из этапов антикризисного менеджмента.....	228
Шабанова Ю.М.	
Діагностика результативності діяльності машинобудівних підприємств	231
Шульженко Л.Є. Шульженко О.В.	
Порядок бюджетного відшкодування податку на додану вартість	234
Шаповалова О.М.	
Критерії оцінки інвестиційної привабливості підприємств.....	238
АНОТАЦІЇ.....	241
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	254

Андрєєв А.В.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ У МАШИНОБУДУВАННІ

Визначено особливості визначення економічної ефективності інновацій у машинобудуванні. Дж. 2.

Постановка проблеми. Сучасні світові тенденції економічного розвитку свідчать про зростаючу роль високих технологій, які покликані стати основою технологічного укладу промисловості країн. Роль і значення кожної країни в світовій економіці визначається, наскільки вона цими технологіями володіє. Стратегічним завданням вітчизняної економіки на сучасному етапі є підвищення її конкурентоспроможності, для реалізації якої необхідно змінити її міжнародну спеціалізацію шляхом розвитку підприємств високотехнологічних галузей, використовуючи накопичений інтелектуальний капітал.

В даний час держава повинна надавати особливу підтримку інноваціям, що забезпечують поступальний економічний розвиток і підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішньому і внутрішньому ринках. Україна зробила величезний внесок до науки і виробництва у ХХ столітті в області нових технологій, і в даний час володіє значним науково-технічним потенціалом. Однак, фінансування наукоємких виробництв за залишковим принципом поряд із зниженням інвестиційної активності у всьому національному господарстві при переході до ринкових відносин веде і до зниження інноваційної активності підприємств машинобудування. Для забезпечення ж розвитку економіки потрібні інтенсивні вкладання капіталу саме в інноваційні розробки реального сектора економіки, які забезпечують виконання стратегічних завдань розвитку економіки країни.

Подальший розвиток наукоємких виробництв неможливий без серйозних фінансових вкладень, які, як показує досвід розвитку західних компаній, є найбільш прибутковим видом інвестицій. Значне залучення інвестицій на інноваційні розробки вимагає створення особливих методів оцінки їх ефективності. Неопрацьованість методичної бази, схеми і механізму визначення економічної ефективності інвестицій в інноваційну діяльність, направлену на підвищення конкурентоспроможності і фінансово-економічних показників підприємств реального сектора економіки, їх висока значущість і визначають актуальність обраного напрямку досліджень з підвищення ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати дослідження теоретичних основ інноваційної діяльності підприємств знайшли своє відображення в публікаціях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: А.І.Амоші, А.І.Анчишкіна, Л.С.Бляхмана, А.Е.Воронкової, В.Г.Герасимчука, В.М.Гриньової, І.І.Дахно, В.Т.Долгова, В.В.Дорофєєнко, Р.Друкера, П.М.Завліна, М.М.Іванова, С.Д.Ільєнкової, С.М.Ілляшенко, Б.Т.Кліяненко, В.Г.Мединського, Л.Г.Мельника, Г.С.Одінцової, П.А.Орлова, О.П.Осікі, П.Г.Перерви, Б.Твісса, В.М.Тимофєєва, Р.А.Фатхутдінова та інших. Але, слід відзначити недостатню увагу виявленню і використанню резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності. Існуючі на сьогодні підходи до ефективності інноваційної діяльності, її оцінки, аналізу та підвищення носять різноспрямований характер і характеризуються відсутністю спеціалізованого аналітичного інструментарію.

Метою статті є дослідження теоретичних питань і створення методичних основ формування і оцінки інноваційних проектів промислових підприємств і впливу їх реалізації на поточну діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку О.П. Осіки найбільш значним чинником, який впливає на ефективність інновацій є господарчий механізм, який повинен опиратися на „економічні важелі” замість „адміністративних” [1, с.73]. Але, слід зазначити, що навіть адміністративна система управління пропонувала достатньо уніфіковані методи визначення ефективності нової техніки. Сьогодні ж існує парадоксальна ситуація, коли з одного боку всі науковці кажуть про необхідність інноваційної діяльності та впровадження її результатів у виробництво як основи зростання промисловості та економіки в цілому, з іншого – визначення ефективності інноваційної діяльності, результати якої не є детермінованими є мало дослідженим питанням, яке поки ще немає однозначного вирішення.

В даний час аналітики при здійсненні оцінки ефективності інноваційних процесів можуть керуватися відомими методичними рекомендаціями з оцінки ефективності інвестиційних проектів. Проте, слід зазначити, що вони не повною мірою підходять для оцінки ефективності інновацій. Це обумовлено тим, що в створенні і використанні інновацій, як правило, задіяне більш широке коло учасників в порівнянні з інвестиційним проектом. Реалізація нововведень має на кінцевій меті досягнення кращих результатів в порівнянні з аналогом. У методичних рекомендаціях з оцінки ефективності інвестиційних проектів цьому питанню не приділяється належної уваги. Хоча відомі дослідники наводять в своїх працях достатньо широкі переліки критеріїв оцінки інноваційних проектів, наприклад [2, с.193-202], для здійснення оцінки інноваційного проекту вони пропонують використання відомих показників (термін окупності інвестицій, коефіцієнт ефективності інвестицій, чиста дисконтова на вартість, рентабельність інвестицій) [2, с.204-209].

Відмінності в оцінці економічної ефективності інноваційної діяльності полягають в особливостях формування ціни на інноваційну продукцію та невизначеності у досягненні кінцевого результату. Ціна на інноваційну продукцію повинна знайти визнання у споживача, тоді як ціна на продукцію, випуск якої передбачений інвестиційним проектом, вже отримала ринкове підтвердження. Досягнення кінцевого результату інноваційного процесу пов'язане з більш високим рівнем ризику в порівнянні із здійсненням інвестиційного проекту.

Дія перерахованих чинників обумовлює особливості визначення економічної ефективності інновацій. На нашу думку ці особливості полягають в наступному:

1. При оцінці ефективності інновацій необхідно враховувати не тільки загальну масу майбутнього доходу (корисного результату), який можливо отримати за весь термін корисного використання нововведення, але і його приріст в порівнянні з аналогом. Виконання цієї вимоги означає, що при техніко-економічному обґрунтуванні вибору якнайкращого варіанту інновацій слід виходити як з теорії порівняльної оцінки ефективності, так і з теорії абсолютної ефективності. Виходячи з теорії порівняльної ефективності, відбирають оптимальний варіант з числа можливих, а потім проводять розрахунок оцінних показників абсолютної ефективності інновацій. Методичні рекомендації з оцінки ефективності інвестицій орієнтують в основному на теорію абсолютної ефективності інвестицій. Порівняння різних варіантів проектів в них не розкрито.

Порівняльна оцінка ефективності інновацій необхідна не тільки для вибору і визначення найкращого варіанту з числа можливих, але і для визначення впливу на економічні показники господарської діяльності підприємства.

2. При оцінці ефективності інновацій пропонується розрізняти: розрахунковий рік впровадження, перший рік після закінчення нормативного терміну освоєння нововведення, початковий рік терміну корисного використання інновацій, термін корисного використання нововведення, останній рік терміну корисного використання інновацій. Як розрахунковий рік приймається другий або третій календарний рік серійного випуску нової продукції або другий рік використання нової технології. Як початковий рік терміну корисного використання інноваційного проекту приймається рік початку

фінансування робіт по його реалізації. Такий підхід не завжди прийнятний для оцінки нововведення, оскільки одноразові витрати на його реалізацію можуть здійснюватися протягом багатьох років. При цьому одночасно може бути отриманий корисний результат, наприклад при великомасштабних інноваційних проектах і участі в їх реалізації зацікавлених державних і комерційних структур.

При оцінці ефективності інновацій всі витрати (поточні і одноразові), а також результати приводяться до розрахункового року за допомогою як коефіцієнтів дисконтування, так і коефіцієнтів нарощування. На відміну від цього при оцінці ефективності інвестиційних проектів приведення поточних витрат і результатів проводиться шляхом їх дисконтування до початкового року здійснення одноразових витрат.

3. При оцінці ефективності інновацій слід приділяти першочергову увагу процесу вибору найкращого варіанту з числа можливих. У методичних рекомендаціях з оцінки ефективності інвестицій цей аспект практично не розроблений. При відборі оптимального варіанту необхідно забезпечити їх зіставність не тільки по чиннику часу, але і за обсягом виробництва нової продукції (робіт), і по якісних, соціальних і екологічних чинниках. При цьому за базу порівняння беруться:

на етапі формування портфелю НДДКР, при ухваленні рішення про постановку на виробництво нововведення – показники кращої техніки, спроектованої в Україні і за кордоном, яка може бути куплена у необхідній кількості або розроблена і проведена на основі ліцензії в Україні;

на етапі формування планів по освоєнню нововведення – показники замінюваної техніки (аналога);

на етапі техніко-економічного обґрунтування вибору кращого варіанту повинні дотримуватися як державний підхід, так і підхід, що враховує інтереси виробників і інвесторів, що припускає:

1) оцінку ефективності з урахуванням супутніх позитивних і негативних результатів в інших сферах національного господарства, включаючи соціальну, екологічну і зовнішньоекономічну сфери;

2) проведення розрахунків економічної ефективності по всьому циклу розробки і реалізації інновацій, включаючи НДДКР, освоєння, серійне виробництво, а також період її використання;

3) застосування в розрахунку системи економічних нормативів;

4) розрахунок показників ефективності, що відображають вплив інновацій на державний інтерес (через систему податків), інтереси виробника і споживача.

При оцінці ефективності інновацій витрати і результати, здійснювані і отримувані до початку розрахункового року, помножуються на коефіцієнт нарощування, а після звітного року – на коефіцієнт дисконтування. Приведення різночасових витрат до розрахункового року здійснюється тільки при визначенні оцінних показників ефективності з метою ухвалення рішення про доцільність реалізації інновацій.

4. Методи оцінки ефективності інновацій повинен базуватися на системі оцінних показників, що враховують державні інтереси, інтереси розроблювачів, виробників, споживачів, тоді як методи оцінки ефективності інвестицій дублюють один одного і дозволяють оцінити ефективність лише з позицій інвестора при заданих ним обмеженнях.

5. Методи оцінки ефективності нововведень повинні включати показники, що відображають інтегральний (загальний) ефект від створення, виробництва і експлуатації інновацій. Такий підхід дозволяє не тільки дати узагальнюючу (комплексну) оцінку ефективності, але і визначити внесок кожного з учасників. На відміну від цього методи оцінки ефективності інвестицій дозволяють визначити ефективність лише того, хто реалізує інвестиційний проект.

6. Для оцінки ефективності інновацій доцільно застосовувати не тільки методи дисконтування, але і методи компаундінгу і аннуїтета. В цьому випадку з'являється можливість розрахувати економічний ефект по кожному року корисного використання нововведення і правильно пов'язати показники ефективності з реальними господарськими процесами, що відбуваються в економіці. На відміну від цього при оцінці

ефективності інвестиційних проектів витрати і результати, що проектується на майбутні періоди, приводяться до поточного року методом дисконтування, що ускладнює можливість визначення економічного ефекту по кожному кроку корисного використання інвестиційного проекту, і як наслідок не дозволяє оцінити значення показників в найближчій перспективі.

7. При оцінці ефективності інновацій необхідно використовувати дві норми доходу на капітал. Одну з них доцільно використовувати для приведення одноразових витрат до розрахункового року. За своїм значенням вона повинна відповідати нормі прибутку, яку гарантує банк по депозитних рахунках. Друга норма прибутку на капітал використовується для узгодження інтересів інвесторів і виробників. Методи оцінки ефективності інвестицій у свою чергу виходять з єдиної норми доходу на капітал.

Висновки. На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що для оцінки ефективності інновацій необхідно розробити систему показників, що відображають кінцеві результати реалізації, а також співвідношення результатів і витрат, обумовлених розробкою, виробництвом і експлуатацією інновацій.

Л і т е р а т у р а

1. Осика О.П. Економічні та організаційно-правові проблеми інноваційної діяльності. Монографія. – Донецьк: ІЕПД НАН України, 1999. – 368 с.
2. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 295 с.

УДК 336.71

Атюшкіна В.В.

ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАШИНОБУДУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Розглядаються питання вибору оптимальних організаційних форм інноваційно-інвестиційної діяльності підприємствами машинобудування в залежності від обраної стратегії розвитку, фінансових можливостей та розміру підприємства. Табл.1, дж. 4.

Організаційна структура є ключовим параметром внутрішнього середовища будь-якої організації. Її важливість для менеджменту полягає в значній підконтрольності управлінню: організаційні структури створюють та змінюють, розглядають як важливу передумову досягнення високих результатів або ж причину можливих невдач. Являючи собою важливу внутрішню ситуаційну змінну, організаційна структура виконує роль несучої конструкції підприємства.

Реалії сучасного життя, економічна ситуація, в якій знаходяться підприємства України, зокрема машинобудівної галузі, вимагають дотримання інноваційного шляху їх подальшого розвитку. Інноваційно-інвестиційна діяльність (ІІД) стає невід'ємним напрямом функціонування промислових підприємств, які прагнуть мати конкурентні переваги на внутрішньому і, найголовніше, у зв'язку зі вступом нашої країни у СОТ, міжнародних ринках. Саме тому оптимальна організаційна структура має створити сприятливі умови для процесу прийняття управлінських рішень, її стабільність робить організацію стійкою і одночасно дозволяє успішно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Стан управління машинобудівними підприємствами, орієнтованими на формування та використання інноваційного потенціалу, свідчить про наявність певних проблем організаційного характеру.

Управлінню машинобудівним підприємством притаманна суттєва складність. Вона обумовлюється специфікою функціонування машинобудівних підприємств: нестабільна економічна ситуація, невизначенність ринку, цінова конкуренція, висока наукоємність виробництва, широка номенклатура вироблюваної продукції, поєднання більшості виробів з використанням різноманітних приладів та механізмів (що викликає потребу погодження технічних умов, термінів виготовлення та поставки виробів, які ускладнюють планування виробництва), різноманітність типів виробництва тощо. Ці особливості висувають певні вимоги до управління: забезпечення високої конкурентоспроможності та стійкого функціонування підприємств, підвищення якості та зниження витрат на виготовлення продукції, щільний та постійний зв'язок з органами управління галузі і суміжними галузями промисловості, автоматизація виробництва, якісна технічна та економічна інформація, часте оновлення вироблюваної продукції.

В сучасних наукових публікаціях значна увага приділяється питанням управління машинобудівним виробництвом: Войтоловський В.М., Радіонова Б.Н.; управління інноваційним підприємством: Козаченко Г.В., Писарчук О.В., Завлін П.І.; організаційно-економічного забезпечення діяльності підприємств: Гречаник Б.В., Філіпшин І.А., Шевченко А.В. та ін. Однак ряд питань потребують подальшого вивчення. Найсамперед це стосується визначення залежності організаційних форм управління ІІД від обраної інноваційної стратегії та можливостей підприємства. Виявлена залежність покликана бути орієнтиром у пошуку оптимальної організаційної структури управління ІІД як складової діяльності підприємств.

ІІД є однією зі складових діяльності підприємства в цілому і майже завжди рішення про його використання ухвалюється вже тоді, коли на підприємстві існує певна структура управління. Тому організаційні форми управління ІІД в переважній більшості мають бути пристосовані до існуючої структури управління. З метою урахування цього обмеження та узагальнення етапів роботи в процесі ІІД пропонується виділити їх у відповідні цільові блоки за напрямками діяльності.

Для визначення основних напрямів робіт в процесі ІІД на машинобудівному підприємстві можна скористатися класифікацією, запропонованою у монографії В.М.Гриньової [1,15], доповнивши її, на наш погляд, фінансово-інвестиційним напрямом. Таким чином можуть сформуватися наступні блоки:

- науково-дослідний (вивчення результатів НДР, розробка методики дослідження, процес дослідження);
- конструкторський (розробка технічного завдання, технічної пропозиції, ескізного проекту, технічного проекту, робочої документації);
- технологічний (розробка техпроцесів, проектування і виготовлення засобів технологічного оснащення);
- матеріально-технічний (визначення потреби в предметах і знаряддях праці, розробка норм витрат);
- планово-економічний (організація робіт із створення нормативної бази, встановлення типових структур управління, визначення техніко-економічних характеристик нової продукції);
- соціально-психологічний (кадровий) (визначення та підбір працівників відповідної кваліфікації, створення сприятливого клімату у колективі);
- маркетинговий (вивчення ринку, розрахунок цін на нову продукцію);
- фінансово-інвестиційний (визначення обсягів та джерел інвестиційних ресурсів, оперативне та стратегічне планування грошових потоків).

В структурі організаційних форм ІІД машинобудівного підприємства, за нашим переконанням, мають використовуватись вищезгадані цільові блоки у відповідності до потреб діяльності, яка визначається факторами обраної інноваційної стратегії,

розмірами підприємства (у відповідності до ст.63 Господарського Кодексу України) [2], його фінансовими можливостями.

В цьому процесі помітна роль імітаційної стратегії.[3,122] Вона передбачає створення організаційних умов для впровадження нових виробів і технологій, які не є результатом власних розробок і можуть залучатися шляхом придбання інновацій, ліцензій, підприємств-інноваторів, імітації інновацій. Цю стратегію використовують, переважно, підприємства зі сприятливою технологічною та сильною ринковою позицією. Якщо фінансові можливості підприємства машинобудування є широкими (в якості критеріїв цих можливостей враховуються показники прибутковості, ділової активності, ліквідності, фінансової стійкості тощо), імітаційна стратегія у вигляді придбання інновацій може бути реалізована за будь-якої організаційної структури механістичного чи органічного типів з виділенням відділу інновацій за участю фахівців технологічного, планово-економічного, кадрового, маркетингового, матеріально-технічного та фінансово-інвестиційного блоків для оцінювання інноваційних пропозицій, перевірки можливостей їх використання на підприємстві та обговорення умов придбання. В організаційній структурі у межах імітаційної стратегії немає потреби у використанні науково-дослідного та конструкторського блоків.

Вищенаведене стосується ситуації, коли підприємство здійснює імітаційну стратегію шляхом придбання ліцензії на право використання нової технології чи на виготовлення нового виробу. В такому випадку особливість побудови організаційної структури полягатиме у виділенні відділу юридичного супроводу внаслідок наявності технічних і юридичних обмежень згідно ліцензійної угоди.

Велике підприємство може вдатися до придбання підприємства-інноватора. Це передбачає збереження цілісності організаційної структури придбаного підприємства з організаційно-правовим оформленням у вигляді дочірнього підприємства чи філії. Управління ІД у такому випадку полягає у знаходженні дрібних підприємств-інноваторів, перевірки цінності розроблених ними інновацій і оцінюванні можливостей їх використання в умовах крупносерійного виробництва. До складу цільової групи з придбання підприємства мають увійти фахівці з маркетингового, фінансово-інвестиційного блоків.

Зовсім іншою може бути форма реалізації імітаційної стратегії за наявності у складі підприємства потужного конструкторського відділу, спроможного у короткий термін здійснити імітацію захищеного патентом потенційно вдалого виробу конкурента (так звана стратегія «швидкий другий»). Нажаль українські машинобудівні підприємства поки що не вдаються до використання цієї стратегії. На наш погляд, це викликано насамперед обмеженими можливостями акумулювання необхідних фінансових ресурсів та відсутністю досвіду «швидкого реагування», тому що функціональна та лінійно-функціональна структура більшості підприємств цієї галузі у поєднанні з досвідченими проектно-конструкторськими відділами добре пристосована до реалізації саме імітації інновацій.

З погляду на викладене можна зробити висновок, що чим більш широкі можливості має підприємство, тим більш спеціалізованими та виокремленими можуть бути складові організаційних форм ІД. А це, як свідчить досвід, зокрема, ЗАО «Новокраматорський машинобудівний завод», призводить до економії ресурсів підприємства за рахунок зменшення рівнів та кількості працівників управління, підвищення продуктивності праці, кваліфікації робітників [4]. Найбільшого розмаху названі переваги набувають при застосуванні матричних структур управління, а саме проектної структури, проблемно-цільової та проблемно-групової структури, про що свідчить світовий досвід.

Більшість світових підприємств, які вдаються до наступальної стратегії розвитку є великими, у формі концернів, ТНК з різними організаційними формами управління інноваціями. Переважно - це дивізійна структура та організаційні структури органічного типу: матричні, мережеві. Ця стратегія, характеризуючись високим ризиком, високою прибутковістю, вимагає наявності в організаційній структурі підприємства власних відокремлених підрозділів, які займаються дослідженнями та розробками, і фахівців, здатних углядіти ринкові перспективи і швидко реалізувати їх в продукті.

Однак, в практиці українських підприємств машинобудування наступальна стратегія не посідає значущих позицій. Для широкого застосування дивізійної структури вітчизняним підприємствам все ще не вистачає ресурсів, до того ж витрати на утримання такої структури збільшуються завдяки дублюванню функціональних підрозділів за різними продуктами, територіями тощо. За цих умов матричні і мережеві структури організаційних форм ПД є, на наш погляд, найбільш вдалими для використання підприємствами машинобудівної галузі, насамперед – великими. Проте є шанси і в невеликих компаній при поєднанні ними зусиль щодо реалізації одного проекту. Організаційна структура такого об'єднання може складатися за принципом спеціалізації з виділенням координуючого центру.

Т а б л и ц я 1

Організаційні форми управління ПД на підприємствах машинобудування

Вид стратегії і форма її реалізації	Фінансові можливості	Розмір підприємства		
		велике	середнє та мале	
імітаційна	широкі	Організаційна структура механістичного чи органічного типу з виділенням відділу інновацій		
		Організаційна структура механістичного чи органічного типу з виділенням відділу юридичного супроводу		
		Дочірні підприємства Філії		
		Лінійно-функціональна, функціональна організаційна структура з посиленням конструкторського, фінансового та маркетингового блоків		
	обмежені	Організаційна структура механістичного чи органічного типу з призначенням менеджера з інновацій		
		Організаційна структура механістичного чи органічного типу з використанням патентно-ліцензійних посередників		
захисна та традиційна	широкі	Матрична структура за проектами з виділенням координаційної групи	Будь-яка структура з призначенням координатора проекту	
		Проблемно-цільова структура управління		
		Гуртки якості у будь-якій організаційній структурі управління		
		Групова організаційна структура		
		Бутлегерство		
	обмежені	Дослідження на замовлення в межах механістичної структури		
наступальна	широкі	Коллективні дослідження (наприклад, у складі РНТЦ)		
		Дивізійна організаційна структура	Участь у динамічних мережах в якості «підрядника»	
		Матрична організаційна структура (проблемно-цільова, проектно-цільова)		
		Мережева на засадах внутрішньої спеціалізації підрозділів		
	Мережева на засадах зовнішньої спеціалізації			
	обмежені	Проектно-цільова організаційна структура		
		Участь у динамічних мережах в якості «підрядника»		

В цьому контексті ще одним фактором, що стримує застосування наступальної стратегії є невисокий кадровий потенціал науково-дослідного сектору підприємств. Тому більш використовуваною вітчизняними підприємствами машинобудування є захисна, чи традиційна, стратегія розвитку. Така стратегія доцільна компанії з більш сильним маркетингом, ніж НДДКР, однак науковий потенціал її має бути з тенденцією до збільшення. Конкретними організаційними формами ІД у межах захисної стратегії можуть бути наперед матричні чи інші органічні структури (проблемно-цільові, групові структури управління); гуртки якості, що є поширеною формою залучення рядових робітників до здійснення інноваційної діяльності через винахідництво та раціоналізаторство (до речі, вітчизняні підприємства мають великий досвід цієї діяльності); колективні дослідження, дослідження на замовлення та створення так званих ризикових підрозділів (внутрішнє підприємництво, бутлегерство). Остання форма організації ІД на українських підприємствах майже не зустрічається, хоча завдяки потужному мотиваційному механізму та можливостям обмеження ризику через його розподіл між робітниками та підприємством має можливість швидкого реагування на запити ринку і може застосовуватись на будь-якому великому підприємстві.

Отже, як підсумок пропонується складена автором таблиця, у якій в формалізованому вигляді зведені можливі організаційні форми ІД в залежності від обраної стратегії, розміру підприємства та його фінансових можливостей.

В роботі зроблена спроба виділення конкретних організаційних форм ІД підприємств, враховуючи особливості діяльності та сучасний стан машинобудівної галузі, в залежності від таких суттєвих факторів, як розмір підприємства, його фінансові можливості та обрана стратегія розвитку. Перспективним напрямом у розгляді цього питання є, на погляд автора, детальна розробка структури організаційних форм ІД (з урахуванням специфіки внутрішньогалузевої направленості). Основою побудови структури управління ІД можуть бути наведені у статті блоки відповідних напрямів діяльності підприємств.

Л і т е р а т у р а

1. В.М.Гриньова Функціонально-вартісний аналіз в інноваційній діяльності підприємств: Монографія. – Харків: Видавничий дім «Інжек», 2004. – 128 с.
2. Господарський Кодекс України// Голос України. — 2003. -14 березня. — № 49.
3. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 1999. – 384 с.
4. Еськов А.Л. Формирование механизма трудовой мотивации в контексте инновационного развития крупного машиностроительного предприятия : www.economix.com.ua/?page=full_manid&num=63

УДК 657.012

Афанас'єва І.І.

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Розглянуто особливості функціонування сучасної системи управління матеріальними ресурсами, взаємодія та зв'язок управлінських підсистем. Визначено подвійний характер функціонування контролю у системі управління. Рис. 1, дж. 4.

Ефективне функціонування системи управління забезпечує взаємодія усіх її рівнів, які залежать від особливостей системи, якості її процесів та інформаційного забезпечення. При цьому управління здійснюється завдяки реалізації функцій сис-

теми. У теорії менеджменту М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі, використовуючи процесний підхід характеризують управлінські функції як «...дії, кожна з яких сама по собі є процесом, тому що складається з взаємопов'язаних дій. Процес управління являється загальною сумою усіх функцій...» [2, с. 71].

Вчені відокремлюють чотири основні функції процесу управління: планування, організація, мотивація і контроль, що об'єднанні процесами комунікації та прийняття рішень. Дані функції щодо системи управління ресурсами являються первинними та недостатньо забезпечують ефективне управління ними.

Головними функціями системи управління промисловим підприємством, за думкою І.Б. Швеца та І.А. Бондаревої, являються стратегія управління, планування, мотивація, облік та контроль [3 с. 110]. На думку вчених кожна функція має специфічні способи реалізації, що дозволяє в системі управління матеріальними запасами реалізовувати різні методи планування. При цьому організація постачань, регулювання їх використання, оперативного обліку та контролю на стадіях виробничого процесу вимагають нової якості.

Метою написання даної статті є визначення особливостей реалізації функції контролю стосовно управління матеріальними ресурсами.

У науковій літературі розглянуто велику кількість підсистем управління в залежності від мети функціонування системи. Деякі вчені, у тому числі Г.В. Козаченко, досліджуючи систему функцій управління, об'єднують їх у дві групи: управлінського заповідання та інформаційної підтримки [1, с. 277]. До першої групи відносять контроль, регулювання, координацію, організацію та стимулювання зниження витрат. Функції інформаційної підтримки забезпечують необхідну інформаційну базу управлінського циклу та включають планування, прогнозування, нормування, калькулювання собівартості й аналіз.

Реалізація названих функцій вже забезпечує існування системи управління, а управлінська дія здійснюється на стадії контролю. Проведений аналіз розвитку функцій систем управління свідчить про розвиток системи управління в цілому.

Суть контролю, його економічна необхідність, роль і значення обґрунтовано в роботах Белобжецького І.А., Бутинця Ф.Ф., Вознесенського Е.О., Данілевського Ю.А., Калюги Е.В., Крамаровського Л.М., Кужельного Н.В., Мітрофанова В.М., Мурашка В.М., Осадчого Ю.І., Сопка В.В., Усача Б.Ф., Чумаченка М.Г., Шевчука В.А., Шпіга А.А., Штеймана М.Я. та ін. Вченими розглянуто контроль як самостійну функцію управління економікою, яка не поглинає інші функції, а взаємодіє з ними, впливаючи на ефективність їх застосування.

Аналіз робіт учених-економістів дозволив виділити характерні риси контролю, які визначають його самостійність. А саме:

1. Специфічність предмету, що відрізняється від предмету бухгалтерського обліку і аналізу. Предмет контролю - це діяльність підприємств відповідно до встановлених законів, норм, правил, рішень; процеси і явища, що розглядаються з погляду можливої невідповідності цілям, планам, нормам, управлінським рішенням; управлінські рішення, фінансові, господарські операції і процеси, які оцінюються з позицій їх економічної ефективності, законності, достовірності і доцільності, забезпечення збереження власності.

2. Специфічність методу. Він є комплексним вивченням економічної ефективності, законності, достовірності та доцільності фінансово-господарських операцій на основі використання облікової, звітної і нормативної інформації в поєднанні з дослідженням фактичного стану об'єктів контролю. У його основі лежить використання способів документального і фактичного контролю, що розкривають його комплексний характер і специфічність методу.

3. Можливість дії на об'єкт. Здійснення функцій контролю зв'язане не тільки з виявленням відхилень від заданого стану об'єкту, але і попередження їх виникнення. У цьому значенні контроль представляється засобом регулювання господарських операцій [3, 4].

Таким чином, самостійність контролю в управлінні підприємством визначають головні його риси: специфічність предмету і методу, можливість дії на об'єкт.

Як відомо, контроль здійснюється певним суб'єктом для спостереження за діяльністю інших суб'єктів. Характеристика системи управління, приведена раніше, свідчить про те, що економічний контроль здійснюється на різних рівнях управління, тому і різноманітні його суб'єкти. Інша обов'язкова умова функціонування контролю - це наявність об'єкту. Систему контролю, на думку В.А. Шевчука, формує «взаємопов'язана спільність контролюючого суб'єкта, контрольних дій і контролюваного об'єкту. ... Саме сукупність контрольних дій суб'єктів контролю, направлених на об'єкти контролю, характеризують контроль як процес» [4, с. 29].

Господарююча система знаходиться в тісному взаємозв'язку із зовнішнім середовищем, тому необхідно здійснювати як внутрішній (внутрішньогосподарчий), так і зовнішній контроль. Час проведення контрольних дій впливає на результативність контролю в цілому, тому в умовах високої швидкості господарських процесів використання матеріальних ресурсів необхідно підвищувати роль поточного та особливо попереднього контролю.

З метою запобігання небажаним відхиленням контрольні дії повинні нести характер попередній і оперативний. Інструментом, що забезпечує безперервність і оперативність контролю виробничих запасів на хлібопекарських підприємствах, на наш погляд, є раціональна організація управління за центрами відповідальності з використанням документообігу, який дозволяє своєчасно відображати відхилення в ході господарської діяльності, що може бути забезпечено сучасними інформаційними технологіями.

Таким чином, на підставі вищевикладеного виділимо основну особливість контролю - його подвійну роль в процесі управління матеріальними ресурсами, а саме: по-перше, він являється самостійною підсистемою управління, по-друге, функціонує на кожному етапі управління. При цьому відмітимо, що великою перевагою контролю є те, що він виступає як елемент зворотного зв'язку, тому що за його даними корегуються раніше прийняті плани.

Про глибоку інтеграцію контролю та інших елементів процесу управління свідчить те, що на практиці неможливо визначити круг діяльності для працівника так, щоб він відносився тільки до якого-небудь одному елементу управління без взаємозв'язку і взаємодії з контролем. Це свідчить про те, що будь-яка управлінська функція обов'язково інтегрована з контрольною.

Теоретично, розглядаючи кожну стадію як окремих елемент процесу управління виробничими запасами, на нашу думку, можна допустити, що елемент контролю присутній на кожній стадії. На стадії планування реалізуються наступні контрольні функції: оцінка можливих варіантів планових рішень і їх відповідність прийнятим нормативам. Якщо на стадії планування контроль не присутній, то вірогідність помилковості планування велика, і може виявитися на стадії організації. На стадії організації необхідний контроль правильності реалізації ухвалених планових рішень для досягнення необхідних результатів.

З одного боку, дані бухгалтерського обліку служать інформаційною базою для контролю, а з іншого боку, потрібен контроль якості самого обліку. На стадії обліку необхідно забезпечити контроль наявності та руху матеріальних ресурсів, їх раціонального використання відповідно до затверджених норм, нормативів, і бюджетів, а також доцільність і законність господарських операцій. При цьому контрольні функції обліку не поглинають контроль, а лише об'єднують облік і контроль.

Може здаватися, що практично стираються грані, які існують між обліком і контролем, аналізом і контролем, контролем та плануванням. Проте це свідчить тільки про тісний взаємозв'язок між ними.

На стадії аналізу здійснюється оцінка інформації про результати виконання управлінських рішень на основі її розкладання на різні складові і визначення їх впливу на результативні показники. Контроль і аналіз глибоко інтегровані, дані контролю часто є основою для проведення аналізу. При цьому контроль якості проведення аналізу є необхідним етапом при оцінці інформації про результати виконання управлінських рішень.

При формуванні ефективної системи управління виробничими запасами важливу роль грає регулювання, яке забезпечує усунення небажаних відхилень, виявлених в ході проведення контролю. Дана функція практично реалізується в такому методі контролю як управління за відхиленнями або аналізі відхилень і забезпечує коректування виникаючих витрат відповідно затвердженому бюджету.

Таким чином, внутрішній контроль є невід'ємним елементом кожної стадії процесу управління виробничими запасами і відособленою стадією, яка є інструментом забезпечення якості на всіх інших управлінських стадіях.

Дослідження підсистем управління, аналіз їх значущості дозволили представити систему управління матеріальними ресурсами наступним чином (рис. 1). На сучасному етапі контроль ґрунтується на майбутніх подіях, носить застережливий характер на відміну від системи контролю, яка існувала в XIX столітті, була заснована на вимірюванні ефективності роботи різних підрозділів підприємства і була пов'язана скоріш з минулими подіями, ніж з майбутнім підприємства.

Функції, методи і форми контролю не являються постійними, а безперервно змінюються відповідно до завдань, які поставлені перед контролем продуктивних силі виробничих відносин, що постійно розвиваються. Виникнення недержавних форм власності понизило вплив держави на виробничі підприємства, привело до значного скорочення сфери державного фінансового контролю, тому найбільш ефективною для даних підприємств є якісно організована система внутрішнього контролю. Очевидно, що подальший розвиток виробництва залежить не тільки від збільшення обсягів споживання матеріальних ресурсів, але й від ефективності системи управління такими ресурсами.

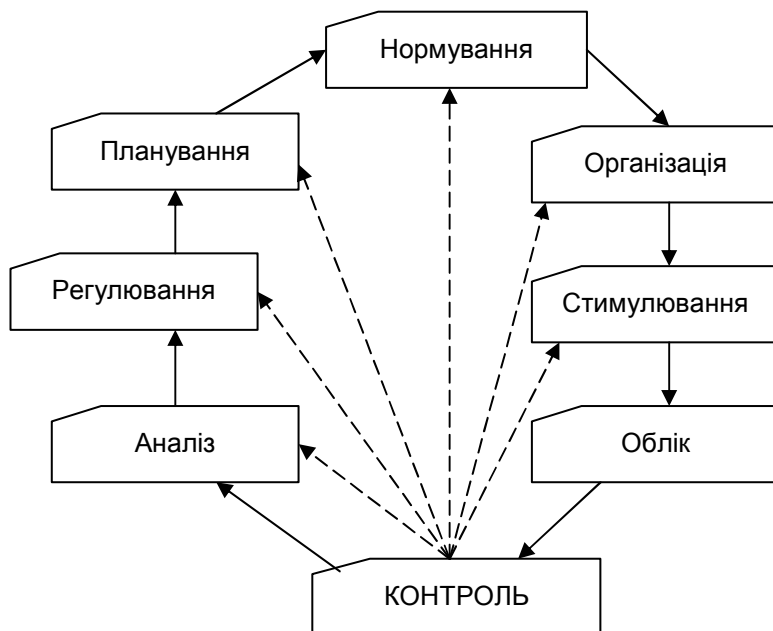


Рис. 1. Функції системи управління матеріальними ресурсами

Таким чином, основні напрями розробки системи управління матеріальними ресурсами повинні бути направлені на досягнення раціонального використання матеріальних ресурсів шляхом взаємодії її окремих елементів та функціонування ефективного контролю у цій системі.

Л і т е р а т у р а

1. Козаченко А.В., Ляшенко А.Н., Ладыко И.Ю. и др. Управление крупным предприятием. – Монография. – К.: Либра, 2006. – 384 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД», 1995. – 704 с.
3. Швец И.Б., Бондарева И.А. Управление производственными запасами на предприятии: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2003. – 182 с.
4. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою. Дис. д.е.н. – К, 1999. – 486 с.

УДК 338.2

Ахромкин Е.М., Шведчиков А.А.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены основные факторы повышения конкурентоспособности регионов в условиях глобализации экономики. Табл. 1, ил. 12.

В последние годы все более актуальным для Украины становится участие регионов в процессах экономической глобализации и международной конкуренции. Влияние мировых рынков на развитие регионов нашей страны усилилось в связи с вступлением Украины во Всемирную торговую организацию. Учитывая наличие глубокой дифференциации в социально-экономическом развитии регионов, можно ожидать, что открытость экономического пространства страны по-разному будет влиять на экономику отдельных регионов.

Исследованию разных аспектов процессов экономической глобализации посвящено значительное количество публикаций зарубежных [1, 2] и отечественных ученых [3-6]. Вместе с тем не имеет своего окончательного решения проблема повышения конкурентоспособности регионов с учетом современных тенденций экономической глобализации. В этих условиях особую значимость представляет изучение глобализационных процессов, проявляющихся на уровне регионов, определение направлений максимально возможного использования преимуществ глобализации с целью ускорения экономического развития и повышения конкурентоспособности регионов. Поэтому целью настоящей статьи является анализ основных факторов повышения конкурентоспособности регионов Украины в условиях экономической глобализации.

Усиление международной и межрегиональной конкуренции является характерным свойством экономической глобализации. В современном мире конкурентные преимущества становятся все более локальными: от стран - к регионам, от регионов - к городам и другим поселениям. Изменение факторов и условий конкуренции влечет за собой появление концепции конкурентоспособности регионов.

Традиционно конкурентоспособность трактуется как обусловленное экономическими, социальными и политическими факторами устойчивое положение страны, региона или товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках [7, 8]. В работе [9] под конкурентоспособностью экономики региона понимается способность экономической системы региона обеспечивать саморазвитие и экономическое процветание на основе эффективного использования конкурентных преимуществ, формирующих в регионе благоприятную предпринимательскую среду для внедрения инноваций в бизнес-процессы и для образования сетевых форм организации бизнеса.

С учетом отмеченного выше, важнейшим фактором, определяющим конкурентные позиции региона, является инновационность производства. Эффективность инноваций в регионе может быть оценена по конечным результатам производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий, занимающихся инновациями.

Обычно качественную структуру инноваций учитывают по удельному весу в ее составе следующих видов продукции: продукции, значительно измененной или вновь внедренной; экспортной инновационной продукции; новой продукции; продукции, освоеной с использованием лицензий; продукции, имеющей правовую защиту.

Повышение эффективности инноваций при высоком качестве продукции считается важнейшим направлением экономического развития, т.к. стимулирует решение наиболее актуальной проблемы ресурсосбережения и, соответственно, ориентировано на повышение уровня конкурентоспособности продукции на товарных рынках [10]. Применительно к региону эффективность инновационных процессов в полной мере определяется показателем удельного веса инновационно активных предприятий в общем количестве активных предприятий региона.

В табл. представлены показатели инновационной активности регионов Украины по состоянию на 01.01.05г. [11]. Анализ таблицы свидетельствует о том, что только пять областей, а также АР Крым и г. Киев (выделены курсивом в таблице) имеют показатели инновационной активности, превышающие средний показатель по Украине.

Т а б л и ц а

Инновационная активность промышленных предприятий регионов Украины

№	Наименование области (региона)	Количество инновационно активных предприятий, единиц	Доля инновационно активных предприятий в общем количестве промышленных предприятий региона, %
1.	Львовская	35	5,4
2.	<i>Закарпатская</i>	37	14,0
3.	Ивано-Франковская	35	12,1
4.	Черновицкая	22	10,1
5.	Волынская	12	7,9
6.	Одесская	35	9,5
7.	Черниговская	28	11,7
8.	<i>Харьковская</i>	118	18,2
9.	<i>Донецкая</i>	92	12,3
10.	Днепропетровская	50	7,5
11.	Запорожская	32	9,9
12.	Луганская	42	6,6
13.	<i>Кировоградская</i>	62	25,0
14.	Ровненская	24	9,3
15.	Винницкая	30	9,4
16.	Житомирская	36	10,1
17.	<i>Киевская</i>	54	14,1
18.	Николаевская	27	10,2
19.	Полтавская	36	10,1
20.	Сумская	17	6,8
21.	Тернопольская	26	10,9
22.	Херсонская	20	10,2
23.	Хмельницкая	19	6,1
24.	Черкасская	29	9,1
25.	<i>АР Крым</i>	49	17,2
26.	<i>г. Киев</i>	208	40,8
27.	г. Севастополь	2	2,4
28.	Украина	1180	12,3

В последнее время появились многочисленные исследования (например, [9, 12]), показывающие, что географическая близость экономических видов деятельности дает возможность для более высокого уровня производительности труда и инноваций. Исследование этого явления, всесторонне проведенное американскими учеными (группа М. Портера) показало, что конкурентными преимуществами обладают фирмы, расположенные в регионах отдельных стран с благоприятной средой предпринимательства. Такая среда формируется годами и служит основой для инновационного развития фирм и образования кластеров – сетей хозяйствующих субъектов с гибкими формами производственных процессов, организации труда и взаимоотношений между фирмами. Кластеры, т.е. расположенные в непосредственной близости конечные производители, поставщики товаров и услуг, исследовательские лаборатории, учебные заведения определенной отрасли экономики, являются главным движущим фактором развития региональной экономики. Характерными особенностями успешной деятельности кластеров, являются: взаимосвязи между предприятиями, которые делают участников кластера более сильными по сравнению с теми предприятиями, которые работают поодиночке; кооперация и сотрудничество, которые являются стимулами к поиску новых, более совершенных методов работы; ориентация на потребности рынка, которая является главным фактором определения общей стратегии предприятий; обеспечение соответствия стратегии каждого отдельного производства общей стратегии развития региона.

Правительства развитых западных стран уделяют большое внимание формированию кластерной политики. В 1998 г. Украина впервые попыталась реализовать совершенно новую для нее концепцию кластеров. На сегодняшний день в регионах Украины функционируют следующие кластеры:

- Хмельницкий – одежда; строительные материалы; зеленый туризм.
- Ивано-Франковск – туризм; декоративный текстиль.
- Черкассы – транспортные перевозки.
- Житомир – добыча и переработка камня.
- Одесса – производство вина и переработка сельскохозяйственного сырья.
- Харьков – машиностроение.
- Ровно – деревообработка.

Создание первого в Украине автомобильного кластера, где наряду с производством автомобилей будут размещены производители комплектующих к ним, планируется в Ужгороде.

Успешно функционирующие региональные кластеры характеризуются следующими особенностями:

1. Региональные кластеры специализируются в одной или нескольких отраслях (специализация).
2. Фирмы в региональных кластерах формируют местные сети в форме производственных или учебных систем. В последнем случае фирмы не просто покупают комплектующие друг у друга, но и учатся друг у друга и разрабатывают продукцию сообща.
3. Успешные региональные кластеры включают научно-исследовательские институты, адаптированные к доминирующим секторам экономики региона, и учебные заведения, адаптированные к потребностям местных фирм.
4. Характеристикой успешных кластеров является наличие квалифицированной рабочей силы с широким спектром компетенции.
5. Кластеры имеют доступ к финансовым организациям, которые знакомы с ситуацией в соответствующей отрасли и могут дать квалифицированную помощь фирмам.

Следует также отметить, что важную роль в функционировании кластера играют местные органы государственного управления, заинтересованные в региональных системах инноваций.

Выводы. 1. В условиях глобальных процессов, имеющих место в экономике и других сферах жизни, наблюдается изменение факторов и условий конкуренции, что привело к появлению концепции конкурентоспособности региона.

2. Важным фактором конкурентоспособности региона является инновационность производства. Эффективность инновационных процессов определяется показателем удельного веса инновационно активных предприятий в общем количестве активных предприятий региона.

3. Одним из главных движущих факторов развития региональной экономики являются кластеры - расположенные в непосредственной близости конечные производители, поставщики товаров и услуг, исследовательские лаборатории, учебные заведения определенной отрасли экономики. Заслуживает более глубокого изучения кластерный подход к формированию инновационной стратегии региона и, как следствие, к повышению его конкурентоспособности.

Л и т е р а т у р а

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. - М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Хиллебранд Р., Вельфенс П. Глобализация экономики: последствия международной конкуренции территориальных условий хозяйствования для экономической политики// *Politekonom.* -1997. - №3-4.
3. Долішній М., Садова У., Семів Л. Глобалізація та її регіональні виміри// *Регіональна економіка.* - 2002. - №3. - С.7-24.
4. Бузько И.Р. Глобализация мировой экономики и проблемы включения Украины в международные интеграционные процессы// *Вісник СНУ ім. В. Даля.* – 2001. - №12. – С.36-41.
5. Третьяк В.В. Регион в аспекте формирования внешнеэкономических связей // *Вісник СНУ ім. В. Даля.* – 2004. - №10(80). - Ч.1. - С.97-102.
6. Иванов М.Ф. Повышение инновационных и инвестиционных возможностей территорий в условиях создания еврорегионов и мировой глобализации экономики// *Экономика строительства и городского хозяйства.* – 2005. - Т.1. - №1. – С.81-90.
7. Губский Б. Конкурентоспособность украинской экономики: ориентиры макрополитики в кризисных условиях// *Экономика Украины.* – 1999. - №4. – С.4-14.
8. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку. Монографія у 2 т. — Т. I / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006. — 816 с. — Т. II / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006. — 592 с.
9. Ларина Н.И., Макаев А.И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов в условиях глобализации// *ЭКО.* – 2006. – №10. – С.3-26.
10. Петренко С.А., Слободчуков Д.В. Эффективность инноваций в регионах// *Праці Луганського відділення Міжнародної Академії інформатизації.* – 2007. - №1 (14). – С.170-171.
11. Інноваційна активність промислових підприємств України у 2004 році// *Економіст.* - 2005. - №3 - С. 24.
12. Бленді Р. Програма галузевих кластерів: огляд. Центр прикладної економіки, університет Південної Австралії. - Режим доступу: http://business.unisa.edu.au/cid/publications/blandy/BV2010_clusters_report.pdf.

Буряк К.М

**ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МАШИНОБУДІВНИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто види планів щодо інноваційної діяльності, завдання організації інновацій, фактори впливу на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств. Дж. 13.

ВСТУП. Планування інновацій - це система розрахунків, спрямована на вибір й обґрунтування цілей інноваційного розвитку підприємства й підготовку рішень, необхідних для їхнього безумовного досягнення. У процесі планування здійснюються обґрунтований вибір основних напрямків інноваційної діяльності для підприємства в цілому й для кожної структурної одиниці; формування програм досліджень, розробок і виробництва інноваційної продукції; розподіл програм й окремих завдань за окремими відрізками часу й закріплення за виконавцями; установлення календарних строків проведення робіт із проектів; розрахунок потреби в ресурсах і розподіл їх за виконавцями на основі бюджетних розрахунків.

Система планування інновацій на машинобудівних підприємствах включає комплекс різних планів, спрямованих на здійснення основних функцій і завдань планування й взаємодіючих один з одним. Найбільш істотними факторами, що визначають склад і зміст цього комплексу, виступають організаційна структура й профіль інноваційної діяльності підприємства, склад здійснюваних інноваційних процесів, рівень кооперації при їхньому проведенні, масштаби й сталість інноваційної діяльності, які мають свої особливості на вітчизняних машинобудівних підприємствах.

Ціллю статті є визначення та узагальнення особливостей планування та організації інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах України.

Аналіз останніх досліджень. Вивченням різних аспектів інноваційної діяльності підприємств України займаються відомі дослідники: А. Гальчинський, В. Гаєць, М. Данько, В. Денисюк, В. Любімов, С. Львовчкін, Н. Пашута, Л. Федулова, П.Н.Завлин, А.К. Казанцев та інші. Закордоні вчені: Н. Мончев, П. Перлакі, В. Д. Хартман, Е. Менсфилд, Р. Фостер, Б. Твісс, Й. Шупетер, Е. Роджерс й ін. Але, на наш погляд, слід звернути увагу на особливості планування та організації інноваційної діяльності на промислових підприємствах України.

Результати досліджень. Види планів щодо інноваційної діяльності розрізняються по цілям, предмету, рівням, змісту й періодам планування. За ціллювою орієнтацією розрізняють стратегічне й оперативне планування інновацій.

Стратегічне планування, як елемент стратегічного управління інноваціями, полягає у визначенні місії організації на кожній стадії її життєвого циклу, формуванні системи цілей діяльності й стратегії поведження на ринках інновацій. При цьому проводяться глибокі маркетингові дослідження, масштабні прогнози розробки, оцінки сильних і слабких сторін організації, ризиків і факторів успіху. Стратегічне планування, як правило, орієнтовано на період п'ять і більше років. Воно спрямовано на створення нового інноваційного потенціалу підприємства.

Оперативне планування інновацій має своїм завданням пошук й узгодження найбільш ефективних шляхів і способів реалізації прийнятої стратегії розвитку інноваційного підприємства. Воно передбачає розробку календарних планів, складання бізнес-планів за окремими проектами, виконання розрахунків необхідних ресурсів, коштів і джерел їхнього покриття. Оперативне планування інновацій має своїм завданням реалізацію по-

тенціалу організації у формі досягнутого прибутку, доходів, обсягів реалізації. Стратегічне й оперативне планування змістовно доповнюють один одного в єдиному процесі інноваційної діяльності.

Оперативно-календарне планування інновацій полягає: в плануванні обсягів робіт, завантаження підрозділів і виконавців, побудові календарних графіків проведення робіт з окремих проектів і всієї сукупності планованих робіт, графіків завантаження встаткування й виконавців, розподілі робіт з окремих календарних періодів.

Залежно від періоду планування розрізняють плани довгострокові, орієнтовані на п'ять і більше років, середньострокові - до п'яти років і короткострокові, що охоплюють період часу до року. Період планування інновацій впливає на характер планованих показників, ступінь укрупнення планованих процесів, склад використовуваної інформації й методи планових розрахунків. Наявність різних періодів планування дозволяє забезпечити спадкоємність і безперервність у керуванні інноваційними процесами [6, с. 48].

Склад і сполучення різних видів планів у рамках окремої організації формуються виходячи із прийнятої в ній концепції планування інновацій. У вітчизняній і закордонній практиці знайшли широке поширення такі форми планування інновацій, як програмно-цільовий підхід, управління за цілями, системне керування, мереживі методи керування.

Складність процесів планування інновацій і розмаїття планів, що розроблюються, вимагають строгої організації всіх процедур підготовки, обробки й синтезу планової інформації, контролю за виконанням планів й їхнього своєчасного коректування.

Організація планування інновацій на машинобудівному підприємстві передбачає рішення чотирьох комплексів питань [8, с. 183]: склад і характер спеціалізації органів планування інновацій, форми координації робіт із планування інновацій, характер формалізації процесів планування інновацій на підприємстві. Склад і характер спеціалізації органів планування інновацій на підприємстві визначається трьома основними факторами: рівнем централізації планування на підприємстві, типом загальної системи управління й прийнятою формою організації інновацій. Принципово розрізняють централізовані й децентралізовані системи планування інновацій в організаціях. При централізованій системі виконання функції планування покладені на центральні органи планування інновацій. У великих спеціалізованих інноваційних підприємствах, НДІ, планування інновацій здійснюють спеціальні функціональні служби (відділи або управління): економіки й планування розвитку наукового підприємства, тематичного й календарного планування, зовнішньоекономічних зв'язків, маркетингових досліджень і збуту, фінансів, праці й заробітної плати, договорів й юридичного забезпечення, матеріально-технічного забезпечення, бухгалтерія й ін. Центральні планові служби в цьому випадку вирішують питання стратегічного, перспективного планування, а також зведених розрахунків й обґрунтувань у цілому по підприємству. При децентралізованій схемі планування інновацій покладено на планові служби й керівників підрозділів організації, спеціалізованих по тематичному принципі або відповідальних за окремі стадії інноваційного процесу: НДДКР, виробництво, збут, постачання. У цьому випадку й стратегічне, і оперативне планування інновацій здійснюється роздільно за окремими напрямками інноваційної діяльності підприємства.

Одне з найважливіших завдань організації планування інноваціями на машинобудівному підприємстві полягає у взаємному ув'язуванні окремих планів у єдиний комплекс погоджених планових завдань. У плануванні це завдання наживається координацією планів. Її виконання здійснюється різними процедурни-

ми й методичними прийомами. Формалізація процесів планування інновацій на машинобудівному підприємстві здійснюється специфічними методами й забезпечує змістовну координацію всіх служб і підрозділів у системі управління інноваціями.

Поняття “організація” взагалі передбачає [9, с. 183]: внутрішню впорядкованість тієї або іншої системи й погодженість взаємодії частин; сукупність процесів або дій, спрямованих на утворення й удосконалювання взаємозв'язків між частинами цілого; об'єднання людей, що спільно реалізують ту або іншу програму й сягаючих певних цілей, що діють на основі встановлених правил і процедур.

Узагальнений підхід до проблем організації одержав науковий розвиток у кібернетиці й загальній теорії систем. Тут з'явилася можливість трактувати організацію як процеси кібернетичного керування, в основі яких лежать інформаційні взаємодії між елементами систем різного рівня.

Поняття “організація інновацій” у широкому змісті характеризує способи впорядкування й регулювання дій окремих осіб й автономних груп співробітників, орієнтованих на досягнення цілей із створення й реалізації інновацій будь-якого виду й спрямованості, різному ступеню новизни й складності, практичній цінності й ефективності, шляхом спільних і скоординованих дій. При цьому інноваційна діяльність у всіх галузях народного господарства й життя суспільства характеризується винятковим динамізмом, високими темпами морального старіння отриманих результатів і відповідно появою й реалізацією все нових інновацій.

Характерною рисою систем організації інновацій на машинобудівних підприємствах є наявність і перевага в них невизначеності й ризику в досягненні цілей і кінцевих результатів. У зв'язку із прогресуючим поділом і кооперацією праці, множенням числа й ускладненням інновацій, усе більше гострою стає необхідність забезпечення ефективної організаторської діяльності в інноваційних процесах. У свою чергу, це неможливо без чіткого подання завдань організації інновацій і без обліку особливостей конкретних сфер створення й використання інновацій. При рішенні конкретних завдань повинні використатися різні організаційні форми інноваційних процесів, що включають ті або інші оргструктури, способи їхньої побудови, функціонування й удосконалювання, методи забезпечення впровадження інновацій й оперативного управління ними.

Завданнями створюваних інноваційних структур є інтенсифікація процесу розробки й впровадження у виробництво нової техніки й технологій, підготовка висококваліфікованих кадрів в області інноваційної діяльності й ін. Здійснення цих завдань буде сприяти розвитку інноваційної діяльності як у країні в цілому, так і на машинобудівних підприємствах.

Вибираючи варіант інноваційної діяльності, керівництво машинобудівного підприємства повинне враховувати такі найважливіші фактори: розробка нової діяльності базується на досвіді минулої й на результаті застосування поточної інноваційної діяльності; при ухваленні рішення необхідно враховувати рівень ризику; гарні ідеї часто зазнають невдачі тому, що були запропоновані в невідповідний момент (фактор часу).

У практиці управління інноваційною діяльністю застосовуються наступні способи зниження ризику [8, с. 281]: розподіл ризику між учасниками проекту (передача частини ризику співвиконавцям); страхування ризику; резервування коштів на покриття непередбачених витрат. Розподіл ризику здійснюється при розробці фінансового плану проекту й контрактних документів. При цьому учасники проекту ухвалюють рішення щодо збільшення або зниження кількості потенційних інвесторів. Тут повинна проявлятися певна гнучкість учасників переговорів.

Страховання ризику означає передачу певних ризиків страховим компаніям. Це робиться тоді, коли великий проект може мати затримки в реалізації, що приводить до збільшення вартості робіт, що перевищує первісну вартість проекту.

Резервування коштів на покриття непередбачених витрат передбачає встановлення співвідношення між потенційними ризиками, що впливають на вартість проекту, і витратами, необхідними для подолання збоїв у виконанні проекту. При цьому необхідно враховувати точність первісної вартості проекту і його елементів. Оцінка непередбачених витрат дозволяє звести до мінімуму перевищення витрат.

Структура резерву на покриття непередбачених витрат визначається двома методами: резерв ділиться на загальний і спеціальний; непередбачені витрати розподіляються по видах витрат (заробітна плата, матеріали й т.д.).

Загальний резерв покриває зміни в кошторисі й інші витрати. Спеціальний резерв містить у собі надбавки на покриття підвищення цін, збільшення витрат по позиціях, оплату позовів по контрактах. Цей метод особливо важливий в умовах інфляції. Диференціація резерву за видами витрат дозволяє визначити ступінь ризику, пов'язаного з кожним видом витрат, і надалі врахувати ризик на окремих етапах проекту. Детальний поділ робіт сприяє придбанню досвіду й створює базу даних для коректування непередбачених витрат.

План фінансування проекту повинен враховувати: ризик нежиттєздатності проекту; податковий ризик; ризик не завершення проекту. Інвестори завжди повинні бути впевнені, що можливі доходи від проекту будуть достатні для покриття витрат, виплати заборгованості, забезпечення окупності капіталовкладень.

На мікро рівні інноваційному менеджері основну увагу варто приділити комерційній ефективності проекту, що визначається як відношення фінансових витрат і результатів. З погляду інвестиційної привабливості й зниження частки ризику при розгляді альтернативних проектів у діловій практиці детально аналізуються: методи страхування проектів від інфляційних витрат; середня річна рентабельність проектів із середньою ставкою банківського кредиту; потреби в інвестиціях і стабільність їхніх надходжень; періоди окупності інвестицій; рентабельність інвестицій у цілому й з обліком дисконтування.

Важливим питанням активізації інноваційної діяльності є виявлення реальних факторів, що перешкоджають і сприяють здійсненню інноваційних процесів. Мінстатом України визначені фактори, які стримують інноваційну діяльність. До них віднесені [13, с. 36]: відсутність фінансових коштів (власних і державних); високі кредитні ставки; високий рівень інфляції; технічна недоцільність; високий економічний ризик; труднощі із сировиною й матеріалами; відсутність фінансових коштів у замовника; відсутність попиту на продукцію; недостатня інформація про ринковий попит; відсутність експериментальної бази; недосконалість законодавчої бази; інші труднощі. Слід зазначити, що цей перелік містить далеко не всі фактори, але вони також присутні і на підприємствах машинобудівного комплексу.

Фактори, що стримують інноваційну діяльність, розділені на п'ять груп: техніко-економічні; правові; організаційно-управлінські; соціально-психологічні; професійної підготовки кадрів. Фактори, що стримують інноваційну діяльність, викликані, з одного боку, негативними процесами, що відбуваються в цей час в економіці України та її регіонів, з іншого боку - правовими обмеженнями, із третього - устояними організаційно-управлінськими, соціально-психологічними стереотипами й рівнем професійної підготовки кадрів. Вихід з економічної кризи неможливий без інноваційно-інвестиційного буму, відновлення виробництва на принципово новій, конкурентноздатній основі. Капіталовкладення без інновацій не мають змісту, оскільки нема чого відтворювати застаріле обладнання. Але й

інновації без інвестицій нереальні. Рівень розвитку ринкових відносин поки недостатній для неконтрольованого й ефективного впливу недержавних інвесторів в інноваційному напрямку.

Проте, багато стримуючих факторів, тією чи іншою мірою можуть бути подоланими спільними зусиллями держави, регіонів і самих машинобудівних підприємств. Тому в цілому посилення державного й регіонального регулювання інноваційної діяльності не тільки доцільно, але й конче потрібно. Навряд чи можна розраховувати, що вже перші кроки приватизації зможуть найближчим часом привести до потужного розвитку інноваційної діяльності на рівні підприємств.

Ринок, що постачає будь-які товари будь-якої якості, панування виробників над споживачами, монополізм ціноутворення - все це не сприяє розвитку науково-технічного прогресу, при якому кожний прагне роздобути нову машину, освоїти прогресивну технологію, створити новий товар. У той же час, видозмінюючи умови приватизації, критично оцінюючи й використовуючи західний досвід прямого зовнішнього й непрямого впливу на систему стимулювання інновацій, можна прискорити прогресивні зміни. Однак його форми повинні бути змінені відповідно до нових складних відносин.

Держава виконує функції регулятора й стимулятора інноваційної діяльності. Регулювання означає впорядкування й має на увазі вироблення організаційних й адміністративних мір на додаток до економічних важелів (бюджетне фінансування), що й є прямим методом впливу на суб'єкти. Як правило, вони використовуються для підтримки початкового етапу інноваційного циклу (цільовий-цільовий-програмно-цільовий підхід, держзамовлення, кошти бюджету). Непрямі методи більшою мірою застосовуються вже в процесі матеріалізації ідеї, на стадії виробництва й впровадження нововведень у практику, носять стимулюючий характер для виробників і споживачів нововведень.

Основні підходи до розробки системи стимулювання інноваційної діяльності можна сформулювати в такий спосіб: дотримання принципу рівності будь-яких форм власності в процесі стимулювання підприємницької й інноваційної активності; диференціація заходів щодо заохочення й покарання господарюючих суб'єктів; орієнтація на стимулювання за досягнення кінцевого результату - випуск продукції або послуг, що містять інноваційні рішення; використання різноманітних економічних і позаекономічних важелів; визначення етапності в застосуванні стимулюючих мір залежно від завдань, поставлених інноваційною політикою.

На етапі виходу із кризи й стабілізації економіки буде потрібно: стимулювання господарської діяльності суб'єктів і створення джерел нагромадження власних ресурсів; регулювання й стимулювання відновлення фондів підприємств на новій технічній основі (у порівнянні з наявним, а не світовим рівнем) і т.д. Щоб вийти з інноваційної кризи, необхідне формування інвестиційної політики перехідного періоду.

Перехід до ринку вимагає не тільки змін у фінансуванні інновацій, але й іншого відношення машинобудівних підприємств до одержуваних коштів. Це повинно виражатися в розробці обґрунтованої маркетингової політики.

У всіх країнах світу власні кошти промислових підприємств за обсягом й питомою вагою займають лідируюче місце, причому спостерігається їхній постійний ріст. Держава економічно стимулює розширення витрат підприємств на НДДКР непрямыми методами і, в першу чергу, шляхом податкових й амортизаційних пільг. Дія таких пільг припиняється або відновляється залежно від потреб регулювання економіки. За цією ж причиною неодноразово міняються їхні розміри й сфери застосування [4, с. 85]. Крім фінансування інноваційної сфери, необ-

хідний розвиток ризикового (венчурного) бізнесу. Недержавних структур, що займаються венчурними операціями, сьогодні дуже мало.

ВИСНОВКИ. Визначення особливостей планування та організації інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах України необхідно для створення й широкого використання конкурентноздатних нових технологій і наукомісткої продукції, посилення впливу інноваційних факторів на структурну перебудову економіки. В Україні передбачається створення декількох десятків технопарків і технополісів на базі існуючих академічних науково-технічних комплексів, установ, створених за участю проектних інститутів, промислових підприємств, банків.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України „Про інноваційну діяльність” м. Київ, від 4 липня 2002 року N 40-IV. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002, N 36, ст.266
2. Бражко О.В. Технологічні пріоритети інноваційного розвитку промисловості: тенденції та проблеми // Інвестиції: практика та досвід. – 2006. №2. С 21 – 24.
3. Высоцкий Д.Е. Основные тенденции законодательного обеспечения инновационной деятельности в России и Украине (сравнительно – правовой анализ) // Инновации. – 2005. №5 (82). С 7 – 14.
4. Гейер Г. Особливості фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні // Вісник Тернопільського державного університету. – 2006. – № 3. – С. 141 – 147.
5. Захарин С.В. Активизация инновационной деятельности промышленных предприятий // Финансы Украины. - № 1. – 2003. – С. 13-20.
6. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник.-К.: Видавничий центр “Академія”, 2005.-400 с.
7. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч.посібник. -К.: КНЕУ, 2003.-504 с.
8. Основы инновационного менеджмента / Под ред. П.Н. Завлина и др. -М.: Экономика, 2000. - 614 с.
9. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. -К.: КНЕУ, 2004.-204 с.
10. Ткачева Н.Н., Чернов С.А. Проблемы развития инновационной сферы в Украине // Менеджер. - 2000. - №3. - С. 66-71.
11. Фатхутдинов Р. Инновационный менеджмент: Учеб. для вузов. – М.: Интел-Синтез, 1998. - 560 с.
12. Чечетов М. Инновационная составная рыночной трансформации // Экономика Украины. - №11. – 2004. – С.4-14.
13. Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації // Економіка України. – 2004. – №11. – С. 4 – 14.

Василик О.Б.**СИМУЛЬТАТИВНА МОДЕЛЬ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ
НАФТОВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Запропоновано модифіковану методику впливу ендогенних та екзогенних чинників на прибуток ВАТ "Укрнафта". Створено багатофакторну модель та проведено прогнозування факторних і результативних ознак. Рис. 1, Табл. 4, Джерел 5.

Вступ

Головною компанією в структурі НАК "Нафтогаз України", що спеціалізується на видобутку нафти і виробництві нафтопродуктів є ВАТ "Укрнафта". Її частка в загальному видобутку вуглеводнів в Україні складає понад 91% видобутку нафти, 27% газового конденсату і 17% газу. Тому ефективність її виробничої діяльності важлива не лише для самої компанії, а й для держави в цілому. Успішне управління компанією передбачає, зокрема, створення і використання економіко-математичних моделей для визначальних показників її виробничої діяльності. Таким показником є чистий прибуток, що є не тільки метою виробництва, а й вагомим засобом його отримання через вплив на величину власних джерел формування активів компанії [1, 2]. Складність створення багатофакторних моделей в сучасних умовах зумовлена, передовсім, обмеженою кількістю економічної інформації, придатної для їхньої побудови, що потребує посиленої уваги до методики моделювання. Тому метою даної праці є розробка багатофакторної статистичної моделі планування прибутку на ВАТ "Укрнафта" із використанням модифікованої методики створення симультивних моделей для умов обмеженого числа спостережень.

Методика моделювання

Симультивні моделі, або моделі одночасних рівнянь, [3] зручні для опису економічних явищ завдяки можливості залучення значного числа факторних ознак при їхньому відносно невеликому числі в кожному з рівнянь системи. Однак навіть для отримання таких моделей наявного в фінансовій звітності підприємств числа порівнюваних даних (спостережень) може виявитись недостатньо (наприклад, через зміни в методології обліку) для проведення повного кореляційно-регресійного аналізу виробничої діяльності підприємства.

Важливість економіко-математичних моделей спонукає дослідників до пошуків способів подолання цієї перепони. Конструктивною є пропозиція, яка фактично зводиться до штучного збільшення числа спостережень шляхом кількаретового використання одних і тих же первинних даних в різних комбінаціях з різними значеннями факторної ознаки – періоду часу, протягом якого формуються ці дані [4, 5]. Це дає змогу в подальшому використати процедури регресійного аналізу і отримати систему рівнянь регресії, які з огляду на їхній економічний зміст цілком задовільно описують зв'язки між факторами і результативними параметрами.

Цілком очевидно, що таке штучне збільшення числа спостережень некоректне з позицій статистичного аналізу. По-перше, отримані динамічні ряди складаються із залежних між собою рівнів (принаймні її частини), що ставить під сумнів коректність дисперсійного аналізу і не дозволяє оцінювати точність прогнозування. По-друге, усі змінні набувають тісної кореляційної залежності від періоду часу, а мультиколінеарність призводить до викривлення регресійних залежностей і похибок прогнозування [3, 4].

Подолання суперечностей відомої методики нами пропонується завдяки використанню:

– додаткової часової факторної ознаки – моменту часу (сумісно з періодом часу), в який завершується формування інших ознак. Це дає змогу уникнути мультиколінеарності, пов'язаної з періодом часу, і спростити процедуру прогнозування;

– обґрунтованої процедури формування рядів факторних і результативних ознак, а саме: методу плинної середньої у поєднанні із збільшенням отриманих значень у стільки ж разів, у скільки даний період часу більший за період, під час якого фіксувались спостереження. Це сприяє підвищенню точності оцінювання первинних даних рівнянням регресії завдяки усередненню коефіцієнтів регресії по різних часових періодах, а також нівелюванню викривлення такого оцінювання крайніми рівнями, яке, як відомо, збільшується при зменшенні числа рівнів у ряді;

– прямого розрахунку статистичних характеристик моделі (дисперсія, стандартна похибка та довірчий інтервал прогнозного значення) через порівняння значень, обчислених за рівняннями симульативної моделі, з даними первинного часового ряду за допомогою загальноприйнятої методики [4].

Симульативну економіко-математичну модель планування чистого прибутку формували в такому вигляді:

$$Y_3 = a_0 + a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + a_3 * x_3 + a_4 * P_t + a_5 * t;$$

$$Y_2 = b_0 + b_1 * x_4 + b_2 * x_5 + b_3 * x_6 + b_4 * Y_3;$$

$$Y_1 = c_0 + c_1 * x_7 + c_2 * x_8 + c_3 * Y_2 + c_4 * Y_3,$$

де Y_1 , Y_2 і Y_3 – результативні параметри, а саме: чистий прибуток (рядок 220 річного звіту про фінансові результати компанії), дохід від реалізації продукції (рядок 010 того ж звіту) і операційні витрати (сума витрат з рядків 090 і 280 того ж звіту) відповідно;

x_1 , x_2 і x_3 – елементи операційних витрат виробництва: матеріальні затрати (рядок 230), витрати на оплату праці (рядок 240) і амортизація (рядок 260 того ж звіту) відповідно;

P_t і t – період часу, протягом якого формуються рівні динамічних рядів ознак і параметрів, і момент часу, якому відповідають ці рівні відповідно. Причому ознака P_t показана в першому рівнянні моделі умовно для підкреслення її впливу на зв'язки між ознаками в досліджуваному явищі;

x_4 , x_5 і x_6 – витрати на збут (рядок 080 звіту про фінансові результати), готова продукція на складі (рядок 130 балансу) і довгострокові фінансові інвестиції (рядки 040 і 045 балансу);

x_7 , і x_8 – індекс ринкових цін на товари (індекс-дефлятор ВВП України) і рівень оподаткування (рядок 025 звіту про фінансові результати) відповідно. Зауважимо, що ці ознаки, на відміну від інших, є екзогенними;

a_i , b_i і c_i – коефіцієнти регресії.

Моделювання зв'язку між результативними показниками та їхніми визначальними факторами виконували за стандартними методиками з використанням функції "ЛИНЕЙН" пакету Excel. При цьому для вибору моделі залежно від числа факторів використовували методи усіх можливих регресій і метод крокового аналізу [4]. Для уникнення мультиколінеарності взаємопов'язані фактори з коефіцієнтом кореляції понад 0,85 [2] не включали в рівняння кореляції. Однорідність рядів перевіряли за рівністю нулю суми залишків; статистичну істотність коефіцієнтів кореляції оцінювали за критерієм Стьюдента, адекватність моделі – за критеріями Фішера і Дарбіна-Уотсона.

Перевірка спроможності пропонованої методики до прогнозування в роботі виконана шляхом моделювання показників виробництва ВАТ "Укрнафта" і прогнозування результативних параметрів моделей як для всього часового інтервалу наявних даних, так і для його частини. Останнє дає змогу порівняти прогнозовані значення з фактичними і межах, і за межами досліджуваних інтервалів.

Зауважимо, що через великі відмінності між числовими рядами різних змінних початкові дані попередньо нормували за формулою

$$x'_i = x_i / \bar{x}_i,$$

де x'_i , x_i і \bar{x}_i - нормалізовані значення, початкові дані та їхні середні значення по кожній змінній відповідно.

Результати дослідження та їх аналіз

Джерелом результатів спостережень даного дослідження були річні фінансові звітності ВАТ "Укрнафта" за 2002-2007 роки (Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" – <http://www.smida.gov.ua>); значення індекса-дефлятора ВВП України отримано із сайту Державного комітету статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Результати моделювання виробничих показників компанії наведені в табл. 1. Коефіцієнти кореляції в усіх рівняннях табл. 1 статистично значущі за t-критерієм при рівні істотності $\alpha=0,05$. Усі ці рівняння, окрім (9), адекватні за критерієм Фішера (критичні значення критерію Фішера при $\alpha=0,05$ дорівнюють 245,36 для однофакторних і 19,42 для двофакторних рівнянь. Сума залишків для всіх рівнянь дорівнювала нулю (порядок суми складає 10^{-15}). Перелік факторів з високим рівнем парної кореляції, які не ввійшли в кореляційні рівняння зведено в табл. 2. Статистично неістотним виявився вплив на чистий прибуток факторів x_7 , (індекс ринкових цін), та x_8 (рівень оподаткування), сумісно з фактором Y_3 і фактора x_8 сумісно з фактором Y_2 .

Аналіз даних табл. 1 дає підстави вважати, що рівняння регресії (3, 7 і 11) мають найвищі R- і F-статистичні характеристики. Цим рівнянням відповідають рівняння регресії (4, 8 і 12) відповідно для 2002-2006 років.

Слід підкреслити, що рівняння регресії при коректних значеннях основних критеріїв якості (високий коефіцієнт кореляції, наявність високих значень t- і F-статистики) може не відображати причинно-наслідковий зв'язок між досліджуваними змінними. Названі критерії лише констатують наявність спільного тренду. Тест на "неправильність", або "хибність", багатфакторних регресій виконують за допомогою критерію Дарбіна-Уотсона (DW-критерій). Невідповідність умові $DW_U < DW < 4 - DW_U$, коли автокореляція залишків вважається відсутньою, або умовам $DW_L < DW < DW_U$ чи $4 - DW_U < DW < 4 - DW_L$, коли автокореляція є невизначеною [4], свідчить про "хибність" рівняння регресії. Як видно з даних табл. 3, усі вибрані рівняння за DW-критерієм є якісними.

Графічне підтвердження дуже тісного кореляційного зв'язку між параметрами моделі та факторними ознаками видно з рис. 1. На цих рисунках товстою лінією показані прогнозовані значення результативних показників за рівняннями регресій (3, 7 і 11), тонкими лініями – граничні межі похибок їхнього оцінювання, кружечками – їхні фактичні значення.

Проведемо аналіз рівнянь регресії на відповідність економічному змісту.

Додатне значення коефіцієнта регресії при факторі x_3 в рівняннях (3 і 4) (як і значення коефіцієнтів регресій при факторах x_1 та x_2 в рівняннях (1) і (2)) цілком відповідає їхньому економічному змісту. Переважаючий вплив амортизації зумовлений, очевидно, тим, що амортизація розраховується виробничим методом, і значною складністю і, відповідно, вартістю бурового, експлуатаційного

Таблиця 1

Результати моделювання виробничих показників

Роки	Рівняння регресії	Коефіцієнт де термінації R^2	Коефіцієнт множинної кореляції R	Розрахункове значення F-параметра
Моделювання операційних витрат				
2002-2007	$Y'_3 = -0,2290 + 0,0752*t + 0,8954*x'_1$ (1)	0,9675	0,9836	193,64
	$Y'_3 = -0,1502 + 0,0448*t + 1,0486*x'_2$ (2)	0,9793	0,9896	307,25
	$Y'_3 = -0,1453 + 0,0445*t + 0,9480*x'_3$ (3)*	0,9819	0,9909	352,17
2002-2006	$Y'_3 = -0,2137 + 0,0834*t + 0,8612*x'_3$ (4)*	0,9734	0,9866	219,41
Моделювання доходу від реалізації продукції				
2002-2007	$Y'_2 = -0,0429 + 1,0429*Y'_3$ (5)	0,9534	0,9764	320,07
	$Y'_2 = -0,0287 + 0,3838*x'_5 + 0,6449*Y'_3$ (6)	0,9694	0,9846	300,84
	$Y'_2 = -0,0099 - 0,3013*x'_6 + 1,2914 *Y'_3$ (7)	0,9802	0,9904	322,32
2002-2006	$Y'_2 = 0,0045 - 0,1515*x'_6 + 0,9731 *Y'_3$ (8)	0,7591	0,8713	19,910
Моделювання чистого прибутку				
2002-2007	$Y'_1 = 0,0764 + 0,9236*Y'_2$ (9)	0,9428	0,9710	230,61
	$Y'_1 = 0,5989 - 0,7247*x'_7 + 1,1259*Y'_2$ (10)	0,9659	0,9868	184,32
	$Y'_1 = -0,0107 + 1,0107*Y'_3$ (11)	0,9897	0,9948	1345,0
2002-2006	$Y'_1 = -0,0281 + 1,0530 *Y'_3$ (12)	0,9793	0,9896	614,92

Таблиця 2

Взаємопов'язані змінні з високим рівнем коефіцієнта парної кореляції

Пари змінних	Коефіцієнт кореляції	Пари змінних	Коефіцієнт кореляції
$x'_1 - x'_2$	0,956	$x'_4 - Y'_3$	0,939
$x'_1 - x'_3$	0,990	$x'_5 - Y'_3$	0,891
$x'_2 - x'_3$	0,975	$x'_4 - x'_5$	0,947
$x'_3 - P_t$	0,987	$x'_8 - Y'_2$	0,950
$Y'_3 - P_t$	0,957	$Y'_2 - Y'_3$	0,976
$Y'_2 - P_t$	0,894	$Y'_1 - P_t$	0,941

Таблиця 3

Результати тестування симулятивної моделі планування прибутку за DW-критерієм

Роки	Формула рівняння (див. табл.1)	DW - критерій	Критичні точки при рівні істотності $\alpha=0,01$		Характеристика автокореляції залишків
			DW_L	DW_U	
2002-2007	(3)	2,427	0,737	1,252	Автокореляція відсутня
	(7)	2,715	0,737	1,252	Автокореляція відсутня
	(11)	1,791	0,844	1,086	Автокореляція відсутня
2002-2006	(4)	2,927	0,700	1,252	Автокореляція невизначена
	(8)	2,256	0,700	1,252	Автокореляція відсутня
	(12)	2,103	0,811	1,070	Автокореляція відсутня

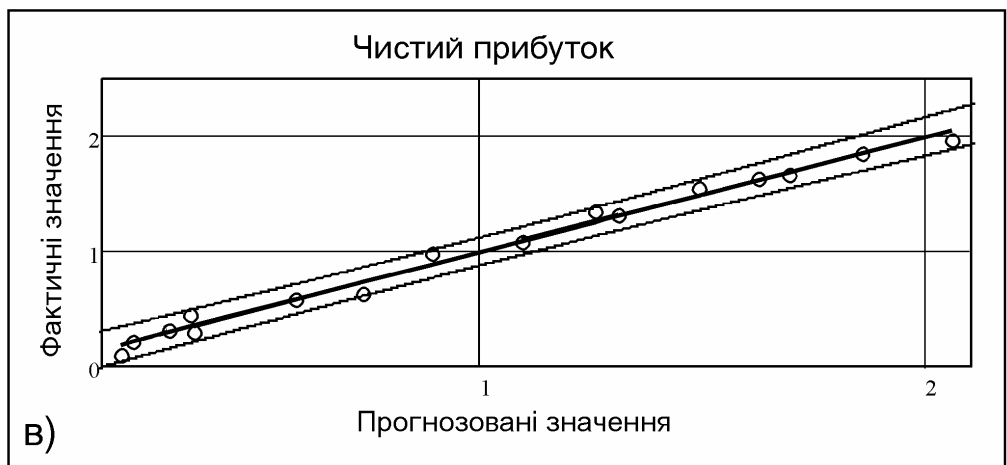
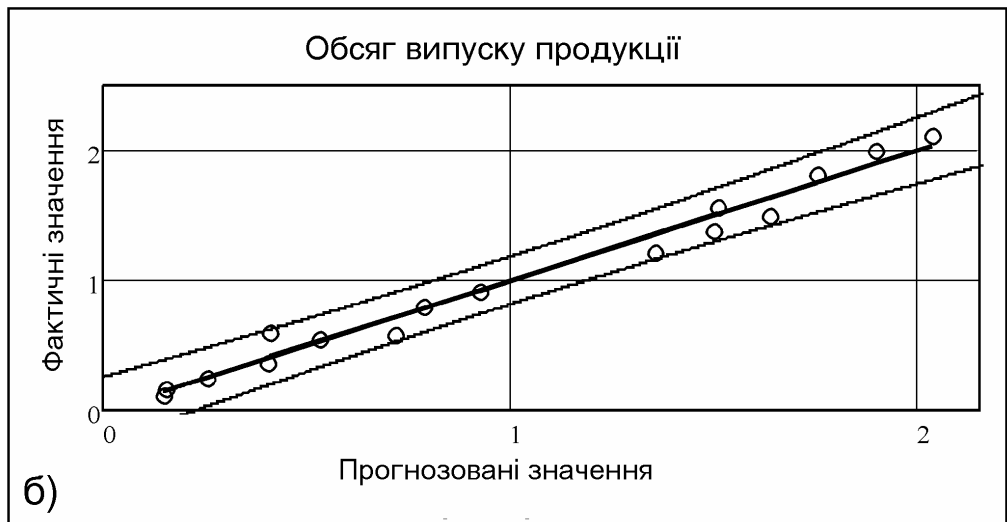
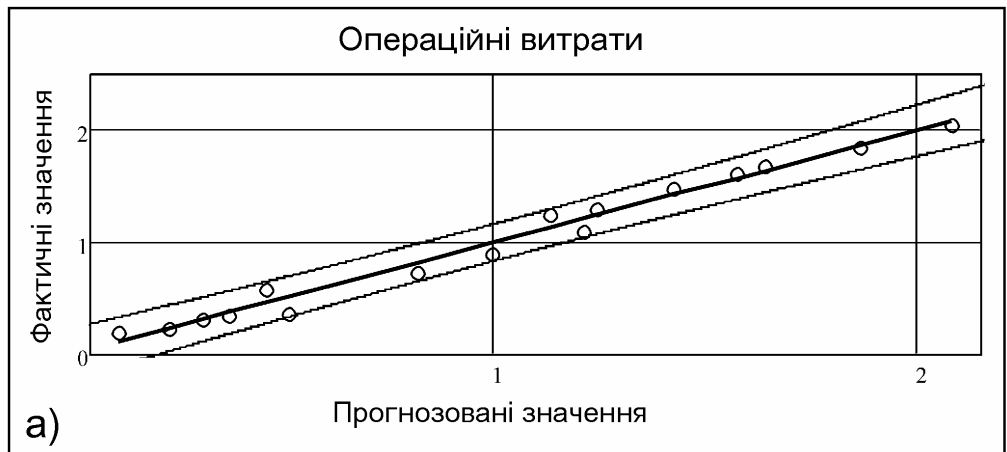


Рис. 1. Залежність між фактичними і прогнозованими значеннями параметрів Y_3 (а), Y_2 (б) і Y_1 (в)

Перейдемо до прогнозування параметрів.

Результати прогнозування чистого прибутку наведені в табл.4. Як видно з даних таблиці, математична модель достатньо точно прогнозує економічні показники діяльності підприємства як для останніх років досліджуваних періодів, так і для екстраполяції. При цьому граничні похибки прогнозування для більшості випадків відносно невеликі (рівень істотності α дорівнює 0,10).

Проведений аналіз показує, що запропонована модифікована методика створення симультивних моделей економічних показників діяльності підприємства при обмеженому числі спостережень дає змогу використати достатньо повний комплекс статистичних методів оцінки їхньої якості і придатна для планування виробництва.

Т а б л и ц я 4

Результати прогнозування

Рік прогнозування	Базові роки	Рівняння регресії (див. табл.1)	Значення незалежних ознак:		Значення залежних параметрів:		Граничні похибки	Рівень істотності α
			фактичні	трендові	фактичні	прогнозовані		
Операційні витрати Y_3								
2006	2002-2006	(4)	t=5 $x_3=0,406$	t=5 $x_3=0,406$	0,590	0,553	0,108	0,10
2007			t=6 $x_3=0,416$	t=6 $x_3=0,442$	0,364	0,668	0,367	0,01
2007	2002-2007	(3)	t=6 $x_3=0,416$	t=6 $x_3=0,422$	0,364	0,521	0,210	0,10
2008			-	t=7 $x_3=0,451$	-	0,593	0,210	0,10
Дохід від реалізації продукції Y_2								
2006	2002-2006	(8)	$Y_3=0,590$ $x_6=0,180$	$Y_3=0,559$ $x_6=0,174$	0,583	0,522	0,165	0,10
2007			$Y_3=0,364$ $x_6=0,229$	$Y_3=0,680$ $x_6=0,068$	0,608	0,640	0,165	0,10
2007	2002-2007	(7)	$Y_3=0,364$ $x_6=0,229$	$Y_3=0,432$ $x_6=0,194$	0,608	0,509	0,274	0,10
2008			-	$Y_3=0,458$ $x_6=0,135$	-	0,561	0,274	0,10
Чистий прибуток Y_1								
2006	2002-2006	(12)	$Y_3=0,590$	$Y_3=0,559$	0,576	0,560	0,135	0,10
2007			$Y_3=0,364$	$Y_3=0,680$	0,296	0,689	0,336	0,01
2007	2002-2007	(11)	$Y_3=0,364$	$Y_3=0,432$	0,296	0,426	0,152	0,05
2008			-	$Y_3=0,458$	-	0,453	0,152	0,05

Висновки та перспективи подальших досліджень

Запропонована модифікована методика моделювання планування виробництва підприємств, яка при обмеженому числі спостережень дає змогу отримати адекватні багатофакторні моделі планування чистого прибутку з достатньо повною статистичною перевіркою їхньої якості.

Працездатність методики продемонстрована на даних фінансової звітності ВАТ "Укрнафта" за 2002-2007 роки.

Зважаючи на позитивний результат роботи, вважаємо за доцільне продовжити дослідження з метою перевірки працездатності цієї методики на інформаційній базі

ширшого кола як параметрів виробничої діяльності, так і підприємств нафтогазової галузі, а також для узагальнення і виявлення закономірностей у зв'язках цих показників.

Л і т е р а т у р а

1. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2005.-. 662 с.
2. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
3. Наконечний С.І., Терещенко Т.О., Романюк Т.П. Економетрія: Навчальний посібник. – К.:КНЕУ, 1998. – 297 с.
4. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти: Навч. посіб. Р.В. Фещур, А.Ф. Барвінський, В.П. Кічор та інші. / За наук. Ред.. Р.В.Фещура. – Львів: "Інтелект-Захід", 2003.-. 576 с.
5. Олексів І.Б. Вдосконалення симультативної моделі планування виробництва як засобу прогнозування фінансових показників діяльності підприємства // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". – 2002. – №466. – С. 89-96.

УДК 657.05

Василенко Н.К.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ХЕДЖУВАННЯ.

В статті досліджено проблеми обліку хеджування в Україні а також запропоновано удосконалену методику обліку хеджування за видами діяльності, що дозволить зберегти високий рівень аналітичності інформації.

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік операцій хеджування фінансових інструментів виробничо-торгових операцій є однією з найважливіших процедур, що вводяться вітчизняним П(С)БО 13 "Фінансові інструменти" та МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка", 32 «Фінансові інструменти: подання», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття» власне, присвячених визнанню, оцінці і відображенню фінансових інструментів. При цьому слід констатувати проблеми застосування процедур обліку на практиці не стільки через складність самих стандартів, а скільки через різноманіття інструментів в економічній діяльності, методів їх первинної оцінки і подальшої переоцінки і, власне, визнання і обліку ефективності хеджування. Питаннями удосконалення та трансформації вітчизняної системи обліку хеджування займалися такі українські вчені та практики, як С.Ф. Голов, Л.М. Кіндрацька, Л.Примостка, В.І. Ричаківська та ін..

Сьогодні виникла необхідність удосконалення бухгалтерського обліку операцій хеджування з метою реалізації інформаційної функції системи управління. В українській практиці обліку інструментів хеджування залишається проблемним питання недостатності у діючому Плані рахунків окремих рахунків для обліку інструментів хеджування, визнання у власному капіталі результату від хеджування грошових потоків, обліку доходів та витрат від операцій хеджування. Зокрема, через відсутність у вітчизняній практиці таких понять як нереалізовані прибутки чи збитки, в економічній літературі пропонується для обліку результату переоцінки інструменту хеджування грошових потоків використовувати субрахунок додаткового капіталу «Інший додатковий капітал». Крім того, вважаємо за недолік відображення результату переоцінки ін-

струменту хеджування справедливої вартості серед інших доходів чи витрат звичайної діяльності.

Метою статті є удосконалення діючого обліку хеджування. За даних обставин вбачаємо також за доцільне розділяти доходи та витрати від операцій хеджування за видами діяльності, оскільки хеджуванню підлягають не тільки ризики від іншої звичайної діяльності.

Викладення основного матеріалу. Зважаючи на економічний зміст результату від операції хеджування грошових потоків, пропонуємо використання нових рахунків:

- для обліку нереалізованих прибутків та збитків за операціями хеджування грошових потоків:

рахунок пасивний 444 «Нереалізовані прибутки»

рахунок активний 445 «Нереалізовані збитки».

для обліку доходів від операцій хеджування:

рахунок 706 «Дохід за операціями хеджування основної діяльності»

рахунок 7191 «Дохід за операціями хеджування іншої операційної діяльності»

рахунок 724 «Дохід за операціями хеджування інвестиційної діяльності»

рахунок 734 «Дохід за операціями хеджування фінансової діяльності»

рахунок 747 «Дохід за операціями хеджування іншої звичайної діяльності»

рахунок 753 «Дохід за операціями хеджування надзвичайної діяльності»

- для обліку витрат від операцій хеджування:

рахунок 905 «Витрати за операціями хеджування основної діяльності»

рахунок 9491 «Витрати за операціями хеджування іншої операційної діяльності»

рахунок 953 «Витрати за операціями хеджування фінансової діяльності»

рахунок 964 «Витрати за операціями хеджування інвестиційної діяльності»

рахунок 978 «Витрати за операціями хеджування іншої звичайної діяльності»

рахунок 994 «Витрати за операціями хеджування надзвичайної діяльності».

- для обліку інструментів хеджування:

рахунок 353 «Вимоги за операціями хеджування»

рахунок 686 «Зобов'язання за операціями хеджування»

Слід відмітити, що бухгалтерський облік операцій хеджування поділяється на такі етапи:

- облік на дату укладення інструменту хеджування;

- облік на дату переоцінки інструменту хеджування та об'єкту хеджування;

- припинення визнання хеджування.

Розглянемо методику обліку операцій хеджування з використанням запропонованих рахунків. Підкреслимо, що за економічним змістом і характером відображення на рахунках бухгалтерського обліку похідні фінансові інструменти належать до невизнаних інструментів тому на дату угоди всі похідні фінансові інструменти, які призначені для хеджування ризику справедливої вартості, грошових потоків або чистих інвестицій у господарську одиницю за межами України (крім придбаних опціонів, які визнаються на балансі за опціонною премією) обліковуються за позабалансовими рахунками як вимоги щодо отримання чи зобов'язання з поставки. На дату укладення інструменту хеджування проводиться перспективний тест на визначення ефективності хеджування і у разі підтвердження його ефективності укладається інструмент хеджування. При цьому здійснюються наступні бухгалтерські записи:

Дебет 03 «Контрактні зобов'язання» - на суму вимог чи зобов'язань по базовому ативу.

Одночасно на суму внесеної маржі (гарантійного внеску) брокеру:

Дт 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»

Кт 311 «Поточні рахунки в національній валюті».

Слід зазначити, якщо погашення похідних фінансових інструментів здійснюється на нетто-основі то бухгалтерські проводки на дату операції за позабалансовими рахунками не здійснюються.

Перерахування премії опціону, що призначений для хеджування ризиків, відображається в бухгалтерському обліку таким проведенням:

Дебет рахунку 353 «Вимоги за операціями хеджування»;

Кредит рахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті»;

При хеджуванні справедливої вартості робиться переоцінка інструментів хеджування до їхньої справедливої вартості, яка відображається на балансових рахунках з визнанням активу чи зобов'язання залежно від результату такої переоцінки.

При позитивному результаті переоцінки визнається актив за похідним фінансовим інструментом шляхом здійснення такого бухгалтерського проведення:

Дебет рахунку 353 «Вимоги за операціями хеджування»

Кредит рахунків доходів за операціями хеджування за видами діяльності.

У разі зменшення справедливої вартості - визнається зобов'язання за похідним фінансовим інструментом шляхом здійснення такої бухгалтерської проводки:

Дебет рахунків витрат за операціями хеджування за видами діяльності;

Кредит рахунку 686 «Зобов'язання за операціями хеджування»

Одночасно підприємство здійснює переоцінку об'єкта хеджування:

а) у разі збільшення справедливої вартості об'єкта хеджування:

Дебет рахунку базового активу чи зобов'язання;

Кредит рахунку доходів за видами діяльності;

б) у разі наявності уцінки об'єкта хеджування:

Дебет рахунків витрат за видами діяльності;

Кредит рахунку базового активу чи зобов'язання.

Будь-яке коригування балансової вартості об'єкта хеджування підприємство має амортизувати з відображенням процентних доходів чи витрат. Амортизація здійснюється на основі перерахованої ефективної ставки відсотка. Сума коригування має бути повністю замортизована на момент припинення обліку хеджування.

Оцінка зменшення корисності за активами, які є об'єктами хеджування, має враховувати коригування амортизованої собівартості до їхньої справедливої вартості, тобто включати неамортизований дисконт/премію.

Під час визнання результатів переоцінки інструментів хеджування та об'єктів хеджування зворотні проводки на суму попередньої переоцінки не здійснюються.

При закінченні терміну дії інструменту хеджування або його продажу, ліквідації чи виконання підприємство має здійснити операції з його погашення та припинити облік хеджування. У разі погашення інструменту хеджування бухгалтерський облік об'єкта хеджування, надалі здійснюється підприємством відповідно до вимог П(С)БО.

У разі невідповідності критеріям ефективності хеджування або відміни призначеного хеджування підприємство припиняє облік хеджування, починаючи з останньої дати підтвердження відповідності цим критеріям. Разом з цим здійснюються такі бухгалтерські проводки за позабалансовим рахунком:

Кредит 03 «Контрактні зобов'язання» - на суму вимог чи зобов'язань по базовому ативу.

Облік хеджування грошових потоків має свої особливості. Як вже зазначалось, хеджування грошових потоків - це хеджування доступності змінам грошових потоків за визнаним активом чи зобов'язанням або за високоюмовірною прогнозованою операцією, що відносяться до конкретного ризику і можуть впливати на прибуток або збиток.

Хеджування грошових потоків у разі задоволення всіх вимог щодо визнання хеджування обліковується таким чином:

- частина результату переоцінки інструменту хеджування, яка визначена як ефективне хеджування, визнається безпосередньо у власному капіталі банку на рахунку 444 «Нереалізовані прибутки»;

- неефективна частина результату переоцінки інструменту хеджування визнається в прибутках/збитках банку.

Відмітимо, якщо хеджування прогнозованої операції надалі спричиняє визнання фінансового активу чи фінансового зобов'язання, то сума, накопичена в капіталі на рахунку 444 «Нереалізовані прибутки», вилучається з капіталу і визнається в у складі доходів чи витрат від операцій хеджування того періоду чи періодів, протягом якого придбаний актив або прийняте зобов'язання впливає на прибутки чи збитки.

Переоцінку інструментів хеджування до їх справедливої вартості слід відображати на балансових рахунках з визнанням активу чи зобов'язання залежно від результату такої переоцінки.

При позитивному результаті переоцінки інструменту хеджування визнається актив за похідним фінансовим інструментом шляхом здійснення таких бухгалтерських проведень:

Кредит рахунків доходів за операціями хеджування за відповідним видом діяльності - на суму, що визначена неефективною частиною хеджування;

У разі негативного результату переоцінки інструменту хеджування визнається зобов'язання за похідним фінансовим інструментом шляхом здійснення таких бухгалтерських проведень:

Дебет рахунку 445 «Нереалізовані збитки» - на суму, що визначена ефективною частиною хеджування;

Дебет рахунків витрат за операціями хеджування за видами діяльності - на суму, що визначена неефективною частиною хеджування;

Кредит рахунків 353 або 686 - на суму негативного результату переоцінки інструменту хеджування;

Під час визнання результатів переоцінки інструментів хеджування та об'єктів хеджування зворотні проводки на суму попередньої переоцінки не здійснюються.

При закінченні строку дії інструменту хеджування або його продажу, ліквідації або виконання підприємство здійснює операції з його погашення та припиняє облік хеджування.

Накопичена сума прибутку або збитку в капіталі на рахунках 444 «Нереалізовані прибутки» чи 445 «Нереалізовані збитки» залишається там до тих пір, поки не відбудеться прогнозована операція.

Згідно ПСБО 13 у разі визнання активу або зобов'язання внаслідок хеджування твердого контракту або прогнозованої операції сума зміни балансової вартості відповідного об'єкта хеджування грошових потоків, що відображена у складі власного капіталу (в частині переоцінки фінансових інструментів), приєднується до первісної вартості визнаних фінансових активів або фінансових зобов'язань з одночасним зменшенням власного капіталу (в частині переоцінки фінансових інструментів). Однак, ми вважаємо за доцільним відносити визнаний нереалізований прибуток чи збиток до доходів чи витрат від операцій хеджування за відповідними видами діяльності, що значно збільшить аналітичність інформації.

У цьому разі слід здійснити такі бухгалтерські проведень:

а) якщо результат від інструменту хеджування був визнаний позитивним:

Дебет рахунку 444 «Нереалізовані прибутки»;

Кредит рахунків доходів за операціями хеджування за відповідним видом діяльності;

б) якщо результат від інструменту хеджування був визнаний негативним:

Дебет рахунків витрат за операціями хеджування за відповідними видами діяльності;

Кредит рахунку 445 «Нереалізовані збитки».

Якщо більше не очікується, що відбудеться прогнозована операція або її імовірність більше не є високою, то весь накопичений у капіталі нереалізований прибуток чи збиток від переоцінки інструменту хеджування також вилучається та відображається у складі доходів чи витрат.

У разі невідповідності критеріям ефективності хеджування або відміни призначеного хеджування підприємство припиняє облік хеджування, починаючи з останньої

дати підтвердження відповідності цим критеріям. Разом з цим здійснюються бухгалтерські проводки за позабалансовим рахунком:

Кредит 03 «Контрактні зобов'язання» - на суму вимог чи зобов'язань по базовому ативу.

Хеджування чистих інвестицій обліковується аналогічно до хеджування грошових потоків, зокрема:

а) частина прибутку або збитку від інструменту хеджування, яка визначена як ефективне хеджування, визнається у власному капіталі підприємства;

б) неефективна частина прибутку або збитку від інструменту хеджування визнається в доходах чи витратах від операцій хеджування за відповідними видами діяльності.

У разі вибуття господарської одиниці за межами України сума прибутку або збитку, накопичена в капіталі на рахунках 444 «Нереалізовані прибутки» чи 445 «Нереалізовані збитки», вилучається із капіталу і визнається в доходах чи витратах від операцій хеджування за відповідними видами діяльності.

З метою дослідження відображення в обліку процесу хеджування розглянемо механізм хеджування за допомогою різних інструментів хеджування. Покажемо порядок обліку операцій хеджування за запропонованою методикою на практичній ситуації. Припустимо, що цукровий завод через місяць має намір продати на ринку 200 т цукру. Бажаючи уникнути цінового ризику, пов'язаного зі зміною ціни на цукор через місяць, він проводить коротке хеджування ф'ючерсами.

Початкова ціна цукру на ринку (ціна спот) становить 3020 грн./т, ф'ючерсна ціна - 3033 грн./т. Обсяг базового активу - цукру у ф'ючерсному контракті стандартний - 50 т. Завод продає чотири ф'ючерсні контракти (оскільки має продати 200 т цукру) за ціною $4 * 50 * 3033 = 60\ 6600$ грн. Через місяць він закриває позицію за ф'ючерсними контрактами (купує чотири ф'ючерсні контракти) і продає цукор безпосередньо на ринку. Вважатимемо, що погашення інструментів хеджування здійснюється на нетто-основі.

Розглянемо кілька варіантів перебігу подій на ринку, залишаючи незмінними початкові умови.

1. Через місяць ціна спот цукру на ринку становить 3004 грн./т, ф'ючерсна ціна цукру - 3017 грн./т. Продавши 200 т цукру на ринку спот за ціною 3004 грн./т, а не по 3020 грн./т, як це було на початку місяця, завод втрачає $200 (3020 - 3004) = 3200$ грн. У бухгалтерському обліку буде відображено:

Дебет 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» - 600800 грн.

Кредит 702 «Дохід від реалізації товарів» - 600800 грн.

На ф'ючерсному ринку цукровий завод саме стільки виграє, продавши на початку чотири ф'ючерси за $60\ 6600$ грн., а через місяць купивши за $4 * 50 * 3017 = 60\ 3400$ грн. Виграш на ф'ючерсному ринку становить $4 * 50 * (3033 - 3017) = 3200$ грн. У бухгалтерському обліку буде відображено:

Дебет 353 «Вимоги за операціями хеджування» - 3200 грн.

Кредит 444 «Нереалізовані прибутки» - 3200 грн.

В момент завершення операції хеджування слід визнати доходи від операції хеджування основної діяльності

Дебет 444 «Нереалізовані прибутки» - 3200 грн.

Кредит 706 «Дохід за операціями хеджування основної діяльності» - 3200 грн.

У цьому випадку має місце ідеальне хеджування, при якому ризик можливих втрат від падіння цін на реальному ринку повністю нейтралізується в результаті укладення ф'ючерсного контракту. Втрати від падіння цін, яких зазнає фірма на реальному ринку (3200 грн.), повністю нейтралізуються виграшем на ф'ючерсному ринку. У кінцевому підсумку в результаті ідеального хеджування фірма отримує від реалізації цукру на ринку суму, що дорівнює ціні спот на початку хеджування: $200 * 3004 + 3200 = 604000$ грн.

В наступному варіанті через місяць ціна спот цукру на ринку становить 3045 грн./т, ф'ючерсна ціна цукру - 3058 грн./т. Продавши 200 т. цукру на ринку спот за ці-

ною 3045, а не по 3020 грн./т, як це було на початку місяця, завод виграє $200 (3045 - 3020) = 5000$ грн. У бухгалтерському обліку буде відображено

Дебет 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» - 609000 грн.

Кредит 702 «Дохід від реалізації товарів» - 609000 грн.

На ф'ючерсному ринку цукровий завод саме стільки втрачає, продавши на початку чотири ф'ючерси за 606600 грн., а через місяць купивши за $4 * 50 * 3058 = 611600$ грн. Втрати на ф'ючерсному ринку становитимуть $4 * 50 * (3058 - 3033) = 5000$ грн. В даному випадку слід визнати нереалізовані збитки від операції ефективного хеджування основної діяльності:

Дебет 445 «Нереалізовані збитки» - 5000 грн

Кредит 686 «Зобов'язання за операціями хеджування»

В момент завершення операції хеджування визнаються втрати періоду від операцій хеджування основної діяльності:

Дебет 905 «Витрати за операціями хеджування основної діяльності» - 5000

грн.

Кредит 445 «Нереалізовані збитки» - 5000 грн

У цьому випадку також має місце ідеальне хеджування. Виграш, який отримує підприємство при зростанні цін на реальному ринку, повністю нейтралізується втратами на ринку ф'ючерсів. Купівля-продаж ф'ючерсних контрактів не дали змоги фірмі скористатися сприятливою кон'юктурою на реальному ринку й отримати додатковий прибуток від реалізації цукру за ціною 3045 грн./т. Проте, як і в першому випадку, в результаті хеджування підприємство отримує від реалізації цукру суму, що дорівнює початковій ціні на ринку спот, а саме: $609000 - 5000 = 604000$ грн.

Варіант 3 передбачає, що через місяць, як і в першому випадку, ринкова ціна цукру становить 3004 грн./т, а ф'ючерсна ціна - 3023 грн./т. Втрати заводу на ринку спот, як і в першому випадку, - 3200 грн., але вони не нейтралізуються виграшем на ф'ючерсному ринку, який у даному випадку становить 2000 грн.:

$4 * 50 * (3033 - 3023) = 2000$ грн.

У бухгалтерському обліку реалізацію цукру буде відображено:

Дебет 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» - 600800 грн.

Кредит 702 «Дохід від реалізації товарів» - 600800 грн.

Цей випадок є прикладом неідеального та частково ефективного хеджування, коли втрати на реальному ринку лише частково нейтралізуються виграшем на ф'ючерсному ринку. Результатом хеджування в цьому разі є загальні втрати в розмірі $3200 - 2000 = 1200$ грн.

Дебет 353 «Вимоги за операціями хеджування» - 2000 грн.

Кредит 444 «Нереалізовані прибутки» - 2000 грн.

В момент завершення операції хеджування слід визнати доходи від операції хеджування основної діяльності

Дебет 444 «Нереалізовані прибутки» - 2000 грн.

Кредит 706 «Дохід за операціями хеджування основної діяльності» - 2000 грн.

Варіант 4. Протягом місяця ринкова ціна цукру зросла і становить, як і в другому випадку, 3045 грн./т. Ф'ючерсна ціна - 3053 грн./т. Виграш на ринку спот дорівнює 5000 грн., втрати на ф'ючерсному ринку $4 * 50 * (3053 - 3033) = 4000$ грн.

Результат хеджування в цьому випадку - виграш в сумі $5000 - 4000 = 1000$ грн. Виграш на реальному ринку частково нейтралізується втратами на ринку ф'ючерсів. Слід зауважити, що при більшому зростанні цін на ф'ючерсному ринку у четвертому випадку (наприклад, при 3060 грн..) хеджування призводить до втрат, незважаючи на сприятливу ринкову кон'юктуру. Не проводячи хеджування, цукровий завод виграв би від зростання цін на ринку, реалізувавши цукор за ціною 3045 дол. т. При хеджуванні втрати на ф'ючерсному ринку (5400 грн.) перевищують виграші на ринку спот (5000 грн.) і роблять результати хеджування від'ємними. Звичайно, такі випадки трапляються нечасто, оскільки при стійкій сприятливій тенденції на ринку спот і збитках на ф'ючерсному ринку можна завчасно закрити позицію за ф'ючерсним контрактом і припинити хеджування.

Вданому варіанті підприємство визначає за власною методикою ефективні і неефективні частину хеджування. Припустимо, підприємство визнало неефективним хеджування в сумі 2000 грн. В бухгалтерському обліку будуть наступні проведення:

Дебет рахунку 445 «Нереалізовані збитки» - 3400 грн;

Дебет 905 «Витрати за операціями хеджування основної діяльності» – 2000 грн;

Кредит рахунку 686 «Зобов'язання за операціями хеджування» - 5400 грн.

В момент завершення операції хеджування визнаються втрати періоду від операцій хеджування основної діяльності:

Дебет 905 «Витрати за операціями хеджування основної діяльності» - 3400

грн.

Кредит 445 «Нереалізовані збитки» - 3400 грн

Висновки . Як бачимо, механізм хеджування похідними фінансовими інструментами полягає в паралельному обліку операцій на ринках спот та ринку похідного інструменту.

З нашої точки зору наведена методика обліку хеджування за видами діяльності дасть змогу зберегти високий рівень аналітичності інформації і забезпечить якісний процес прийняття рішень.

УДК 658:330

Величко Н.М.

СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПРОТИСТОЯННЯ ПІДПРИЄМСТВ-КОНКУРЕНТІВ

Обґрунтовано необхідність уточнення понять стратегічного аналізу підприємства. Визначено сутність стратегічного протистояння підприємств-конкурентів. Дж. 11.

Постановка проблеми. Становлення та розвиток економіки у різних галузях промислового виробництва супроводжується зростанням конкуренції, що обумовлене проникненням на ринок закордонних виробників. Це потребує розробки та впровадження виробничих, організаційних та управлінських новацій стратегічного характеру. Як показують дослідження, вітчизняні підприємства ще не достатньо використовують у своїй поточній діяльності ефективні засоби ведення конкурентної боротьби. Можливість підприємства конкурувати на визначеному товарному ринку знаходиться в прямій залежності не лише від конкурентоспроможності продукції, а також від економічних методів управління, що впливають на результати конкурентних дій. Незважаючи на наявність у вітчизняних машинобудівних підприємств конкурентних переваг з виробництва деяких видів продукції (обумовлених наявністю сировинної бази, трудових та інтелектуальних ресурсів), сьогодні має місце недостатня результативність їх роботи у ринковому середовищі, яка за умов збільшення кількості продавців, головним чином обумовлена значною взаємозалежністю їх поведінки. За таких умов, співвідношення між обраними підприємством параметрами управління (рівнем ціни, кількістю та якістю продукції і т.і.) залежить від поведінки його суперників, яка у свою чергу залежить від ухваленого їм рішення. Тому, сьогодні заслуговують уваги питання впровадження ефективних моделей аналізу стратегічного протистояння підприємств-конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями конкуренції та створенням моделей конкурентної поведінки займалося багато вчених, насамперед, це такі великі дослідники як А. Курно, І. Фішер, Ф. Еджуорт, Дж. Бертран, Е. Чемберлін та ін. Широке коло питань, пов'язаних з концептуальною основою стратегічного

управління підприємством розглянуто в роботах І. Ансоффа, М. Мескона, М. Портера. Формування вітчизняної концепції стратегічного управління можна простежити в роботах таких вчених як В. Герасимчук, В. Пономаренко, О. Тридід, М. Кизим, А. Воронкова, З. Шершньова, П. Гордієнко, Г. Кіндрацька, І. Тульпа, О. Сумець. Ці та інші автори цілком послідовно розкривають основи здійснення стратегічного управління, стратегічного аналізу та стратегічного планування на підприємстві. Але, не дивлячись на значний обсяг публікацій у цій галузі, слід зазначити, що до сьогодні ще не визначено єдиного понятійного апарату щодо поведінки підприємств в умовах динамічних змін та невизначеності зовнішнього середовища та вибору інструментів аналізу стратегічних дій.

Метою статті є обґрунтування необхідності уточнення понять стратегічного аналізу підприємства та визначення сутності стратегічного протистояння підприємств-конкурентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна ринкова економіка інституційно складається з великої кількості різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, які взаємодіють на фоні системи правових норм бізнесу, і поєднуються у єдиному понятті – ринок. Ринок – це структура взаємовідносин між виробниками і споживачами, продавцями і покупцями продукції та послуг. При аналізі структури ринку має значення кількість виробників і кількість споживачів. Ця кількість виробників і споживачів, характер і структура відносин між ними визначають взаємодію попиту і пропозиції. Ключовим поняттям, яке характеризує сутність відносин, що виникають на товарному ринку є поняття конкуренції. Конкуренція є основою системи ринкового господарства, яка обумовлює взаємовідносини між виробниками з приводу встановлення цін і обсягів пропозиції товарів на ринку.

Суб'єкти ринку можуть знаходитися у відносинах конкуренції або суперництва, відповідно бути конкурентами або суперниками. В економічній теорії на відміну від буденної мови терміни „конкуренція” і „суперництво” не синонімічні, вони мають різний зміст [1, с.18]. Слово конкуренція, (нім. – „konkurrenz”, фр. – concurrence) походить від латинського „concurro”: збігатися, стикатися („con” – разом, „curro” – бігти); тоді як англійське „competition” походить від латинського „competitionem” („com” – „petito” – прагнення дістати щось, добитися чого-небудь, домагатися чогось). Англійські „rivalry” і французьке „rivalite” сходять до латинського „rivalitas” – суперництво („rivalis” – той, що користується водою з того ж струмка, що сусід по зрошувальному каналу). До тієї ж латинської основи багато лінгвістів зводять і російське „соревнование”. „Суперництво” походить від старослов'янського „пья”, („спір”, „суперечка”). Німецьке „wettbewerb” є похідним від дієслова bewerben – добиватися чого-небудь, змагатися. Хоча в німецькій мові є слово тієї ж етимології і з тим же об'ємом поняття, що і англійське „rivalry” і французьке „rivalite”, як термін в німецькомовній літературі по економіці використовується не воно, а „wettbewerb”.

Що стосується змістовної відмінності термінів „конкуренція” і „суперництво”, то у найзагальнішому вигляді воно полягає у такому: „У сучасному розумінні термін „суперництво” відноситься до дійсної поведінки, тоді як термін „конкуренція” відноситься до визначення будови ринку – моделі, яка використовується для прогнозу поведінки на певному ринку” [2]. Якщо проаналізувати існуючі в економічній теорії класифікації товарних ринків, неважко зрозуміти, що поведінка економічних агентів може мати характер суперництва лише при олігопольній будові ринку, коли взаємозалежність підприємств позитивна і достатньо висока і вони не можуть ігнорувати реакцію суперників на свої дії. При цьому, слід зазначити, що олігополія є найбільш поширеною у реальності та є найбільш загальною моделлю ринкової структури. З іншого боку, поведінка монополіста або поліполіста не може характеризуватися як суперництво, оскільки на ринках такої будови взаємозалежність економічних суб'єктів мала. Таким чином, обумовлена недостатністю ресурсів конкуренція між альтернативними цілями їх використання, може прийняти форму суперництва суб'єктів ринку, в яких ці цілі персоніфіковані.

Суперництво виявляється серед продавців (виробників) в пропозиції нових продуктів, поліпшенні якості що вже випускаються, рекламуванні своїх товарів, спеціальних заходах по просуванню їх на ринок і т.п. Серед покупців (споживачів) суперництво може прийняти характер пошуку вигідніших (в усіх відношеннях) постачальників, прагнення отримати цінні знижки, пропозиції вищої ціни на дефіцитні блага, спроб підкupu посадовців, що представляють інтереси контрагентів, і т.д. Яскраво виражене суперництво може спостерігатися в поведінці суб'єктів, які в той же час не можуть бути названі досконалими конкурентами. Але і навпаки, довершена конкуренція спостерігається на тих ринках, де таке явне суперництво відсутнє.

Розрізнення конкуренції і суперництва виникає з появою і розвитком теорії будови ринку, його морфології. Так, економісти-класики не розрізняли цих понять, кажучи зазвичай просто про вільну конкуренцію. Саме вільна конкуренція в її зіставленні монополії була стрижнем парадигми класиків. Як відмітив Дж. Стіглер, „... „конкуренція” увійшла до економічної теорії з побутової мови, і протягом тривалого часу це слово позначало тільки незалежне суперництво двох або більшої кількості осіб” [3]. В мікроекономічній теорії, центром уваги якої є поведінка підприємств, що в тій чи іншій мірі володіють ринковою або, якщо говорити про товарні ринки, монополією владою, і яку називають організацією, або економікою, промисловістю [4] (англ. industrial organization or economics), стандартним стало використання терміну суперництво (rivalry, rivalite, wettbewerb) і похідних від нього, а не терміну „конкуренція”. Таким чином, поведінка підприємств на ринку досконалої конкуренції не містить ніяких ознак суперництва, тоді як поведінка суб'єктів олигополістического ринку, який зазвичай відносять до ринків недосконалої конкуренції, характеризується перш за все і головним чином саме суперництвом.

Аналіз літератури, що висвітлює проблеми конкуренції-суперництва показує, що дане поняття багатозначне й не охоплюється яким-небудь універсальним визначенням. Так при відповіді на питання: „Хто веде конкурентну боротьбу, і де це відбувається?”, можна відповісти по різному. На перший погляд конкурують товари-замінники. Але, за зовнішньою оболонкою явища виступає сутність конкуренції, її основа – суперництво виробників, при чому суперництво як на певному ринковому сегменті, так і галузева конкуренція (якщо розділяти поняття „ринок” і „галузь”, наприклад згідно [4, с.40]). Якщо ж розглядати реальну інституціональну основу ринкового господарства [5] то суперництво відбувається навіть не між товарами-замінниками та підприємствами, що їх виробляють, а між різними контролюючими групами та носить характер протистояння.

Слід зазначити, що сучасні напрями наукових досліджень не достатньо уваги приділяють аналізу конкурентних дій у розумінні „суперництва” підприємств, або стратегічного „протистояння-протидії”. На наш погляд, аналіз конкурентної протидії і вироблення конкретних стратегічних дій відносно головних суперників приносять більше користі, ніж навіть самий якісний традиційний економічний аналіз (з використанням відомої структури економічного аналізу, наприклад [6]) та ніж поверхневий „стратегічний аналіз” з використанням також широко розповсюджених та відомих інструментів [7]. Знаючи внутрішні економічні резерви, сильні й слабкі сторони конкурентів, звісно можна оцінити їх потенціал, цілі, поточну стратегію. Але чи дозволить це стратегічно точно зорієнтуватися при виборі власної стратегії? Зробити це представляється можливим лише при налагодженій системі дослідження конкурентів [8, с.56-60].

Останнім часом, навіть в навчальній літературі використовується термін „стратегічне протистояння” [9, с.30-36], але жодне джерело не приводить визначення цього поняття. Досліджуючи сутність цього поняття звернемо увагу на те, що це сполучення створено від широко відомого „стратегія”. Починаючи з 1926 р., у галузі економіки під стратегією розуміли управління ресурсами. Пізніше, увага до цієї проблеми була викликана тим, що спеціалісти Бостонської консалтингової групи визначили, але якщо бути точнішим підтвердили наявність в деяких виробництвах зростаючої віддачі від масштабу: зростання обсягу виробництва веде до зниження рівня витрат

на одиницю продукції. Тому, завоювання більшої частки ринку було надзвичайно вигідним виробнику, який отримував значну перевагу перед конкурентами – нижчий рівень витрат і вищий рівень рентабельності. Наприкінці 60-х – у середині 70-х років ситуація дещо змінилася. Високий рівень конкуренції, який невпинно зростав, змусив економістів переглянути традиційні підходи до розуміння стратегії. Стратегією почали вважати не тільки правильне управління ресурсами, але й правильне визначення напрямів діяльності на ринку. Стратегія дедалі частіше трактувалася як план досягнення перемоги над конкурентами з допомогою комплексу різноманітних дій. У 80-х – на початку 90-х років стратегія стала невід'ємною частиною управління бізнесом практично у всіх країнах з ринковою економікою. Глобалізація економічних процесів, зростання конкуренції між виробниками, збільшення впливу високотехнологічних компаній обумовили широке визнання стратегічного мислення як єдино правильного підходу до управління підприємством в умовах ринку.

Сучасне визначення стратегії важко сформулювати одним реченням. Багато авторитетних учених пропонували власне бачення змісту стратегії, проте їхні визначення мають різний зміст. Велика кількість визначень стратегії є свідченням значної уваги до цього поняття серед зарубіжних та вітчизняних економістів. Аналізуючи визначення „стратегії”, потрібно звернути увагу на декілька важливих моментів: по-перше, більшість авторів визначає стратегію як план управління фірмою в цілому, по-друге, призначення цього плану – це досягнення довгострокових цілей фірми. Отже, стратегія розробляється і реалізується для всього підприємства як єдиної господарської одиниці на тривалий період і стосується концептуальних, життєво важливих для підприємства напрямів діяльності на визначеному ринку. Реалізація стратегії в умовах реального товарного ринку пов'язана з наявністю протидії з боку конкурентів-суперників. В результаті зіткнення інтересів фірм-конкурентів виникають характерні конкурентні відносини, які можна визначити як стратегічне протистояння.

Загальне визначення поняття „протистояння” надане у тлумачному словнику С. Ожегова: „протистояти – пручатися діям чого-небудь, зберігаючи стійке положення; бути протиставленим, різнитися по суті, по істоті” [10, с.491]. Більш конкретне визначення цього поняття стосовно військового протистояння дає словник [11, с.322]: „Військово-політичне протистояння – характер воєнно-політичних відносин між державами суперниками (коаліціями держав), який визначається їх змаганням у створенні і підтримці направлених один проти одного воєнно-стратегічних потенціалів”. Такі відносини включають створення і постійне удосконалювання націлених один проти одного озброєних сил, боротьбу за воєнні та воєнно-технічні переваги, підтримку озброєних сил та озброєнь у більш високий рівень бойової готовності по відношенню до імовірного противника. Рівень воєнно-політичного протистояння є одним з джерел міжнародного напруження. Залежно від цілей політики, яку проводять держави і конкретних умов воєнно-політичних обставин він постійно змінюється. У мирний час воєнне протистояння обходиться, як правило, без воєнних інцидентів, але можливо використання для надання воєнного тиску. З початком війни виливається у пряме протистояння сторін. В інтересах укріплення міжнародної безпеки однією з важливих задач зовнішньої політики є зниження рівня воєнно-політичного протистояння. Хоча тлумачення відбувається з огляду на воєнно-політичні відносини, воно не менш стосується і протистояння підприємств, оскільки має певні загальні риси.

Стратегічне протистояння підприємств – це характер конкурентних відносин між підприємствами, який визначається їх суперництвом у створенні і підтримці направлених один проти одного економічних потенціалів, суперництвом у створенні майбутньої конкурентної переваги швидше, ніж конкуренти скопіюють те, що підприємство використовує сьогодні. Стратегічне протистояння – пручання діям підприємств-конкурентів, спрямоване на зміцнення своїх позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей.

Виходячи з наведених визначень «протистояння», можливо виділити його основні тези, відносно протистояння підприємств конкурентів: прагнення до переваги іншої сторони в оновленні і створенні більш ефективних засобів праці ; ведення ак-

тивної розвідки на ринку; створення умов для можливості швидкого реагування на ринкові зміни.

Висновки. Проведений аналіз дозволив обґрунтувати необхідність уточнення понять стратегічного аналізу підприємства та визначити сутність стратегічного протистояння підприємств-конкурентів. Подальші дослідження в цьому напрямку потребують визначення структури і механізму стратегічного протистояння, способів аналізу стратегічного протистояння та підсистем управління стратегічним протистоянням підприємств.

Л і т е р а т у р а

1. Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2-х т. / Общая редакция В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – Т. 2. – 503 с.
2. Clarcson K., Miller R. Industrial Organization: Theory, Evidence, and Public Policy. New York, 1982. P. 110.
3. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа. – 1995. – С.300.
4. Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИЧП "Издательство Магистр", 1998. – 320 с.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Г.В.Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.
7. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Алеута, 2006. – 404 с.
8. Максимов В.В., Заблодська І.В., Савченко О.П. Цільовий ринок підприємства: Навчальний посібник. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2006. – 128 с.
9. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
10. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Сов. энциклопедия, 1970. – 900 с.
11. Рогозин Д. О. Война и мир в терминах и определениях. – М.: ПоРог. – 2004. – 624 с.

УДК 657

Водолазова В. О., Рудецька Н. А.

ЩОДО ПИТАННЯ ПРО ГАРМОНІЗАЦІЮ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті відображені найбільш істотні відмінності, пов'язані з визначенням бази та порядком нарахування амортизації основних засобів, відбиттям окремих операцій з ними у бухгалтерському та податковому обліку. Розглянуті питання щодо доцільності інтеграції методик нарахування амортизації в бухгалтерському і податковому обліку в сучасних умовах.

Вибір методики нарахування амортизації є економічним важелем регулювання амортизаційної політики підприємства.

Порядок нарахування амортизації з 1997 року визначався виключно податковим законодавством. З введенням в 2000 році П(С)БО №7 «Основні засоби» він докорінно змінився.

Згідно з П(С)БО №7 для цілей бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності амортизація основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) нараховується із застосуванням таких п'яти методів:

- прямолінійного;

- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивного;
- виробничого.

Стандартом дозволяється також застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством. Отже, шостим методом нарахування амортизації, є податковий.

Підприємство може самостійно вибирати метод нарахування амортизації. Але при цьому треба враховувати, що суми нарахованої амортизації повинні відображати реальний фізичний і моральний знос конкретного об'єкта основних засобів виходячи з конкретних умов його використання.

Вибір відповідного методу (методів) розрахунку амортизації обґрунтовується в обліковій політиці підприємства. Вона дозволяє альтернативно підійти до визначення розмірів амортизаційних відрахувань, виконувати управління витратами та фінансовими результатами.

При цьому поняття "облікова політика" є прийнятним тільки відносно фінансового обліку. Щодо податкового обліку, то не може бути ніяких альтернатив – для визначення оподаткованого прибутку застосовується лише один метод, передбачений Законом України „Про оподаткування прибутку підприємств”.

Отже, використання різних методів щодо нарахування амортизації призводить до отримання різних кінцевих даних і, тим самим, зумовлює необхідність ведення відокремленого фінансового і податкового обліку амортизаційних відрахувань. Це, у свою чергу, привело до істотного зростання трудомісткості і ризику облікової праці. Як показує досвід, більшість бухгалтерів не ризикує вести окремо податковий та бухгалтерський облік нарахування амортизації. Іншою мовою бухгалтер йде на неточність свого бухгалтерського обліку амортизації основних засобів заради мінімізації ризику помилитися при обчисленні амортизації у податковому обліку.

В економічній літературі було опубліковано чимало робіт, присвячених нарахуванню амортизації основних засобів, зокрема таких авторів, як: О. Габрук, В. Ластовецький, І. Назарбаєва, В. Пархоменко, в яких висвітлені особливості нарахування амортизації в бухгалтерському і податковому обліку. Численні публікації на цю тему [3 - 7], свідчать про те, що серед науковців і бухгалтерів-практиків існує єдина думка щодо потреби в узгодженні бухгалтерського і податкового обліку. Однак остаточного рішення цієї проблеми поки ще не досягнуто.

Метою даної статті є обґрунтування доцільності інтеграції методик нарахування амортизації в бухгалтерському і податковому обліку в сучасних умовах.

На нашу думку, без зміни діючого законодавства така дискусія не має сенсу.

Якщо ми погоджуємося на існування окремих видів обліку - бухгалтерського (фінансового) і податкового, то їх треба вести за відповідною методикою. Повне поєднання методик бухгалтерського та податкового обліку взагалі неможливе, оскільки вони мають різні цілі. Бухгалтерський облік має на меті надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства для потенційного інвестора. Податковий облік виконує фіскальні та регуляторні функції в інтересах держави. Тому певні розбіжності між цими видами обліку існуватимуть завжди.

В період впровадження бухгалтерських стандартів, виходячи із недоцільності робити одночасно подвійну роботу, окремі підприємства при нарахуванні амортизації спробували використовувати виключно податковий метод, аргументуючи це тим, що:

- по-перше, не треба переходити із уже звичного методу на інший метод нарахування амортизації;
- по-друге, використання одного методу в бухгалтерському і податковому обліку припускало скорочення витрат часу на розрахунок амортизації.

Однак, як показали більш глибокий аналіз і практика минулих звітних періодів, надії на скорочення обсягу роботи з нарахування амортизації не виправдалися, а лише привели до додаткових труднощів і переключення даних у фінансовому обліку.

Проблема в тім, що розбіжності між бухгалтерським і податковим обліком обумовлені не тільки різними методами нарахування амортизації основних засобів, але й в різними правилами визнання і оцінки об'єктів. Тобто база для нарахування амортизації буде відрізнятися.

Найбільш істотні відмінності в підходах до визнання і оцінки об'єктів основних засобів в бухгалтерському і податковому обліку полягають в наступному.

1. У податковому обліку до основних фондів відносяться матеріальні цінності, призначені для використання в господарській діяльності платника податків протягом періоду, що перевищує 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей і вартість яких перевищує 1000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зношенням.

У бухгалтерському обліку до основних фондів належать матеріальні цінності, які підприємство утримує із метою використання їх у процесі виробництва, поставки товарів, надання послуг або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він більше року).

Як видно з визначень основних коштів, узятих із Закону про оподаткування прибутку і П(С)БО 7 [1; 2], вже на стадії віднесення об'єкта до основних фондів (визнання) виникає розходження.

2. У податковому обліку амортизації підлягають всі витрати, пов'язані із придбанням основних фондів або їхнім виготовленням, ремонтом, реконструкцією, модернізацією й не існує такого поняття, як «ліквідаційна вартість», а в бухгалтерському обліку ліквідаційна вартість придбаних або самостійно виготовлених основних засобів амортизації не підлягає.

3. Виходячи з попереднього пункту базою для нарахування амортизації у податковому обліку буде первісна вартість, а у бухгалтерському обліку – вартість, що амортизується (тобто за вирахуванням ліквідаційної вартості). Крім того, виникає різниця в оцінці первісної вартості основних засобів через різний склад статей витрат. Так, наприклад, витрати у вигляді відсотків за користування кредитом, за рахунок якого повністю або частково був придбаний або створений об'єкт основних засобів, не включаються в його первісну вартість у бухгалтерському обліку на відміну від податкового обліку.

4. В Законі про податок на прибуток і П(С)БО 7 [1; 2] абсолютно різні підходи щодо відображення ремонтів основних засобів. Якщо в податковому обліку балансова вартість всіх груп основних фондів, у разі перевищення 10% ліміту витрат на всі види ремонтів, збільшується, то в бухгалтерському обліку є розмежування між ремонтом основних засобів і їх поліпшенням (модернізацією, модифікацією, добудовою і т.п.). Так в бухгалтерському обліку, витрати, здійснювані для підтримки об'єкту основних засобів в робочому стані і отримання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання, включаються до складу витрат діяльності підприємства за функціональним призначенням об'єкту. Сума витрат, пов'язана з поліпшенням об'єкту основних засобів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція і т.п.), яка призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, підлягає віднесенню на збільшення первісної вартості об'єкту основних засобів.

5. У разі виведення основних засобів з експлуатації у зв'язку з капітальним ремонтом, реконструкцією, модернізацією, консервацією згідно пп. 8.4.6 ст.8 Закону про податок на прибуток для об'єктів груп 2, 3 і 4 амортизація продовжує нараховуватися, тоді як в бухгалтерському обліку на цей період вона припиняється. В бухгалтерському обліку амортизація не нараховується на ліквідовані основні засоби, а податковий облік це передбачає для основних фондів груп 2, 3 і 4.

6. У податковому обліку не підлягають амортизації й здійснюються за рахунок відповідних джерел фінансування витрати на придбання, ремонт, реконструкцію, модернізацію або інше поліпшення невиробничих фондів (п.п. 8.1.4 і 8.1 ст.8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»), тобто об'єктів, які не використовуються у виробничій діяльності платника податків.

У бухгалтерському обліку таке поняття як неvirобничі фонди відсутнє і амортизація нараховується за всіма об'єктами, у тому числі й тими, які в податковому обліку вважаються неvirобничими.

7. У податковому обліку амортизація окремого об'єкта основних фондів групи 1 провадиться до досягнення балансової вартості такого об'єкта ста неоподатковуваних податком мінімумів доходів громадян, а амортизація основних фондів груп 2, 3 і 4 - до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення.

У бухгалтерському обліку строк нарахування амортизації визначений і відповідає строку корисного використання об'єкта основних засобів. У податковому обліку такий строк не визначений. У цьому випадку виникає протиріччя більше глибокого характеру, чим просте розходження у встановлених тимчасових рамках. Справа в тому, що при використанні в бухгалтерському обліку податкового методу нарахування амортизації неможливо протягом строку корисного використання об'єкта нараховувати амортизацію в обсязі, рівному його вартості, що амортизується, а це одна з вимог П(С)БО 7. Не можна в бухгалтерському обліку після закінчення строку корисного використання об'єкта основних засобів і його списання продовжувати нараховувати амортизацію на недоамортизовану суму по даному об'єкті. Саме так це відбувається з об'єктами основних фондів, що входять до складу групи 2 у податковому обліку. Згідно п. 29 П(С)БО 7 нарахування амортизації припиняється з 1-го числа місяця, що є наступним за місяцем вибуття об'єкта основних засобів. Таким чином, у бухгалтерському обліку по закінченні строку корисного використання об'єкта при його списанні з балансу необхідно доначислити амортизацію в тім обсязі, що разом з раніше нарахованою амортизацією в сумі буде дорівнювати вартості об'єкта, що амортизується. У податковому обліку необхідності в здійсненні такої операції немає. Отже, це ще одна причина виникнення різниці в сумах нарахованої амортизації в бухгалтерському й податковому обліку.

Переліка наведених відмінностей цілком достатньо для того, щоб зробити із усього цього головний висновок: використання в бухгалтерському і податковому обліку одного методу нарахування амортизації, передбаченого в податковому законодавстві, вимагає здійснення окремого обліку основних засобів і розрахунку амортизації, пряме використання в бухгалтерському обліку даних розрахунку амортизації, отриманих у податковому обліку, неможливо. Для того, щоб виконати вимоги П(С)БО і податкового законодавства, підприємствам необхідно вести паралельний облік основних фондів у бухгалтерському і податковому обліку та здійснювати окремі розрахунки амортизації за відповідними методами.

Між тим спроби гармонізувати ці види обліку продовжуються. Так, О. Габрук [3], провівши громіздкі математичні розрахунки, вважає, що для досягнення повної відповідності нарахування амортизації в податковому й бухгалтерському обліку доцільно в останньому використати метод подвійного зменшення залишкової вартості з розподілом всіх основних коштів на чотири групи (як у податковому обліку) із чітко певними строками експлуатації об'єктів, а саме:

- група 1 - 25 років;
- група 2 - 5 років;
- група 3 - 7 років;
- група 4 - 3 роки.

Тим самим, на думку автора, досягається однаковий рівень норм в обох видах обліку у всіх галузях народного господарства, відповідно 8, 40, 24 і 60% залишкової вартості. Отже можливе досягнення інтеграції нарахування амортизації в обох видах обліку.

Однак, на наш погляд, така пропозиція не вирішує проблеми, бо, по-перше, вона в більшій мірі полягає ні в нормі амортизації, а в базі її нарахування, що витікає із розглянутого вище. По-друге, регламентоване встановлення визначених строків амортизації для відповідних об'єктів суперечить п.23 П(С)БУ 7 «Основні засоби», згідно якому підприємства самостійно встановлюють такі строки з урахуванням:

- очікуваного використання об'єкту виходячи із його потужності і продуктивності;

- очікуваного фізичного та морального зносу;
- правових або подібних обмежень у використанні об'єкту.

Тобто об'єктивно тривалість строку амортизації буде залежати від умов та інтенсивності використання об'єкту на конкретному підприємстві.

Отже на питання про можливість інтеграції (гармонізації) бухгалтерського і податкового обліку основних засобів і нарахування амортизації, на нашу думку, є два варіанти відповідей:

1) інтеграція (гармонізація) бухгалтерського і податкового обліку основних засобів в умовах діючого законодавства є неможливою;

2) реальне спрощення обліку основних засобів, можливе лише за умови прийняття на законодавчому рівні даних бухгалтерського обліку за основу під час формування показників податкового обліку.

Оскільки розраховувати на зміну законодавства за побажанням "трудящих" не приходиться, то в подальшому слід працювати над удосконаленням цих підсистем обліку шляхом чіткого розмежування облікових реєстрів для формування фінансових і податкових показників.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств”, затверджений постановою Верховної Ради України від 22.05.97р. №283/97 із змінами та доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99р. № 87 із змінами та доповненнями.
3. Габрук О. Основні засоби: нове у порядку начислення амортизації// Бухгалтерський облік і аудит. – 2003.- №3.
4. Пархоменко В. Облік амортизації//Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. - № 6.
5. Ластовецький В. Бухгалтерський та податковий облік основних засобів: як їх об'єднати//Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. -№ 8.
6. Назарбаєва Р. Амортизація в бухгалтерському обліку //Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства.- 2007.- випуск 2- с.123-129.
7. Назарбаєва Р. Амортизація в податковому обліку//Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства.- 2007.- випуск 2- с.130-134.
8. Назарбаєва І. Амортизація і операції з основними фондами// Бухгалтерія. – 2006. - №30.

УДК 657.471.1

Гавриленко І.О.

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ВИТРАТ НА РОЗРОБКУ ТА ОСВОЄННЯ ВИРОБНИЦТВА НОВИХ МОДИФІКАЦІЙ ВИРОБІВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Досліджено питання обліку і контролю витрат на розробку та освоєння виробництва нових модифікацій виробів легкої промисловості. Обґрунтовано доцільність відображення цих витрат на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» Табл. 1, літ. джерел 4.

Постановка проблеми. Відмінною рисою виробничої діяльності підприємств легкої промисловості є безперервний процес удосконалення готової продукції відповідно зміні модних тенденцій, що потребує додаткових витрат. Такі витрати мають бути відображені у показнику виробничої собівартості, який є основою для встановлення відпускної ціни виробу. В свою чергу, від рівня встановлених відпускних цін залежить величина прибутку, і як слідство, перспективи подальшого розвитку під-

приємства взагалі. Тому питання обліку і контролю витрат на розробку і освоєння виробництва нових модифікацій виробів є однією з важливіших складових управління виробничою діяльністю підприємств легкої промисловості.

Аналіз останніх досліджень. В останні роки спостерігається інтенсифікація наукових досліджень і прикладних розробок щодо методичного забезпечення управління витратами підприємства. В економічній літературі основну увагу сконцентровано на виробничих витратах і їх віднесенні на виробництво продукції. Облік та контроль витрат на розробку та освоєння виробництва нової продукції на підприємствах легкої промисловості висвітлено в роботах М.С. Грінчака, О.О. Заремби, С.Р. Яцишиної. Висновки та пропозиції зазначених авторів мають суттєве значення для розвитку облікової системи, але вони не в повній мірі висвітлюють конкретні умови практичної діяльності підприємств легкої промисловості і потребують подальших досліджень.

Цілі статті. Метою статті є розробка процедури планування витрат на розробку та освоєння виробництва нових модифікацій виробів на підприємствах легкої промисловості, як основи удосконалення обліку та контролю цих витрат.

Вклад основного матеріалу. Основними завданнями планування витрат на розробку та освоєння виробництва нових модифікацій виробів для цілі управління діяльністю підприємств легкої промисловості є:

обґрунтування економічно доцільних витрат на розробку та освоєння виробництва нової продукції;

розрахунок цін на нові модифікації виробів;

прийняття рішень щодо подальшого випуску нових модифікацій готової продукції.

При цьому основними принципами планування є точність і своєчасність надання інформації керівництву підприємства, та можливість порівняння її з реальними показниками.

Перелік витрат на розробку та освоєння виробництва нових видів продукції наведено в п. 5.2 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [1]. До цих витрат відносять підвищені витрати на виробництво нових видів продукції у період їх освоєння, а також витрати, пов'язані з підготовкою та освоєнням випуску продукції, яка не призначена для серійного або масового виробництва.

В системі бухгалтерського обліку витрати на розробку та освоєння виробництва нових видів продукції відносять на виробничу собівартість нових виробів відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [4] та галузевих методичних рекомендацій [2].

Розробку нової модифікації виробу на підприємствах легкої промисловості проводять в декілька етапів, які складаються з певних видів робіт (табл. 1)

На першому та другому етапах встановлюють норми витрачання матеріальних та трудових ресурсів на одиницю нової модифікації виробу з урахуванням його особливостей і відмінностей відповідно до внутрішніх стандартів та нормативів підприємства. На основі встановлених нормативів визначають планову собівартість нової модифікації виробу.

Проектно-конструкторську і технологічну документацію, що розроблена на попередніх двох етапах використовує експериментальний цех при виготовленні пробних зразків. По закінченні всіх робіт з виробництва на цьому етапі складають фактичну калькуляцію витрат. Зазвичай фактична виробнича собівартість першого зразка (партії) виробу значно вище за планову. Це зумовлено такими факторами, як недоліки конструкторсько-технологічної документації, невідпрацьованість технології, відсутність певних навиків у виконавців, організаційні недоробки тощо. Пробний зразок передають на склад за накладною і оприбутковують як готову продукцію, при цьому його слід відобразити в обліку на окремому аналітичному рахунку.

Основні етапи розробки нової модифікації виробу

Етап	Перелік відповідних робіт	Виконавець
Проектно-конструкторський етап	Дизайн виробу, розробка ескізу; підготовка робочої техніко-економічної документації; розробка проектно-конструкторської і технологічної документації	Конструкторсько-технологічне бюро
Підготовчий етап	Коригування технологічного процесу; вибір матеріалів, приладів, які необхідні для виробництва нового виробу; кількісний і якісний прийом сировини	Цех підготовки, експериментальний цех
Виробничий етап: - виготовлення спробного зразка	Наладка обладнання; виготовлення спробного зразка виробу; експертна оцінка до стандартів якості	Експериментальний цех
- виготовлення спробної партії	Коригування конструкторської документації і передача її в виробництво для виготовлення спробної партії	Відділ технічного контролю
- виготовлення спробної партії	Розкрій основних і прикладних матеріалів, дублювання елементів крою; волого-теплова обробка; прийом готової продукції	Цех розкрою; цех шиття; цех волого-теплової обробки; склад готової продукції
Обліково-контрольний етап	Документування операцій, відображення на рахунках бухгалтерського обліку; підсумовування витрат на виробництво продукції, складання фактичної калькуляції; інвентаризація запасів; оцінка якісних характеристик продукції; аналіз витрат	Планово-фінансовий відділ, бухгалтерія

Дані про розмір витрат на виробництво нової модифікації виробу, їх узагальнення та аналіз здійснюють в обліково-контрольному етапі. При цьому фактична калькуляція витрат порівнюється з плановою, з'ясовуються причини відхилень та виводяться. Отримана інформація надається керівництву підприємства для підготовки і прийняття управлінського рішення щодо запуску нової колекції у виробництво, або доробки цієї модифікації виробу.

Кожний вид робіт, що здійснюються у процесі розробки нової модифікації виробу, сприяє виникненню певних видів витрат, які формують відповідні статті. Проведені дослідження свідчать, що на підприємствах легкої промисловості Луганської області використовують узагальнені статті витрат. Це робить віднесення окремих видів витрат до певної статті дуже умовним. Тому для підвищення аналітичності обліку цих витрат необхідно деталізувати статі витрат відповідно до інформаційних потреб управління витратами підприємства. З цією метою можливі три варіанти відображення витрат на розробку і освоєння виробництва нової модифікації виробу: пряме віднесення на собівартість нової продукції (використання субрахунків до рахунку 23 «Виробництво»); списання цих витрат на рахунок 91 «Загальновиробничі витрати»; попереднє відображення витрат на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» і подальше включення їх до собівартості реалізованої продукції [3].

Якщо на підприємстві облік виробничих витрат на розробку і освоєння виробництва нової модифікації виробу здійснюють на рахунку 23 «Виробництво», то для кожної нової модифікації виробу відкривають окремий субрахунок. Всі витрати за яким списують на субрахунок 941 «Витрати на дослідження і розробки».

Віднесення витрат на розробку та освоєння виробництва нових модифікацій виробів до складу загальновиробничих витрат є доцільним для невеликих підприємств легкої промисловості, якщо питома вага цих витрат в загальному обсязі незначна. У цьому випадку витрати на розробку та освоєння виробництва нової модифіка-

ції виробу розподіляють між показниками виробничої собівартості і собівартості реалізованої продукції.

Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено також можливість використання для обліку витрат на розробку та освоєння виробництва нової продукції рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», так як ці витрати не можуть бути віднесені до виробництва звітного періоду, хоч і проведені в цьому періоді. На нашу думку, обліковувати витрати на розробку та освоєння виробництва нових модифікацій виробів найбільш доцільно на рахунку 39, так як в цьому випадку всі витрати збираються на одному рахунку і є можливість визначити цільове призначення витрат. Облік витрат на розробку та освоєння виробництва нових модифікацій виробів буде відрізнятися від обліку інших витрат майбутніх періодів первинними документами та деталізацією статей витрат у реєстрах аналітичного обліку. Так, залежно від виду витрат на освоєння та розробку виробництва нової модифікації виробу для їх обліку використовують різні первинні документи: лімітно-заборні картки, акти на списання матеріалів, наряди на відрядну роботу, рахунки-фактури тощо. Витрати на освоєння і розробку виробництва нової модифікації виробів доцільно групувати за такими статтями: матеріальні витрати, витрати на оплату праці з нарахуваннями, накладні витрати.

Відображення витрат на розробку та освоєння виробництва нових модифікацій виробів на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» дозволяє здійснювати калькулювання життєвого циклу виробу, так як всі витрати, які припадають на етапи планування та впровадження у виробництво зібрано на цьому рахунку.

Витрати на розробку та освоєння виробництва нової модифікації виробу списують на собівартість продукції впродовж наступного і подальших звітних періодів у частині, яка припадає на кожен період випуску даної колекції виробів.

Якщо керівництвом підприємства після випуску спробного зразку виробу прийнято рішення про припинення робіт щодо випуску нової модифікації виробу, всі витрати на її виготовлення списують на субрахунок 949 «Інші витрати».

У процесі контролю витрат на розробку та освоєння виробництва нової продукції вирішують такі завдання, як постійне дослідження стану і виявлення резервів для збільшення випуску продукції, покращення її якості та зниження витрат в цілому по підприємству. В свою чергу ефективність контролю в значній мірі визначається моніторингом маркетингових досліджень ринку, процесів постачання ресурсів та організації виробництва, якості нової модифікації виробів, нормативів матеріальних і трудових витрат. При цьому слід визначити чинники, які суттєво впливають на динаміку та рівень витрат на кожному етапі розробки та освоєння виробництва нової модифікації виробу. Підвищення ефективності контролю витрат на розробку та освоєння виробництва нової модифікації виробу залежить від системи узгоджених дій керівників і виконавців робіт за окремими етапами.

Висновки. Таким чином, пропозиції щодо планування витрат на розробку та освоєння виробництва нових модифікацій виробів, обліку цих витрат на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» дозволяють калькулювати собівартість виробів за життєвим циклом, розрахувати ціни виробів, використовувати інформацію в прийнятті управлінських рішень щодо запуску у виробництво нових виробів.

Подальші дослідження слід спрямувати на формування номенклатури статей витрат на розробку та освоєння виробництва нових модифікацій виробів, розробку методики їх визнання та оцінки в обліку.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР.
2. Методичні рекомендації з формування собівартості (робіт, послуг), затверджені Державним комітетом промислової політики України від 02.02.2001 р. №47.
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, зі змінами, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 14.06.2000 р. №131, від 30.11.2000р. №304, від 25.11.2002 р. №989.

УДК 657.424

Герсамія Р. Р.

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

Досліджено причини зниження оцінок інвестиційного клімату України в міжнародних рейтингах. Запропоновано ряд ініціатив, які повинні поліпшити стан інвестиційного клімату та сприяти залученню в Україну прямих іноземних інвестицій. Дж. 4.

Постановка проблеми. Питання інвестування завжди знаходиться у центрі уваги економічної думки. Це обумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання в цілому. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макrorівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів соціально-економічних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для написання даної статті був зроблен аналіз та узагальнена інформація, що представлена в роботах вітчизняних і закордонних учених, які займаються проблемами управління та глобалізації інвестиційних процесів, зокрема: Томас Р. Демарк, Л. Джеффри, Р. Люсьєн, У. Ф. Шарп, Д. Швагер, Р. Хегстром, Р. Н. Елліотт, Є. Г. Величко, Ю. Н. Лапигін, С. И. Пріліпко, П. С. Рогожин, В. П. Савчук, Є. В. Сокольський, В. Я. Шевчук.

Мета статті. Провести дослідження причин зниження оцінок інвестиційного клімату України в міжнародних рейтингах. Запропонувати ряд ініціатив, які повинні поліпшити стан інвестиційного клімату та сприяти залученню в Україну прямих іноземних інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Ситуація економічного розвитку, яка склалась зараз в Україні, дуже складна. Серед сукупності причин, що сприяли економічній кризі та утримують перехід України на траєкторію економічного зростання, чи не найголовнішою є низька інвестиційна активність.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світове співтовариство, можливості модернізації на цій основі національної економіки.

Проблемі покращення інвестиційного клімату на державному рівні увага приділяється з моменту обрання Україною незалежності. На сьогодні в Україні вже створено правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, ця сфера діяльності регулюється низкою Законів України («Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування»), понад 10 Указами Президента, а також Постановами та Розпорядженнями КМУ. [1, с. 61].

Згідно цих нормативно-правових актів, в Україні передбачено рівні права і гарантії захисту інвестицій для всіх суб'єктів інвестиційної діяльності. Водночас на захист іноземних інвестицій та формування рамкових умов для міжнародної інвестиційної діяльності додатково спрямовано ратифікацію Вашингтонської Конвенції про

порядок вирішення інвестиційних суперечок між державами та іноземними особами та угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій, які підписані з 70 країнами світу.

Між тим, всупереч суттєвим зусиллям у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародними експертами відзначається зниження інвестиційної привабливості України. Так, за версією Economist Intelligence Unit (EIU), Україна за показниками якості бізнес-середовища посідає 75 місце серед 82 країн. Попри прогнози цієї організації щодо певного зростання рейтингу протягом 2007-2011 рр. (на 5 позицій), Україна й надалі суттєво відставатиме від ключових конкурентів за обсягами іноземних інвестицій на світовому ринку.

Перебіг сучасних політичних процесів та практична реалізація встановлених цілей та пріоритетів поліпшення інвестиційного клімату в Україні, переважно негативно впливають на інвестиційний клімат й, зокрема, міжнародну інвестиційну привабливість України, підвищують ризики для інвесторів, зумовлюючи тим самим втрати в конкурентній боротьбі за світові інвестиційні ресурси. Приріст прямих іноземних інвестицій в Україну в 2008 р. (без нерозподілених за видами економічної діяльності та надходжень від приватизації), за попередніми даними Держкомстату, склав 7882,1 млн. дол. США, що в 1,7 разу більше остаточного показника 2007 [2]. Разом із тим, суттєвим проривом у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки таке надходження іноземних інвестицій назвати не можна, оскільки 64,3 % із них надійшли в фінансову діяльність, операції з нерухомістю та торгівлю, в той час як частка промисловості в 2007 року (без надходжень від приватизації) зменшилася до 20,9 % проти 33,9 % попереднього року.

Протягом останніх років Україна залучила прямих іноземних інвестицій в декілька разів менше, ніж інші країни Центральної та Східної Європи, а частка країни в світових потоках прямих іноземних інвестицій залишається надзвичайно низькою у 2006 р. – 0,8 % і близько 0,4 % у 2007 р. У 2006 р. до країн Центральної та Східної Європи та СНД надійшло 74,3 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій, в 2007 р. – 77,6 млрд. дол., що складає близько 7-8 % загальносвітового рівня прямих іноземних інвестицій, причому з них 60 % або 48,8 млрд. дол. (в 2006 р.) залучили 5 країн (Чехія, Угорщина, Польща, Румунія та Росія). Частка України становить близько 10 %, а в 2007 р. знизилась вдвічі до 5 % (високий показник 2006 р. був забезпечений насамперед купівлею «Криворіжсталі»).

При цьому надалі, за незмінних умов, немає підстав прогнозувати помітного збільшення припливу інвестицій в Україну. По-перше, традиційно значна частка прямих іноземних інвестицій в країни регіону надходить в енергетичний сектор (який є найбільш інвестиційно-привабливим в Азербайджані, Росії, Казахстані), в якому Україна об'єктивно не має значних переваг. По-друге, в Україні скорочуватиметься потенціал такого джерела залучення інвестицій як приватизаційне майно. Відтак потенційні обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну, за оцінками аналітиків знаходяться у найближчі 5 років на рівні 4-6 млрд. дол. на рік, що не відповідає інвестиційним потребам національної економіки. Таким чином, Україна потребує нових механізмів залучення прямих іноземних інвестицій та суттєвого поліпшення інвестиційного клімату.

Натомість в Україні дедалі більше дається взнаки нечіткість інвестиційної стратегії, а непрозорість процесу обговорення та формування інвестиційних та інноваційних пріоритетів розвитку національної економіки перешкоджає виробленню об'єктивних цілей та напрямків цієї політики, послаблює суспільну легітимність урядової політики у цій сфері. В суспільстві, а також серед економічної еліти, вже назріло розуміння того, що без докорінних змін практики впровадження та механізмів реалізації декларованих в національному законодавстві норм забезпечення інвестиційного клімату Україна буде позбавлена гідних перспектив у міжнародній економічній системі.

Існуючі в Україні перешкоди реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату мають системний характер і охоплюють правову, економічну, науково-

технологічну та фінансову складові. Ключовими характерними особливостями, які стримують поліпшення інвестиційного клімату, є:

1. Відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, який є прийнятним та унаслідкується усіма політичними «командами» й орієнтований на забезпечення усім суб'єктам економічної діяльності. Суттєвою вадою розбудови сприятливого інвестиційного клімату є фокусування політики переважно на розвитку великого бізнесу і відставання у здійсненні регуляторної реформи, що гальмує розвиток підприємницького середовища в країні.

Зосередження заходів державних стратегій і програм на розподілі державних коштів чи наданні преференцій окремим групам господарюючих суб'єктів призвело до викривлення конкурентних можливостей на національному ринку та непрозорості в сфері розподілу ресурсів, не дозволило сформувати на державному рівні єдине нормативно-правове поле реалізації економічної діяльності, яке у кінцевому підсумку і формує високо мотиваційний інвестиційний клімат, привабливий для вітчизняних та іноземних інвесторів. Важливим негативним наслідком створення «інвестиційного клімату для обраних» стала втрата довіри суспільства до влади.[3, с. 41-44].

Зміни, які сталися внаслідок політичної реформи, не сприяли підвищенню впевненості суспільства в наступності економічного курсу, зокрема - ключових його складових - політики щодо захисту прав приватної власності, ринку землі, механізмів ПДВ, стабільності курсу національної валюти, напрямів зовнішньоекономічної інтеграції тощо.

2. Обмеженість потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій в Україну через приватизацію державних підприємств. Попри існування певної кількості державних підприємств, під які можна залучати інвестиції, перспектива розвитку цього джерела залучення інвестицій є обмеженою вже у короткостроковому періоді. Подальше залучення іноземних інвестицій в економіку України залежатиме від оперативності усунення невиправданих витрат, ризиків і бар'єрів для конкуренції, які стимулюють інвесторів здійснювати інвестиції. Малоперспективними є також сподівання виграти в конкуренції за залучення інвестицій на основі низької вартості трудових ресурсів, оскільки цей чинник дозволяє залучати інвестиції лише в сировинні та низькотехнологічні сектори економіки.

3. Переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи. Так, за даними Світового Банку, Україна за рівнем якості середовища для здійснення господарської діяльності посідає 128 місце з 175 країн, поступаючись всім країнам Центрально-Східної Європи, та навіть більшості пострадянських країн, таким як Вірменія (34), Грузія (37), Казахстан (63), Киргизстан (90), Росія (96), Азербайджан (99), Молдова (103).

В Україні нараховується 98 видів податкових платежів, на опрацювання та сплату яких компанії витрачають 2185 годин робочого часу щороку. При цьому підприємство має заповнити 92 сторінки податкових декларацій, тоді як середній в світі показник становить 35 сторінок (табл.2). Між тим, наприклад, в Естонії підприємства сплачують 11 видів податків, на які витрачається лише 104 години, в Болгарії – відповідно 27 і 616, Польщі – 43 і 175, Казахстані – 34 і 156. Фактично податкова система України є однією з найбільш ускладнених та громіздких серед країн Центрально-Східної Європи, для яких ці показники складають 50 і 423 відповідно. За даним критерієм вона значно поступається країнам ЄС-25 (найбільша кількість податків в Польщі – 43, Словенії – 34).

4. Суттєве податкове навантаження. Ставка податку на прибуток в Україні (25 %) є вищою, ніж у багатьох країнах Центрально-Східної Європи проте, зважаючи на високу порівняно з країнами ЄС прибутковість вкладення капіталу, ця різниця не є значною перешкодою для інвестицій. Водночас стримуючим чинником для поліпшення інвестиційного клімату є механізм адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів, а також непрогнозованість дій уряду щодо встановлення та адміністрування інших податків та податкових платежів;

5. Недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів. Значним є відставання за цими показниками України від «країн-еталонів» ОЕСР, з розвиненим корпоративним законодавством та менеджментом. Зокрема, найбільше відставання спостерігається за критерієм розкриття інформації, що ускладнює прихід на український ринок іноземних інвесторів, а також підвищує ризики придбання пакетів акцій, які не є контрольними, внаслідок зростання витрат на вивчення потенційних партнерів та загроз втрати оперативного управління інвестиціями.

Попри наявність важливих передумов, зокрема макроекономічної стабільності, значного прориву у лібералізації підприємницької діяльності, лібералізації зовнішньої торгівлі, міжнародного руху капіталу та оздоровленні фінансового сектору, в Україні зберігаються такі системні загрози для інвесторів як: політична нестабільність, нестабільне й непередбачуване правове поле, вади системи державного правочинства (зокрема, у сферах захисту прав власників та загрозливого поширення «рейдерства», дисципліни виконання законодавчих актів), високий рівень корупції, тінізація економіки. Негативну роль відіграє пасивність держави у забезпеченні інституційного поля для поліпшення інвестиційного клімату через моніторинг та контроль за дотриманням прийнятих норм законодавства. За рейтингом захищеності прав власності, складеним Property Rights Alliance, Україна серед 70 найбільших країн світу посіла 58 місце і поступається всім країнам Центрально-Східної Європи, зокрема, за такими критеріями, як незалежність судів, довіра населення до судів, корупція, захист прав інтелектуальної власності, авторських прав тощо. Недосконалість судової системи України де-факто використовується окремими бізнесменами як додаткова конкурентна перевага, що призводить до зниження рівня конкуренції та перенесення її у позаекономічну сферу.

6. Низький рівень ефективності законодавства з питань корпоративного управління, що обумовлює виникнення конфліктів та протистоянь із залученням силових органів, блокування діяльності підприємств, нагнітання соціальної напруженості. Зокрема, найгострішими проблемами є непрозорість системи реєстрації та можливість викривлення відомостей про акціонерів, розмивання капіталу внаслідок додаткових емісій акцій, блокування проведення зборів акціонерів тощо. Неврегульованим залишається питання прав міноритарних акціонерів, що знижує гарантії захисту прав власників та значно підвищує ризики інвестицій в економіку України.

7. Негативний міжнародний імідж України, який склався внаслідок відсутності масових «успішних» інвестиційних історій, які б могли слугувати засобом реклами національного інвестиційного клімату; низький рівень підготовки суб'єктів національної економіки до формування інвестиційних пропозицій; значні диспропорції регіональної та галузевого розвитку, що обумовлюють концентрацію інвестицій у вузьких сегментах ринків та територій; застарілість інфраструктури тощо.

Виходячи з вищезазначеного, необхідними завданнями державної політики є якісна ревізія існуючої системи формування та підтримки інвестиційного клімату України, стратегічний аналіз пріоритетів розвитку національної економіки, а також ідентифікація чинників, які обумовлюють неефективність нормативно-правових актів, що приймаються з метою підтримання сприятливого інвестиційного клімату України.

Враховуючи ці обставини і усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційного клімату в Україні, головним завданням на короткострокову перспективу є підготовка необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з послідовної деполітизації економіки, формування єдиних стратегічних цілей та послідовності економічних реформ, незмінних за приходу до влади будь-яких політичних команд, забезпечення незмінності та гарантованості захисту ринкових прав і свобод інвестора. Зокрема:

1. Підготувати план дій щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку, залучи-

ти до його розробки та обговорення широке коло експертів, науковців, представників органів державної влади та бізнесу.

2. Розробити регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням особливостей їх поточних рейтингів інвестиційної привабливості, забезпечити державний моніторинг їх виконання як одного з критеріїв успішності діяльності місцевих державних адміністрацій.

3. Поширити реалізацію обласними державними адміністраціями навчальних програм серед бізнесменів з підготовки інвестиційних пропозицій, складання інвестиційних бізнес-планів, юридичного супроводу інвестиційних проектів, управління інвестиційними проектами. Передбачити механізми надання державою послуг щодо підвищення кваліфікації та атестації фахівців у сфері інвестиційної діяльності.

4. Суттєво розширити спектр заходів конкурентної політики, зокрема – щодо запобігання антиконкурентним діям національних та іноземних інвесторів на українському ринку, удосконалити методики та критерії виявлення проявів недобросовісної конкуренції з урахуванням реалій сучасної української економіки (останній Указ Президента «Про основні напрями конкурентної політики на 2002-2004 рр.» був прийнятий 19.02.2003 р.).

5. Підготувати перелік заходів щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів.

6. Поширити практику укладання прозорих угод між інвесторами та владою щодо взаємних зобов'язань у сфері конкурентної поведінки бізнесу та конкурентної політики держави на певних ринках на визначений середньо- і довгостроковий період часу.

7. Сформувані на основі спільної розробки Міністерства фінансів, Міністерства економіки, Міністерства транспорту і зв'язку, Міністерства промислової політики, Міністерства палива та енергетики, а також галузевих об'єднань підприємців довгострокову програму державного та змішаного інвестування в розвиток телекомунікаційної, транспортної та енергетичної інфраструктури.

Висновки. Україна потенційно може бути однією з провідних країн по залученню іноземних інвестицій як прямих так і портфельних. Цьому сприяє її величезний внутрішній ринок, порівняно кваліфікована і водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявність інфраструктури, хоч і не дуже розвиненої.

Проте притоку в інвестиційну сферу іноземного та приватного національного капіталу перешкоджають політична нестабільність, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення, та ще однієї дуже важливої причини корупції. Саме через корупцію і бюрократію у світі склався негативна думка про нашу державу, додамо до цього нашу систему оподаткування і ось ми маємо результат – Україну віднесли до групи країн з найбільшим інвестиційним ризиком.[4, с. 140-141].

На сьогоднішній день іноземні інвестори які все ж наважуються інвестувати в нашу економіку вимагають законодавчих гарантій, великі корпорації та інвестиційні компанії вимагають урядових гарантій та пільг. Проте механізм реалізації правових гарантій поки що недостатньо відпрацьований. До того ж відсутні достатні судові засоби для забезпечення дотримання законних прав інвесторів та врегулювання спорів. Окрім того, для іноземних інвесторів більш приваблива така інстанція для вирішення суперечок, яка незалежна від уряду країни-господаря. У зв'язку з цим велике значення надається приєднанню України до багатосторонньої конвенції по урегулюванню інвестиційних спорів між державою та фізичними і юридичними особами інших країн.

Важлива умова, необхідна для приватних капіталовкладень (як іноземних, так і вітчизняних), – постійний та загальновідомий набір норм та правил, сформульованих таким чином, щоб потенційні інвестори могли розуміти та передбачати, що ці

правила будуть застосовуватись до їх діяльності. В Україні ж, яка перебуває в стані безперервного реформування влади, правовий режим непостійний.

Надалі на різних рівнях влади діють закони та правила, що часто суперечать один одному. Додатковим джерелом нестабільності є надання законам та інструкціям зворотної сили. Така практика серйозно турбує іноземних інвесторів, особливо коли законодавство зачіпає вже існуючі капіталовкладення.

Л і т е р а т у р а

1. Плахій М. О. Вплив інвестиційної політики на економічний розвиток регіонів // Фінанси України. – 2004. – № 8, С. 64-67.
2. Прямі інвестиції http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zd/zd_rik/zd_u/pi_07u.html. – Назва з титул. екрану.
3. Татаренко Н. О., Поручник А. М., Теорії інвестицій: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
4. Федоренко В. Г. Інвестознавство: Підручник. – 3-тє вид., допов. – К.: МАУП, 2004. – 480 с.

УДК 658.8.011

Голубєва Н.М., Цопа Г.О., Голубєва С.М

АНАЛІЗ ПРОДАЖУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

В статті розглянуті питання організації процесу продажу на електромеханічному заводі. Наведений аналіз структури продажу за декілька років, та виявлена роль посередників в просуванні товарів. Рис. 2, табл. 4, дж. 5.

Вступ. В умовах радикальних змін в економіці для досягнення ефективної діяльності виробничого підприємства не достатньо лише виробити продукт, його ще потрібно продати. Для успішного продажу продукту необхідно відповідним чином організувати його просування до споживачів, тобто організувати процес розподілу. На цей процес впливає значна кількість факторів. Галузі мають високий ступінь конфіденційності на практиці. Споживачі вимагають зручного придбання товару, тому аналіз продажу на конкретному підприємстві має велике значення.

Попередні дослідження. Проблеми продажу товарів присвячені праці Л. Осипової, В. Герасимчука, С. Прокопівного та ін.. [1,2,3,4,5]. Але багато питань залишається поза їхньою увагою.

Метою дослідження є розробка організації процесу продажу електротехнічної продукції ТОВ „Торговий дім” Луганський електроапаратний завод.

Сутність дослідження. Зроблений аналіз продажу електротехнічних товарів, свідчить що в даний час на ринку електротехнічної продукції спостерігається дуже жорстка конкуренція. Дослідження позицій конкурентів охоплює широкий спектр питань і вимагає залучення значного обсягу інформації. Вона може бути отримана з різних джерел загальноекономічних, галузевих, рекламних проспектів, буклетів, каталогів.

У таблиці 1 наведені українські об'єднання і підприємства, що займають перші місця на вітчизняному ринку низьковольтного устаткування.

Для більшої наглядності темпу росту виготовлення продукції фірмами-конкурентами побудуємо діаграму (рис. 1).

**Виробництво електротехнічної продукції підприємствами конкурентами
в 2006 – 2007 р.**

№	Назва конкурентів	2006р.	2007р.	Темп росту в %
1	АТ „Запороженергокомплект”	9 млн.грн	10,5 млн.грн	17%
2	ТОВ МПФ „ЕлектроПрогрес”	8 млн.грн	8,5 млн.грн	6%
3	СКБ Електрощит	8,5 млн.грн	7 млн.грн	-18%
4	ТОВ „Укрелектрокомплект”	10 млн.грн	11,5 млн.грн	15%

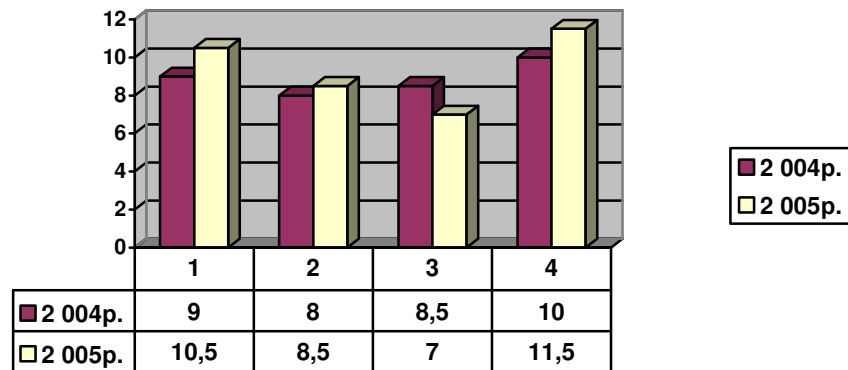


Рис. 1. Динаміка виробництва продукції фірмами-конкурентами
за 2006-2007 р.р.

Асортимент продукції, що випускається, підприємством нараховує близько 40 найменувань виробів, не враховуючи продукцію зроблену по індивідуальним замовленням.

В даний час на представлений технічній базі заводу розробляються і виготовляються:

1. Низьковольтні комплектні пристрої типу:

- пульти, щити розподільні;
- шухляди увідно-облікові, з понижуючими трансформаторами, рубильниками і запобіжниками;
- комплексні трансформаторні підстанції потужністю від 63 до 1600 кВт;
- панелі, щити поверхові, квартирні, побутові, гаражні;
- пульти, пристрої, шафи керування;
- електроводонагрівальні пристрої потужністю 3, 5, 25 і 100 кВт, нагрівальні пристрої для саун - 6 кВт.

Особлива увага приділяється розробці і виготовленню низьковольтних комплектних пристроїв по індивідуальним замовленням;

2. Електроустановочне устаткування:

- коробки установчі і розгалужувальні, вимикачі, розетки, подовжувачі, світильники, вилка розбірна;

3. Товари народного споживання:

- газогорілочний пристрій УГОП-П-16;
- електрозапальнички, ручки до газової плити, ручка дверна декоративна, ґрати декоративна, кружка пластмасова,
- металочерепиця оцинкована і пофарбована;
- дрібні металовироби (шурупи, болти, гайки, шайби) від М-3 до М-8.

Правління і технічна рада заводу проводить роботу по поліпшенню якості продукції, що випускається, розробці і впровадженню нових технологій, видів продукції з використанням сучасних науково-технічних досягнень. Відключення ліній групових ланцюгів, їхнього захисту при перевантаженнях і коротких замиканнях; трансформаторні підстанції призначені для прийому електричної енергії трифазного перемінного струму частотою 50Гц, номінальною напругою 6 або 10Кв і перетворення в електроенергію номінальною напругою 0,4Кв для постачання нею промислових, сільськогосподарських і комунальних об'єктів; шафи, шухляди, блоки, панелі керування й автоматики, пристрою автоматичного включення резерву застосовуються для автоматичного переключення на резервне харчування ланцюгів висвітлення і силового електроустаткування при зникненні напруги нормального харчування; пристрою керування асинхронними двигунами призначені для укомплектування щитів і шаф, що служать для керування асинхронними двигунами з коротко замкнутим ротором;

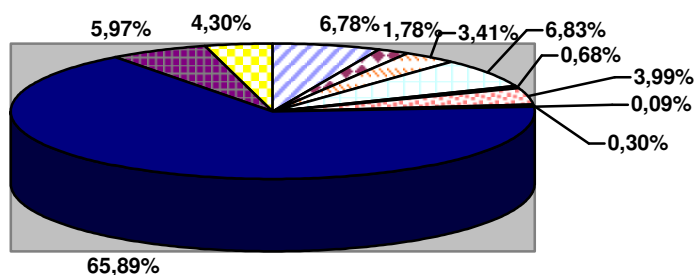
Кінцевим етапом діяльності підприємства є задоволення споживачів, що характеризується об'ємами продажів товарів (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Аналіз структури продажів ТОВ „ТД ЛЕАЗ” за 2005-2007 р. в грошовому вираженні

Найменування	Об'єм продажів, грн.			Частки %		
	2005р.	2006р.	2007р.	2005р.	2006р.	2007р.
Низьковольтні комплектні пристрої:						
Камери збірні серії КСО – 386А	450000	510000	420000	22,29%	13,01%	6,78%
Шухляди увідно-облікові, з понижуючими трансформаторами, рубильника-ми і запобіжниками	96000	247000	110000	4,76%	6,30%	1,78%
Комплексні трансформаторні підстанції потужністю від 63 до 1600 кВт	298000	163000	211000	14,76%	4,16%	3,41%
Шахтний підйом серії ШГС	310000	560000	423000	15,36%	14,29%	6,83%
панелі, щити поверхові, квартирні, побутові, гаражні;	29700	34000	41900	1,47%	0,87%	0,68%
пульти, пристрої, шафи керування;	132000	184000	247000	6,54%	4,69%	3,99%
електроводонагрівачі для опалення приміщень потужною 3,5,25,100 кВт	15000	13500	18300	0,74%	0,34%	0,30%
Електроустановочне устаткування:						
коробки установочні і розгалужувальні	4900	3700	-	0,24%	0,09%	
вимикачі, розетки, подовжені, світильники, вилка розбірні	11000	8900	5400	0,54%	0,23%	0,09%
Товари народного споживання:						
газогорілочний пристрій УГОП-П-16	672000	2196000	4080000	33,29%	56,02	65,89%
металеві шафи для одягу	-	-	370000	-	-	5,97%
обшивання для газового котла	-	-	266000	-	-	4,30%
РАЗОМ:	2018600	3920100	6192600	100%	100%	100%

Особлива увага приділяється енергозберігаючим технологіям і технологіям, що дозволяють знизити матеріалоемність продукції, що випускається. На діаграмі (рис. 2) приведена відносна частка кожного товару в загальному обсязі продажу.



- Камери збірної серії КСО-386А
- Шухляди увідно-облікові, з понижуючими трансформаторами, рубильниками і запобіжниками
- Комплексні трансформаторні підстанції потужністю від 63 до 1600 кВт
- Шахтний підйом серії ШГС
- Панелі, щити поверхові, квартирні, побутові, гаражні
- Пульти, пристрої, шафи керування
- Електроводонагрівачі для опалення приміщень
- Вимикачі, розетки, подовжувачі, світильники, вилка розбірна
- Газогорелочний пристрій
- Металеві шафи для одягу
- Обшивання для газового котла

Рис.2. Відносна частка кожного товару в загальному обсязі продажу в грошовому вираженні за 2007р.

Як видно з рисунка 2, велику частину об'єму продаж складає газогорілочний пристрій УГОП-П-16 - 65,89%. Це пов'язано з тим, що в цьому році поступило замовлення на придбання цього виду продукції з Туркменії. Також ще були лідери по об'єму продаж - шахтний підйомник серії ШГС (6,83%) та Камери збірні серії КСО-386А (6,78%).

Крім того, на підприємстві постійно здійснюється поновлення продукції. Щорічно освоюється 3-4 нових видів продукції. Так у 2006р. були освоєні нові технології по випуску газогорілочного пристрою УГОП-П-16, у 2007р. налагоджено виробництво шахтного підйомника серії ШГС, металеві шафи, пристрої керування типу ПКУ, які відразу знайшли своїх споживачів.

У 2007р. планується випуск стелажного устаткування, а також придбання автоматичної лінії по порошковому фарбуванню.

Значна частка продажу товарів проводиться через посередників (табл.3).

Т а б л и ц я 3

Посередники ТОВ "Торговий дім Луганський електроапаратний завод"

Види діяльності посередників	Посередники
Торговельні	Менеджери по збуту
Рекламні	Рекламні агентства: «Шико», «Далет»
Транспортні організації	Донецька залізниця, Автотранспортні організації: частки особи
Кредитно-фінансові установи	Банк «Фінанси і кредит», Перший Український міжнародний банк, Брокбизнес банк, Правекс-банк.

Просування товарів і збут його через посередників має як позитивні, так і негативні сторони. З одного боку, використання посередників приносить користь, оскільки в багатьох виробників просто не вистачить ресурсів для здійснення прямого маркетингу. Навіть якщо виробник і може дозволити собі створити власні канали збуту, у багатьох випадках йому вдається заробити більше, якщо він направить гроші у свій основний бізнес. Якщо виробництво забезпечує норму прибутку в 20%, заняття роздрібною торгівлею дає тільки : 10%, фірма природно не захоче сама займатися роздрібною торгівлею. Завдяки своїм контактам, досвіді, спеціалізації і розмахові діяльності посередники Пропонують фірмі більш того, ніж вона могла б зробити. Позитивним даної системи збуту для виробника є можливість відразу поставляти великим оптовим фірмам великі партії товарів. Тим самим відпадає необхідність у створенні і фінансуванні діяльності власних каналів збуту.

З іншого боку, працюючи через посередників, виробник якоюсь мірою втрачає контроль над тим, як і кому продає товар, і, як відзначають фахівці з маркетингу, не завжди одержує від торговельних фірм потрібну і досить ефективну інформацію про положення на ринку і просуванні товару. Крім того, чим довше шлях збуту, тим більше витрати на реалізацію товару.

Як і постачальники, маркетингові посередники є частиною всієї системи поширення споживчої цінностей даної фірми.

До маркетингових посередників, зокрема, відносяться, компанії по організації руху товарів, дистриб'ютори, агентства по наданню маркетингових послуг і фінансових посередників. Компанії по організації руху товарів забезпечують для фірми канали поширення. Вони допомагають їй знаходити клієнтів і продавати їм товар. До компаній по організації руху товарів відносяться оптові і роздрібні розповсюджувачі, що купують товари у фірми і перепродують них. Вони здійснюють повний комплекс заходів для руху товарів від виробника до споживача. Агентства по наданню маркетингових послуг - це фірми, що займаються маркетинговими дослідженнями, рекламні агентства, посередницькі контори і консультаційні компанії. Усі вони допомагають фірмі у виборі потрібного ринку і просуванні по ньому товарів.

У групу фінансових посередників входять банки, кредитні і страхові компанії й інші організації, що допомагають фінансувати угоди і страхують від ризиків, зв'язаних з покупкою і продажем товарів. Було проведено аналіз споживачів продукції фірми (табл. 4)

Т а б л и ц я 4

Клієнти ТОВ "Торговий дім Луганський електроапаратний завод"

Вид ринку	Клієнти
Споживчий	Приватні особи, промислові організації
Посередників	Менеджери по збуту
Державних установ	Виконкоми, бюро технічної інвентаризації, шахтобудівні організації, проектні інститути, організації енергетичного комплексу, це атомної, теплової і гідроелектростанції
Виробників	Організації, шахти підприємства металургійної, машинобудівної, ремонтно-механічної, будівельної і місцевої промисловості, сільського господарства і переробні підприємства й ін.
Міжнародний	Росія, Молдавія, Туркменістан, Республіка Беларусь

Висновки. На підставі проведених досліджень рекомендовано організувати продаж товарів на клієнтурних ринках:

1. Споживчий ринок - індивідуальні і сімейні споживачі, домогосподарства, що здобувають товари для особистого споживання. У цю групу товарів можна віднести: вимикачі, розетки, подовжувачі, світильник ручний переносної, газогорілочний пристрій УГОП-П-16, призначене для побутових опалювальних печей, щитки квартирні.

2. Ринок виробників - організації, що здобувають товари для використання їх у процесі виробництва. Це Щитки розподільні призначений для прийому і розподілу

електричної енергії напругою 380/220В трифазного перемінного струму частотою 50Гц, а також для нечастого включення.

3. Ринок проміжних продавців - фірми й організації, що здобувають товари для наступного продажу. ТОВ "ТД ЛЗАЗ" користується послугами цього ринку. Мається безліч комерційних структур, що здобувають будь-як товар фірми з метою перепродажу.

4. Ринок державних установ - державні органи, що здобувають товари або для наступного використання в сфері комунальних послуг, або для передачі цих товарів тим, хто в них бідує, а також інші установи, що представляють людям товари і послуги. До цієї групи товарів відносяться: увідно-розподільні пристрої для житлових будинків і суспільних будинків призначені для захисту лінії при перевантаженнях і коротких замиканнях; НКУ, що виготовляються по типових електричних схемах призначені для керування зовнішнім висвітленням міст і селищ у двох режимах - вечірнє і нічне висвітлення; щитки розподільні для суспільних будинків - щитки поверхові і квартирні; щити керування каналізаційними станціями, електроводонагрівачі для опалення приміщень і т.д.

5. Міжнародний ринок - покупці за рубежем країни, включаючи закордонних споживачів, виробників, проміжних продавців і державних установ. ТОВ "Торговий дім Луганський електроапаратний завод" поставляє свою продукцію в Росію, Молдавію, Туркменістан, у Республіку Беларусь і інші країни. Це комплектні низьковольтні пристрої, використовувані в сільському господарстві (шухляда керування транспортерами для збирання гною, шухляда керування для кормо підготовчих машин, ящик (шафа) керування для бункерів активного вентилявання, шухляда керування водопідійомними установками з пневмогідроакумуляторами), панелі висвітлення серії ЦО, реле оборотів, Комплектні трансформаторні підстанції, зазначені вище.

Л і т е р а т у р а

1. Л.В. Осипова, И.М. Синява «Основы коммерческой деятельности», ЮНИТИ, - М.: 2000.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник. – 4-е вид. доп. – К: Лібра, 2003.
3. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теория и практика Навчальний посібник. – К: Вища школа, 1994.
4. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч.посіб. – К.: КНЕУ, 1998.
5. Сеницкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юрисп., 1991.

УДК 336.221

Гордієнко Є.С

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ТА ДЕРЖАВИ

У статті розглядаються основні критерії формування податкової системи; звернуто увагу на сутність податкової системи та податкової політики; запропоновані шляхи удосконалення системи оподаткування.

Сьогодні в Україні діє понад 28 законів, які регулюють порядок обчислення і сплати різних видів податків і відрахувань. Усього за чинним законодавством передбачено 20 загальнодержавних податків, зборів і відрахувань і 16 місцевих податків та зборів.

Прийнята Конституція України закріпила положення про те, що система оподаткування встановлюється тільки законами України. Це положення вимагає приве-

дення усього податкового законодавства у відповідність із Конституцією України і водночас це досить зручний момент для удосконалення системи оподаткування.

Чинна податкова система зазнає нищівної критики як у наукових колах, так і з боку підприємців, політичних діячів, депутатського корпусу. А саме дослідженню цих проблем присвячені роботи відомих вітчизняних вчених таких як: О.Саваріна, Л.Омельянович, А.Папаїки, В.Орлової, В.Оніщенко, А.Ластовецького, А.Репицького, В.Ревуна та ін. Однак стає дедалі очевиднішим, що ця критика базується на емоційних, поверхових факторах економічної дійсності. Немає глибокого аналізу фінансових зв'язків в економіці, потреб держави у фінансових ресурсах для виконання покладених на неї функцій у регулюванні темпів і пропорцій розвитку економіки, підтриманні на належному рівні суспільного добробуту, обороноздатності систем державного управління.

Виходячи з вищезазначеного відмітимо, що метою статті є визначення шляхів ефективності податкового регулювання діяльності підприємств.

Зазначимо, що державне регулювання економіки за допомогою використання податкових важелів в умовах України в першу чергу має бути спрямованим на забезпечення і підтримку збалансованого зростання, ефективного використання ресурсів, стимулювання інвестиційної і підприємницької активності. Серед інструментів державного регулювання важливе місце займає податкова політика і система оподаткування [6].

Податкова політика являє собою сукупність заходів, які спрямовані на упорядкування діяльності у системі оподаткування, забезпечення об'єктивного проходження податкового процесу, впровадження взаємовигідних умов, як для платників податків, так і для держави. На практиці податкова політика здійснюється через податковий механізм, що являє собою сукупність організаційно-правових форм і методів управління оподаткуванням підприємств як торгівлі, так і інших галузей. Держава додає цьому механізму юридичну форму за допомогою податкового законодавства [1].

Що стосується податкової системи, то в кожній державі вона є основною економічною системою. З одного боку вона, забезпечує фінансову базу держави (що формує доходну частину державного бюджету України і складає 125743,1 млн. грн. податкових надходжень у 2006 році або 73,2% від загальної суми доходів бюджету [5]), а з іншого - виступає головним важелем реалізації державної економічної політики. Саме за допомогою податків держава впливає на суспільне виробництво, його динаміку і структуру; на розвиток інновації, соціальні гарантії громадянам.

Також слід зазначити, що чинна податкова система виявилася неадекватною до умов перехідної економіки, створила значні податкові навантаження на суб'єкти господарювання, призвела до невиправданого вилучення обігових коштів підприємств, виникнення додаткової потреби у кредитних ресурсах. Значні деформації і нестабільність мають місце в ставках оподаткування, у визначенні бази й періодів оподаткування [4]. Особливо негативно вплинули на результати господарської діяльності нарахування на фонд оплати праці, тоді як реальна середньомісячна заробітна плата на протязі п'яти років (2002-2006 рр.) змінювалася і вже у 2005 році вона зменшуватися на 3,5% та на 5,5% у 2006 році порівняно з 2004 роком. Надмірна кількість податкових пільг зумовила необґрунтований перерозподіл валового внутрішнього продукту, створила неоднакові економічні умови для господарювання, так наприклад, згідно до Закону України « Про податок з доходів фізичних осіб», що вступив в дію з 01.01.2004 року, розміри пільг у 2004 р. складають 30% суми податкової соціальної пільги; в наступні роки (2005 -2007 р.) розміри пільг були встановлені на рівні 50%, 80% і 100% суми пільг. Все це призвело до утворення значного неофіційного сектора економіки, до ухилень від оподаткування, затримки податкових надходжень.

Слід відмітити і те, що основним положенням, що має визначати структуру податкової системи, є чинна система витрат держави на економічні й соціальні цілі, визначена її законодавством (табл. 1).

**Динаміка формування витрат загальнодержавного бюджету України
за 2002-2006 рр.**

№	Показники	2002 р.		2006 р.		Зміна (+,-) 2006 р. до 2002 р.
		%	Сума	%		
1	2	3	4	5	6	7
1	Видатки зведеного бюджету – всього	60318,9	100	175512,4	100	115193,5
2	З них: Видатки на економічну діяльність	7200,9	11,9	27341,2	15,6	20140,3
3	Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення	12643,9	20,9	41419,9	23,6	28776,0

А саме слід зазначити, що на протязі 2002-2006 років видатки державного бюджету на економічну діяльність почали зростати з 2002 року і склали 7200,9 млн. грн., а вже у 2006 році 27341,2 млн. грн. Виходячи з зазначеного, слід звернути увагу на те, що питома вага даних видатків у 2002 році складала 11,9%, а у 2006 році 15,6% від загальної суми видатків державного бюджету України [5]. Звертаючи увагу на витрати соціального захисту та соціального забезпечення, то цей показник також зріс, а саме на 28776 млн. грн. у 2006 році порівняно з 2002 роком, а питома вага витрат складала 20,9% у 2002 році та 23,6% у 2006 році від загальної суми витрат державного бюджету України [5]. Відмітимо, що без докорінної зміни складу і структури витрат держави реформувати податкову систему неможливо. Це положення потребує чіткого усвідомлення кожним, хто береться до вирішення питань удосконалення оподаткування.

Зміна бюджетних витрат держави в напрямку їх скорочення неможлива без різкого збільшення фонду оплати праці, або частина благ і послуг, що надаються за рахунок бюджету, мають задовольнятися за рахунок власних коштів населення, тобто умовою зменшення податкового навантаження на виробника є зростання заробітної плати працівників. Мається на увазі, що кошти, які вивільнятимуться на підприємствах у результаті скорочення податків, повинні значною мірою спрямовуватися на забезпечення зростання оплати праці. Зростання оплати праці підвищує суспільний добробут і суспільний попит, а попит, у свою чергу, поживляє виробництво [3].

Зазначити слід те, що помилковим є твердження про те, що вивільнення фінансових ресурсів у результаті скорочення податків необхідне для інвестицій. Вивільнені кошти потрібні насамперед для збільшення оплати праці, що через підвищення попиту стимулюватиме виробництво.

Слід ураховувати й те, що збільшення фонду оплати праці, з одного боку, зумовлює зростання надходжень до бюджету у формі податку на доходи громадян, а, з другого боку, дає можливість скоротити бюджетні витрати на окремі соціальні цілі, які громадяни можуть оплачувати за рахунок власних коштів. Вищевикладене є ключовим моментом оптимізації податкової системи, в результаті якої податкова система може бути збудована на загальновідомих, стверджених світовою практикою принципах.

Удосконалення системи оподаткування має відбуватися шляхом поступового зниження податкового тягаря у процесі довгострокової поетапної податкової реформи [4]. Основними відправними елементами цієї реформи повинні бути:

- законодавче закріплення Податкового кодексу;
- система оподаткування повинна бути складовою частиною державного механізму регулювання розвитку окремих галузей економіки. Потрібно посилення податкових методів регулювання темпів і пропорцій розвитку економіки. Держава повинна

мати можливість впливати на всі три складові частини процесу виробництва - оплату праці, виробничі основні й оборотні фонди, рівень прибутковості;

– удосконалення системи оподаткування повинно проходити одночасно з реформуванням системи оплати праці, пенсійного забезпечення, удосконалення соціальної сфери;

– розширення неподаткових форм і методів мобілізації доходів бюджету;

– основу податкової системи мають становити прямі податки, тобто податки, де об'єктом оподаткування є дохід фізичної особи, прибуток юридичної особи, земля, майно і капітал;

– непрямі податки повинні використовуватися тільки у формі акцизів для обмеження споживання окремих видів товарів, можливостей виробника монополіста в одержанні необґрунтовано високих доходів, а також для оподаткування предметів розкоші, захисту власного виробника;

– застосування при оподаткуванні обґрунтованої диференціації ставок податків залежно від виду діяльності й розміру одержуваного прибутку або доходу;

– ліквідація податкових пільг, які сприяють перерозподілу доходів. Пільги можуть надаватися на певний строк і з умовою використання коштів на визначені державою цілі;

умови оподаткування мають бути прості й зрозумілі платникам, податок має стягуватися у зручний для платника час і прийнятним методом;

– чітке розмежування податків, що зараховуються до місцевих бюджетів і державного бюджету, розширення прав у сфері оподаткування органів місцевого самоврядування;

– подальше впровадження і посилення ролі місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів;

– подальше використання митних тарифів як механізму вдосконалення оподаткування у зовнішньоекономічній діяльності.

Важливим напрямком оптимізації податкової системи є зменшення нарахувань на фонд оплати праці, які є одними з найбільших у світі, виступають як фактор зростання цін, деформації їх структури, зниження конкурентоспроможності українських товарів. Але суттєве зменшення цих нарахувань має бути пов'язане з реформуванням системи соціального і пенсійного забезпечення, запровадженням системи персональних пенсійних рахунків [2].

Підводячи підсумки, слід звернути увагу на те, що удосконалення процесів податкового регулювання, потрібно проводити в напрямках її лібералізації, децентралізації, зменшення загальної суми частки ВВП, що перерозподіляється через бюджет, побудови ефективного механізму оподаткування, поліпшення контролю за правильністю і своєчасністю сплати податків і зборів, за їх бюджетним використанням на соціально-економічні нестатки країни, а також посилення організаційних сторін механізму створення самих законів у відношенні оподаткування. Зокрема, важливо здійснювати підготовку таких законів паралельно з підготовкою відповідних їм підзаконних актів і інструкцій, які б розроблялися спеціально призначеними для цього робочими групами, а самі закони у відношенні оподаткування вводити в дію тільки після внесення необхідних змін у матеріали, що супроводжують їх.

Реформування і розвиток податкової системи реальні тільки при наявності чіткої концепції розвитку ринкової економіки.

Л і т е р а т у р а

1. Ластовецький А. Вдосконалення правового регулювання оподаткування, як головного організаційно-правового засобу впливу на підприємницьку діяльність. // Право України. – 2005. – № 5. – с. 56–60.

2. Репицкий А. Политика государства направлена на снижение налогообложения стабильность, понятность каждого налога и каждого закона.// Налоговый калейдоскоп.– 2005.– № 9.– с. 5.
3. Саваріна О. Удосконалення законодавства з питань оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності. // Право України. – 2005.–№ 7.–е. 46–49.
4. Ревун В.І. Про реформування й модернізацію податкової системи. // Фінанси України. – 2006. – № 6. с. 27–34.
5. України в цифрах у 2006 році – К.: Державний комітет статистики України. – 2007р.
6. Омелянович Л.А., Папаїка А.А., Орлова В.А., та інші. Податкова система: Навчальний посібник (друге ви дання перероблене і доповнене) / Під загальною редакцією доктора економічних наук, професора Л.А Омелянович –Донецьк: ДонДУЕТ ім. М.Туган–Барановського, 2005. – 276 с.

УДК 657.411.3

Гуторова Г.О, Пинчук А.Т.

РЕЗЕРВУВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКУ

Розглянуто п'ярядок резервування кредитних ризиків з виданих банком кредитів та їх облік .

Постановка проблеми. Створення резерву під кредитні ризики - це визнання витрат для відображення реального результату діяльності банку з урахуванням погіршення якості його активів або підвищення ризику кредитних операцій. Визначення оптимального їх розміру забезпечує вищу вірогідність облікової інформації, що свідчить про актуальність цієї проблеми.

Метою даної статті є дослідження та пошук можливості зменшення кредитного ризику банку, що є гарантом повернення виданих кредитів.

Виклад основного матеріалу. Резерви на відшкодування можливих втрат за основною сумою кредитних операцій поділяються на резерв під стандартну та нестандартну заборгованість. При цьому, окремо враховуються резерви, сформовані за балансовими та позабалансовими кредитними операціями (гарантії, авалі, зобов'язання з кредитування).

Відрахування в резерви на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями здійснюються за рахунок витрат Банку (у фінансовому обліку): на рахунок 7702 "Відрахування в резерв під заборгованість за наданими кредитами клієнтам" відносяться витрати на формування резерву під балансові кредитні операції, на рахунок 7706 "Відрахування в банківські резерви на покриття ризиків та втрат" - витрати на формування спеціального резерву під позабалансові кредитні операції.

Формування резервів Банк здійснює щомісячно в повному обсязі розрахункової суми, незалежно від фінансових результатів діяльності, за станом на 1-е число місяця, наступного за звітним, до строку подання місячного балансу.

У разі необхідності, уточнення розмірів сформованого резерву здійснюється проводками: філіями - протягом перших 3-х робочих днів місяця, наступного за звітним; Головним офісом - до п'ятого (включно) числа місяця, наступного за звітним.

Резерв за основною сумою боргу формується у валюті заборгованості.

Нормативна вимога щодо використання резервів, сформованих у іноземній валюті, забезпечується Банком у такому порядку: щомісячно, на звітну дату, сформовані раніше спеціальні резерви в іноземній валюті розформовуються, після чого здійснюється формування необхідної суми резерву; різниця між гривневими еквівалентами резерву за офіційним курсом НБУ на перше число звітного місяця та

перше число місяця, наступного за звітним, відноситься на рахунок 6204 "Результат від торгівлі іноземною валютою та банківськими металами".

Заборгованість за наданим кредитом та нарахованими доходами визнаються в обліку сумнівними одночасно. Не може визнаватись сумівною заборгованість окремо тільки за основним боргом чи тільки за нарахованими доходами.

Заборгованість за коштами на кореспондентських рахунках визнається сумівною до отримання у разі наявності документів, які підтверджують визнання банку-кореспондента банкрутом. Така заборгованість підлягає врахуванню на рахунку 1580 "Сумівна заборгованість за коштами до запитання в інших банках".

Заборгованість за наданими Банком кредитами клієнтам юридичним та фізичним особам визнається сумівною до отримання за одночасної наявності таких умов: заборгованість за основним боргом (його траншем) прострочена понад 90 календарних днів від дати погашення кредиту передбаченої кредитним договором; за результатами оцінки фінансового стану (класу) позичальника, віднесено до класу "Г" або "Д"; заборгованість за основним боргом та/або нарахованими доходами залишилась повністю або частково непогашеною із-за недостатності грошових коштів отриманих Банком у результаті проведення процедури звернення стягнення на заставлене майно позичальника (третьої особи), або предмет застави втрачено та відмовлено Позичальником (третьою особою) в поновленні застави до необхідного обсягу або наданні іншого забезпечення.

Заборгованість за наданими Банком бланковими кредитами, факторингом визнається сумівною до отримання, якщо заборгованість за основним боргом прострочена понад 90 календарних днів від дати погашення кредиту, факторингу (траншу кредиту, факторингу) передбаченої кредитним договором, договором факторингу.

Кредитна заборгованість за основним боргом та нарахованими доходами за кредитами в забезпечення виконання зобов'язань за якими оформлено страхування кредитного ризику визнається сумівною у разі відмови ВАТ СК "Укрсоцстрах" у виплаті страхового платежу з причин невиконання філією Банку умов діючого Договору страхування кредитів.

На момент визнання кредитної заборгованості за основним боргом та нарахованими доходами сумівною, вся фактична сума кредитної заборгованості за основним боргом, відповідним кредитним договором повинна обліковуватись на рахунках простроченої заборгованості, в т.ч. у випадку дострокового закінчення (припинення) терміну користування кредитом на умовах кредитного договору в результаті невиконання позичальником зобов'язань в строки визначені цим кредитним договором.

Заборгованість за вексями, оплату яких прострочено понад 30 днів, вважається сумівною і переноситься з рахунку 2027 на рахунок 2092 "Сумівна заборгованість за врахованими вексями суб'єктів господарської діяльності".

Заборгованість за наданими Банком зобов'язаннями: гарантіями, аваями, строк виконання яких не настав, визнається сумівною у разі: визнання в судовому порядку суб'єкта господарської діяльності, за якого Банк надав гарантію/ аваль, банкрутом з відкриттям ліквідаційної процедури у встановленому законодавством порядку; встановлення факту неможливості подальшого ведення принципалом господарської діяльності із-за відсутності керівника принципала в результаті оголошення його розшуку в порядку, передбаченому Кримінально-процесуальним кодексом України, або визнання його у судовому порядку безвісно відсутнім; отримання Банком належним чином оформленої письмової вимоги про виплату коштів за виданою Банком гарантією/ контргарантією/ авалем.

Сума зобов'язання Банку, яке підпало під один із вищенаведених критеріїв сумівності, переноситься Банком для подальшого обліку на позабалансові рахунки групи 909.

Заборгованість за сплаченими експортними непокритими акредитивами, які підтвержені Банком і оплата за якими не отримана від банку-емітента у визначений строк, визнається сумнівною і враховується на рахунку 1589 "Сумнівна заборгованість за випланими гарантіями, виданими іншим банкам".

Сума кредитної заборгованості за основним боргом та/або нарахованими доходами, яка визнана сумнівною та перенесена на відповідні рахунки обліку сумнівної заборгованості, обліковується на них до моменту їх погашення або визнання заборгованості безнадійною, з послідовним списанням її за рахунок спеціального резерву сформованого під кредитні ризики у встановленому порядку.

Відступлення права вимоги за договором кредиту вимагає розформування резерву на покриття можливих втрат від кредитних операцій та резерву під прострочені нараховані доходи (станом за останній робочий день місяця включно).

Кредитна заборгованість, строк погашення якої, передбачений договором кредиту настав, може бути переведена на "нового" боржника.

Відповідно до Правил бухгалтерського обліку формування і використання резервів у банках України безнадійні активи списуються тільки за рахунок спеціальних резервів.

Заборгованість, що визнана безнадійною відповідно до п.п.1.25 статті 1 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", списується за рахунок спеціальних резервів, формування яких відноситься на валові витрати. Інша безнадійна заборгованість списується за рахунок спеціальних резервів, формування яких не відноситься на валові витрати.

У разі, якщо на момент прийняття Банком рішення про списання безнадійної заборгованості за рахунок резерву розміру сформованих Банком спеціальних резервів недостатньо для цього, Банк доформує резерв і після цього здійснює вказане списання.

Списана за рахунок резервів безнадійна заборгованість за основним боргом враховується на позабалансових рахунках групи 961 "Списана у збиток заборгованість за активами", а за нарахованими доходами - на рахунках групи 960 "Не сплачені в строк доходи".

Відповідно до Правил бухгалтерського обліку формування і використання резервів у банках України списані за рахунок спеціальних резервів безнадійні борги враховуються на вказаних рахунках до часу надходження коштів на їх відшкодування, до закінчення строку, що визначений чинним законодавством або ліквідації (скасування державної реєстрації суб'єкта господарської діяльності) юридичної особи - боржника за безнадійним боргом та припинення у зв'язку з цим його зобов'язань.

Якщо на момент прийняття рішення про списання безнадійної кредитної заборгованості за рахунок спеціальних резервів Банк отримав довідку про ліквідацію за умови, що правонаступники цього суб'єкту відсутні, сума списаної з балансу безнадійної заборгованості не враховується на позабалансових рахунках груп 960 та 961.

Якщо процедура банкрутства боржника не завершена, суми списаної з балансу безнадійної кредитної заборгованості продовжують враховуватись на вищевказаних рахунках до прийняття рішення про ліквідацію юридичної особи.

У разі отримання коштів на погашення кредитної заборгованості, що списана за рахунок відповідних спеціальних резервів та врахована на рахунках груп 960 "Не сплачені в строк доходи" та 961 "Списана у збиток заборгованість за активами", такі кошти підлягають зарахуванню на відповідні рахунки 6 класу якщо заборгованість списана в минулих роках, 7 класу якщо заборгованість списана в поточному році.

У разі отримання коштів у іноземній валюті на погашення безнадійної кредитної заборгованості, що списана в минулих роках, на вищевказані рахунки 6 класу (через використання технічних рахунків 3800 та 3801) зараховується їх

гривневий еквівалент за офіційним валютним курсом на дату отримання вказаних коштів.

Якщо кошти в іноземній валюті отримані Банком на погашення безнадійної кредитної заборгованості, списаної за рахунок спеціального резерву в поточному році, на вищевказані рахунки 7 класу відноситься гривневий еквівалент таких коштів за офіційним валютним курсом на перше число місяця, в якому було здійснено списання безнадійної заборгованості.

Висновок. З вище викладеного можна зробити висновок, що у кредитних операціях гарантією повноти і своєчасності оплати зобов'язання, фінансовим документом, який формалізує економічну взаємодію покупця і продавця, насамперед, виступає вексель. Нині вексель є загально важливою формою оперативних грошових розрахунків, привабливою і прибутковою формою цінних паперів, які вільно обертаються на фондовому ринку, нагромаджуються у фінансових компаніях і підприємствах.

Для запобігання непродукційних втрат, та зменшення безнадійних кредитів і резервів банку, доцільно як мога більше забезпечувати наявність стандартних кредитів. По кредитам під заставу, встановити періодичність інформування позичальником про наявність застави, а банком проводити раптовні перевірки фактичної наявності та стану застави. Такі міри забезпечуть більш високу гарантію того, що банк результатом кредитної діяльності не одержить безнадійних кредитів.

УДК 339.543.0 (075)

Дронова Н.В.

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Проаналізовано стан інноваційної активності підприємств Луганської області. Досліджено вплив інвестиційної складової на інноваційний розвиток економіки регіону. Регіональний інноваційний процес розглянуто як фактор формування конкурентоспроможності регіону. Обґрунтовано зростаючу роль інноваційної складової в регіональній економіці та визначено перспективи її розвитку.

Постановка проблеми. З огляду на сучасну економічну ситуацію інноваційні процеси, як фактор конкурентоспроможності, набувають все більш вагомого значення для розвитку регіонів. Велике зношення основних фондів та неспроможність підприємств самостійно впроваджувати інноваційні розробки на достатньому рівні впливає на інноваційний розвиток регіональної економіки. У даному випадку важливого значення набуває забезпечення підприємствами відтворювального процесу на сучасній технологічній й інноваційній основі, що вимагає використання усіх можливих для регіону джерел фінансування. Тому питання подальшого інноваційного розвитку та прискорення науково-технічного прогресу розглядається як надзвичайно актуальне для розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати теоретичних та аналітичних досліджень відносно інноваційного розвитку регіональної економіки знайшли відображення в наукових роботах Балабанова О.І., Гейця В.М., Захаріна С.В., Кваснюка Б.Є., Майорової Т.В., Портера М., Федулової Л.І.

Невирішені частини проблеми. На даний час, залучені в економіку регіону, інвестиційні ресурси нерівномірно впливають на його інноваційний розвиток. Інновації впроваджуються лише у деяких галузях промисловості, як правило експортоорієнтованих. Залучення коштів вітчизняних інвесторів для фінансування інноваційних проектів досить проблематично, тому що ці проекти виявляються більш ризикованими і довгостроковими та не гарантують швидкого повернення вкладених коштів. На

наміри іноземних інвесторів впливає незрозумілий економічний і політичний курс розвитку держави та нестабільність законодавства. У даному випадку вітчизняних та іноземних інвесторів об'єднує – необхідність гарантій з боку держави щодо законодавчої бази та швидка окупність проектів. Але без підтримки інноваційного розвитку з боку держави, місцевих бюджетів та направлення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів на стимулювання інноваційної активності підприємств розвиток регіональної економіки неможливий.

У зв'язку з цим, **метою роботи** є дослідження впливу інвестиційної складової на інноваційний розвиток регіону, аналіз інноваційної активності підприємств Луганської області, а також факторів, стримуючих регіональну інноваційну діяльність.

Виклад основного матеріалу. Характерною рисою розвитку світового господарства на сучасному етапі виступає формування соціально-економічної системи, у якій одним із пріоритетних напрямків виступає інноваційна діяльність. Активна інноваційна діяльність спрямовується на отримання комерційного ефекту від розробки та використання результатів наукових досліджень і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг. В сучасних умовах економічного розвитку регіональний інноваційний процес, як складова інноваційної діяльності, охоплює весь комплекс відносин виробництва та споживання і представляє собою період від зародження ідеї до її комерційної реалізації [1]. Саме процес створення та впровадження нововведень перетворюється у вирішальний фактор забезпечення розвитку економіки регіону та значною мірою визначає його місце в національній економіці [2]. Це дозволяє розглядати регіональний інноваційний процес як ключовий фактор формування конкурентоспроможної регіональної економіки.

Найважливішою складовою інноваційного процесу в економіці регіону є інноваційно активні підприємства. Характеристика інноваційного розвитку підприємств Луганського регіону свідчить про щорічне зменшення кількості інноваційно орієнтованих промислових підприємств з 84 у 2002 році до 37 у 2005 році і, як наслідок, зменшення впровадження нових технологічних процесів та нових видів інноваційної продукції з 373 у 2002 році до 34 у 2007. Але після різкого зменшення кількості промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю до 37 підприємств у 2005 році, спостерігається поступове збільшення до 67 у 2007 році. За часткою інноваційно активних підприємств у 2007 році Луганська область займає 16 місце – 11,3% (лідерами по Україні є місто Київ, Івано-Франківська, Вінницька та Волинська області). В середньому серед регіонів України 14,2 % підприємств займаються інноваційною діяльністю [3] (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

**Впровадження інновацій на промислових підприємствах
Луганської області**

Показники	Роки					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	84	59	52	37	45	67
- з них у % до загальної кількості промислових підприємств	13,1	9,4	8,7	6,0	7,4	11,3
Кількість освоєних видів інноваційної продукції, найменувань	373	92	34	42	33	34
Впроваджено нових технологічних процесів	46	49	43	35	20	56
- з них маловідходних, ресурсозберігаючих	15	19	10	10	5	27

Також, протягом 2007 року, значно коливається сприйнятливість до інновацій між галузями промисловості. У переробній промисловості займалися інноваційною

діяльністю 15,2% від загальної кількості обстежених промислових підприємств, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 3,4% підприємств, добувній промисловості – 2,0% підприємств. Більш активно займалися інноваційною діяльністю підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення (66,7% кількості підприємств цього виду діяльності), целюлозно-паперового виробництва; видавничої діяльності (33,3%), з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (17,9%), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (17,5%), машинобудування (16,0%), з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (15,5%), хімічної і нафтохімічної промисловості (15,4%). При цьому зовсім не займалися інноваційною діяльністю підприємства з добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних, легкої промисловості, з оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів. Таким чином, найбільш інноваційно активними є підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення. Відповідно, майже половину внесеного з початку інвестування іноземного капіталу – 43,6% зосереджено на підприємствах переробної промисловості, а саме нафтопереробної та хімічної промисловості [4].

Надходження інвестиційних ресурсів здійснює значний вплив на інноваційний процес. Проблема співвідношення та взаємозв'язку інновацій і інвестицій, взагалі, вимагає окремого аналізу. Тут і виникає зазначений галузевий зв'язок інвестицій та інновацій. Спрямованість інвестиційних потоків залишається незмінною. Як і у попередні роки, інвестиції направлені, у першу чергу, в хімічну та нафтохімічну промисловість. Разом з тим, інвестиції потребують такі галузі, як машинобудування, житлове будівництво, житлово-комунальне і сільське господарство.

Зберігається нерівномірність галузевого і територіального розподілу реальних інвестицій, що свідчить про неефективне використання інвестиційних ресурсів. Інвестиційний капітал практично не впливає на інноваційний розвиток усього господарського комплексу області, а стимулює лише декілька секторів виробництва, які зорієнтовані, перш за все, на експорт продукції. На процесові інновації припадає 94,9 % усіх інноваційних витрат, тому що в регіоні переважає випуск сировинної продукції, а саме 90,6 % [5].

Як правило, саме інвестиція є безпосереднім носієм інновації, отже, реалізація інноваційної політики в несприятливому, одновекторному інвестиційному кліматі практично неможлива. Для оцінки привабливості інвестиційного клімату регіону доцільно використовувати модель "національного ромбу", запропоновану М. Портером [6]. Виходячи з цього привабливість регіону можна розглянути за наступними взаємопов'язаними напрямками, які утворюють "регіональний ромб" – це природні ресурси, кваліфіковані кадри, капітал, інфраструктура, рівень доходу, вимоги споживачів до якості продукції, забезпечення підприємств необхідними ресурсами, комплексними, інформацією, банківськими та іншими послугами, наявність стратегії підприємств, їх структура та суперництво. Від вищеперелічених факторів, також від підприємств, які виробляють конкурентну продукцію, від ділової активності в регіонах та галузях, а також від уміння використовувати наявний потенціал залежить привабливість регіону, його здатність залучати та ефективно використовувати іноземні інвестиції для стимулювання інноваційного процесу.

У сьогоднішніх умовах процес залучення інновацій, їхнього розвитку й втілення в життя зіштовхується з безліччю перешкод. Це й недостатнє фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів держбюджету та повна відсутність фінансування за рахунок вітчизняних інвесторів, невизначеність законодавчих гарантій інвестицій і жорстка податкова й митна політика. Але, незважаючи на дефіцит власних коштів у суб'єктів інноваційної діяльності і неприйнятні умови залучення іноземних інвестицій та надання кредитів, саме завдяки ним фінансувалась інноваційна діяльність протягом 4 років.

Слід зазначити, що основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Луганській області у 2007 році були кредити (59,9% від загальної суми витрат на технологічні інновації) та власні кошти підприємств (відповідно 38,2%). Протягом

2007 року відбулись зміни у розподілі джерел фінансування. Так, інноваційна діяльність за рахунок коштів держбюджету зовсім не здійснювалась. Кошти іноземних інвесторів скоротилися порівняно з 2006 роком на 28,6 %, власні кошти – на 14,3 %. При цьому значно збільшилася у загальному обсязі фінансування інноваційних витрат частка коштів за рахунок кредитів – на 44,1 %. Якщо у 2002 та 2003 роках фінансування переважно відбувалось завдяки коштам місцевого бюджету, то протягом 2004 – 2007 років фінансування інноваційної діяльності відбувалось за рахунок власних коштів підприємств, а це негативно вплинуло на розвиток регіонального інноваційного процесу [4]. На рис. 1 представлено структуру обсягу фінансування технологічних інновацій Луганської області, яка дозволяє зробити наступний висновок: високий інноваційний потенціал регіону зіштовхується з низьким попитом на інноваційні розробки з боку держави та повною відсутністю фінансування за рахунок місцевих бюджетів з 2004 року.

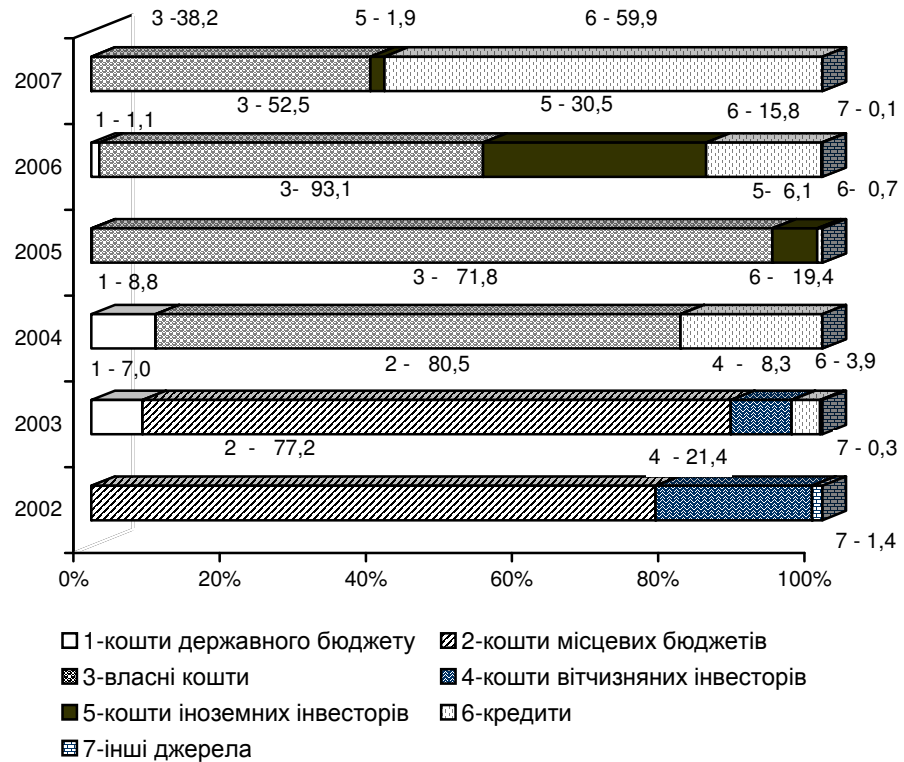


Рис.1. Структура обсягу фінансування технологічних інновацій Луганської області за 2002–2007 рр., %.

Слід зазначити, що Луганська область має всі необхідні ресурси для інноваційного розвитку, а саме природні ресурси, кваліфіковані кадри, інноваційну інфраструктуру, яка поступово розвивається, підприємства, які незважаючи на перешкоди, намагаються спрямовувати всі можливі кошти на розвиток інноваційного процесу. Але серед головних факторів, які стримують інноваційну діяльність підприємств регіону є: нестача власних коштів підприємств на витрати на нововведення, відсутність фінансової підтримки держави, відсутність фінансування зі сторони вітчизняних інве-

сторів, високий економічний ризик, відсутність фінансових коштів у замовника, тривалий термін окупності, недосконалість законодавчої бази. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств області за 2002 – 2007 роки свідчить про те, що значних позитивних змін, які б радикально вплинули на ситуацію у цій сфері, не відбулося. Інноваційна активність підприємств зростає дуже повільно, що є недостатнім для сталого розвитку економіки регіону. Інноваційний шлях розвитку ще не став головним пріоритетом діяльності виробничої сфери. До факторів, які оказують суттєвий негативний вплив на інноваційну діяльність, відносяться: недосконалість системи фінансування, регулювання організації науково-інноваційної та інноваційної діяльності на підприємствах; незначна кількість конкретних результатів розробок і впровадження інноваційного продукту; погіршення фінансового та матеріального забезпечення науково-дослідної бази наукових організацій; відтік у інші сфери діяльності кваліфікованих кадрів, які займалися науковою роботою і впровадженням високих технологій у виробництво; неналагодження кооперації наукової і виробничої сфери.

Висновки. Отже, у сучасних умовах формування ринкових відносин в Україні доцільно наголосити на багатовекторне залучення інвестицій з наступним переходом до інноваційного розвитку, оскільки вже сьогодні існує об'єктивна потреба в інноваційній «наповненості» залучених інвестицій. Розв'язання проблем на регіональному рівні доцільно здійснювати з урахуванням багатоаспектності інноваційно-інвестиційної політики. Для досягнення стійкого інноваційного розвитку необхідно стимулювати інвестиційну активність в окремо взятому регіоні, оскільки це поповнює доходну базу місцевих бюджетів, а її зміцнення сприяє інвестиційній привабливості регіонів; слід забезпечити прийняття регіональних та місцевих програм підтримки інноваційних та інвестиційних проектів, які спрямовані на підтримку інноваційного розвитку регіону.

УДК 657

Єфременко О. В.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Розглянуто чинний порядок ведення обліку капітальних інвестицій. Узагальнено нормативно-законодавчі акти України, що регулюють дане питання. Запропоновано шляхи вдосконалення обліку капітальних інвестицій. Дж.9.

Постановка проблеми. Сучасна економіка дозволяє здійснювати проекти капітальних інвестицій суб'єктам господарювання за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів. Серед форм реалізації капітальних інвестицій на рівні підприємства є вкладення в об'єкти, що здійснюються шляхом будівництва, придбання і введення в дію нових основних засобів, розширення, реконструкції і технічного переозброєння підприємств і їхніх структурних одиниць, а також інші форми капітальних вкладень. Проведенню ефективних економічних перетворень найчастіше перешкоджають політична нестабільність та непогодженості в законодавстві, значна кількість форм звітності, складна система обліку фінансової і господарської діяльності.

Одним із завдань бухгалтерського обліку є надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства для потенційного інвестора; в свою чергу податковий облік виконує фіскальні і регуляторні функції. Але незалежно від призначення двох систем обліку завжди існує необхідність співставлення цих систем і виявлення причин розбіжностей, якщо показники однієї системи різко відрізняються від показників іншої системи.

На сьогоднішній день питання обліку інвестицій не втрачають своєї актуальності. Відповідно до п. 2 статті 3 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством. Фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. У зв'язку з тим, що бухгалтерський і податковий облік мають різні цілі та різняться своєю нормативною базою виникають питання стосовно розбіжностей між зазначеними системами обліку. Ці розбіжності мають місце і при обліку капітальних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням обліку капітальних інвестицій присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Бутинець Ф.Ф. [5], Воронін В.Ф. [8], Задорожний З.[6], Федоров Е. А. [8], Шило Ю.М [9], Ясєнев В.Н. [8] та ін. Дана тематика також висвітлена в нормативно-правових актах з бухгалтерського, статистичного та податкового обліку. Популярні бухгалтерські журнали та газети періодично публікують інформацію стосовно обліку капітальних інвестицій, чим підкреслюють актуальність даного питання.

Метою даної роботи є вивчення проблем відповідності бухгалтерського обліку капітальних інвестицій статистичному та податковому обліку; дати оцінку процесам удосконалення обліку в процесі інвестування та надати свої пропозиції.

Основний матеріал. Відповідно до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, а саме ст.1 п.1.28.1. під капітальною інвестицією слід розуміти господарську операцію, яка передбачає придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації [1]. Усі витрати підприємства на придбання або створення об'єктів основних фондів, що включаються до їх первісної вартості, характеризуються як капітальні інвестиції [9].

З набуттям чинності Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосування № 291 (далі Інструкція № 291) у практику бухгалтерського обліку замість поняття "капітальні вкладення" було введено поняття "капітальні інвестиції", таким чином була подолана проблема застосування різних термінів в податковому та бухгалтерському обліку. Але у напрямку розкриття поняття капітальних інвестицій в бухгалтерському обліку доцільна доробка деяких Положень(стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО), серед яких П(С)БО 7 „Основні засоби” (в даному положенні взагалі не надано поняття капітальних інвестицій і цей термін не використовується по тексту, а лише термін капітальні вкладення).

У зв'язку з чинністю Інструкції № 291 замість рахунку 33 „Капітальні вкладення” з'явився рахунок 15 „Капітальні інвестиції”, який зараз виконує більше функцій. Це пов'язано з тим, що поняття капітальних інвестицій представляється набагато ширше, ніж капітальні вкладення, і більш повно розкриває їхню економічну сутність. Відповідно до економічної сутності капітальні інвестиції - це витрати капіталу на утворення чи придбання матеріальних і нематеріальних об'єктів, здійснювані з метою приросту його вартості.

Так, рахунок 15 „Капітальні інвестиції” призначений для обліку витрат на придбання та створення матеріальних та нематеріальних необоротних активів. Тобто в бухгалтерському обліку в поняття капітальних інвестицій входить не лише витрати на придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації, але й створення цих активів. Крім того, в обліку мають місце витрати на заходи, направлені на поліпшення (модифікація, розширення, технічне переозброєння тощо) об'єкта основних засобів. Такі витрати також відображаються на рахунку 15 „Капітальні інвестиції”.

Аналітичний облік капітальних інвестицій здійснюється по видах основних засобів, іншим матеріальним необоротним активам, нематеріальним активам і по окремих об'єктах капітальних вкладень (інвентарним об'єктам) [3].

Інструкцією № 291 виділені наступні субрахунки рахунку 15 „Капітальні інвестиції”: 151 "Капітальне будівництво"; 152 "Придбання (виготовлення) основних засо-

бів"; 153 "Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів"; 154 "Придбання (створення) нематеріальних активів"; 155 "Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів".

Слід зауважити, що до кінця 2006 року субрахунок 155 мав назву "Формування основного стада", але зі змінами внесеними до Інструкції № 291 Наказом Міністерства фінансів України N 1176 від 11.12.2006 цей субрахунок отримав назву "Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів".

При заповненні Звіту про капітальні інвестиції (форма 2-інвестиції), а саме рядка 118 першого розділу даного звіту, інформація з субрахунку 155 переноситься (відображається) за статтею „Витрати на формування основного стада”. Зрозуміло, що раніше це було цілком логічним й вірним. Але зараз виникає необхідність внесення змін до Інструкції щодо складання форм державних статистичних спостережень № 2-інвестиції „Звіт про капітальні інвестиції” та № 1-інвестиції „Звіт про інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення)”, де термін „витрати на формування основного стада” потрібно замінити терміном „витрати на придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів”.

Аналогічні зміни пропонується зробити у розділі III „Капітальні інвестиції” Приміток до річної фінансової звітності за рядком 320.

Крім того, у зв'язку з введенням в дію П(С)БО 32 „Інвестиційна нерухомість” виникає питання чи заслуговує даний вид активів на виділення серед субрахунків рахунку 15. Так, у П(С)БО 32 зазначено, що з метою бухгалтерського обліку не вважається інвестиційною нерухомістю: нерухомість, що будується або поліпшується за дорученням третіх сторін, та нерухомість, що перебуває в процесі будівництва або поліпшення з метою використання у майбутньому як інвестиційна нерухомість. Останнє наводить на думку, що в такому випадку, у разі будівництва або поліпшення, придбання земель або будівель з метою використання їх у майбутньому як інвестиційну нерухомість такі витрати можливо обліковувати на субрахунку 152/1 „Придбання (виготовлення) інвестиційної нерухомості”, а у разі будівництва - на субрахунку 151/1 „Капітальне будівництво інвестиційної нерухомості”. Але разом з тим, придбання чи будівництво (поліпшення) основних засобів можливе й без наміру використовувати його як інвестиційну нерухомість, а на момент введення в експлуатацію готового об'єкту визнати нерухомість інвестиційною. Тож, сума капітальних інвестицій в інвестиційну нерухомість за звітний рік, що відображається у примітках до річної фінансової звітності буде дорівнювати сумі оборотів в результаті списання з Кт субрахунків 151, 152 на Дт рахунку 100 „Інвестиційна нерухомість”.

У Примітках до річної фінансової звітності розділ III „Капітальні інвестиції” передбачає розкриття в ньому інформації про рух інших капітальних інвестицій (рядок 330) за звітний період, хоча на рахунку 15 „Капітальні інвестиції” немає окремого субрахунку для їх обліку. Із змісту Інструкції № 291 є незрозумілим, на який субрахунок рахунку 15 відносити інші капітальні роботи і витрати (витрати на проектно-пошукові роботи, утримання відділу капітального будівництва тощо), які виступають окремим напрямком технологічної структури капітальних інвестицій у звітності. Таким чином, такі витрати було б доцільно обліковувати на окремому субрахунку 156 „Інші капітальні інвестиції”.

Якщо ж взяти до уваги структуру відтворення основних засобів та способи організації інвестиційного циклу, то доцільно б було до субрахунку 151 відкрити рахунок другого порядку: „Інвестиції в реконструкцію, модернізацію та інші види поліпшення об'єктів основних засобів” та „Інвестиції в ремонт, що підлягає капіталізації”.

Відповідно ж до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”: не включаються до складу валових витрат витрати на придбання, будівництво, реконструкцію, модернізацію, ремонт та інші поліпшення основних фондів та витрати, пов'язані з видобутком корисних копалин, а також з придбанням нематеріальних активів, які підлягають амортизації. Але платники податку на прибуток мають право протягом звітного періоду віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних фондів, що підлягають амортизації, у тому числі витрати на по-

ліпшення орендованих основних фондів, у сумі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів станом на початок такого звітного періоду. Витрати, що перевищують зазначену суму, розподіляються пропорційно сумі фактично понесених платником податку витрат на поліпшення основних фондів груп 2, 3, 4 чи окремих об'єктів основних фондів групи 1 та збільшують балансову вартість основних фондів відповідних груп чи окремих об'єктів основних фондів групи 1 станом на початок розрахункового кварталу[2].

Як бачимо, в податковому обліку надається перевага виокремлювати звітний період, як квартал; а в бухгалтерському – місяць.

Витрати на модернізацію, реконструкцію, доукомплектування, добудування та інші поліпшення об'єктів основних засобів капіталізуються і збільшують їхню первісну вартість за умови, що здійснення таких витрат приведе до збільшення майбутніх економічних вигод, спочатку очікуваних від використання зазначених об'єктів. А витрати (у тому числі на ремонт, утримання і обслуговування устаткування тощо), що були здійснені для забезпечення майбутніх економічних вигод, спочатку очікуваних від використання об'єктів основних засобів, відображаються як витрати звітного періоду на рахунках: 23 "Виробництво", 91 „Загальновиробничі витрати”, 92 "Адміністративні витрати", 93 "Витрати на збут" чи на рахунках класу 8 "Витрати по елементах".

Виходячи з вищевказаного, можливо зробити висновок що, в бухгалтерському обліку поняття „ремонт” основних фондів та їх „поліпшення” розмежовують, а в податковому ні. Так, в Законі України „Про оподаткування прибутку підприємств” в одному пункті, а саме в п. 8.7 закріплені норми щодо поточного і капітального ремонту, реконструкції, модернізації, технічного переозброєння та інших видів поліпшення основних фондів. Необхідно звернути на це увагу при створенні Податкового кодексу України, проект якого вже знаходиться в розробці.

В залежності від того, для чого призначені придбані чи створені об'єкти зарахування на баланс цих основних засобів відображається в обліку без утворення джерел фінансування капітальних інвестицій записом по кредиту рахунка 15 „Капітальні інвестиції” і дебету рахунка 10 „Основні засоби” (якщо призначені для введення в експлуатацію) або дебету рахунка 28 „Товари”(якщо призначені для подальшого продажу).

По дебету рахунка 15 "Капітальні інвестиції" можуть відображати вартість основних засобів, що отримані в обмін на неподібні об'єкти, тобто об'єкти, що мають інше функціональне призначення й іншу справедливу вартість. Відповідно по кредиту рахунка 70 „Доход від реалізації” відображається вартість цих об'єктів як доходи від реалізації неподібних об'єктів.

Балансова вартість капітальних інвестицій дорівнює по сумі фактично здійснених витрат, пов'язаних із придбанням (виготовленням) чи будівництвом об'єкта основних засобів. При цьому витрати на оплату відсотків по кредитах, отриманих для придбання чи будівництва основних засобів, капіталізації не підлягають і списуються як витрати періоду, протягом якого вони оплачуються. Це в деякій мірі впливає на достовірність показників отриманих при оцінці та аналізі інвестицій.

Податковим законодавством передбачені наступні норми [1]:

- У разі здійснення витрат на придбання основних фондів балансова вартість відповідної групи основних фондів збільшується на суму вартості їх придбання, з урахуванням транспортних і страхових платежів, а також інших витрат, понесених у зв'язку з таким придбанням, без урахування сплаченого податку на додану вартість (ПДВ).

- У разі здійснення витрат на самостійне виготовлення основних фондів платником податку для власних виробничих потреб балансова вартість відповідної групи основних фондів збільшується на суму всіх виробничих витрат, понесених платником податку, що пов'язані з їх виготовленням та введенням в експлуатацію, а також витрат на виготовлення таких основних фондів, що мають інші джерела фінансування, без урахування сплаченого ПДВ.

Відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку інформація про капітальні інвестиції підлягає розкриттю у наступних формах звітності:

у Балансі - по статті "Незавершене будівництво" (рядок 020) по вартості незавершеного будівництва (включаючи устаткування для монтажу), що здійснюється для власних потреб підприємства, а також у сумі авансових платежів для фінансування такого будівництва;

у Звіті про фінансові результати - по статтях "Інші доходи" (рядок 130) і "Інші витрати" (рядок 160) відповідно в розмірі доходів і собівартості реалізації необоротних активів;

у Звіті про рух грошових коштів - по статтях "Реалізація необоротних активів" (рядок 190) - у сумі коштів, що надійшли від продажу необоротних активів; "Придбання необоротних активів" (рядок 250) та "Придбання майнових комплексів" (рядок 260) - у сумі виплат коштів для придбання таких активів; "Інші надходження" (рядок 230) - у сумі інших надходжень коштів, що не можуть бути класифіковані як фінансова діяльність (цільові надходження для фінансування капітальних інвестицій); "Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності" (рядок 300) - у розмірі результату руху коштів від інвестиційної діяльності.

у Звіті про власний капітал - по статтях "Дооцінка незавершеного будівництва" (рядок 080) і "Уцінка незавершеного будівництва" (рядок 090) у сумі даних, що відображають відповідно збільшення чи зменшення власного капіталу в результаті переоцінки незавершеного будівництва;

у Примітках до фінансової звітності - облікова політика щодо принципів оцінки капітальних інвестицій і методів їхнього обліку; інформація про капітальні інвестиції (розділ III: рядки 280-340), що не включається безпосередньо у фінансові звіти, однак є обов'язковою для розкриття відповідно до вимог перерахованих П(С)БО; інформація про капітальні інвестиції, що містить додатковий аналіз статей, по яких вони представлені в звітності, і необхідна для забезпечення її зрозумілості.

В податковому законодавстві крім капітальних та фінансових інвестицій виокремлюють реінвестиції.

Так, під реінвестицією слід розуміти господарську операцію, яка передбачає здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій [2].

В бухгалтерському ж обліку окремого рахунку по обліку реінвестицій не існує. Але при цьому виникає питання, а чи необхідно створення такого рахунку. З одного боку, якщо дана інформація буде акумулюватися на єдиному рахунку, то це спрости аналіз ефективності інвестицій й чітко показувати за рахунок яких саме коштів фінансувалися інвестиції. З іншого боку, прибуток, отриманий в процесі реалізації інвестицій, є частиною загального прибутку підприємства, тож виокремлення долі прибутку від інвестицій може ускладнити роботу бухгалтера.

Висновки. Закон України „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку та План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосування № 291 визначили концептуальний підхід до побудови методики обліку капітальних інвестицій. Основними завданнями обліку капітальних інвестицій є своєчасне та повне відображення витрат в обліку і правильне визначення інвентарної вартості об'єктів, які вводяться та приймаються в експлуатацію; контроль за виконанням плану введенням об'єктів в дію, за термінами будівництва, за використанням виділених коштів на здійснення капітальних інвестицій, за поповненням і використанням джерел фінансування капітальних інвестицій. У роботі узагальнено інформацію стосовно відображення капітальних інвестицій у формах звітності.

Таким чином, можна зробити висновки, що необхідно розробити єдиний понятійний апарат стосовно капітальних інвестицій, що застосовувався б як в бухгалтерському, так і в податковому обліку. Подальшій розробці підлягають питання стосовно поняття „ремонт” та „поліпшення” основних засобів, а також терміна „реінвестиція”.

Виникає потреба вдосконалення підходів до методики обліку капітальних інвестицій, порядку їх відображення в звітності. Поступова гармонізація податкового та бухгалтерського обліку здійснюється на основі заходів по забезпеченню прийняття Податкового кодексу та доповненні вже існуючих П(С)БО, не виключаючи можливість розробки нових Положень бухгалтерського обліку. При цьому треба подолати розбіжності стосовно облікових періодів, різницю в порядку відображення вибуття та проведення переоцінки капітальних вкладень, різницю в методиці обліку витрат на ремонт та поліпшення основних засобів тощо. Крім того, пропонуємо у Звіті про капітальні інвестиції (форма 2 – інвестиції) за рядком 118 та у Примітках до річної фінансової звітності за рядком 320 внести зміни у назви статей стосовно придбання (виготовлення) довгострокових біологічних активів. Також, наведені можливі варіанти обліку капітальних інвестицій в інвестиційну нерухомість та порядок обліку інших капітальних інвестицій. В цілому, в процесі обліку не слід уникати необхідності розподілу витрат на субрахунках й веденні аналітичного обліку. Зближення бухгалтерського, статистичного та податкового обліку капітальних інвестицій дозволить підвищити ефективність прогнозування (планування) доходів від інвестицій, а також дозволить здійснювати достовірний аналіз реалізованих інвестицій.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” N 335/94-вр від 28.12.94. В редакції Закону N 440-IV від 16.01.2003 зі зм. та доп.
2. Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України 30.11.99 № 291 в редакції від 30.03.2008 р.
3. Наказ Державного комітету статистики України від 9.11.2006 р. № 476 про затвердження Інструкції щодо складання форм державних статистичних спостережень № 2-інвестиції „Звіт про капітальні інвестиції” та № 1-інвестиції „Звіт про інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення)”
4. Белоусов А. Пути гармонизации бухгалтерского и налогового учета основных средств //Бухгалтерский учет и аудит. - № 11, 2005, стр. 11-16.
5. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” вищих навчальних закладів./ За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця.- 7-ме вид., доп. і перероб.- Житомир: ПП „Рута”, 2006.-832с.
6. Задорожний З. Проблеми обліку основних засобів і капітальних інвестицій //Бухгалтерський облік і аудит, №7, 2002, стор. 18-22.
7. Сторожук О.В. Податковий облік: конспект лекцій.-Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2006.-272с.
8. Федоров Е. А., Воронин В.Ф., Ясенев В.Н. Совершенствование видов учета и статистического анализа инвестиционной деятельности: Монография. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И.Лобачевского, 2004.-219с.
9. Шило Ю.М. Облік капітальних інвестицій в об'єкти нерухомості //Економіка АПК, №4, 2003, стор. 108-112.

Житная І.П., Щолокова Т.В.

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто деякі аспекти інформаційного забезпечення логістичної системи металургійного підприємства. Рис.2, табл.2, дж. 5.

Значне розширення масштабів господарської діяльності металургійної галузі на сучасному етапі, а також зростання потреби в посиленні всіх видів взаємозв'язків в процесах управління матеріальними й грошовими потоками обумовили основні вимоги до нових форм і методів, пов'язаних з підвищенням ефективності управління підприємством. У зв'язку із зазначеним особливу роль і значення на сучасному етапі здобуває логістика, методи якої найбільш повно відповідають завданням глибокої й усесторонньої інтеграції виробничо-господарської діяльності й пошуку оптимальних управлінських рішень на різних етапах і рівнях управління виробництвом.

Основна мета побудови інформаційної бази логістичної системи - вписатися в структуру управління й стати її невід'ємною частиною. При цьому особливістю побудови інформаційної бази систем даного роду в порівнянні із традиційними системами автоматизації управління укладається в тім, що вона, з одного боку, спрямована на підвищення технічного рівня систем управління, а з іншого боку - висуває нові вимоги до методів економічного управління об'єктами.

Під інформаційною базою логістичної системи ми будемо розуміти сукупність взаємозалежних коштів і методів, що забезпечують підготовку інформації для прийняття рішень: збір даних й їх первісну обробку, контроль вірогідності, зберігання й передачу даних, їх оновлення й коректування із застосуванням необхідних математичних методів.

Інформаційно-технічне забезпечення логістичної системи металургійного підприємства відрізняється не характером й набором технічних засобів, використовуваних для їхньої обробки, а методами й принципами, використовуваними для їхньої побудови. Це відповідно позначається на зміні потоків інформації, обсягах й напрямках, на методиці вибору самих технічних коштів управління, зокрема на:

визначенні функцій систем управління матеріальними й грошовими потоками, визначенні складу необхідної інформації й установленні її періодичності, виникнення й використання;

проектуюванні процедур стандартних і нестандартних повідомлень, на процесах оформлення, систематизації й аналізу всіх інформаційних матеріалів.

Тому далі розглянемо етапи, види, зміст інформації, необхідної для побудови та функціонування логістичної системи підприємства.

У результаті побудови інформаційної бази, яка обслуговує логістичний менеджмент, стає можливим проведення аналізу і прийняття управлінських впливів на об'єкт в умовах заданих цілей і встановлених процесів інформаційного характеру. Основними діями та етапами, пов'язаними з побудовою інформаційної бази є наступні (рис. 1).

Отже, логістична система спрямована на підвищення ефективності руху матеріальних і грошових потоків. Побудова інформаційної бази зазначеної системи повинна забезпечити всебічну інтеграцію всіх елементів системи, оперативну й надійну їхню взаємодію.

Логістична система металургійного підприємства включає три основні види інформаційного потоку:

випереджальний матеріальний потік (авізує прибуття вантажу): інформаційне випередження дозволяє покупцеві вчасно забезпечити приймання вантажу;

супровідний - характеризує вид, кількість вантажу, відправника, одержувача тощо (супровідні документи);
зворотний (наступний) - як правило, у зворотному напрямку.

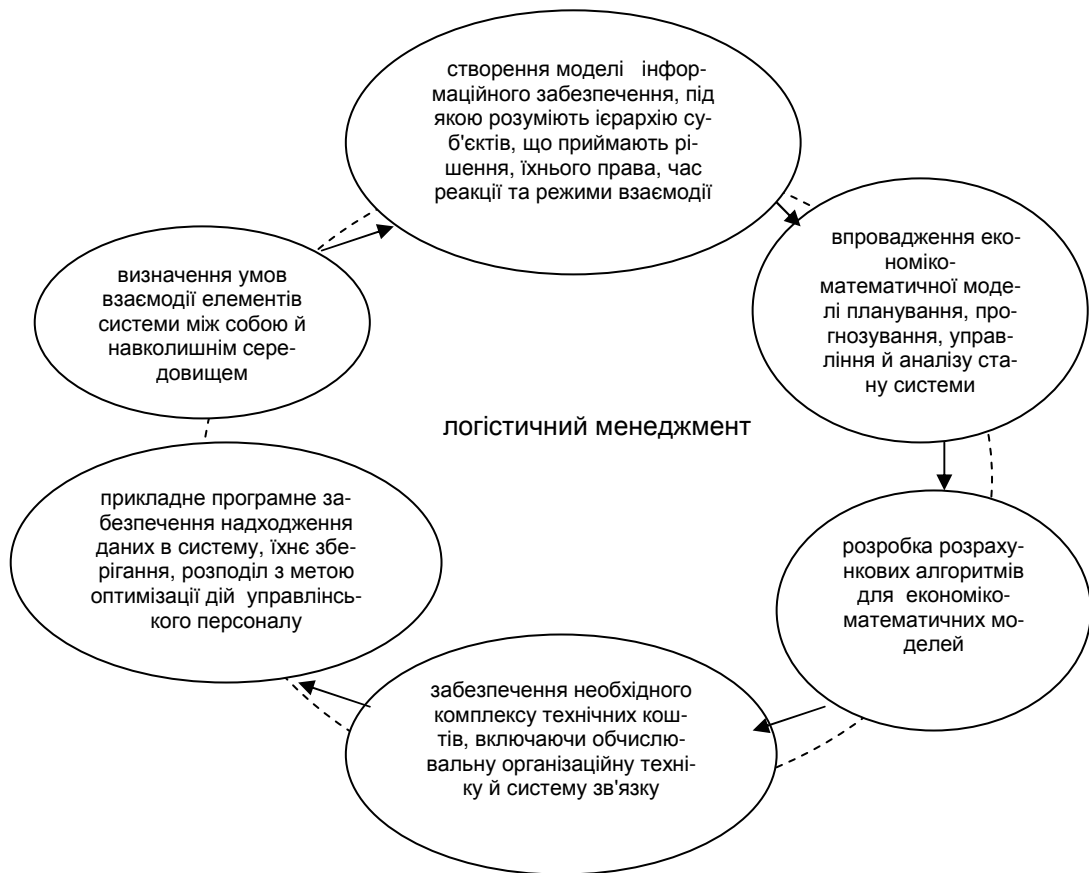


Рис. 1. Етапи створення інформаційного забезпечення логістичної системи металургійного підприємства

Ці потоки містять різноманітні типи інформації:
внутрішня, тобто потік інформації усередині об'єкта між підрозділами й рівнями організаційної структури.
зовнішня - потік інформації між даним підприємством й іншими об'єктами, що перебувають поза її межею. Потоки зовнішньої інформації містять у собі:
дані про покупців продукції підприємства;
дані про конкурентах;
інформацію про технологічні нововведення;
інформацію про зміни в замовленнях;
інформацію про зміну ринку праці й продукції.
Використання запропонованого аналітичного апарату [3,4] при побудові логістичної системи металургійного підприємства передбачає високий рівень надійності зв'язків с постачальниками та замовниками готової продукції, тому логістичний менеджмент підприємства повинен мати інформацію про наступне (табл. 1):

**Зміст інформації про учасників логістичного ланцюга,
що використовується при формуванні ЛС**

Об'єкт вивчення	Зміст інформації
Постачання	якість запасів, що купуються; дані про транспортування (види транспорту, вартість та терміни перевезення); експлуатаційні характеристики запасів, вимоги по заміні неякісних компонентів
Маркетинг	дані про продажі, пристосування до ринкових вимог, фінансові можливості покупців, ринкова діяльність конкурентів, вимоги до обслуговування покупців
Виробництво	інформація про характеристики продукції своєї й конкурентів, рекомендації з удосконалювання продукції або її впакування
Фінанси	дані про продукцію, оцінка кредитоспроможності покупців
Логістика	дані про продажі, система контролю за рівнем запасів, місцезнаходження й потужність складів, система оформлення повторюваних замовлень, транспортні засоби, рекомендації з поліпшення якісного обслуговування покупців, показники діяльності транспортних агентств.

На досліджуваних металургійних підприємствах у цей час залежно від характеру відносин між об'єктами, структурами управління, а також їхніх ознак зложилися наступні основні види ієрархічних організаційних структур: лінійні, лінійно-функціональні й матричні.

Інформаційно-технічні бази логістичних систем, уписуючись у прийнятну організаційну структуру управління, вносять істотні корективи у взаємозв'язок структур управління, у їхню субординацію й роблять їх більше сприйнятливими до реальних процедур прийняття рішень. Іншими словами, це дозволяє насамперед щонайкраще використати фізичні й інтелектуальні можливості самої людини, характер подолу праці в сферах управління, кількість рівнів управління й склад вхідних у них підрозділів, а також визначати необхідні вимоги до них з метою ефективного управління матеріальними й грошовими потоками.

Синтез інформаційно-технічних баз, побудованих на логістичних основах, і організаційних структур управління в цілому дозволяє забезпечити:

більше ефективну організацію планування й управління матеріальними й грошовими потоками й чіткий розподіл завдань і функції управління, прав і відповідальності між структурними ланками, об'єктами й предметами;

найкраще сполучення людських і машинних ланок у системах управління, підвищує оперативність підготовки й прийняття рішення, надійність і вірогідність відображення фактичного стану процесів у всіх ланках матеріальних і грошових потоків;

вироблення оптимальних управлінських рішень й економічність їхнього виконання.

Таким чином, логістика інформаційного процесу, уписуючись в організаційну структуру управління, надає їй певну твердість і раціональність, виробляє в конкретних фахівців навички високого професіоналізму прийняття рішень.

Одним з найбільш складних питань у забезпеченні ефективності управління традиційно вважалось питання взаємозв'язків між підрозділами в самій організаційній структурі управління матеріальними й грошовими потоками. У цьому зв'язку використання логістичних підходів при побудові організаційних структур дозволяє рівномірно розподіляти завдання по структурних підрозділах і рівням управління, що вимагають рішення. При цьому формування вертикальних і горизонтальних взаємозв'язків повинне відбуватися не на звичній ієрархічній або функціональній основі, а на основі розробки спеціальних економіко-організаційних моделей рішення управлінських задач, що дозволяють централізувати (або децентралізувати) управлінські зв'язки при рішенні конкретного завдання й підвищити відповідальність конкретних

підрозділів і фахівців за кінцеві результати рішення завдань при керуванні матеріальними й грошовими потоками.

Отже, ми пропонуємо наступну ієрархію логістичної інформаційної системи (рис. 2).

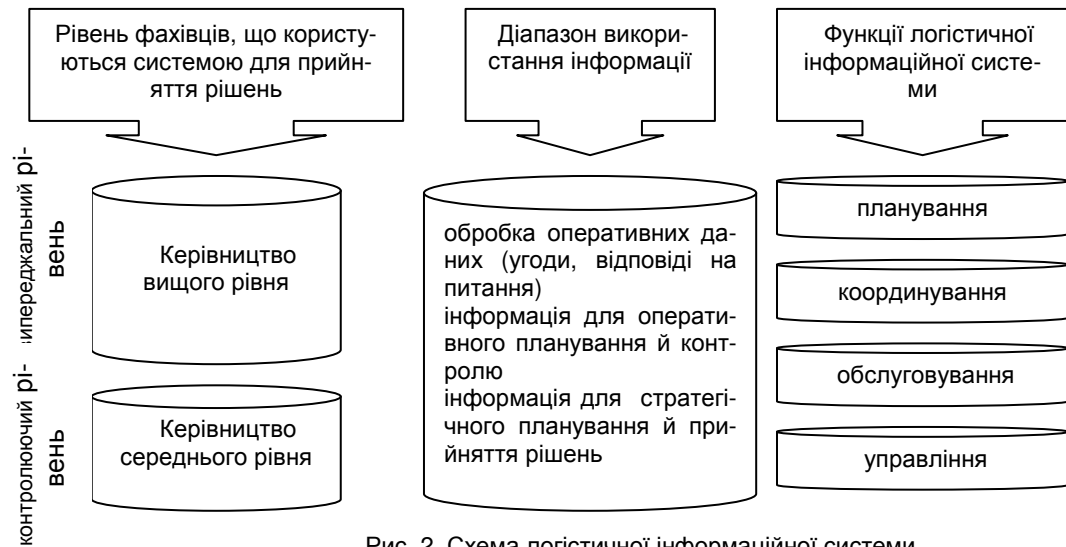


Рис. 2. Схема логістичної інформаційної системи

Для прийняття оперативних рішень у процесах управління матеріальними й грошовими потоками важливу роль грає статистична інформація, наприклад податки, витрати, компенсації робітникам, заробітна плата й ін. Ця так називана "поточна" інформація дозволяє регулювати діяльність в організаціях, підрозділах і ланках управління матеріальними й грошовими потоками на нормативній основі з урахуванням певних корективів, обумовлених внутрішніми й зовнішніми факторами на конкретний момент часу.

Різновид інформації, що ставиться або до технологічних, або господарських процесах, також сприяє структуризації інформації й відповідному формуванню баз даних (табл. 2).

Таким чином, підвищення якості логістичних інформаційних систем дозволяє ефективно вирішувати проблеми запасів, транспортування, складування, забезпечення припливу наявних коштів. Удосконалювання інформаційного потоку не може бути досягнуте без витрат, які повинні давати істотну вигоду.

Для усунення неминучих недоліків, що виникають при розміщенні й функціонуванні будь-якої логістичної системи, необхідно створити систему управління матеріальними потоками з високими інтегративними властивостями. Логістичний підхід до управління матеріальними потоками припускає системність управління, чітке визначення послідовності й зв'язків між логістичними операціями, створення служби, що поєднує логістичні операції в загальну функцію управління матеріальними потоками, а також відповідний носій цієї функції, що повинен її реалізовувати.

Одним з напрямків з розвитку й реформуванню діяльності промислових підприємств є створення механізму, що забезпечує ефективну взаємодію елементів логістичної системи. Оскільки логістичні функції тісно переплітаються з іншими видами діяльності на підприємстві, це часто приводить до розподілу логістичних функцій за різними службами (маркетинг, постачання, збут, складське господарство, транспорт, виробництво). При цьому безпосередні мети цих підрозділів можуть не збігатися з метою раціональної організації наскрізного матеріального потоку на підприємстві в цілому. Тому для рішення завдань логістичної системи необхідне

цілому. Тому для рішення завдань логістичної системи необхідне створення окремого підрозділу - логістичної служби, що контролює мікрологістичні системи підприємства, а також реалізує логістичні стратегії підприємства у всьому логістичному ланцюжку.

Т а б л и ц я 2

Види інформації, що повинна знаходитися в базах даних ЛС металургійного підприємства

Вид інформації	Зміст інформації
Інформація з маркетингу	обсяги продажів прогноз продажів дослідження ринку
Інформація з розподілу	рахунки-фактури платежі споживачів транспортні накладні замовлення на продукцію
Проектна інформація	накладні на логістичне обслуговування, пов'язане із проектування продукції креслення на інструментальне оснащення операційні карти
Управління запасами	облік запасів оперативно-технічні дані про рух матеріальних потоків
Фінансова інформація	облік дебіторів та кредиторів по розрахунках виписки банку по рахунках квартальна та річна звітність, примітки до звітності норматив оборотних коштів по статтям балансу
Виробничий відділ	облік оплати виробничого процесу звіт по трудових ресурсах звіт про обсяг виробленої продукції графік потреб продукції в часі замовлення на виробництво вимоги на відпуск продукції оцінка товарно-матеріальних цінностей
Постачання	облік рахунків, що підлягають оплаті замовлення на закупівлі
Логістичне обслуговування	обробка накладних на логістичне обслуговування управління транспортом

Схема управління логістичною системою підприємств підлягає коректуванню залежно від масштабів і специфіки діяльності конкретного підприємства (асортиментів продукції, технічної озброєності, рівню витрат на функціональні області логістики, ступеня внутрішньої й зовнішньої інтеграції, ринкового середовища).

До основних функцій зазначених логістичних служб можна віднести наступні:
 оперативне планування випуску готової продукції;
 планування транспортування;
 планування складської мережі;
 контроль бюджету;
 створення інформаційної системи;
 управління операціями складування, транспортування, обслуговування виробничих процесів;
 прогнозування попиту;
 контроль і управління збутом.

Логістична система на виробництві ефективна лише тоді, коли створюються умови для її інтеграції в поточні виробничі процеси. Ця проблема вирішується шля-

хом створення відповідного інформаційного базису. Сюди ставляться інвентаризація фондів (наявність фактичних і планованих замовлень, зміст виробничих основних і проміжних складів) і строків (постачань, обробки, очікування й простоїв, дотримання строків). Для збору цих даних виробнича система в запропонованій моделі по всьому підприємству розташовує відділи, які контролюють обсяги й строки поточних процесів і передають ці відомості далі для інтерпретації.

Інформаційне забезпечення логістичної системи повинне відповідати наступним вимогам, які на досліджених підприємствах забезпечуються впровадженням комп'ютерної програми "БСК-1" [5] та TVS-методици [3,4], за допомогою яких контролюється рівень запасів та вартість логістичних операцій на будь-якому етапі руху матеріального потоку:

швидкий і надійний автоматизований збір даних про завантаженість засобів виробництва;

структурування внутрівиробничої інформаційної системи підтримки прийняття рішень, що у кожен момент містить актуальну інформацію про хід виробничих процесів по кожній з ділянок;

структурування глобальної логістичної мережі, з ціллю забезпечення дотримання інтересів підприємства.

Як показали дослідження, у ряді випадків на окремих підприємствах після виконання заходів по організації мереж інформаційної логістики і їх автоматизації не виникає скільки-небудь значного ефекту. Як правило, це відбувається там, де сучасним принципам логістичного підходу не відповідає організаційна структура прийняття стратегічних рішень. Це ще раз доводить, що створення логістичних ланцюгів є комплексним завданням, що вимагає свого рішення на всіх рівнях керівництва підприємством.

Принципова схема автоматизованого матеріального й інформаційного потоку металургійного підприємства, що включає його проходження від замовлення до збуту, може бути описана наступним чином.

Організаційна структура підприємства, що займається плануванням і управлінням збутом, приймає замовлення на поставку продукції. За допомогою виконавчих систем (комп'ютеризовані відділи) замовлення обробляються й реєструються за допомогою введення інформації в персональні комп'ютери і її обробки та складання простої карти постачань. Потім замовлення передаються в сферу виробництва і далі – у систему планування й управління постачанням. Здійснення пророблень по отриманому замовленню бере на себе система автоматичного проектування за допомогою розробленої програми "БСК-1" [5].

По мірі конструювання замовленого виробу оформляються запити на необхідну для виготовлення сировину, матеріали й вузли. Все відсутнє на складах підприємства замовляється у постачальників. По мірі необхідності деталі й матеріали передаються у виробництво. Управління процесами здійснюється за допомогою систем управління закупівлями й складуванням. Технічне виконання передачі предметів постачання в зону виробництва беруть на себе автоматизовані системи складування, включені в структуру виробництва. Коли сировина для виробництва прокату передається на наступний етап технологічної обробки (цех), починається властиво виробництво. Планування й управління їм покладено на особливу систему, у структурі якої працюють підсистеми автоматизованого планування виробництва.

З наведеного опису видно, що в структурі автоматизованого виробництва виділяються чотири функціональних рівні:

- 1) система управління й прийняття комерційних рішень;
- 2) система планування й управління виробництвом;
- 3) виконавча система;
- 4) система контролю.

Характерно, що основну частину прийому й обробки інформації на рівні виконавчої системи беруть на себе автоматизовані контори, що збирають інформацію через локальні мережі й пов'язані із системами управління збутому й (або) комер-

ційним управлінням (закупівлі). Після виготовлення продукту складаються відвантажувальні документи й фактури, а також розраховується виконавча калькуляція. Локальна мережа в принципі ділиться на управлінську й виробничу, які з'єднуються між собою каналами зв'язку. На виконавчому рівні перебувають структури контролю. За допомогою інформаційної логістики й удосконалювання на її базі методів планування й управління в компаніях ведучих промислових країн Заходу відбувається в цей час процес, суттю якого є заміна фізичних запасів надійною інформацією. Інформаційне забезпечення логістики вимагає й відповідного програмного забезпечення, за допомогою якого вся логістична система, починаючи з рівня мікросистем, і кінчаючи підприємством в цілому, працювало б як єдине ціле.

Головне завдання в цьому напрямку – об'єднати всі підрозділи через створення інфраструктури (комунікаційну й інформаційну системи). Це дозволило б налагодити ефективний зв'язок між учасниками процесу управління. Комунікаційна система повинна охоплювати всіх постачальників і замовників даного підприємства, тобто питання інформаційної логістики аж ніяк не зводяться до організації інформаційного обслуговування виробничих і транспортних підрозділів підприємства. Інформаційні системи повинні забезпечувати підготовку, уведення, зберігання, обробку, контроль і передачу даних. Логістичні інформаційні системи являють собою відповідні інформаційні мережі, що починаються з вимог замовників.

Для успішного впровадження інформаційної системи й скорочення строку повернення інвестицій, насамперед, необхідно сформулювати функціональні вимоги й розробити технічне завдання на автоматизацію. Однак ці роботи варто виконувати після розробки бізнес-рішень по ліквідації непродуктивних операцій, зайвого документообігу, спрощення процедур прийняття рішень, розробки алгоритмів оптимального управління матеріалопотоком і координації дій, а також після аналізу й адекватного розподілу функцій, повноважень і відповідальності між учасниками процесу постачання. У протилежному випадку, система постачання ускладнюється, зростають витрати на впровадження й супровід, зростають ризики невдалого впровадження, але навіть у випадку завершення впровадження, інформаційна система буде підтримувати зайві операції й непродуктивні способи робіт.

Таким чином, у результаті дослідження питань і завдань, котрі були поставлені й вирішені у статті, можна зробити наступні висновки: якісна організація інформаційного забезпечення логістичної системи дозволяє налагодити ефективний зв'язок між учасниками процесу управління та упоратися з деякими проблемами, наприклад, недолік в одержанні й обробці даних, проблема дослідження операцій в управлінні матеріальними й інформаційними потоками, проблема управління постачаннями тощо.

У цей час ці питання перебувають у стадії рішення, тому що роль інформаційного забезпечення логістичного управління зростає з кожним днем, здобуваючи масові масштаби, тим самим прискорює процес формування інформаційних технологій у логістиці.

Л і т е р а т у р а

1. Томас Р. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности / Перевод с английского – М.: Дело и сервис, 1999. – 432 с.
2. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок /Пер. с английского – М: ЗАО “Олимп Бизнес”, 2001. - 640 с.
3. Щелокова Т.В. Основы аксиоматической теории экономического анализа. Часть I. // Экономика: проблемы теории та практики. Зб. наук. пр. Вип. 189: в 5 т. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – т.2.- с.543 – 559.
4. Щелокова Т.В. Основы аксиоматической теории экономического анализа. Часть II. // Экономика: проблемы теории та практики. Зб. наук. пр. Вип. 190: в 4т. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – т.2.- с. 543 – 560.
5. Комп'ютерна програма “БСК-1: Бухгалтерія”. А.с./ Т.В. Щолокова, Т.Г. Хмеловський (Україна). - №7725; Заявлено 10.04.03; Оприлюд. 15.10.03. - Бюл. № 3. – С. 390.

Житний Є. П., Житний В. Є., Алексєєв А. С.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У статі розглянуті сучасні форми заробітної плати та розвитку системи оплати праці в умовах ринкових відносин. Табл. , дж.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин в Україні, як і в інших країнах, люди продають свої трудові послуги в обмін на заробітну плату.

Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1, с. 859].

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства, установи, організації і максимальним розміром не обмежується.

Питання державного і договірної регулювання оплати праці, прав працівників на оплату праці та їх захисту визначається Кодексом, Законом України «Про оплату праці» та іншими нормативно-правовими актами [1].

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб. Вона повинна визначатися в залежності від вартісної величини границі малозабезпеченості та забезпечувати добробут людини. Проте у сучасний період це право поки ще не реалізовано. Зарплата переважної більшості населення України не забезпечує гідного існування. Тому проблема оплати праці була і залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження сутності заробітної плати та її роль в економічних відносинах знайшли відображення в працях багатьох вчених, серед яких А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршал, К. Маркс. Їх погляди стали фундаментом поняття сутності заробітної плати.

У сучасній ринковій економіці заробітна плата виступає, на перший погляд, як винагорода за працю найманої робочої сили, яку продуктивно використовують у господарській діяльності роботодавці. В основі процесу формування заробітної плати є один з головних принципів ринкових відносин: певному обсягу праці відповідає адекватна кількість грошей. [2, с. 247-248].

Заробітна плата – категорія розподільна. Розподіляється створений суспільством національний дохід. Заробітна плата є основним джерелом доходу для населення. Історично склалися дві основні форми зарплати: погодинна й відрядна. Погодинна заробітна плата переважала на початкових етапах розвитку капіталізму, коли головними засобами збільшення прибавочної вартості служило подовження робочого дня. Зберігаючи місячну заробітну плату або навіть незначно збільшуючи її, капіталіст одержував можливість різко збільшити границі прибавочної праці. У міру обмеження робочого дня й росту продуктивності праці капіталісти стали застосовувати відрядну оплату праці. На основі погодинної й відрядної форм заробітної плати створюються різні системи оплати праці, спрямовані на стимулювання росту кількості і якості виготовленої продукції, на інтенсифікацію праці. Робітників прагнуть зацікавити в найбільшій віддачі й найкращому виконанні своїх трудових обов'язків. [3, с. 178]. Сталої форми оплати праці поки не існує. Продовжуються пошуки раціональних систем нарахування заробітної плати.

Метою дослідження є обґрунтування сучасних тенденцій розвитку систем оплати праці, які в умовах ринкових відносин забезпечують як інтереси працівників, так і роботодавців.

Виклад основного матеріалу. З розвитком ринкових відносин соціально-економічне значення рівня оплати праці зростає. В Україні намагаються вирішити цю проблему на засадах традиційно існуючих погодинної і відрядної форм оплати праці.

Погодинна заробітна плата встановлює розмір винагороди за відпрацьований час. Вона за звичай застосовується на підприємствах, де переважає регламентований технологічний режим або частково автоматизовані операції. Для роботодавців дана форма є більше вигідною, вона дозволяє підвищувати інтенсивність праці без збільшення його оплати. Службовцям та деяким категоріям робітників погодинна оплата праці встановлюється у вигляді посадових окладів і передбачає мінімальні й максимальні їх межі, обумовлені у трудовому контракті.

Відрядна (поштучна) заробітна плата залежить від обсягу випущеної продукції та поштучної розцінки. При такій формі оплати праці заробіток зростає в прямій пропорції від кількості виготовлених виробів.

Відрядна заробітна плата стимулює інтенсивність праці. При даній формі оплати людина трудиться більш напружено з метою збільшення свого денного доходу. Проте, існуючі традиційні форми і засновані на їхніх підходах системи оплати праці, поки що не вирішують проблеми значного підвищення життєвого рівня населення в Україні, про що свідчать данні, наведені в табл. 1.

Т а б л и ц я 1

Основні показники рівня життя населення України [4]

Показники	2007	2008		довідково вересень 2004
	жовтень	січень	серпень	
Доходи в розрахунках на одну особу, грн.	640	690	760	453,9
заробітна плата, грн.	1050	1142	1739	630,82
мінімальна зарплата	450	515	525	237
Прожитковий мінімум	532	592	605	342
мінімальний розмір допомоги по безробіттю	235	250	300	115

За даними експертів ООН, зарплата нижче 3 дол. у годину неприпустима, тому що приводить до руйнування трудового потенціалу економіки. На жаль, Україна значно відстає від рівня оплати праці, встановленого ООН. В багатьох галузях вітчизняного господарства погодинна оплата становить не більше 5 грн. Щоб досягти визначеного експертами ООН рівня, заробітна плата за місяць повинна бути не менше чим 2400 грн.

Рівень наших зарплат не зіставний з оплатою праці в розвинених країнах. Наприклад, в Америці платять у середньому 48 тис. дол. у рік. Японський робітник одержує 44,5 тис. дол., британський – 43,8 тис. дол., німецький – 35,3 тис. дол., французький – 33,1 тис. дол.

У службовців за кордоном зарплата вище в 1,5-2 рази середньої по країні. Так, середньостатистичний британський бухгалтер одержує біля 100 тис. дол. у рік. Його американський колега – майже 70 тис. дол., французький – 68 тис. дол.

Донедавна на підприємствах західних країн система оплати праці була досить простою і включала три елементи: робітники одержували погодинну або відрядну оплату, інженерно-технічні працівники – фіксовану річну ставку, а керівники – бонуси, виплачувані наприкінці року. Система успішно працювала багато десятиліть. Однак в останні роки все більше фірм різних галузей промисловості починає експериментувати з нововведеннями в області оплати праці, спрямованими на радикальне підвищення продуктивності й зниження витрат.

За умов розвитку підприємництва та існування різних форм власності заробіток працівника вже не визначається розміром якогось гарантованого фонду оплати праці, а все більше залежить від кінцевих результатів і доходів від діяльності підпри-

емства. Сам працівник усе частіше стає реальним співвласником підприємства і винагорода йому треба нараховувати не тільки за працю, а й за вкладений у підприємство капітал. Зміни в природі та механізмі формування заробітку працівника привели до того, що замість поняття «заробітна плата» усе частіше використовують терміни «трудоий дохід», «винагорода», «оплата праці», «заробіток», «дохід». Але в будь-якому разі повна компенсація (грошова або негрошова) за витрачені зусилля, включаючи заробітну плату, повинна враховувати внесок кожного працівника в досягнення кінцевих результатів господарської діяльності.

Диференціація оплати праці вступила в новий етап в умовах науково-технічної революції. Щоб підвищити «віддачу» людського фактору, підприємці застосовують нові системи стимулювання. Вони засновані на індивідуальному підході до кожного працівника.

Так, у компанії «Сафт» (Франція) у якості спеціальних оцінних критеріїв використовуються:

- схильність працівника до прояву «командного духу», його бажання й здатність аналізувати обставини й вибирати напрямки діяльності, виходячи з інтересів усього колективу;
- відношення до працівника в його колективі;
- ступінь сприяння результатам роботи колективу в цілому за рахунок власних зусиль;
- передача знань і досвіду.

Розвиток ринкових відносин привів до утворення нових систем оплати праці, до них зокрема відноситься оплата від валового доходу. Відрізняються ці системи друг від друга показниками, які застосовані для виміру праці при визначенні розміру заробітної плати. Наприклад, компанія «Дюпон» установила для робітників та службовців такі умови винагороди:

- винагорода виплачується за підсумками виконання виробничої програми компанії, розрахованої на 3-5 років;
- кожен працівник компанії, що бажає брати участь у цій програмі, відраховує до неї 6% свого річного заробітку;
- при 100% виконанні плану компанія повертає працівникам ці 6%;
- при виконанні плану на 125% й 150% працівники одержують додаткову винагороду відповідно 6% й 12% від річного заробітку;
- при виконанні плану менше, ніж на 80% працівники повністю лишаються своїх 6% заробітку.

Всі ці системи, з однієї сторони, сприяють підвищенню загального рівня продуктивності й інтенсивності праці, з іншої сторони, утворюють найбільш ефективну економічну систему мотиваційних стимулів до праці. Ці системи оплати праці також відіграють роль потужного дисциплінарного фактору, забезпечуючи високий рівень культури праці.

Керівники багатьох західних компаній ставлять на сьогодні під сумнів ефективність систем стимулювання й оплати праці, заснованих на оцінці індивідуальних зусиль і досягнень працівника. Завдання окремих працівників далеко не завжди відповідають цілям всієї організації, а заохочення заслуговує тільки внесок працівника в досягнення цілей діяльності компанії.

Наприклад, не завжди доцільно за рахунок інтенсивності праці перевищувати обсяги виробництва. Це пов'язано з тим, що можуть виникнути витрати, які обумовлені збереженням додатково виготовлених виробів. Так, на будівельних майданчиках західних корпорацій, після завершення робочої зміни, не залишається жодної цеглини, жодного зайвого будівельного матеріалу. У тому разі, коли у роботодавця виникає можливість збільшити у наступному періоді обсяги виробництва, наприклад на 10%, то цю проблему ефективно можна вирішити, якщо переконати працівників переглянути нормативне завдання. Для цього необхідно обговорити і отримати згоду працівників і їх профспілок на підвищення коефіцієнта продуктивності праці, що

дасть можливість зменшити кількість годин, потрібних для виробництва продукції чи виконання робіт.

У ринкових умовах нормування праці є прерогативою підприємств. На думку економістів, відповідальність за рішення даного питання повинні взяти на себе роботодавці й профспілкові об'єднання.

Слід зауважити, що правила ринкових відносин досить жорсткі: «Якщо ти одного разу завдання не виконав, ми зрозуміємо, другий – допоможемо, якщо зможемо, але після третього разу тут буде працювати інша людина».

В сучасних умовах науково-технічної революції спостерігається тенденція зближення двох форм заробітної плати. В умовах відрядної оплати праці усе більше враховуються такі фактори, як, економія сировини, енергоресурсів, коефіцієнт використання устаткування, якість продукції, а методи нормування праці стали застосовуватися й для робітників, які одержують погодинну заробітну плату. Прикладом може бути непряма відрядна система оплати праці. За якої заробіток працівника залежить не від його особистого виробітку, а від результатів праці працівників, яких він обслуговує. Таку систему слід застосовувати для оплати тих категорій допоміжних робітників (наладчиків, ремонтників), праця яких не піддається нормуванню та обліку, але значною мірою визначає рівень виробітку основних робітників.

Вітчизняний досвід використання автоматичних роторних ліній свідчить про те, що коефіцієнт використання цієї техніки головним чином залежить від стимулювання праці наладчиків. Їх заробіток повинен залежати не тільки від фактично відпрацьованого часу, а і від середнього коефіцієнта виконання норм виробітку всіма робітниками, які обслуговують автоматизовані лінії.

Таким чином, в умовах автоматизованих виробництв стає актуальним зближення почасової і відрядної форм оплати праці. Причому, високі кінцеві результати досягаються за рахунок кращого використання устаткування, а не за рахунок інтенсифікації фізичного труда працівників.

Висновки та пропозиції. Побудова ефективної системи нарахування заробітної плати вимагає встановлення чітких критеріїв оцінки результативності праці для кожного робочого місця, для кожної посади. Такі критерії мають охоплювати наступні головні напрями:

- обсяг виконаної роботи (на основі виміру обсягів конкретних завдань);
- якість виконаної роботи (на основі якості конкретної роботи, яка повинна відповідати вимогам технологічних процесів або у співвідношенні з рівнем якості конкурентної продукції чи роботи).

Оцінка праці за критерієм «обсяг виконаної роботи» має максимально базуватися на застосуванні обґрунтованих норм праці, тобто на нормативах витрат часу на типові операції технологічного процесу. Це гарантує власнику отримання необхідного результату господарської діяльності а працівнику норму оплати праці на такому рівні, який забезпечує нормальне відтворення здоров'я та створення належних умов для підвищення добробуту.

У подальших дослідженнях доцільним є визначення ефективних форм зближення відрядної і почасової форм оплати праці.

Л і т е р а т у р а

1. Україна. Закони. Основні чинні кодекси і закони України / Уклад. Ю. П. Єлісовенко. – К.: Махаон, 2003. – 976 с.
2. Основи економічної теорії. Політекономія / Под ред. Д. Д. Москвіна. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 528 с.
3. Політична економія / Медведев В. А., Абалкін Л. І., Ожерельєв О. І. др. – М.: Політиздат, 1988. – 735 с.
4. www.ukrstat.gov.ua

Кислая Е. А.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИЗДЕЖЕК ПРОИЗВОДСТВА В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ

Рассмотрены пути решения проблем формирования издержек производства в растениеводстве. Ист. 8.

Постановка проблемы. Методика формирования издержек производства в растениеводстве тесно связана со спецификой сельскохозяйственной деятельности. Проблема в том, что производственные затраты в растениеводстве осуществляются на протяжении длительного периода. Это обусловлено тем, что готовую продукцию получают в момент биологического созревания растений. Поэтому формирование всех видов издержек происходит со значительными интервалами во времени. Включение в себестоимость продукции растениеводства основных затрат происходит с некоторыми особенностями, которые присущи биологическим активам.

Связи с введением П(С)БУ 30 «Биологические активы», утвержденный Приказом Минфин Украины №790 от 05.12.2005, упорядочено отражение в бухгалтерской отчетности биологических активов, сельскохозяйственной продукции и расходов на биологические преобразования.

Однако отсутствие единой классификации затрат, которая бы охватывала все характерные для них признаки, относится к проблемным вопросам формирования издержек производства в растениеводстве.

Анализ последних научных исследований. Затратам как важной экономической категории посвящено множество научных трудов. Значительный вклад в решение этой проблемы внесли учёные А. С. Бородкин, Ф. Ф. Бутинец, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко и другие. Особый интерес представляют изложенные в их трудах приемы распределения косвенных расходов.

Однако процессы реформирования национального учета выдвигают новые проблемы. Например, к ним, в частности, относится проблема конкретного определения состава и структуры затрат, включаемых в себестоимость продукции растениеводства.

Целью настоящей статьи является обоснование необходимости уточнения классификации издержек производства в растениеводстве.

Изложение основного материала. До недавнего времени весь комплекс вопросов, относящихся к планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции в сельском хозяйстве, был весьма тщательно исследован в методологическом плане. С принятием национальных стандартов учета ситуация значительно изменилась. В п. 3 Положения (стандарта) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» расходы определяются как уменьшение экономических выгод в виде убытия активов или увеличение обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения собственниками).

Основным законодательным актом, регулирующим вопросы учета затрат, является Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 «Расходы», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 31.12.99г. №318. В связи с реформированием бухгалтерского учета и принятием Положения (стандарта) бухгалтерского учета 16 «Расходы», внесены конкретные изменения в состав и порядок формирования себестоимости промышленной продукции, а это, в свою очередь, затронуло и вопросы калькулирования, ценообразования, определения рентабельности продукции и пр.

Затраты производственных факторов, используемых для основной деятельности предприятия, называются издержками производства. С экономической точки зрения издержки представляют собой стоимость всех затрачиваемых материалов и

услуг. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в анализе затрат в динамике соотношения их цены на продукт. Существуют два подхода к оценке затрат: бухгалтерский и экономический. И бухгалтера, и экономисты согласны с тем, что издержки предприятия равны стоимости ресурсов, использованных для производства реализованных в течение определенного периода товаров и услуг. Разница в этих подходах состоит в том, что бухгалтера учитывают только фактические (явные) затраты, а экономисты, кроме явных, учитывают и неявные (вмененные) затраты.

Одним из наиболее сложных и спорных вопросов, касающихся порядка учета издержек производства в рыночных условиях, является состав и структура затрат, включаемых в себестоимость продукции. Пункт 17 П(С)БУ 16 «Расходы» предусматривает, что в производственную себестоимость продукции не включаются административные расходы, расходы на сбыт и прочие операционные расходы. До реформирования системы бухгалтерского учета в Украине растениеводческие предприятия включали эти виды затрат в себестоимость. После принятия национальных стандартов данные затраты стали относиться на финансовый результат.

В национальной бухгалтерской практике существует неоднозначный подход к отнесению расходов на себестоимость продукции. Как видно из перечня административных расходов на сбыт и прочих операционных расходов, приведенных в п.п. 18-20 П(С)БУ 16, при формировании себестоимости продукции в нее не включается ряд расходов, которые непосредственно связаны с производственным процессом, с изготовлением продукции. Так, например, противоречие вызывает тот факт, что оплата труда руководителей предприятия, начальников производств, технологов, работников производственно-диспетчерской службы, работников производственных лабораторий и других специалистов, от усилий которых в значительной мере зависит производство продукции, не должна включаться в себестоимость этой продукции, а относиться на конечные финансовые результаты предприятия. В то же время подобные расходы по управлению цехами следует включать в издержки производства.

В соответствии с п. 11 стандарта 16 «Расходы», к производственной себестоимости продукции (работ, услуг), реализованной на протяжении отчетного периода, относятся только прямые затраты, хотя в отношении общепроизводственных затрат четкой формулировки в стандарте нет. Но в связи с тем, что нераспределенные общепроизводственные затраты являются самостоятельным элементом себестоимости реализованной продукции (работ, услуг), вполне логичным является вывод о том, что на растениеводческих предприятиях в производственную себестоимость продукции включаются только те общепроизводственные затраты, которые могут быть распределены между всей выпускаемой растениеводческой продукцией.

Важнейшим условием успешной организации планирования, учета, контроля, анализа производственных затрат, калькулирования себестоимости продукции и эффективного управления затратами является экономически обоснованная классификация затрат. В нормативных документах не дано определение себестоимости продукции, не приведена классификация затрат на производство, которая имеет важное значение как для организации учета производственных затрат и осуществления политики ценообразования, так и для внедрения внутрихозяйственного расчета, проведения анализа и принятия управленческих решений.

Классификация затрат должна быть детализированной и достаточно полной для проведения анализа хозяйственной деятельности предприятия, но не «перегруженной» для учетной работы, так как она связана с осуществлением трудоемких расчетов и обработкой больших объемов информации.

В составе общепринятой классификации затрат применяются следующие основные группировки:

- по местам возникновения затрат;
- по видам продукции;
- по единству состава (однородности) затрат;
- по видам затрат;
- по способам перенесения стоимости на продукцию;

- по степени влияния объема производства на уровень затрат;
- по календарным периодам;
- по целесообразности расходования;
- по определению отношения к себестоимости продукции.

Необходимость такой группировки предусмотрена Инструкцией о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций №246 (далее - Инструкция №246), а также Методическими рекомендациями по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности №47 (с учетом требований П(С)БУ) и являются основными документами, регламентирующими порядок формирования производственной себестоимости продукции на промышленных предприятиях.

Любая классификация строится по определенным признакам, критериям. Экономисты выделяют различное количество классификационных признаков затрат на производство. Так, профессор В. В. Сопко [2] выделяет десять признаков группировки затрат, а Н. М. Ткаченко [6] – шесть признаков. Российские ученые профессор В. Ф. Палий [7] определил четырнадцать признаков, а профессор А. И. Басманов [8] – шесть.

Предложенная А. Бородкиным классификация затрат наиболее полно отражает их группировку по соответствующим признакам. Это позволяет получать необходимую информацию для различных целей управления, причем на основании учетных регистров и действующего Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций, утвержденного приказом Министерства финансов Украины от 31.12.99 г. №291.

Некоторые специалисты по учету и калькулированию выступают против классификации по элементам затрат. Их доводы сводятся к тому, что группировка по элементам не полностью раскрывает содержание затрат производства и ведет к утрате части важной информации.

Затраты на производство по экономическим элементам до введения национальных стандартов учета выявлялись внесистемным порядком, путем выборок и дополнительных расчетов. Вся организация производственного учета сосредотачивалась на выявлении затрат в постатейном разрезе, а учет затрат на производство по элементам недооценивался. В настоящее время учет затрат по экономическим элементам в Украине законодательно закреплен. Это обеспечивает получение необходимой информации о затратах на производство в системном порядке. Благодаря этому повысится достоверность учетной информации о затратах, а также появятся возможности более широкого использования ПЭВМ в учете. Кроме того, построение Плана счетов обеспечивает возможности одновременного использования счетов класса 8 «Расходы по элементам» и класса 9 «Расходы деятельности». Это дает возможность системным путем получать информацию о затратах по элементам, а затем перегруппировывать их по центрам ответственности и видам деятельности.

Для контроля и анализа производимых расходов наряду с учетом их по экономическим элементам применяется группировка затрат на производство по статьям калькуляции, по которым и исчисляется себестоимость продукции. Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) сельскохозяйственных предприятий, утвержденные приказом Министерства аграрной политики Украины №132 от 18.05.2001г., предусматривают использовать для продукции растениеводства единицу калькулирования – 1 центнер, 1 тонну.

Классификация затрат по калькуляционным статьям себестоимости раскрывает целевое назначение затрат и их связь с технологическим процессом. Эта группировка используется для исчисления затрат по видам вырабатываемой продукции и месту их возникновения и зависит от многих факторов: метода планирования затрат, технологического процесса и выпускаемой продукции.

Так, например, семеноводство имеет свою классификацию по каждому виду производимой продукции : зерновые, зернобобовые, технические и другие культуры.

Они в свою очередь разделяются на репродукции : оригинальные, элитные и репродукционные, гибридные . Для определения соответствия к конкретной категории на предприятиях существует специфика учета материальных затрат , которая включает в себя не только стоимость семян и посадочного материала собственного производства, но и сумму авторского права (роялти), а также сумму стоимости паспорта – патента на каждый вид продукции в разрезе сортов.

Установление перечня и состава калькуляционных статей производственной себестоимости продукции отнесено к компетенции предприятия и должно быть утверждено соответствующим распорядительным документом (приказом об учетной политике) с учетом специфики деятельности субъекта хозяйствования, а состав затрат по элементам жестко определен п. 21 стандарта.

Выводы. На основании сказанного можно сделать следующие выводы:

1. Опыт ведения учета на сельскохозяйственных предприятиях показывает, что объединение производственных затрат основного растениеводческого производства, вспомогательных производств и обслуживающих хозяйств на общем счете 23 «Производство» является неудобным. Соединение на этом счете затрат основного растениеводческого и вспомогательного производства с учетом расходов, связанных с социально-бытовым обслуживанием работников предприятия, значительно затрудняет проведение экономического анализа. Крупные и средние предприятия в своей структуре часто имеют, кроме основного, большое число цехов вспомогательного производства, каждый из которых вырабатывает широкую номенклатуру продукции (работ, услуг): внутризаводской транспорт, ремонтно-механический, ремонтно-строительный, паросиловой, энергоцех и другие. Результаты проведенного нами анкетирования растениеводческих предприятий Луганской области показали, что издержки вспомогательных цехов в себестоимости продукции основного растениеводческого производства достигают 25% от общих затрат. Это указывает на актуальность организации достоверного учета и контроля расходов в этих цехах.

2. Аналитический учет производственных затрат вспомогательных производств и особенно калькулирование себестоимости работ, услуг (номенклатура статей, порядок расчета) имеют значительные отличия от таковых в цехах основного производства. Это вызывает объективную необходимость ведения синтетического учета затрат на производство продукции (работ, услуг) вспомогательных цехов не на счете 23 «Производство», а на другом обособленном балансовом счете.

Л и т е р а т у р а

1. Бутинец Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М., Чижевська Л. В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.
2. Бухгалтерський фінансовий та внутрішньогосподарський облік в галузях системи переробної промисловості АПК (на основі національних стандартів) / За ред. проф., д-ра екон. наук. В. В. Сопка та О. В. Бойка – К.: «Фенікс», 2001. – 468 с.
3. Бородкин А. О формировании и учете себестоимости продукции рыночных условиях // Бухгалтерский учет и аудит. - 2002. - №3. – С.32.
4. Бачинский В. Л. Облік і контроль виробничих витрат у системі управління підприємством: дис. канд. екон. наук - 08.06.04., Л. - 1998.
5. Голов С.Ф., Ефименко В.И. Учет и контроль затрат: пути развития //Бухгалтерский учет. - 1991. - №11.- С.8.
6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. екон. спец. - 7-е вид., доп. і перероб. - К.: А.С.К. - 2001.
7. Палий В.Ф. Основы калькулирования. - М: Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
8. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. - М.: Финансы, 1970. -168 с.

Корнієнко Ю.Ю., Тищенко В.І.

**ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ
ОБЛІКУ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА
В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Досліджено склад незавершеного виробництва в різних галузях промисловості. Розглянуто питання раціональної організації системи обліку незавершеного виробництва та порядок його оцінки. Обґрунтовано порівняння даних інвентаризації не тільки з оперативним обліком, а із оцінкою незавершеного виробництва за балансом. Дж. 4.

Постановка проблеми. Наявність незавершеного виробництва в більшості галузей промисловості обумовлена самим технологічним процесом виготовлення промислової продукції, в який, як відомо, входить заготовлення, обробка деталей та інших напівфабрикатів, збір вузлів і виробів чи фізико-хімічних перетворень вихідної сировини на робочих місцях протягом відповідного часу.

Незавершене виробництво на підприємствах виступає як показник, що забезпечує безперервний і рівномірний випуск продукції та контролює рівень використання підприємством оборотних виробничих засобів, які знаходяться в процесі безпосереднього виготовлення виробів. Тому достовірне відображення в бухгалтерському обліку незавершеного виробництва потребує більш повного і конкретного визначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед відомих зарубіжних і вітчизняних вчених, які в своїх працях розглядали питання організації системи обліку незавершеного виробництва, слід назвати К. Друрі, Ч. Фостера, Б. Райана, С. Голова, Ф. Бутинця, В. Сопка, Н. Чумаченка та ін. Але в сучасних умовах господарювання дедалі глибше постають питання раціональної організації системи обліку незавершеного виробництва різних галузей промисловості.

Мета статті – дослідження можливостей щодо правильного визначення розміру незавершеного виробництва як результату здійсненої роботи цехом, дільницею, підприємством в цілому, а також вирішення проблем раціональної організації системи обліку незавершеного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. До незавершеного виробництва відносять продукцію (вироби, заготовки, деталі), яка не пройшла всіх стадій (фаз, переділів) виробництва, передбачених технологічним процесом, а також вироби, які не укомплектовані та не пройшли випробувань і технічного приймання.

В складі незавершеного виробництва можуть обліковуватися деталі, напівфабрикати і вироби, які не відповідають технічним умовам тільки в тому випадку, якщо вони можуть бути виправлені і потім використані для виготовлення продукції, яка відповідає технічним умовам.

В склад незавершеного виробництва входять також закуплені напівфабрикати, які отримані цехами і пройшли хоча б перші стадії обробки по технологічному процесу чи зібрані у вузли і агрегати.

В незавершене виробництво включаються і напівфабрикати власного виробництва на загальнозаводських складах. Також в незавершеному виробництві можуть рахуватись тимчасово зупинені виробництвом замовлення, наприклад, коли необхідно внести уточнення в креслення, поправки в конструкцію чи при затримці надходження обладнання.

Однак в незавершене виробництво не включають матеріали, які не розпочаті обробкою, напівфабрикати, які не пройшли першої стадії обробки, і "кінцевий" брак деталей та інших напівфабрикатів.

Предмети праці, які відносяться до незавершеного виробництва, як правило, знаходяться на відповідних стадіях виробничого процесу в різних ступенях готовності [2]. Ці предмети можуть знаходитись: на робочих місцях; в стадії транспортування і

переміщення; в стадії здійснення технічного контролю; в складах заготовок і готових виробів; комплектуючих складах збиральних цехів. Незавершене виробництво може знаходитись і поза підприємством, коли збирання і ремонт машин проводиться у замовника і обумовлене договором.

Наявність в незавершеному виробництві знятих чи призупинених замовлень, неукмплектованих деталей і вузлів, нереальність залишків його у зв'язку з нестачами, крадіжками, скриттям браку приводить до того, що деякі підприємства допускають спотворення даних про собівартість продукції.

Облік незавершеного виробництва необхідний також для визначення об'єму валової продукції, фонду заробітної плати, продуктивності праці[3]. Він дає необхідну інформацію для управління і оперативного обліку виробництва, сприяє своєчасній розробці змінних, добових і декадних завдань, дозволяє контролювати рух кожної партії деталей з метою оперативного впливу на хід виконання плану виробництва продукції.

Чим краще дотримується норматив незавершеного виробництва, тим менше у підприємства труднощів, які виникають в результаті недоліків в організації матеріально-технічного постачання, тим більше додаткових гарантій виконання заданої програми випуску готової продукції при дотриманні кількісної і номенклатурної комплектності незавершеного виробництва по технологічному маршруту.

Відсутність обліку незавершеного виробництва приводить до простоїв обладнання, тобто до недовикористання виробничих потужностей і пов'язаним з цим зниженням прибутку, підвищення витрат виробництва внаслідок зниження якості продукції.

Облік незавершеного виробництва необхідний також для розрахунку нормативу оборотних коштів в незавершеному виробництві, для контролю за відповідністю фактичних його розмірів встановленим нормативам. Відсутність налагодженого обліку незавершеного виробництва не дає виробничо-диспетчерським службам підприємства (цехів) можливості своєчасно реагувати на виникаючі в ході виробничого процесу диспропорції.

Тому облік незавершеного виробництва повинен бути організований так, щоб забезпечити отримання своєчасної достовірної інформації про залишки незавершеного виробництва з метою попередження приписок виробітку, браку та інших виробничих втрат, які викликають збільшення його понаднормативних запасів.

Точність розрахунку незавершеного виробництва має велике значення для аналізу виконання плану, так як в ньому відображається залежність показників плану від динаміки незавершеного виробництва і по ньому аналізуються причини відхилень фактичної величини незавершеного виробництва від нормативу.

Оперативний облік незавершеного виробництва, як правило, ведуть працівники планово-диспетчерської служби під контролем бухгалтерії в цехах та відділеннях підприємства. З цією метою заповнюють маршрутні листи, в яких обліковується рух напівфабрикатів по операціях. В заготівельних цехах кількість заготовлених деталей визначається на основі документів по обліку виробітку. Накладними, план-картами, лімітно-забірними картами, комплектуючими відомостями оформляють передачу деталей на обробку.

На основі первинних документів про надходження і вибуття напівфабрикатів в кінці місяця складають оборотні відомості руху деталей в незавершеному виробництві, де вказуються залишки на початок місяця, надходження, витрата за місяць і залишки на кінець місяця по кожному виду напівфабрикатів в натуральному виразі. Ці дані використовуються для контролю за виконанням цехами виробничої програми в подетальному розрізі.

Типовими положеннями із планування, обліку і калькулювання собівартості продукції підприємств (залежно від галузі) рекомендується в масових виробництвах складати відповідний документ раз в місяць. Однак практика контрольної роботи показує, що в ряді галузей промисловості таке спрощення документального оформлення не сприяє попередженню крадіжок і збереженню незавершеного виробництва,

а також приводить до неточного визначення виконаного об'єму робіт і труднощів у виявленні помилок.

Бухгалтерський облік незавершеного виробництва ведеться в грошовому виразі з використанням даних оперативного обліку та інвентаризації. Інвентаризація в даний момент на підприємствах є одним із найважливіших методів забезпечення збереження незавершеного виробництва, тому її правильній організації слід приділяти велику увагу. Вона повинна проводитись не рідше 1 разу на рік з метою більш точної оцінки незавершеного виробництва на поточний момент, перевірки збереження, усунення можливих помилок в обліку і запобігання їх в майбутньому. В окремих галузях (хімічній, легкій, харчовій, тощо) інвентаризація напівфабрикатів проводиться щомісячно. До складу інвентаризаційної комісії входять представники виробничо-технічного відділу, ВТК, начальник цеху і, звичайно, представники бухгалтерії. Перевіряючи фактичну наявність деталей та інших напівфабрикатів в незавершеному виробництві, члени комісії вказують в інвентаризаційних описах не тільки натуральні показники залишків напівфабрикатів, але і ступінь їх готовності та інші технічні характеристики. Це необхідно для більш точної оцінки незавершеного виробництва.

В деяких переробних галузях ця робота полегшується використанням спеціальних журналів, книг, карточок, в яких вказується фактична наявність і ступінь готовності відповідних напівфабрикатів.

Результати інвентаризації виявляють порівнянням фактичної наявності деталей, вузлів та інших напівфабрикатів з даними оперативного обліку.

Частіше на підприємствах при проведенні інвентаризації незавершеного виробництва всю роботу обмежують тільки регулюванням розходжень між фактично встановленою кількістю деталей в натуральному виразі і кількості по даних оперативного обліку[4]. Таке вузьке розуміння задач інвентаризації є помилковим. По-перше, в записах оперативного обліку чи інвентаризаційних відомостях можуть бути помилки і неточності. По-друге, аналогічні недоліки можуть бути і в бухгалтерському аналітичному обліку виробництва.

Тому необхідно дані інвентаризації порівнювати не тільки з оперативним обліком, а і з оцінкою незавершеного виробництва по балансу.

Оцінка незавершеного виробництва на підприємствах є найбільш складним питанням. Сама методика оцінки обумовлюється застосованим методом обліку витрат на виробництво.

На величину і склад залишків незавершеного виробництва, а також їх оцінку, значно впливають тип і технологія виробництва, характер і тривалість технологічних процесів, особливості продукції та об'єм її випуску, а також методи обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції.

Наявність і величина незавершеного виробництва в різних галузях промисловості характеризується різними показниками. Якщо в деяких галузях машинобудування залишки незавершеного виробництва складають значні суми, то в енергетиці, добувній промисловості незавершене виробництво взагалі відсутнє. Як правило, незначні залишки незавершеного виробництва є в таких підприємствах, які виготовляють нескладну продукцію з коротким технологічним процесом, наприклад, харчової, хімічної, легкої промисловості.

Тому в добувних галузях промисловості (по видобутку нафти, газу, бокситів, вугілля, руд, мінералів, в пісчаних кар'єрах), а також в енергетиці обчислення незавершеного виробництва не потрібне. Це пов'язано з порівняною стабільністю технологічного процесу виробництва, специфічними організаційно-технологічними особливостями, коли процес виробництва тут триває від кількох годин до кількох хвилин і навіть секунд і в основному виробляється один-два види продукції.

В індивідуальних і дрібносерійних виробництвах, де об'єктом обліку витрат і калькулювання собівартості продукції є окреме замовлення, що видається на один виріб або на відповідну кількість відповідних виробів, залишки незавершеного виробництва значно коливаються з місяця в місяць.

Тому незавершене виробництво оцінюється виходячи з наростаючого підсумку нормативних витрат по операціях, через які пройшла деталь, що знаходиться в обробці і визначається шляхом приєднання до витрат минулих виробничих періодів витрат звітного періоду до закінчення виробничого циклу і здачі (реалізації) продукції[1]. При цьому незавершене виробництво оцінюється за всіма статтями витрат, як основними, так і накладними. В індивідуальному і дрібносерійному виробництві, які виготовляють складні вироби, що складаються з великої кількості деталей і вузлів, оцінка незавершеного виробництва ускладнена через відсутність нормативних калькуляцій. Вартість незавершеного виробництва на таких підприємствах визначається в основному витратами, які враховуються по кожному незавершеному замовленню.

В балансі незавершене виробництво при одиничному виробництві продукції відображається за фактичними виробничими витратами.

Найбільш складним сьогодні є питання оцінки незавершеного виробництва в підприємствах з масовим та серійним характером виробництва. Постатейній і попередній оцінці підлягають не тільки залишки, але і результати інвентаризації незавершеного виробництва.

Порядок оцінки незавершеного виробництва по фактичній собівартості є найбільш правильним, хоча і досить трудомістким, тому методичними матеріалами з обліку і калькулюванню собівартості продукції передбачені деякі спрощення для окремих виробництв. На підприємствах з масовим і серійним характером виробництва допускається оцінка незавершеного виробництва по діючій нормативній собівартості, під якою розуміють вартість, нараховану по затверджених нормах витрат по матеріалах, праці і заробітній платі, які діють на дату проведення інвентаризації. При цьому витрати матеріалів на деталі, що залишилися в незавершеному виробництві і незакінчені обробкою, визначають виходячи з норм витрат, що діють на кінець звітного періоду. Заробітна плата виробничих робітників, яка підлягає включенню в собівартість незавершеного виробництва, враховується по кожній виробничій операції виходячи з нормативних калькуляцій.

При оцінці незавершеного виробництва в частині прямих витрат в цехах одних підприємств виходять із витрат свого цеху і витрат попередніх цехів, на інших - тільки із витрат свого цеху. Накладні витрати у всіх випадках відносять на залишок незавершеного виробництва у фактичному розмірі, але не вище плану.

Особливу складність при оцінці незавершеного виробництва викликає визначення долі витрат по заробітній платі.

У відповідності з методичними матеріалами підприємства зі стійкою номенклатурою виробів при визначенні працеемкості окремих операцій багатоопераційних деталей оцінюють незавершене виробництво по статті "Заробітна плата виробничих робітників" в розмірі 50% сумової розцінки на деталі по даному цеху, передбачаючи середній процент готовності деталей.

Вказані способи оцінки незавершеного виробництва спрощують розрахунки. Вони не дуже впливають на точність нарахування і розподілу витрат між готовою продукцією і незавершеним виробництвом.

Заслуговують уваги пропозиції щодо обмеження оцінки залишків незавершеного виробництва тільки прямими трудовими і матеріальними ресурсами. Накладні витрати рекомендуються повністю відносити на випуск продукції. Встановлено, що такий метод оцінки незавершеного виробництва приводить до незначного збільшення рівня собівартості окремих виробів і дозволяє суттєво полегшити ведення зведеного обліку витрат. Однак слід мати на увазі, що такий метод оцінки можна вважати економічно оправданим для підприємств, де незавершене виробництво стабільне, а його собівартість випуску продукції складає не більше 5%, вартість сировини, матеріалів і заробітної плати складає не менше 80% собівартості готової продукції. На підприємствах, де цих умов немає, даний метод оцінки приведе до зниження точності облікової інформації про собівартість продукції.

Інформація про собівартість незавершеного виробництва групується в тому ж порядку, в якому ведуть облік витрат на виробництві, тобто по виробках, замовленнях, групах продукції.

Висновки. Правильна організація обліку і контролю незавершеного виробництва в сучасних умовах має чимале значення, так як залишки незавершеного виробництва безпосередньо впливають на собівартість виготовленої продукції та фінансові результати діяльності підприємства в цілому.

Успішне вирішення поставлених завдань можливе тільки при раціональній організації системи обліку незавершеного виробництва, яка поєднує такі питання, як нормування незавершеного виробництва, оперативний і бухгалтерський облік руху деталей і напівфабрикатів у виробництві, інвентаризація і оцінка незавершеного виробництва, автоматизація його обліку.

Л і т е р а т у р а

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затв. Наказом МФУ від 31.12.99 р. № 318 // Бухгалтерія. 2005. № 29(652). С. 82-86.
2. Лишилєнко О.В. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник /О.В. Лишилєнко – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 528 с.
3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : Підручник / проф. Н.М. Ткаченко. – К. : Алерта, 2006. – 1080 с.
4. Должанський М.І. Бухгалтерський облік в Україні : З використанням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку: Навч. посібник / М.І. Должанський; А.М. Должанський. – Львів. Банк. 98н.-т НБУ ,2003. -494 с.

УДК 657.4

Коцкулич Т.Я.

ПОРЯДОК ОБЛІКУ ВІДХИЛЕНЬ ВИТРАТ ВІД НОРМ

Розглянуто сутність основних напрямів ведення обліку відхилень витрат від норм. Запропоновано методуку відображення відхилень у системі рахунків бухгалтерського обліку, які використовуються в Україні.

Постановка проблеми. Формування облікової політики – важливий аспект організації обліку, оскільки від прийнятих облікових методів суттєво залежить величина фінансового результату. Тут мають бути відображені всі принципові питання організації обліку на підприємстві, в тому числі і порядок ведення обліку витрат, а також особливості ведення бухгалтерського обліку, які зумовлені видом діяльності, організаційною структурою конкретного підприємства.

Ефективне функціонування господарського механізму підприємства неможливе без належного контролю використання ресурсів підприємства. Таким чином, і облік повинен відповідати цим вимогам, що обумовлює використання нормативного методу для визначення витрат і собівартості ремонтних робіт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації нормативного методу обліку є в центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких Голов С.Ф., Карпова Т.П., Нападовська Л.В., Ніколаєва С.А., Палій В.Ф., Пушкар М.С., Чумаченко М.Г. та ін. Проте у їх роботах недостатньо повно розкрито аспекти згідно з чинним законодавством.

Цілі статті: запропонувати порядок аналітичного обліку витрат за нормами та відхиленнями від норм.

Основний матеріал. Роль методу обліку витрат за нормами постійно зростає. Так, Басманов І.А. підкреслював, що з появою нормативного методу обліку здійснився своєрідний переворот в обліку виробничих витрат, який перетворив цей облік із засобу “фіксації подій” в засіб “оперативного управління економікою виробництва” [1, с.60]. Карпова Т.П. вважає, що “нормативне управління витратами відрізняється більш сильною дією з боку управління на формування собівартості та більш оперативною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень в ході виробничого процесу” [4, с.164].

Система обліку відхилень витрат від норм, прийняття управлінських рішень за відхиленнями досить детально описано у працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них слід виділити два основні напрями.

Перший напрям сформувався на основі системи “стандарт-кост”, яка була розроблена Гаррісоном Дж. та Емерсоном Х. [2]. Вчені пропонували відображувати відхилення у системному бухгалтерському обліку із застосуванням відповідних бухгалтерських рахунків та списанням на рахунки фінансових результатів. Такий підхід дозволяє створити ефективний механізм контролю та прийняття рішень щодо рівня витрат, доходів та результатів діяльності.

Другий напрям розвинувся за умов командно-адміністративної економіки СРСР і базується на відображенні відхилень у первинних документах та облікових регістрах. Виявлені відхилення списуються на собівартість продукції, а не на фінансовий результат. Таким чином, суттєвим недоліком даного напрямку відображення відхилень є відсутність системної направленості обліку на кінцевий результат. Іншими словами, не відбувається приведення у відповідність відхилень від норм із доходами.

Тому пропонуємо скористатись західним досвідом організації обліку. Для аналітичного обліку відхилень виділити окремий субрахунок до рахунку 23 “Виробництво” - “Відхилення витрат від норм”. До цього рахунку слід виділити такі аналітичні субрахунки: “Стаття калькулювання” (перший рівень); причина відхилення: за рахунок кількості використання матеріальних та інших ресурсів, за рахунок ціни ресурсу (другий рівень).

Можливі два варіанти ведення обліку відхилень (рис. 1, 2). Згідно з першим варіантом, за дебетом рахунку виробництва відображаються фактичні витрати, а готова продукція списується з кредиту рахунку виробництва за стандартною собівартістю. Другий варіант передбачає, що за дебетом рахунку “Виробництво” відображаються стандартні витрати, а відхилення від стандартів відображають одночасно з відображенням витрат на виробництво. Готова продукція також відображається за стандартною собівартістю



Рис. 1. Схема обліку відхилень витрат від норм (варіант 1)



Рис. 2. Схема обліку відхилень витрат від норм (варіант 2)

Вважаємо, що другий варіант є більш прийнятним, оскільки відхилення виявляються вже на етапі витрачання ресурсів, і таким чином облікові дані є більш оперативними.

Висновки. Раціонально організована система обліку витрат є одним із самостійних дієвих засобів внутрішньогосподарського контролю, оскільки саме облікова система постачає інформацію системі контролю і отримує натомість дані про стан господарського механізму. Розроблений порядок обліку відхилень дозволить виконати ці умови та забезпечити принцип відповідності доходів і витрат і таким чином відобразити реальний фінансовий результат підприємства.

Л і т е р а т у р а

1. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. Под ред. В.А.Новака. – М.: Финансы, 1970. – 167 с.
2. Гаррисон Ч. Оперативно-калькуляционный учет производства и сбыта: Пер. с англ. Б.Векман. – Л.-М.: Техника управления, 1931. – 300 с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
4. Карпова Т.П. Управленческий учет.–М.:Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 350с.
5. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
6. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка. Система "директ-костинг": Теория и практика. – М.: Финансы и статистика, 1993.–128с.
7. Палий В.Ф., Палий В.В. Управленческий учет – новое прочтение внутрихозяйственного расчета // Бухгалтерский учет. – 2000. - №17. – С.58-62.
8. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291.
9. Пушкар М.С. Управлінський облік. – Тернопіль: "Поліграфіст" ЛТД, 1995. – 164 с.
10. Чумаченко Н.Г. Нормативный учет производства в приборостроении. – М.: Машиностроение, 1966. – 207 с.

Кретьова А.Ю.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрена модель процесса обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия, включающая следующие основные блоки: цели, составляющие, объекты, источники и виды угроз экономической безопасности предприятия, разработку стратегии экономической безопасности предприятия с учетом принципов логистизации и взаимосвязи экономической безопасности предприятия с эффективностью его деятельности. Рис. 1, ист. 9.

Постановка проблемы. Повышение экономической безопасности предприятия, способствуя обеспечению его эффективной работы, является актуальным вопросом современности. В этой связи теоретические и практические вопросы процессов обеспечения экономической безопасности предприятия требуют соответствующего изучения.

Анализ последних исследований показал, что, несмотря на большое количество опубликованных материалов по вопросам экономической безопасности предприятий [1-9], следует отметить недостаточное исследование вопроса логистического подхода к процессу обеспечения экономической безопасности предприятия, взаимосвязи экономической безопасности и эффективности работы предприятия.

Целью данной статьи является моделирование процесса обеспечения экономической безопасности предприятия, способствующего повышению эффективности деятельности промышленного предприятия.

Основная часть исследований. На основе проведенных исследований относительно сущности экономической безопасности предприятия выявлено следующее.

Экономическую безопасность предприятия понимают как состояние эффективного использования его ресурсов и существующих рыночных возможностей, позволяющее предотвращать внутренние и внешние угрозы и обеспечивающее его длительное выживание, и устойчивое развитие на рынке в соответствии с избранной миссией [1].

Экономическая безопасность предприятия рассматривается как мера гармонизации во времени и пространстве экономических интересов предприятия с интересами составляющих окружающей среды — государства, рынка, конкурентов, поскольку предприятие находится в надлежащем состоянии экономической безопасности только тогда, когда его хозяйственные интересы в определенной мере согласованы с интересами субъектов внешней среды, среди которых: потребители, поставщики, конкуренты, инвесторы, государство и другие [2].

В рыночных условиях формирование конкурентного механизма создает определенные угрозы в процессе деятельности предприятий, порождает объективную необходимость их защиты от негативных последствий таких угроз и обеспечения экономической безопасности.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия — это такое состояние ресурсов капитала, персонала, информации, технологии, техники и предпринимательских возможностей, при котором гарантируется наиболее эффективное их использование в целях экономического и социального развития с учетом предотвращения внутренних и внешних угроз.

При изучении процесса обеспечения экономической безопасности необходимо является выделение главной и функциональных целей. При этом главной целью экономической безопасности предприятия является гарантирование постоянно стабильного и максимально эффективного функционирования предприятия и обеспечение высокого потенциала его развития.

Основными функциональными целями экономической безопасности являются:
обеспечение эффективности использования всех видов ресурсов, финансовой устойчивости предприятия;

формирование оптимальной организационной структуры управления предприятием;

обеспечение конкурентоспособности технического потенциала субъекта хозяйствования, применение на предприятии техники и технологий, которые соответствуют мировым аналогам по оптимизации расходования ресурсов;

минимизация влияния производственно-хозяйственной деятельности предприятия на состояние окружающей среды;

достижение высокого уровня квалификации персонала и его интеллектуального потенциала;

качественная правовая защищенность;

обеспечение защиты конфиденциальной информации;

эффективная организация безопасности предприятия, его капитала, имущества и коммерческих интересов.

Для обеспечения условий повышения эффективности работы предприятия необходимо выявление и идентификация риск-факторов, опасностей и угроз.

Следует подчеркнуть, что угроза по своей сущности - это опасность на стадии перехода из возможности в действительность, одних субъектов нанести вред другим или по отношению к процессам, явлениям негативно повлиять на хозяйственную деятельность предприятия. Риск — одна из форм опасности, то есть возможная опасность неудачи запланированных действий. К основным группам риск-факторов предпринимательской деятельности относятся производственные, финансовые, рыночные, инвестиционные.

Объектами угроз экономической безопасности могут быть различные факторы деятельности предприятия, способствующие повышению его доходности и прибыльности.

Конкурентная практика свидетельствует, что наибольший интерес у конкурентов предприятия, вызывают следующие факторы его деятельности: активы фирмы, которые составляют ее собственность (материальные, нематериальные активы, продукция, денежные средства и ценные бумаги); техническое состояние производства, соответствие активной части капитала современному состоянию НТП; технологии (их особенности и инновационные новшества), техническая спецификация и стандарты продукции; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; организационная структура предприятия; инфраструктура бизнеса предприятия (расположение производства, сети поставщиков, потребителей продукта и услуг, торговые сети); менеджмент предприятия; маркетинг и ценовая стратегия; финансовые отчеты и прогнозы; программы развития; персонал; система безопасности предприятия. [3]

Источниками угроз экономической безопасности предприятия могут быть:

сознательные или несознательные действия отдельных должностных лиц и хозяйственных субъектов (органов государственной власти, международных организаций, предприятий), конкурентов. Как показывает практика, конкуренты в борьбе за рынок, обеспечивающий прибыльную их деятельность, готовы на разные не правовые поступки;

стечение объективных обстоятельств (состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, научно-исследовательские открытия, технико-технологические, экономические разработки, форс мажорные обстоятельства и тому подобное) [4].

Тщательному изучению подлежат виды угроз, опасностей и рисков, оказывающих негативное воздействие на экономическую эффективность деятельности предприятий, что представляется целесообразным на основе классификаций, разработанных с учетом определенных классификационных признаков.

Многие авторы [5,6,8] разделяют угрозы экономической безопасности на внутренние и внешние.

К внешним угрозам и дестабилизирующим факторам относятся противоправная деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм и частных лиц, несостоятельных деловых партнеров, а также правонарушения со стороны представителей контролирурующих и правоохранительных органов. К внутренним угрозам и дестабилизирующим факторам, относятся действия работников предприятия, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых могут быть экономический ущерб предприятию, утечка конфиденциальной информации, подрыв делового имиджа, конфликтные ситуации с конкурентами, контролирующими и правоохранительными органами [5].

Выделяются внутренние и внешние угрозы по отношению к предприятию; преднамеренные и непреднамеренные со стороны лица совершающего преступление; корыстные и некорыстные. Выделяются также кадровые риски (должностные риски, квалификационно-образовательные риски, операционные и организационные риски). Большинство кадровых рисков связаны с нарушениями технологий, процедур и корпоративных правил, со сбоями во внутреннем контроле и организации, с невыполнением должностных обязанностей, низкой квалификацией, ошибками и злоупотреблениями. [6]

Внешние опасности и угрозы предприятию связаны с изменением окружающей среды, которое может нанести предприятию ущерб. Внутренние угрозы связаны с хозяйственной деятельностью предприятия, его персонала. Наиболее значительными из них являются: качество планирования и принятия решения, соблюдение технологии, организация труда, работа с персоналом, финансовая политика предприятия, дисциплина.

В условиях рынка приобретают актуальность информационные отношения субъектов хозяйствования (информация одновременно становится и условием, и объектом их деятельности, создавая при этом особые, так называемые информационные, риски).

Опыт предпринимательской деятельности указывает на существование четырех видов информационных рисков: риск утечки и разрушения необходимой для деятельности предприятий, информации, особенно содержащей сведения конфиденциального характера; риск использования в деятельности предприятий, необъективной информации; риск отсутствия у руководства предприятий, объективной информации; риск распространения кем-либо из внешней среды искаженной или опасной для предприятий, информации[7].

В этих условиях хозяйствования необходимо соответствующее использование персоналом предприятий инструментария обеспечения его экономической безопасности, к которому относится классификация угроз экономической безопасности. При этом угрозы классифицируются по возможности прогнозирования, источникам возникновения, сферам деятельности.

Угрозы по возможности прогнозирования делятся на предсказуемые и непредсказуемые.

Угрозы по источникам возникновения классифицируют следующим образом:

Внутренние угрозы со стороны собственников, наемного управленческого персонала, рабочих (хищения материальных и денежных средств, завуалированные хищения в связи с завышением норм расхода ресурсов, мошенничеством; реальные потери от простоев: спад производства в связи с потерей рынков сбыта, перерасход ресурсов, недопоставки, неплатежи, штрафные санкции и пени, отток квалифицированных кадров, утечка информации, содержащей коммерческую тайну; упущенные возможности: несовершенство экономического механизма, несовершенство системы управления, некомпетентность персонала; низкий уровень мотивации работников к предупреждению угроз и достижению эффективности деятельности предприятия.

К внешним угрозам со стороны законодательной власти, органов исполнительной власти, субъектов хозяйственной деятельности, негосударственных и неформальных структур (несовершенство законодательства и подзаконных актов, обострение криминогенной обстановки, открытость внутреннего рынка для импорта, удорожание ресурсов, конкуренция, разнонаправленность экономических интересов государства, регионов и предприятий).



Рис. 1 Модель процесса обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия

Угрозы по сферам деятельности подразделяются с учетом сферы инвестиций, финансового обеспечения, конструирования, материального обеспечения, технического обслуживания, производства, сбыта.

Для каждого предприятия необходимо выделение основных угроз экономической безопасности и определение способов их предотвращения.

С учетом вышеизложенных аспектов обеспечения экономической безопасности предприятия сформирована модель процесса обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия (рис.1).

Важным средством перспективного обеспечения экономической безопасности предприятия является разработка стратегии, позволяющей предотвращать (предусматривать, прогнозировать) кризисное состояние экономической деятельности субъектов хозяйствования. Такую стратегию целесообразно разрабатывать с учетом принципов логистизации.

Логистизация обычно предполагает объединение предприятий в экономическом, технологическом, организационном и информационном аспектах, каждый из которых вносит свою лепту в обеспечение экономической безопасности [9]. При этом эффект образуется за счёт рационального распределения и потребления материальных ресурсов; эффективного использования основных фондов; концентрации значительных денежных средств и др.

С точки зрения экономической безопасности логистизация фактически выполняет две функции: страхующую, направленную на снижение экономического риска за счёт объединения предприятий в определенных сферах их деятельности; развивающую, нацеленную на более полное использование ресурсов и соответствующее повышение эффективности деятельности предприятий.

Выводы. Предложенная модель процесса обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия позволяет установить взаимосвязь и взаимообусловленность процессов обеспечения экономической безопасности и повышения эффективности деятельности предприятия, стратегического развития этих процессов на основе использования логистизации.

Л и т е р а т у р а

1. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке // *Актуальні проблеми економіки*.-2003.-№3(21).-С.12-19
2. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І. та ін.. *Економіка підприємства: Підручник (за загальною редакцією Петровича Й.М.)* – 2-ге вид., виправл. – Львів: «Магнолія плюс», Видавець СПД ФО В.М.Піча. – 2006. – 580с.
3. *Основи економічної безпеки: Підручник / Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Червяков І.М.: МВС України, НУВС. – Х.: Видавництво НУВС, 2003.-236 с.*
4. Цигилик І.І., Паневник Т.М. Економічна безпека підприємства в системі внутрішнього економічного механізму // *Економіка. Фінанси. Право (укр.)*.- 2004.- № 12.- С.3-5
5. Лянной Г. Экономическая безопасность предприятия // *Best of security*.-2006.-№7
6. Архипова Н.И., Седова О.Л. Роль персонала в обеспечении экономической безопасности предприятия // www.masters.donntu.edu.ua/2002/fem/borodina/library/lib4.htm
7. *Підприємницьке право. Книга 2: Підручн./ За ред.. О.В.Старцева.- К.:Істина,2005.- 448с.*
8. *Пойзнер О.Б. Угрозы экономической безопасности предприятий: классификационный подход // Труды Одесского политехнического университета.-2000.-№1.// www.library.ospu.odessa.ua*
9. Семененко А.И., Сергеев В.И. *Логистика. Основы теории.* – СПб.: Издательство «Союз», 2001.-544 с.

Ларікова Л.Ф.

**ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ
КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ
АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В статті розглядаються теоретичні та практичні підходи до створення комплексної системи автоматизації аудиторської діяльності на підприємствах. Запропоновано дві основні функції системи: контролююча та консультативна. Дж.5.

З переходом на ринкові відносини за порівняно короткий термін аудиторська діяльність на Україні пройшла етап становлення і продовжує розвиватися. Контроль достовірності інформації, наведеної в бухгалтерській і податковій звітності, який проводиться незалежними кваліфікованими фахівцями, дозволяє зацікавленим користувачам інформації своєчасно ухвалювати управлінські рішення, що знижує підприємницькі ризики. Проводячи консультації для усунення недоліків в бухгалтерському обліку і складанні фінансової звітності, аудиторські організації (аудитори) сприяють підвищенню рівня бухгалтерського і податкового обліку в цілому.

Комп'ютеризація бухгалтерського і податкового обліку, створення і впровадження автоматизованих інформаційних систем на підприємствах з різними формами власності вимагають адекватних підходів з боку аудиторів. В економічній літературі останніх років розглядаються питання з комп'ютеризації аудиту, теорії і методичних підходів, використовуваних аудитором в середовищі комп'ютерної обробки даних. Серед них слід виділити роботи. Іваненкова С.О. [2], А.Н.Романова, Б.Е.Одінцова [5], які визначили загальні вимоги до автоматизованих систем проведення аудиту в середовищі комп'ютерної обробки даних. Ними запропоновано ряд практичних рекомендацій по створенню таких систем. Методичною базою для них слід вважати міжнародні стандарти, присвячені комп'ютерному аудиту [4].

Разом з тим, питання комп'ютерного аудиту вимагають додаткових розробок, пов'язаних із створенням і впровадженням систем автоматизації аудиторської діяльності, методик комп'ютерного аудиту, внутрішніх стандартів аудиторських організацій (аудиторів). Таким чином, застосування різних комп'ютерних методів в аудиті є вимогою часу.

При складанні фінансової звітності підприємства і організації активно упроваджують інформаційні технології в практику своєї діяльності. На ринку програмного забезпечення з'явилася велика кількість спеціалізованих програм, різних по функціональних можливостях, якості виконання, складності. Згодом серед виробників визначилися загально визнані лідери. Разом з тим, використання цих програм потребує урахувати специфічні особливості галузі.

Авторські розробки бухгалтерських інформаційних систем і автоматизовані рішення виконуються комп'ютерними фірмами, які спеціалізуються на проектуванні і розробці економічних інформаційних систем і відповідного програмного забезпечення. Вони можуть бути розроблені як вітчизняними, так і іноземними програмістами.

Можна констатувати, що сьогодні в організаціях різних напрямів і масштабів діяльності обробка інформації з бухгалтерського обліку без використання обчислювальної техніки сприймається вже як виняток із загального правила. Серед бухгалтерських інформаційних систем є вже такі, які дозволяють вести облік за національними стандартами. Бухгалтерські інформаційні системи можуть бути розраховані на одного або на декілька користувачів.

Іх можна класифікувати по таких функціях:

- для зведеного і виробничого обліку (основних засобів, нематеріальних активів, виробничих запасів, розрахунків з оплати праці, інші)
- для управлінського обліку;
- для фінансового обліку і формування фінансової звітності.

Основним недоліком сучасного аудиту є низький рівень технологічності, який виявляється в організації і проведенні аудиторських перевірок і наданні послуг, супутніх аудиту. Саме високий рівень технологічності властивий крупним і середнім західним аудиторським компаніям. Вони користуються чітко розробленими методиками перевірок, які дозволяють швидко і якісно виконати роботу, ефективно використовуючи як висококваліфікований персонал, так і численних асистентів. Подібний досвід знижує час проведення аудиту та підвищує його ефективність.

Єдиною можливістю скласти конкуренцію західним аудиторським організаціям є підвищення технологічності вітчизняних аудиторських фірм. Одним з перспективних напрямів розробки сучасних технологій аудиту є його комп'ютеризація. Причому одне обумовлює інше: технологічний процес легше підлягає автоматизації, і чим більше засобів автоматизації в арсеналі технолога, тим ширше круг операцій, які він може автоматизувати.

Персональні комп'ютери можуть активно застосовуватися в аудиторських організаціях як для автоматизації управлінських робіт самої аудиторської організації, так і для проведення аудиту господарських суб'єктів. При цьому використання персональних комп'ютерів для проведення аудиту є загальним і може включати наступні види робіт:

- виконання нескладних розрахунків;
- друкування типових форм аудиторських документів, опитних листів, анкет, тощо;
- використання нормативно-правової і довідкової бази в електронному вигляді;
- організація запитів до електронної бази даних, сформованої в автоматизованій системі бухгалтерського обліку (АСБО);
- перевірка окремих розрахунків, виконаних на ділянках бухгалтерського обліку;
- формування реєстрів бухгалтерського обліку і альтернативного балансу з використанням електронної бази даних;
- проведення комплексного аналізу фінансового стану господарського суб'єкту.

Перелік наведених операцій показує, що персональні комп'ютери знаходять різноманітне застосування у аудиторів, і в кожному виді робіт перевага віддається комп'ютерному варіанту. Тому слід зазначити, що визначення основних підходів до створення комплексної системи автоматизації аудиторської діяльності набуває чинності. Теоретичні і практичні питання розробки цієї системи вперше були розглянуті в зарубіжній практиці аудиту [5], яка заслуговує на увагу для практикуючих аудиторів. В зв'язку з цим, доцільно було б запропонувати в практику роботи вітчизняних аудиторських фірм (аудиторів) таку систему, яка б включала основні види виконуваних робіт з використанням персональних комп'ютерів. Така система повинна включати дві основні функції: контролюючу і консультативну.

Контролююча функція аудиту охоплює контроль окремих облікових робіт за видами обліку (облік готової продукції, облік витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції, облік статутного капіталу підприємства, облік розрахунків з оплати праці працівників, облік виробничих запасів, облік грошових коштів, тощо).

Консультативна функція аудиту включає аудит стратегії позикових коштів, дивідендну політику підприємства, фінансове забезпечення платоспроможності, фінансовий стан господарського суб'єкта, тощо.

Основна ідея тут полягає у тому, що в процесі контролюючого аудиту система керує аудитором-виконавцем, організовує проведення упорядкованого набору процедур. Склад цих процедур відображає зміст завдань, які зрештою перетворюються в цілі системи. Кожна процедура є перевіркою первинних документів або бухгалтерських реєстрів. Послідовність виконання процедур надається виконавцю системою. Завдання на виконання аудиторських процедур і рекомендації по їх виконанню послідовно з'являються на екрані персонального комп'ютера і містять:

- склад документів, що перевіряються;
- правила їх перевірки у формі процедур з описом їх мети, послідовності дій з документами, контрольованих показників, тощо;

- питання про результати перевірки.

Залежно від результатів перевірки формується елемент аудиторського висновку, тобто в систему закладені правила реагування системи на одержану відповідь. Це можуть бути перехід до наступного екрану з уточнюючим питанням, формування фрагмента аудиторського висновку або перехід до наступної процедури.

Така система повинна розвиватися, тобто поповнюватися бібліотекою процедур, ускладнюватися при переході від одного показника до іншого.

Описаний підхід припускає, що аудитор при роботі в системі перевіряє наявність, правильність оформлення, узгодження первинних документів і бухгалтерських реєстрів, уручну вводить результат перевірки в систему, яка формує аудиторський висновок.

Другий підхід полягає у тому, що аудиторська діяльність (у частині контролю) розглядається як аналіз функціонування автоматизованої системи бухгалтерського обліку (АСБО) — іншої інформаційної системи, що має відповідний склад завдань, які реалізуються з використанням інформаційних технологій. В цьому випадку основним об'єктом перевірки стає інформація, що вводиться і перетворюється в процесі роботи АСБО.

На підставі вищевикладеного слід зауважити, що на сьогодні є всі передумови для створення комплексної системи автоматизації аудиторської діяльності на основі використання як загальнотеоретичних положень в області автоматизованих систем управління, так і аудиторських стандартів, регулюючих використання персональних комп'ютерів і інформаційних технологій в аудиті.

Л і т е р а т у р а

1. Гуцайт Е.М. Аудит: концепция, проблемы, эффективность, стандарты.-М.: Элит-2000, ЮНИТИ-ДАНА,2002.
2. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч.посіб.-К.:Знання-Прес, 2003.- 349 с.
3. Информационные технологии управления: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Г.А.Титаренко. - 2-е изд. доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
4. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004року / Пер.з англ. мови О.В.Селезньов, О.Л.Ольховікова, О.В.Гик, Т.Ц.Шарашидзе, Л.І.Юрківська, С.О.Куліков. - К. : ТОВ «ІАМЦАУ «СТАТУС», 2004.-1028 с.
5. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Компьютеризация аудиторской деятельности: Учебн. Пособие для вузов.- М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996.-270с.

УДК 658.588.8:657

Ларіков В.Ю.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОМП'ЮТЕРНОЇ ФОРМИ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ

В статті розглянутий порядок відображення операцій в умовах Інтернет торгівлі в бухгалтерському і податковому обліку, досліджені існуючі системи розрахунків і запропонований рахунок для обліку розрахунків з оператором. Дж. 8.

Всесвітня інформаційна система Інтернет останнім часом стала одним з видів комерційної діяльності і направлена на продаж товарів і надання послуг. Основною її відмінністю є форма оплати. Оплата товарів, виконаних робіт і наданих послуг проводиться по цій системі за допомогою «електронних грошей». Звідси, при здійсненні торгівлі через Інтернет виникає ряд проблем, як в бухгалтерському, так і в податко-

вому обліку. Отже, питання ведення бухгалтерського обліку в умовах інтернет-торгівлі набувають особливу актуальність, оскільки на законодавчому рівні не визначений порядок такої торгівлі і особливості її реалізації.

Серед відомих форм ведення бухгалтерського обліку, найбільшою популярністю користується комп'ютерна форма розрахунків, яка забезпечує оперативне виконання облікових робіт. Проблемами автоматизації бухгалтерського обліку, а також конкретно дослідженням комп'ютерної форми обліку надавали належну увагу вітчизняні вчені Бутинець Ф.Ф., Ільїна О.П., Кузьминський А.М., Семенова В.Ю. і російські - Астахов В.П., Бартеньєв О.В., Геворкян Е.А., Карзаєва Н.Н., Петров В.В. В роботах вчених освітлена технологія ведення обліку торгових операцій з використанням бухгалтерських програм «Парус», «Баланс-майстер» і «1С: Підприємство». Проте в них недостатньо представлені особливості торгових операцій через Інтернет і також їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Метою даної статті є систематизувати наявну інформацію про інтернет-торгівлю і досліджувати способи оплати товарів, які отримуються через інтернет-магазин, а також визначити порядок відображення цих операцій в податковому і бухгалтерському обліку.

Електронна обробка облікових даних і електронна торгівля товарами за допомогою інтернет-магазинів істотно впливає на облікову функцію, що приводить до необхідності вдосконалення системи обліку товарних операцій. Автоматизація цієї системи дозволяє відстежувати замовлення і поставку товарів; рух і залишки по складах; доставку товарів покупцям. Таким чином, під електронною торгівлею необхідно розуміти факт здійснення операцій з використанням комп'ютерно-мережних технологій.

Поява електронної торгівлі привела до ряду проблем:

- недосконалість податкового законодавства і організації бухгалтерського обліку;
- необхідність зміни системи управління витратами для регулювання моделі бізнесу і пристосування її, що склалася, до системи електронної торгівлі;
- потреба в створенні нової системи планування ресурсів підприємства, яка буде пристосована до особливостей системи електронної торгівлі.

Для вирішення поставлених проблем підприємству необхідна допомога експертів і аудиторських фірм.

Підприємствам, що працюють в умовах інтернет-торгівлі, для відображення операцій в обліку господарської діяльності, необхідно застосовувати різні прийоми, до яких можна віднести: фіксація всіх господарських операцій по руху товарів з відображенням їх на рахунках бухгалтерського обліку, постійне проведення інвентаризації, кількісний облік товарів і їх вартісна оцінка, складання звітності за позначений період. Всі ці способи бухгалтерського обліку можна легко регулювати в електронному режимі за допомогою інформаційних систем, заснованих на даних електронного обліку торгових операцій. Більш того, вживання електронних систем обробки облікових даних надає можливість їх контролювати, визначати повноту одержаної інформації і оцінювати їх достовірність. Бухгалтерський облік, на підприємствах, який працює в умовах інтернет-торгівлі повинен відповідати даним вимогам, які дозволять упроваджувати нові методи проведення моніторингу і вести електронний облік інформації в режимі реального часу.

При здійсненні торгових операцій через Інтернет керівництво підприємства повинне вирішити: створювати або придбавати Інтернет оскільки склад і відображення витрат на створення або придбання web-сайту буде різним.

Створити інтернет-сайт підприємство може силами своїх програмістів. В цьому випадку виняткові права на використання належать працедавцю [1]. При цьому первинна вартість створених нематеріальних активів в бухгалтерському обліку визначається як сума прямих витрат на оплату праці, прямих матеріальних витрат, інших витрат, які безпосередньо пов'язані з його створенням і приведенням до стану придатності для використання за призначенням [5]. Витрати на створення інтернет-сайту нагромаджуватимуться і відобразатимуться по дебету рахунку 15 субрахунку 154

«Придбання (створення) нематеріальних активів». Потім сайт відображається у складі нематеріальних активів. Отже, первинна вартість по придбанню інтернет-сайту списується в дебет рахунку 12 «Нематеріальні активи», субрахунки 127.1 «Права на Інтернет web-сайт» з кредиту 154. Для цілей оподаткування прибутку сайт можна враховувати у складі нематеріальних активів, коли підприємству має виняткові права на нього і володіє здатністю приносити підприємству економічні вигоди (дохід).

Вартість нематеріальних активів погашається шляхом нарахування амортизації за правилами податкового і бухгалтерського обліку. Нарахування амортизації здійснюється протягом терміну їх корисного використання, який встановлюється підприємством при визнанні його активом, але не більше 20 років [5]. В цьому випадку, сума нарахованої амортизації відобразатиметься на рахунку 13, субрахунок 133 «Накопичена амортизація <знос> нематеріальних активів».

Якщо керівництво підприємства доручає розробку сайту сторонній організації, то виняткові права це підприємство може одержати, тільки якщо про це прямо вказано в авторському договорі. Під винятковими правами на користування сайтом мають на увазі, ситуацію, коли тільки це підприємство може скористатися програмним забезпеченням і має право заборонити його використання будь-якій іншій особі.

Підприємству можуть бути передані права користування інтернет-сайтом у вигляді нематеріальних активів третіми особами. В цьому випадку, вказаний об'єкт нематеріального активу враховується на забалансовому рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні». При цьому платежі за надане право користування об'єктами інтелектуальної власності (авторські винагороди), включаються користувачем у витрати звітного періоду. А платежі за надане право користування об'єктами інтелектуальної власності, зроблені у вигляді фіксованого разового платежу, в бухгалтерському обліку відображаються у складі витрат майбутніх періодів (на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів») і підлягають списанню протягом терміну дії договору. У всіх інших випадках витрати на розробку сайту враховуватимуться у складі операційних витрат підприємства.

Після створення сайту йому привласнюється ім'я, так зване доменне ім'я, яке підлягає реєстрації. Як правило, реєстрацією доменного імені займаються хостинг-компанії, що надають вільний дисковий простір і канали зв'язку для розміщення сайту на сервері, а також технічне обслуговування цього ресурсу.

На думку автора, зареєстроване доменне ім'я не відноситься до нематеріальних активів, тому вартість послуг хостинг-компанії необхідно відображати на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів». Якщо ж сайт враховувати як нематеріальний актив, то платно за доменне ім'я можна включити в первинну вартість сайту.

Покращуючи сервіс обслуговування по доставці товарів, безпосередньо в руки покупцям, продавці пропонують різні зручні для них системи розрахунків. Існує декілька способів оплати за придбання товарів:

- оплата готівкою грошовими коштами через кур'єра або безпосередньо в офісі продавця;
- оплата пластиковими картками;
- використання електронних платіжних систем (платежі on-line).

Оплата готівкою грошовими коштами є найпоширенішим і надійним способом для кожної із сторін операції. При цьому способом згідно законодавчих документів «...фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності і юридичні особи, зобов'язані застосовувати касові апарати при здійсненні операцій по розрахунках за готівку грошові кошти. В умовах безготівкової форми розрахунків, при продажу товарів (наданні послуг) у сфері торгівлі, оплата здійснюється через платіжне доручення, за допомогою платіжних карток, платіжних чеків і т.п. При оплаті через кур'єра виникають складнощі. Оскільки спочатку кур'єр одержує товар на складі, а потім в бухгалтерії необхідну документацію (накладну, рахунок-фактуру і т.д.). Як правило, чек вибивається у момент видачі товару кур'єру, тому момент реалізації товару і видача чека не співпадають. Якщо всі товари доставлені покупцям і не було відмов від покупок, докуме-

нтація буде оформлена відповідно до вимог чинного законодавства. Тому, на думку автора, такий варіант є менш ризикованим.

Для розрахунків за допомогою банківських карт необхідно укласти відповідний договір з банком-еквайпером, який зобов'язав проводити для підприємства-продавця розрахунково-касові операції. Для цього банк повинен мати нагоду здійснювати розрахунки картами через Інтернет. Після укладення договору банк відкриває рахунок, на який зараховуватимуться платежі по кредитних картах, що поступають від покупців. Банк зобов'язав направляти щодня на електронну адресу підприємства виписування про проведені операції, підтверджуючої факт оплати товарів. При отриманні виписування підприємство відвантажує товар покупцю.

Третій спосіб розрахунку заснований на електронних платіжних системах, які називають "електронними грошима" або системами електронних розрахунків. Електронні платіжні системи - це технологія, що дозволяє проводити між контрагентами розрахунки в Інтернеті напряму. При їх вживанні немає необхідності переказу грошей з одного рахунку на інший через банк або іншу фінансову організацію. Такий спосіб розрахунків з покупцями і постачальниками значно прискорює проходження платежів, позбавляє клієнтів від необхідності відкривати банківський рахунок або йти на пошту для оплати замовлення, а торгове підприємство - від оформлення касових операцій.

З погляду користувача (продавця або покупця) така система є захищеною клієнтською програмою, що дозволяє переводити і одержувати цифрову готівку, берегти її в інтернет-банку, конвертувати, переводити з системи на банківські рахунки або в інші платіжні системи, знімати готівку і т.д. Найпоширенішими системами електронних платежів в даний час є системи PayCash, WebMoney, Яндекс-гроші, E-Gold і інші.

Для роботи в системі електронних платежів підприємству необхідно реєструватися в одній з платіжних систем і придбати спеціальну комп'ютерну програму, при покупці якій надається реєстраційний номер. Власники інтернет-магазину повинні вказати на своєму сайті назву електронної системи, якої клієнти повинні користуватися. Якщо покупець бажає розплатитися через Інтернет, то він повинен бути зареєстрований в тій же електронній системі, що і продавець. Відзначимо, що заповнивши замовлений лист на сайті продавця, покупець укладає договір з вказівкою способу оплати.

При розгляді питань по обліку торгових операцій за допомогою електронної системи розрахунків, на думку автора, необхідно враховувати наступні моменти.

Всі розрахунки по торгових операціях в Інтернеті, як вже мовилося, проводяться через оператора, який, не будучи кредитною організацією, а по суті її заміною, виступає посередником при складанні висновку договорів і проведенні розрахунків між учасниками операції. Тому грошові кошти, що знаходяться на розрахунковому рахунку оператора і підприємства, що числяться на віртуальному рахунку, не можуть відобразитися на рахунках обліку грошових коштів. Для відображення засобів, що поступили від покупців і що знаходяться на рахунку оператора, пропонується використовувати рахунок 37 "Розрахунки з різними дебіторами", відкриваючи до нього субрахунок 377.1 «Розрахунки з оператором через Інтернет».

Якщо відвантаження товару проводиться за часом після зарахування на рахунок оператора засобів покупцем, враховуючи, що грошові кошти на цьому рахунку повністю контролюються продавцем, то безумовно можна рахувати такі грошові кошти як отримання передоплати від покупця. Згідно п. 6.3 П(С)БО 15 "Дохід" отримання передоплати від покупця не признається підприємством-продавцем доходом, ті відображення засобів, що поступили від покупця на рахунок оператора, можна відобразити записом: по дебету субрахунку 377.1 і кредиту субрахунку 681 «Розрахунки по авансах одержаних».

Відповідно до нормативних актів, податкова база по ПДВ збільшується на суми авансових або інших платежів, одержаних в рахунок майбутнього відвантаження товару [3]. Оплатою товарів (робіт, послуг) признається надходження грошових коштів не тільки на рахунки платника податків, але і його комісіонера, повіреного або

агента в банку. Тому під час вступу грошових коштів на рахунок оператора у підприємства виникатиме обов'язок по нарахуванню і сплаті до бюджету ПДВ з передоплати, що поступила.

Дохід (виручка) від реалізації товару через Інтернет, є доходом від звичайних видів діяльності [6], яка признається в бухгалтерському обліку при дотриманні наступних умов:

- покупцю передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію;
- підприємство не здійснює подальше управління і контроль за реалізованою продукцією;
- сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;
- існує упевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Підприємство, що здійснює реалізацію товарів через інтернет-магазин, сплачує суми комісії оператору при зарахуванні платежу покупця на віртуальний рахунок і при переказі коштів на рахунок продавця. Ці суми є витратами обігу і включаються у витрати підприємства по звичайних видах діяльності [7]. В бухгалтерському обліку утримання оператором комісії за послуги з віртуального рахунку підприємства необхідне відображати записом: по дебету рахунку 92 «Адміністративні витрати», субрахунок «Платня за розрахунково-касове обслуговування і інші послуги банку» і кредиту рахунку 377.1 «Розрахунки з оператором через Інтернет».

В цілях оподаткування прибутку виручка від реалізації товарів (за мінусом ПДВ) признається доходом від реалізації [4]. Датою отримання доходу від реалізації товару є дата передачі товару кур'єром покупцю, вказана в товарній накладній. При реалізації купувальних товарів платник податків має право зменшити доходи від таких операцій на вартість придбання даних товарів, визначену відповідно до прийнятої організації обліковою політикою для цілей оподаткування.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження можна зробити висновки:

- одним з видів комерційної діяльності є електронна торгівля, яка є фактом здійснення операцій з використанням комп'ютерно-мережних технологій;
- вживання електронної обробки облікових даних і електронної торгівлі товарами приводить до необхідності вдосконалення системи бухгалтерського і податкового обліку товарних операцій;
- основною умовою здійснення електронної торгівлі є відкриття Інтернет web-сайту, який може бути розроблений самостійно або придбаний у програмістів. Не залежно від вибраного способу Інтернет web-сайта у підприємства виникають витрати на його розробку або придбання. Отже, необхідно організувати облік таких витрат на підприємстві;
- при створенні інтернет-сайту власними силами, права на його використання належатимуть підприємству. Первинна вартість створених нематеріальних активів в бухгалтерському обліку визначається згідно п. 17 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», а витрати на його створення нагромаджуватися на рахунку 15, субрахунок 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів»;
- при розробці Інтернет web-сайту сторонньою організацією, авторські права на програму і дизайн належатимуть підприємству розробнику. Підприємство-замовник може їх одержати, тільки якщо про це прямо вказано в авторському договорі;
- підприємству можуть бути передані нематеріальні активи в користування від третіх осіб. В цьому випадку вони повинні враховуватися на забалансовому рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні»;
- Інтернет web-сайту в обов'язковому порядку необхідно привласнити доменне ім'я, яке реєструється хостинг-компанією. Якщо зареєстроване доменне ім'я не відноситься до нематеріальних активів, то вартість послуг з реєстрації необхідно відображати на рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів". Якщо ж Інтернет web-сайт враховувати як нематеріальний актив, то платня за послуги повинна включатися в пер-

винну вартість сайту і враховуватися на рахунку 12, субрахунок 127.1 «Права на Інтернет web-сайт»;

- при здійсненні електронної торгівлі можуть застосовуватися різні системи розрахунків, до яких відносяться: оплата готівкою грошовими коштами (через кур'єра або безпосередньо в офісі продавця), оплата пластиковими картками і використання електронних платіжних систем;

- для відображення грошових коштів від покупця, при використанні електронних платіжних систем, пропонується використовувати рахунок 37 "Розрахунки з різними дебіторами", відкриваючи до нього субрахунок 377.1 «Розрахунки з оператором через Інтернет».

Л і т е р а т у р а

1. Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 9 липня 1993 р. N 5351-1
2. Закон України від 06.07.95 р. № 265/95-ВР «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування і послуг» в редакції Закону України від 01.06.2000 р. № 1776-Ш, із змінами і доповненнями.
3. Закон України від 03.04.97 р. № 168/97-ВР «Про податок на додану вартість», із змінами і доповненнями.
4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» в редакції Закону України від 22.05.97 р. №283/97-ВР, із змінами.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242, із змінами.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290, із змінами.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, із змінами.

УДК 658:330

Логвіненко Є.І.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено комплекс формування інноваційної діяльності, етапи розробки інноваційної стратегії підприємства, вимоги до організації управління інноваційною діяльністю підприємства, причини і наслідки інноваційних змін на підприємстві. Табл.1. Дж.1.

Постановка проблеми. В сучасних умовах основою успішного функціонування вітчизняних промислових підприємств, зокрема машинобудівних, та головною рушійною силою прискореного зростання національної економіки є активізація інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність – вид діяльності, пов'язаний з трансформацією ідей (власне результатів наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень) у новий або докорінно удосконалений продукт, запроваджений на ринку, у новий або докорінно удосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, або новий підхід до соціальних послуг [1, с.32]. Інноваційна діяльність передбачає реалізацію взаємопов'язаного комплексу наукових, технологічних, організаційних, фінансових, комерційних заходів, сукупність яких представляє собою механізм управління інноваційною діяльністю підприємства і саме у своїй сукупності вони приводять до інновацій. Головне місце серед названих елементів належить організаційному механізму управління інноваційною діяльністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження організаційного механізму управління інноваційною діяльністю підприємств складають праці вітчизняних учених: А. Амоші, А. Воронкової, В. Геєця, В. Гриньової, М. Іванова, С. Ілляшенка, Т. Калінеску, Г. Козаченко, О. Козирєвої, Б. Кліяненка, П. Орлова, О. Осики, П. Перерви, Л. Піддубної. В роботах цих та інших авторів висвітлена велика кількість питань з економіки, організації та управління інноваційною діяльністю підприємства, але, слід зазначити, що недостатньо уваги приділяється організаційному механізму інноваційної діяльності підприємства.

Метою статті є дослідження теоретичних основ функціонування організаційного механізму інноваційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток інноваційної діяльності підприємства залежить від ефективності організаційної структури, що її забезпечує. Оптимальна організаційна структура складається з двох комплексів: комплексу формування і реалізації інновацій; комплексу управління інноваційною діяльністю. Дані комплекси тісно взаємозв'язані в рамках функціонування підприємства.

Комплекс формування інноваційної діяльності включає: структурні підрозділи відповідальні за розвиток підприємства, маркетингову діяльність, НДДКР. До складу комплексу реалізації інновацій входять виробничо-технічні служби, служби персоналу, що відповідають за розвиток і НДДКР. Комплекс управління інноваційною діяльністю складається з керівників структурних підрозділів і вищого керівництва.

Розробка інноваційної стратегії складається з наступних етапів:

побудова організаційної структури, що визначає формування і впровадження інновацій;

визначення інструментарію управління інноваційною діяльністю;

формування стратегії подальшого підвищення інноваційної активності.

Організація управління інноваційною діяльністю включає виконання певних вимог, направлених на рішення стратегічних задач підприємства, а саме:

централізація, що передбачає єдиноначальність при ухваленні інноваційних рішень;

достатність: повнота охопту функцій, всі функції управління інноваційною діяльністю повинні бути охоплені структурними підрозділами підприємства;

відсутність дублювання функцій;

безперервність управління: управління інноваційною діяльністю має тільки безперервний характер;

забезпечення ефективних інформаційних потоків: інноваційний процес безперервний, і як наслідок необхідно отримувати і аналізувати інформацію, що поступає, стосується різних аспектів інноваційної діяльності і забезпечувати оптимальний доступ до інформаційних ресурсів;

наявність зворотного зв'язку: інноваційний процес повинен мати зворотний зв'язок з метою комплексного аналізу діяльності і своєчасного внесення коректив.

Організація формування інновацій зобов'язана відповідати наступним вимогам:

сприйнятливості (децентралізація);

відповідності ринковим потребам і витікаючим з них стратегічних цілей підприємства;

безперервності;

акумуляція всіх видів інформації. Вимога накопичення виходить з складності і невизначеності процесу формування інновацій, пов'язаних з непередбачуваністю підприємства до випуску інноваційної продукції. Відповідна інформація може бути затримана через певний час.

Процес організації впровадження інновацій повинен відповідати певним вимогам, а саме:

безперервність: реалізація інноваційних проектів має безперервний характер, згідно вибраної інноваційної стратегії;

наявність інфраструктури для реалізації інновацій: з метою реалізації інновацій підприємство створює інфраструктуру, що забезпечує безперервність інноваційної діяльності;

гнучкість: при необхідності можливе достатньо швидке внесення коректив і відповідна реорганізація;

наявність зворотного зв'язку з ринком.

Виходячи з вимог, що пред'являються до організації управління формуванням і впровадженням інновацій, представлених вище, а також відомих із загальної теорії менеджменту, можливе створення організаційного механізму управління інноваційною діяльністю підприємства. Здійснення даного механізму може проходити по двох напрямках, заснованих на різних підходах до управління інноваційними процесами:

1) підприємство, виходячи із стратегії свого розвитку, створює дочірню структуру, організуючу процес реалізації інновацій. Організація формування і контроль за реалізацією (показники прибуткової і витратної частин) залишається у головного підприємства, дочірня структура забезпечує оперативний контроль;

2) створення складної структури усередині самого підприємства. Інструментарієм процесу управління інноваційною діяльністю є процедури, правила і норми, а також плани, бюджети, кошториси, що визначають механізм управління інноваційним процесом. Даний інструментарій будується виходячи з таких вимог:

універсальності, тобто інструментарій, що розробляється, повинен носити достатньо загальний характер, що визначає основні процедури, правила і норми, не блокувати ініціативу;

адаптивності (гнучкості), при незначних змінах зовнішнього або внутрішнього середовища функціонування підприємства не повинна виникати потреба значних змін інноваційних проектів;

націленості на кінцевий результат, забезпечення ухвалення раціональних рішень для досягнення поставленої мети з мінімальними витратами, тобто оптимізація процесу управління;

обов'язкового визначення порядку дій на стику структурних підрозділів.

Інновації не можуть зачіпати тільки один елемент бізнесу (наприклад: зміни в характеристиках продукції, що випускається, безпосередньо впливають на технологічні процеси, функціональні обов'язки співробітників і т.п.), крім того, підприємство повинне бути націлене на пошук і реалізацію змін, підприємство повинне бути інноваційно активним. На практиці, як правило, на підприємстві одночасно відбуваються декілька інноваційних процесів. Їх сукупність утворює інноваційну діяльність підприємства, впливає на поточні і очікувані результати фінансово-господарської діяльності. Інноваційні процеси можуть відноситися до різних видів діяльності і знаходитися на різних стадіях життєвого циклу, при цьому вони мають різні коефіцієнти кореляції між собою.

У результаті дослідження розроблена таблиця, в якій відображені характеристики причин, що ініціалізували інновації і їх наслідки, іншими словами поле, на якому підприємство реалізує свою інноваційну активність (табл. 1).

Таблиця показує існування множини ініціаторів інновацій, при чому часто ними виступають і самі інновації. Інноваційною активністю необхідно управляти, розробка і впровадження інновацій повинні бути систематизовані і відповідати цілям підприємства.

Виходячи з вищевикладеного сформульована концепція внутрішньофірмового управління інноваційним процесом, суть якої полягає в наступному:

1. У чіткому визначенні і фіксації місії підприємства. Для досягнення місії формулюються цілі підприємства, які служать критеріями для подальшого ухвалення рішень.

2. Формування довгострокових, середньострокових і короткострокових цілей підприємства, зокрема серед них існують і цілі, що визначають інноваційну спрямованість підприємства.

Інноваційні зміни на підприємствах, їх причини і наслідки

Об'єкти змін	Причини виникнення змін	Можливі наслідки змін
Джерела сировини (нові матеріали)	1) відкриття нових джерел сировини 2) застосування нових матеріалів 3) застосування існуючих джерел сировини, раніше не використовуваних	1) зміна в технології 2) зміна в схемах постачання
Метод виробництва (технології)	1) створення нових методів виробництва 2) поява можливості застосування більш високотехнологічних матеріалів	1) можливість випуску нових або вдосконалених товарів (зокрема за рахунок використання нових матеріалів) 2) можливість випуску більш технологічної продукції
Товар	1) потреби, що виникають на ринку 2) зміни в матеріалах і технології	1) збільшення частки на вже завойованих ринках збуту 2) завоювання нових сегментів ринку
Структура управління	1) зміни в технології 2) зміни в стратегії розвитку	1) збільшення ефективності (економічності) функціонування 2) зміна положення на ринку
Ринки збуту	1) виникнення нових ринків збуту 2) поява нової продукції 3) зміна в стратегії організації	1) зміна економічного стану підприємства 2) зміна громадської думки про підприємство

3. У визначенні завдань підприємства. Завдання на відміну від цілей, мають кількісні оцінки і розробляються спільно з короткостроковим планом діяльності підприємства строком на один-два роки і своєчасно коректуються залежно від змін ринкової і внутрішньофірмової ситуації.

4. У розробці інноваційної політики підприємства на основі зіставлення і балансування цілей підприємства, пропорцій його розвитку і вимог динамічно змінного зовнішнього середовища. Інноваційна політика визначає всі дії, операції, відносини, що стосуються інноваційної діяльності підприємства. Вона виробляється виходячи з місії підприємства і покликана оптимізувати процес ухвалення рішень досягнувши поставлених цілей і завдань. При виробленні інноваційної політики повинні бути прийняті за основу наступні вимози до її розробки: переважання стратегічних параметрів; ринковість; цілеспрямованість; комплексність; планомірність.

5. Створення плану інновацій, що включає показники плану і їх кількісну оцінку в часі. У господарській діяльності підприємства всі інноваційні процеси орієнтовані на кінцеву мету, а, отже, повинен бути розроблений і узгоджений план інноваційної діяльності і показники контролю за його виконанням.

6. Зміна організаційної структури підприємства, відповідної його стратегічним цілям і завданням.

7. Оптимізація документообігу на підприємстві.

Висновки. Потік організаційних перетворень на підприємстві корінним чином перетворює стан підприємства і дозволяє вийти на новий ступінь розвитку. Комплекс організаційних перетворень вимагає переходу на нові процедури ухвалення рішень і методи управління і стосується наступних напрямів: управління часом – нові завдання і процеси за часом; управління персоналом – перехід на проектне управління, створення нових структурних підрозділів, наділ їх новими функціями, розподіл відповідальності; управління комунікаціями – нова науково-технічна, виробнича і комер-

ційна інформація; управління вартістю – нові завдання фінансування інноваційного проекту, нові фінансові потоки. Ефективне управління такими організаційними змінами є найважливішим чинником успішної реалізації інноваційного проекту.

Л і т е р а т у р а

1. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2006. – 204 с.

УДК 657

Лукашова О. А.

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ

Изучены факторы, сдерживающие развитие виноделия в Украине, приведены рекомендации для поддержки и развития виноградо-винодельческой отрасли. Ист. 8.

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономики Украины существует ряд трудностей в развитии промышленного производства, которое сдерживается нехваткой финансовых ресурсов, снижением платежеспособности потребителей, низким организационно-техническим уровнем и, как следствие, конкурентоспособностью предприятий, недогрузкой производственных мощностей и т.д.

Климатические условия Украины позволяют выращивать в промышленных объемах такую ценную культуру, как виноград, включая и столовые, и технические сорта.

В настоящее время винодельческие предприятия Украины расположены в Крыму, Одесской, Николаевской и Херсонской областях. Согласно официальной статистике, общая площадь их виноградников составляет около 95 тысяч гектар. На долю Крыма приходится более половины вырабатываемых виноматериалов в Украине.

Однако, не смотря на высокую эффективность производства вина, существуют и проблемы развития отрасли, которые определили основные направления исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Современным проблемам экономики виноделия посвящено большое количество публикаций таких авторов, как И. Матчина, А. Авидзба, А. Бузни, С. Черемисина. Однако, недостаточное развитие в литературе получила тема адаптации отрасли к вступлению в ВТО, борьбы с нелегальным производством вина, а также эффективного расходования бюджетных средств, направленных в виноделие.

Целью написания данной статьи является исследование экономических проблем развития виноделия и разработка рекомендаций для поддержки винодельческого производства как одной из ведущих отраслей народного хозяйства Крыма.

Крым славен именно техническими сортами винограда, которые используются для производства высококачественных вин, коньяков и соков. Но винодельческая отрасль Крыма находится в кризисе – производство высококачественных вин становится невыгодным по нескольким причинам.

1. В последние годы природные факторы (дождливая погода, грибковые заболевания лоз) негативно повлияли на качество винограда. Процент сахара не соответствует норме для десертных вин, следовательно, виноград можно использовать только в производстве сухих столовых вин и коньяков.

2. Вступление Украины в ВТО открывает границы для зарубежного производителя, пошлина на ввоз виноматериала в страну снижается. Это представляет большой риск для виноградарей, так как согласно социологическим исследованиям 8 из 10 украинцев готовы покупать дешевые вина, независимо от качества.

3. На экспорт украинские виноделы отправляют лишь 10% от выпускаемой продукции, поэтому в условиях ВТО отечественная отрасль вскоре может стать невостребованной. Эксперты считают, что для оплаты аренды виноградников дешевле будет вырубить их и засадить поля пшеницей.

4. Состояние производственно-технической базы виноделия в настоящее время характеризуется высокой степенью изношенности, особенно во вторичном виноделии и коньячном производстве. Кроме того, оборудование отрасли имеет высокий моральный износ.

5. До сих пор в Украине отсутствует стабильная нормативно-правовая база, регулирующая развитие виноградарства и виноделия.

6. Из-за повышения ставок акцизного сбора повышается цена реализации вина. Виноделы опасаются, что не смогут ценами конкурировать с производителями водки и низкокачественных порошковых вин.

7. Винодельческие предприятия признают свою недостаточную обеспеченность оборотными средствами.

По оценкам специалистов, в таких условиях винодельческий рынок станет доступнее производителям фальсификата. Например, в 2008 году объемы нелегального производства алкоголя в Крыму по сравнению с 2007 годом увеличились на 40%.

По результатам исследования можно рекомендовать некоторые мероприятия для поддержки и развития винодельческого производства как одной из ведущих отраслей народного хозяйства Крыма.

Развитие производственного потенциала должно быть связано, в первую очередь, с техническим перевооружением отрасли путем замены морально и технически устаревшего оборудования оборудованием отечественного производства. Причем цена такого оборудования должна соответствовать его качеству, а эти параметры обеспечат конкурентоспособность оборудования зарубежным аналогам. На заводах первичного и вторичного виноделия есть необходимость использовать автоматизированные линии по переработке винограда и производству вина, внедрять прогрессивные технологии производства мадеры и хереса, термическую обработку виноматериалов.

Решению проблемы финансирования инновационных процессов помогло бы более широкое привлечение иностранных партнеров для производства такого высококачественного продукта как вино. Положительным примером может служить опыт Инкерманского завода марочных вин, где ведется разносторонняя работа с ведущими зарубежными фирмами виноградарско-винодельческих стран Европы: Францией, Италией, Испанией и др.

Несовершенство общеукраинского аграрного законодательства играет отрицательную роль в развитии виноградарства и виноделия Крыма. Активное законодательное регулирование деятельности предприятий поможет стабилизировать отрасль. Законодательные новшества должны касаться уплаты акцизного сбора, ликвидации незаконных производств виноградо-винодельческой продукции, конкурирующих с государственными производителями. Очевидно, что лучшей системой законодательного оформления статуса и принципов функционирования виноградо-винодельческого комплекса станет Закон «О винограде и вине», в котором получит развитие система государственного и внутрихозяйственного инвестирования производства.

Стабильное правовое обеспечение позволило бы планировать доходы и увеличить возможность привлечения инвесторов. Наиболее надежными и заинтересованными инвесторами в виноградарстве могут и должны стать заводы вторичного виноделия, формирующие в соответствии с государственным законодательством

собственные сырьевые зоны, и тем самым активно влияющие на размещение насаждений, объемы, состав и качество урожаев. Они в первую очередь должны оказать помощь сельскохозяйственным предприятиям в улучшении состояния технической базы аграрной сферы, взять на себя целевое финансирование закупки техники, удобрений и производства необходимого посадочного материала.

Что касается недостаточности обеспечения оборотными средствами, то ее можно преодолеть не только путем привлечения инвесторов. Представляется целесообразным создание и другого источника пополнения оборотных средств винодельческих предприятий – льготное кредитование хозяйств, которые осуществляют закладку новых виноградников и реконструкцию существующих. Со стороны государственных органов необходимо обеспечить жесткий контроль направления однопроцентных отчислений от продажи вино-водочной продукции только в те хозяйства, где есть уверенность правильного использования выделяемых средств.

Выводы и предложения. Обобщая мнения экономистов и результаты проведенного нами анкетного обследования винодельческих предприятий Крыма, можно сделать выводы, что для развития отрасли виноделия в Крыму необходимо осуществить ряд комплексных мероприятий:

1. Упорядочить правовое обеспечение в отрасли. Для борьбы с фальсификацией эффективно сработал бы механизм тотального компьютерного контроля за получаемой и реализуемой в розницу продукцией непосредственно на самих торговых предприятиях. В процессе отладки подобной информационной системы к ней можно было бы подключить главных операторов рынка — производителей продукции и крупные оптовые звенья.

Специалисты отрасли подсчитали, что создание такой схемы реализации сократило бы теневой рынок не менее чем на 25—30%. Это и было бы лучшим способом борьбы добросовестных производителей с нелегальными конкурентами [8].

2. Принять меры для нивелирования трудностей винодельческой отрасли при вхождении в ВТО, сравнить состояние украинского виноделия с его конкурентами из ведущих винодельческих стран Евросоюза. В таких странах, как Франция, Италия, Испания и Германия, виноделие стоит по значимости на одном уровне с производством мяса, молока и зерна. Там виноградные вина, например, внесены в реестр пищевых продуктов, и на них не распространяется акцизный сбор. В областях Украины, где культивируют виноградарство, должен быть сконцентрирован ресурсный потенциал и государственная поддержка.

3. При выработке товарной стратегии следует ориентироваться на расширение поставок винопродукции за пределы Украины. Например, в российском направлении для украинских виноделов сохраняются хорошие возможности для экспансии. Рынок России остается ненасыщенным, так как импортеры до сих пор не нашли поставщиков, способных заполнить нишу молдавских и грузинских вин. Таким образом, Украина может претендовать на освободившееся место на российском рынке наравне с Испанией и Францией.

4. Обеспечение конкурентоспособности предприятий требует определенных адаптационных изменений, направленных на улучшение производственной структуры, внедрение новых технологий и т.д. Отрасль крайне нуждается в наращивании дополнительных производственных площадей и обновлении производственно-технической базы.

5. Помощь отрасли — это деньги из бюджета. Они должны работать эффективно и быть возвратными. Если эта система будет отлажена, если кредиты будут предоставляться на тендерной основе, после детального анализа бизнес-планов с указанием срока возврата этих денег, в итоге выиграет то предприятие, которое сумеет обеспечить деньгам лучшее применение.

Л и т е р а т у р а

1. Матчина И. Г., Бузни А. Н. Экономика виноделия. – Симферополь: Таврида, 2003. – 256 с.
2. Дженеев С.Ю., Бондарев В.П. Концепция развития винодельческой отрасли до 2015 г. – Ялта, 1990. – 24 с.
3. Авидзба А. М., Косюра В. Т. Антипов В. П. Про реструктуризацію виноградарсько-виноробної галузі України // Виноград. Вино. – 1999. – №1. – с. 6-7.
4. Зиновьев Ф. В. Формирование эффективных механизмов хозяйствования в агропромышленном комплексе Крыма. – Симферополь: Таврия, 2001. – 257 с.
5. Авидзба А. М., Черемисина С. Г. Экономика виноградарства Крыма: теория и практика функционирования. – Ялта: Адонис, 2003. – 247 с.
6. <http://news.liga.net>
7. <http://akcyz.com.ua>
8. <http://www.zn.ua/2000/2080/43999/>

УДК 657.22

Манухіна М.Ю., Ляшенко Н.Є.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПРОДУКТ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ

Розглянуто природу та особливості процесу формування, отримання і визнання інтелектуального продукту, дослідження деяких питань методики та організації його обліку, надані рекомендації щодо вдосконалення нормативної бази обліку таких продуктів.

На сучасному етапі економічного розвитку суспільства спостерігаються суттєві зміни, пов'язані з використанням інтелектуального капіталу в практиці підприємств. Об'єкти інтелектуального капіталу формуються за результатами наукових досліджень та визначаються можливістю втілення результатів творчої діяльності у виробництво конкурентоспроможної продукції та послуг.

Відомо, що у ринково розвинених країнах від 80 до 95% приросту валового внутрішнього продукту формується за рахунок ефективного використання у виробництві, торгівлі, банківській справі і в будь-якій іншій сфері діяльності найсучасніших технологій, патентів, ноу-хау. На жаль, Україна поки що значно відстає за масштабами використання результатів інтелектуальних досягнень у національній економіці порівняно з розвинутими країнами [1].

Для виходу на світові ринки в умовах міжнародної інтеграції необхідно шукати шляхи підвищення конкурентоспроможності та ринкової стійкості українських підприємств. Найбільш доцільним є виявлення та ефективне використання резервів, які є у розпорядженні підприємства. До такого резерву відноситься інтелектуальний капітал. Його застосування тісно пов'язане з інноваційною діяльністю підприємства, яка спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та обумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Питаннями інноваційної діяльності та управління інноваційним розвитком економіки України та суб'єктів господарювання присвячені наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених: А.Амоши, П.Бубенка, А.Гальчинського, А. Гриньова, В.Гриньової, П.Друкера, Г.Задорожного, С.Ілляшенко, К.Кристенсена, Т.Лепейко, Ю.Яковця та інших.

Інноваційний продукт є стрижнем інновації. В широкому науковому розумінні поняття «інновації» трактується як творча діяльність, яка охоплює сукупність технічних, технологічних, виробничих, комерційних, інформаційних заходів, спрямованих

на впровадження нововведення з метою досягнення економічного, соціального, науково-технічного ефекту та іншої вигоди.

Закон України «Про інноваційну діяльність» [2] дає більш практичне визначення, що стосується інновації на підприємстві.

Інновація - новоутворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотним чином поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваційний продукт може мати як матеріальну так і нематеріальну форму. З огляду на те, що в сучасних умовах значну роль набуває міжнародна практика обліку інтелектуальної власності, нематеріальних активів та НДДКР, метою дослідження є визначення сутності інновацій інтелектуального характеру, а саме інтелектуального продукту як результату інноваційної діяльності підприємства в рамках його звичайної діяльності, його природа і особливості отримання і визнання в обліку.

Інноваційні процеси є частиною інвестиційної діяльності підприємства. Разом з тим деякі інноваційні проекти або програми можуть бути реалізовані в рамках поточної операційної діяльності без залучення інвестицій. Але реалізація зазначених об'єктів для звичайного підприємства не є самоціллю. Вона покликана підняти основну операційну діяльність підприємства на вищий рівень, поліпшити її ефективність.

Для того, щоб визначити сутність інтелектуального продукту, необхідно дослідити процес його отримання та визнання. Цей процес можна розділити на два етапи: дослідження та розробку. Слід зазначити, що витрати на впровадження інновації зростають на кожній стадії її життєвого циклу: витрати на дослідження в десятки разів більші витрат на стратегічний маркетинг, організаційно-технологічна підготовка виробництва коштує в 2-5 разів більше за дослідження, а матеріалізація результатів досліджень у виробництві вимагає ще більших витрат [3].

Згідно П(С)БО 8 [4] під дослідженнями маються на увазі заплановані підприємством дослідження, які проводяться їм уперше в цілях отримання і розуміння наукових і технічних знань.

Прикладами досліджень є:

- діяльність, спрямована на отримання нових знань;
- пошуки шляхів застосування результатів досліджень та інших знань;
- пошуки альтернативних продуктів або технологій;
- розробка і проектування нових або вдосконалення альтернативних продуктів і технологій.

Визначимо три моменти, на які слід звернути увагу бухгалтеру підприємства, де проводяться дослідження:

- дослідження потрібно обов'язково планувати. Для цього на підприємстві необхідно видати наказ про створення групи, яка займатиметься дослідженнями. Відсутність даного наказу може поставити під сумнів витрати, понесені підприємством на дослідження. Особливо це важливо при віднесенні таких витрат до складу валових витрат підприємства;

- дослідження повинні проводитися вперше. Якщо підприємство вже проводило подібні дослідження, і вони із яких-небудь причин були перервані, то відповідно до стандартів такі витрати не можуть бути віднесені до витрат на дослідження. Необхідно зазначити, що дослідження - досить суб'єктивний процес, і ніхто не може передбачати його результат;

- ціллю досліджень є або отримання нових наукових і технічних знань, або вдосконалення вже отриманих. Цілком логічно відносити витрати на дослідження до складу витрат, оскільки ціллю їх проведення є отримання конкретних результатів, а не твердження про те, що підприємство отримає майбутні економічні вигоди. Тому згідно як з МСБО - 38, так і П(С)БО - 8, витрати на дослідження визнаються витратами того періоду, в якому вони були здійснені.

Порівняємо як узгоджується визначення терміну «дослідження», наведеного в П(С)БО 8 з чинним законодавством. Згідно Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» «фундаментальні - научні дослідження - наукова, теоретична та

(або) експериментальна діяльність, спрямована на отримання нових знань про закономірності розвитку природи, суспільства, людини, їх взаємозв'язку».

Загальним в цих визначеннях є те, що результатом досліджень є отримання нових знань. Результатом досліджень може бути інтелектуальний продукт.

Після того, як дослідження проведені і отриманий інтелектуальний продукт, починається етап розробки.

Розробка - це застосування підприємством результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їх серійного виробництва або використання.

Прикладами розробок є діяльність, пов'язана з:

- проектуванням, спорудою і випробуванням прототипів і моделей об'єктів виробництва;

- проектуванням інструментів, форм, штампів, обумовлених новою технологією;

- проектуванням будівництва і експлуатацією дослідницького підприємства, що не має економічних масштабів для комерційного виробництва;

- проектуванням, спорудою і випробуванням вибраних альтернатив для нових або вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, технологій, систем і послуг.

В міжнародних стандартах також наведені приклади діяльності, яка може бути безпосередньо пов'язана з дослідженнями і розробками, але при цьому не є ні дослідженнями, ні розробками:

- інженерний супровід на першому етапі організації промислового виробництва;

- контроль якості в процесі промислового виробництва, у тому числі тестування продукції;

- пошук і усунення несправностей, пов'язаних з поломками під час виробничого процесу;

- поточна робота з вдосконалення якості продукції, що випускається;

- пристосовування наявних потужностей до конкретних вимог або потреб замовника в рамках безперервної промислової діяльності;

- зміни дизайну продукції, що випускається;

- звичайне проектування інструментів, пристосувань, шаблонів і матриць;

- діяльність, у тому числі проектні і конструкторські роботи, пов'язані з будівництвом, переміщенням, реконструкцією або запуском потужностей або устаткування, окрім тих потужностей або устаткування, які використовуються виключно для конкретного проекту під час досліджень і розробок.

Нематеріальний актив, згідно П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [4], а отже й інтелектуальний продукт, признається тільки в результаті розробки. А витрати на дослідження не визнаються активом і підлягають відображенню у складі витрат діяльності того звітного періоду, в якому вони здійснені.

Від практиків нерідко доводиться чути нарікання на те, що визначення термінів «дослідження» і «розробка», наведених в п.4 П(С)БО 8, є недосконалими. Вони не формують чіткого розуміння того, які ж витрати на НДДКР повинні списуватися, а які, згідно п.7 П(С)БО 8, можуть бути віднесені в дебет рахунку 12 «Нематеріальні активи».

Дійсно, дуже часто керівники підприємств не в змозі забезпечити головного бухгалтера інформацією про те, що ж є предметом певних НДДКР: «отримання і розуміння нових наукових і технічних знань» або «проектування нових продуктів, процесів, систем»?

У разі сумнівів міжнародна практика рекомендує керуватися міркуваннями бухгалтерської обачності. Відповідно до параграфу 53 МСБО 38, якщо суб'єкт господарювання не може відділити етап досліджень від етапу розробок, необхідно трактувати відповідні витрати як витрати на дослідження.

Як бачимо, невизначеність відносно досяжності цілі НДДКР має прямий вплив на бухгалтерське відображення витрат. Серед прикладів розробок, приведених в параграфі 59 МСБО 38, згадується, проектування нових або вдосконалених матеріалів,

продуктів, технологій і систем. І певні наукові пошуки можуть асоціюватися у керівництва компанії саме з таким проектуванням.

Якщо керівництво компанії все ж таки розглядає можливість капіталізації понесених витрат на створення інтелектуального продукту, то необхідно розуміти, що далеко не всі витрати на роботи, які задовольняють визначенню розробок, можуть капіталізуватися в балансі підприємства.

Вітчизняний стандарт висуває три умови, при яких результат розробок може бути визнаний як нематеріальний актив (п.7 П(С)БО 8):

- є намір, технічна можливість і ресурси для доведення НМА до стану, в якому він придатний для реалізації або використання;

- існує можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання НМА;

- достатньо інформації для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою НМА.

Дані умови не відрізняються чіткістю і тому допускають свободу тлумачень.

Принциповим є критерій «можливість отримання майбутніх економічних вигод» від використання НМА. При визначенні терміну актив, приведену в Законі про бухгалтерський облік, йдеться тільки про очікування отримання економічних вигод від використання ресурсу. Вимога п.7 П(С)БО 8 виглядає дещо жорсткіше: щоб визнати розробку нематеріальним активом, мало «чекати отримання», необхідно «мати нагоду отримання» вигоди. Але навіть тоді, коли кінцевим результатом наукової діяльності є отримання економічної вигоди, в ході неї можуть бути здійснені витрати, які безпосередньо не вплинуть на кінцевий результат.

В той же час, деякі витрати, наприклад, маркетингові в бухгалтерській трансакції, як правило, відокремлюються від НМА і відносяться, згідно п.19 П(С)БО 16 до складу витрат на збут. Тобто, не зважаючи на безперечний зв'язок з розробками, сама суть маркетингових витрат не дозволяє їм капіталізуватися навіть в тому випадку, якщо розробки виявляються комерційно багатообіцяючими.

Співвідношення нематеріального активу з майбутніми вигодами часто носить тільки абстрактний характер: зрештою важко визначити зв'язок грошових надходжень з особливостями продукту, що генеруються завдяки особливому нематеріальному активу – інтелектуальному продукту.

Виникає питання, як і за допомогою яких показників можна визначити, що є інтелектуальний продукт, наскільки та або інша розробка є таким продуктом і на який субрахунок бухгалтерського обліку можна віднести витрати, пов'язані зі створенням та реалізацією інновацій інтелектуального типу.

Візьмемо, наприклад, витрати на винахідництво і раціоналізацію господарських процесів, проведення дослідно-експериментальних і конструкторських робіт, виготовлення і дослідження моделей тощо. Всі ці роботи спрямовані на отримання результату, невідомого заздалегідь. Лише з деякою часткою ймовірності результатом робіт може стати створення винаходу, корисної моделі, промислового зразка, технології, формули, рецепту. Але нематеріальним активом той або інший об'єкт стає тільки в тому випадку, якщо право інтелектуальної власності на нього підтверджено патентом.

Виняток становить ноу-хау, яке не вимагає державної реєстрації або посвідчення яким-небудь дипломом, патентом, свідоцтвом та іншим документом. Для відділення ноу-хау від іншої інформації його суть слід викласти в окремому документі (декількох документах) і визнати таку інформацію комерційною таємницею. Документально оформлене ноу-хау стає інтелектуальним продуктом.

Приклади ноу-хау: технічні (незапатентовані винаходи або корисні моделі, технології, формули, рецепти), наукові ноу-хау (результати НДДКР), комерційні ноу-хау (методики роботи з клієнтами для ефективного збуту продукції, методики комерційних пропозицій) [5].

У складі калькуляційних статей для відображення робіт інноваційного характеру є: витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, матеріали, паливо та енергію, витрати на службові відрядження, спецстаткування для проведення

робіт, витрати на роботи, які виконують сторонні організації, інші прямі витрати, накладні витрати.

Методика і організація бухгалтерського обліку багато в чому залежить від виду інтелектуальних продуктів. Я. Крупка [6] виокремлює два таких різновиди. Інтелектуальний продукт може виражатися в нематеріальній формі (нові технології, проекти і конструкторські рішення по нових видах продукції, програмні матеріали) або представлятися у формі інтелектуальної власності (права на об'єкти промислової власності, авторські і інші права).

На організацію обліку інноваційних процесів на підприємстві істотним чином впливає склад виконавців по виготовленню інтелектуального продукту. Чим вагомішим стає удосконалений людський ресурс (раціоналізатори), тим потужніше будуть формуватися інтелектуальні ресурси, а на цій основі більш міцним буде інтелектуальний потенціал підприємства, який і належить власнику використовувати за певних умов просування інноваційної продукції на ринок.

Найпростішими варіантами можуть бути новації, пов'язані з раціоналізацією, винахідництвом окремих працівників, бригади, ділянки на підприємстві в процесі основного виробництва. Витрати такого характеру в основному зводяться до оплати праці, преміальних витрат і пов'язаних з ними розрахунків.

Складнішою є структура інноваційних витрат, виникаючих в спеціально створених для здійснення наукових і експериментальних розробок підрозділах підприємства - лабораторіях, службах, експериментальних цехах. Такі підрозділи вважаються окремими об'єктами обліку витрат, центрами витрат.

Можливість одержання необхідного інформаційного забезпечення щодо здійснення інноваційної діяльності пов'язана з формуванням відповідних бухгалтерських проведення. Загальна схема обліку отримання і відображення на рахунках бухгалтерського обліку інтелектуального продукту має такий вигляд:

1. Витрати підприємства на виготовлення інтелектуального продукту в експериментальному цеху, які ураховуються на окремому субрахунку:

- а) матеріальні витрати;
- б) заробітна платня працівників;
- в) відрахування на соціальні заходи;
- г) послуги зі сторони;
- д) загальновиробничі витрати.

2. Відображення інтелектуального продукту у складі капітальних інвестицій;

3. Введення в дію інтелектуального продукту;

4. Безвідплатне отримання інтелектуального продукту у складі необоротних активів;

5. Нарахування зносу (амортизації) отриманих безвідплатно необоротних активів;

6. Визнання доходу одночасно з нарахуванням амортизації;

7. Придбання нового зразка продукції, технології з віддзеркаленням їх у складі витрат майбутніх періодів:

- а) на вартість інтелектуального продукту;
- б) на суму ПДВ;

9. Віднесення в наступних звітних періодах витрат на підготовку і освоєння нових видів продукції до поточних витрат операційної діяльності [6].

На основі загальноприйнятих принципів, враховуючи міжнародні стандарти обліку (МСБО), в Україні розроблені і впроваджені 32 національних Положення (стандарту) бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Однак облікового стандарту щодо бухгалтерського обліку інноваційної діяльності в МСБО немає, хоча є стандарти, які прямо чи опосередковано відображають інвестиційну діяльність (наприклад, стандарти: 9 "Витрати на дослідження та розробки", 38 "Нематеріальні активи", 40 "Інвестиційна нерухомість"). На наш погляд, доцільно прискорити розробку та прийняття у широку практику національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку "Інноваційна діяльність".

Висновки. З огляду на все вищезазначене, можна сформулювати визначення інтелектуального продукту. Це впровадження знань людей, результат трансформації ідей, досліджень, розробок, що має нематеріальний характер та застосовується на практиці з метою досягнення економічного, соціального, науково-технічного ефекту та іншої вигоди.

Отже, формування нової економічної інфраструктури ґрунтується на виділенні якісно нового виду товарів - результатів інтелектуальної діяльності. Причому транснаціональне виробництво таких товарів не пов'язане ані з обмеженістю природних ресурсів, ані з експлуатацією національних економік слаборозвинених країн, ані з використанням дешевої і некваліфікованої робочої сили. Двигунами такого нового типу інтернаціоналізації є зростання поширеності інформаційних і телекомунікаційних технологій та лібералізація світових ринків праці і капіталу.

Все це можливо в рамках інноваційної діяльності підприємства, предметом якої виступає, перш за все, створення, освоєння і розповсюдження різноманітних інтелектуальних продуктів.

Важливою складовою в інноваційному процесі є формування кадрів, спрямованих на технічну творчість.

В цілому бухгалтерський облік інноваційних процесів на підприємстві - це досить складна ділянка облікової роботи, що проявляється в існуванні багатьох варіантів оцінки й обліку інноваційних програм і продуктів, кожний з яких має особливі правила, сферу використання, способи розкриття інформації.

Л і т е р а т у р а

1. Тульчинська С.О. Науково-технологічна сфера України: проблеми формування і перспективи розвитку // Актуальні проблеми економіки. - 2006. - №9(63). - С.181-187.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40-IV зі змінами та доповненнями.
3. Космидайло І.В. Інноваційна діяльність підприємств: зарубіжна практика // Актуальні проблеми економіки. - 2006. - №9(63). - С.174-180.
4. Нематеріальні активи: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99р. №242 // Бухгалтерія. - 2005. - №29(652). - С.48-51.
5. Кушина Е. Расходы на исследования и разработки // Сборник систематизированного законодательства. - 2008. - №3. - С.47-51.
6. Крупка Я. Варианты учета инновационных процессов на предприятии // Бухгалтерский учет и аудит. - 2006. - №5. - С.11-18.

УДК 339.138

Мартинюк І.В.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ УСТАТКУВАННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ

У статті розглянуто економічні передумови проведення модернізації, напрями її здійснення, умови доцільності модернізації та методи оцінки вартості модернізованого устаткування Джер.4.

Вступ. Перехід до ринкової економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентноздатності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і керування виробництвом, подолання безгосподарності, активізації підприємництва, ініціативи. Необхідною умовою реалізації основної мети будь-якого виробництва

є одержання максимального прибутку на вкладений капітал, зокрема на основний капітал. Основний капітал – це вкладення коштів з довгостроковою метою в основні засоби, фінансові інвестиції, нематеріальні активи, в модернізацію устаткування.

Під модернізацією устаткування, що знаходиться в експлуатації, звичайно розуміють приведення його у відповідність з сучасними вимогами шляхом часткових удосконалень конструкції з метою підвищення економічної ефективності. Не дивлячись на те, що удосконалення, як правило, не носять радикального характеру, сумарний ефект від них забезпечує великий приріст ефективності виробництва. Отже, тому проблеми аналізу отриманого економічного ефекту від модернізації сучасні і актуальні, та розглядаються у багатьох наукових працях як вітчизняних так і закордонних вчених.

Аналіз останніх досліджень. Проблемами модернізації та економічним обґрунтуванням оновлення устаткування, займаються такі українські вчені як: В.І.Хижняк, Б.Є. Бачевський, О.О. Решетняк, Заблодська І.В. та інші. Але ця проблема сьогодні мало досліджена та потребує подальшого розвитку. Отже тому, **ціллю статті** є визначення економічних аспектів процесу модернізації устаткування на прикладі підприємств машинобудування.

Результати досліджень. Модернізація устаткування машинобудівних підприємств включає елементи розширеного відтворювання. Вона забезпечує зростання продуктивності і потужності машин, поліпшення їх експлуатаційних якостей, підвищення економічності і надійності. Дрібні удосконалення, що не впливають на параметри устаткування, до модернізації не відносяться. Не є модернізацією і оснащення устаткування тимчасовими знімними пристосуваннями і пристроями.

До економічних передумов проведення модернізації можна віднести наступні:

- по-перше, забезпечення ресурсозберігаючого характеру відтворювання, оскільки заміна машин і устаткування вимагає більше одноразових капітальних витрат. Звідси ефективність модернізації, можливість господарського використання заощаджених коштів;
- по-друге, запобігання втрати частини вартості засобів праці, на відміну від заміни устаткування, унаслідок їх недоамортизації, що підвищує ефективність використання минулої праці;
- по-третє, економія часу на оновлення устаткування. Стислі терміни проведення модернізації, практично повна відсутність періоду простою при освоєнні модернізованої техніки сприяють прискоренню процесу відтворювання активної частини основного капіталу;
- по-четверте, поліпшення якісних характеристик устаткування, що знаходиться в експлуатації, дозволяє стверджувати, що модернізація зберігає минулу уречевлену працю на сучасній технічній основі.

Існуючим теоретичним і прикладним концепціям модернізації властивий односторонній підхід. Модернізація діючого устаткування на підприємствах машинобудування в даний час розуміється як спосіб усунення або зменшення морального зносу другого роду, як деякі конструкційні удосконалення, направлені на подолання часткового морального зносу. В той же час ліквідація морального зносу - це доведення характеристик устаткування, що використовується, до середнього рівня. Проведення ж модернізації дозволяє не тільки привести в зі ставний вигляд споживчу вартість діючого і нового устаткування, але й в окремих випадках перевищити її. Модернізація машин, що знаходяться в експлуатації, означає внесення в конструкцію діючого устаткування змін і удосконалень, що дозволяють реалізувати останні досягнення інноваційного процесу, і є особливою формою оновлення засобів праці, заснованою на перетворенні окремих складових елементів устаткування.

В основу класифікації окремих видів модернізації слід покласти її вплив на кінцеві характеристики діяльності виробництва, що реформується. Це допоможе враховувати специфіку сучасних ринкових умов, оцінювати не тільки проміжні результати (зміна споживчих характеристик діючого устаткування), але й кінцеві, показуючи, як модернізація вплине на продукцію що випускається, екологічні, соціальні, фінансові показники.

Виділимо три напрями здійснення (типи) модернізації, яка викликає зміну:

1.) тільки характеристик устаткування, що використовується, і що не приводить до змін в структурі продукції, що випускається, а також соціальних, екологічних змін;

2.) не тільки параметрів устаткування, що використовується, але і в структурі вироблюваної продукції;

3.) не тільки вищеназаних характеристик, але і соціальних і екологічних показників.

Доцільність проведення модернізації першого типу може бути оцінена в рамках моделі, яку можна визначити як тактичне оновлення устаткування, другого і третього, оскільки вона близька до цілей комплексного перетворення парку - в рамках традиційного обґрунтування інвестиційного проекту (стратегічного оновлення). Звідси перший тип може бути визначений як тактична модернізація, другий і третій - стратегічна.

При обґрунтуванні тактичної модернізації порівнюємо наступні альтернативи: експлуатація діючого устаткування і його ремонт і модернізація; ремонт і модернізація діючого устаткування і його заміна. Умову доцільності здійснення ремонту і модернізації устаткування при аналізі першої альтернативи можна сформулювати у вигляді:

$$\sum_{t=0}^T [(P_t^o - P_t^m) * (1 - H_{np}) * (1 + r')^t - (KЗ^m + KЗ^p)] * (1 + r)^{-t} > 0$$

де P_t^m - величина поточних витрат, пов'язаних з експлуатацією устаткування після проведення його модернізації;

$KЗ^m$, $KЗ^p$ - витрати на модернізацію і ремонт устаткування, суміщений з модернізацією відповідно.

Аналізуючи другу альтернативу, розглянемо пов'язані з новим устаткуванням показники амортизації, ліквідаційної вартості, податку на майно. Умови доцільності здійснення ремонту і модернізації устаткування в цьому випадку можна представити у вигляді:

$$\sum_{t=0}^T [KЗ^H - (KЗ^M + KЗ^P) + (P_t^H - P_t^M) * (1 + r') * (1 - H_{np}) - LC^o * (1 + r') * (1 - H_{np}) - LC_t^H * (1 - H_{np}) + (A_t^M - A_t^H) * H_{np} * (1 + r')^t + (C_{pt}^H - C_{pt}^M) * H_{II}] * (1 + r)^{-t} > 0$$

де A_t^M - амортизаційні відрахування в році t по модернізованому устаткуванню;

C - середньорічна вартість модернізованого устаткування в році t.

На перший погляд, дані формули не враховують зміни якісних характеристик машин після модернізації або введення нових (продуктивність, швидкодія і т.п.). Проте це не так. Ці характеристики зрештою виявляються через капітальні витрати (або витрати на ремонт), необхідні для доведення якісних параметрів машин до кондицій. Останні враховуються або напряму, через витрати на модернізацію, введення нового устаткування, або у складі витрат на експлуатацію

устаткування (P). Для повного дослідження альтернатив даного аналізу недостатньо. Необхідно розглянути варіанти відкладеної модернізації на один, два і більш тимчасових періодів (років).

Умову доцільності відкладеної модернізації можна сформулювати таким чином:

$$\sum_{t=1}^T \left[(P_t^o - P_t^M) * (1 - H_{np}) * (1 + r')^t - (KZ_t^M + KZ_t^P) \right] * (1 + r)^{-t} - \\ - \sum_{t=0}^T \left[(P_t^o - P_t^M) * (1 + r')^t * (1 - H_{np}) + (KZ_t^M + KZ_t^P) * (1 + r')^t \right] * (1 + r)^{-t} > 0$$

Це характеризує упущену вигоду від відкладання модернізації $(P_t^o - P_t^M) * (1 - H_{np}) * (1 + r')^t$ і можливість господарського використання вильнених унаслідок відкладання модернізації коштів $(KZ_t^M + KZ_t^P) * (1 + r')^t$.

Модернізація машин і устаткування, здійснювана в цілях поліпшення їх функціональних і технологічних характеристик, не може не відобразитися на їх вартості. Як правило, вона здійснюється одночасно з капітальним ремонтом. Залежно від наявності необхідної інформації ринкова вартість модернізованого устаткування може визначатися будь-яким методом.

У разі використання витратного методу до повної відновної вартості додаються витрати на модернізацію, оскільки вони переводять об'єкт в нову якість. При цьому, як справедливо наголошується в літературі, необхідно «очищати» результати розрахунків від нашарування елементів подвійного рахунку, що виникають при заміні одних вузлів об'єкту, що модернізується, на інші.

У разі використання методу ринкових порівнянь модернізоване устаткування порівнюється з аналогічним новим устаткуванням. В обох випадках при розрахунку залишкової вартості повинен враховуватися не тільки фізичний знос оцінюваного об'єкту, що залишився після ремонту і модернізації, але і його функціональне, зокрема моральне, знецінення в порівнянні з відомими аналогами.

Висновок. Модернізація може вважатися ефективною, якщо повна відновна вартість, одержана витратним методом, менше повної вартості заміщення, одержаної методом ринкових порівнянь. Інакше вона просто безглузда: вигідніше просто замінити даний об'єкт новим. Економічне значення модернізації фізично і морально зношеного устаткування в тому і полягає, щоб за рахунок відносно невеликих вкладень добиватися відчутних ефектів. Але з цього, зокрема, витікає, що оцінка методом ринкових порівнянь в даному випадку переважна.

Л і т е р а т у р а

1. Бачевський Б.Е., Решетняк О.О., Заблудська І.В. Відшкодування зносу основних засобів. Навчальний посібник. – К: Центр учбової літератури, 2007. – 176 с.
2. Бачевский Б.Е., Фуников В.Н. Экономическая эффективность модернизации и методы ее определения // Качество и эффективность ремонта и модернизация технологического оборудования. МДНТП.- М.: 1982. – С. 21-25.
3. Булатов М.В. Основные направления модернизации металлорежущих станков. – М.: Машиностроение, 1981. – 36 с.
4. Управление ремонтом и модернизацией оборудования: (экономический аспект) / Н.И.Иванов, В.И.Хижняк, Л.Т.Хижняк и др.; Отв.ред. Н.И.Иванов; АНУССР, Институт экономики промышленности. – Киев: Наукова думка, 1989. – 181 с.

Мельникова О.А.

**ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГУ
ІННОВАЦІЙ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

У статті розглянуті теоретичні аспекти формування маркетингу інновацій. Представлені основні етапи здійснення інноваційного процесу на засадах маркетингу. Акцентована увага на основних особливостях реалізації маркетингу промислових товарів. Рис. 2. Дж. 15.

Актуальність проблеми. Завдання підвищення інноваційної активності промислових підприємств є першочерговим як для держави, так і для керівників та менеджерів підприємств. Інноваційна діяльність промислового підприємства (зокрема машинобудівного) повинна будуватися на ринкових принципах господарювання, реалізація яких веде до підтримки на заданому рівні конкурентоспроможності всього підприємства, його продукції та веде до отримання прибутку і зміцненню позицій на ринку. Вирішення цих завдань неможливе без застосування маркетингових підходів та інструментарію, за допомогою яких забезпечується успіх на ринку інноваційної продукції. Адже необхідно відзначити, що маркетинг все ще залишається функціонально новою областю діяльності промислових підприємств України, а робота відділів маркетингу, на таких підприємствах, носить формальний характер. У зв'язку з цим, можна зробити висновок, що впровадження маркетингу інноваційних товарів (маркетингу інновацій) є не тільки актуальним, але і першочерговим кроком для промислових підприємств, які вибрали інноваційний шлях розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема маркетингу інноваційних товарів на промислових підприємствах присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних економістів як: Бражко О.В., Герасимчук В.Г., Гончарова Н.П., Доль П., Жаліло Я.Н., Завьялов П.С., Котлер Ф., Кардаш В.Я., Ламбен Ж.Ж., Федоренко В.Г., Примак Т.О. та ін.

Разом з тим, аналіз наукової літератури показав, що дослідження даної проблеми є неповним. Не дивлячись на те, що останні 18 років, є для України періодом розвитку ринкових відносин, велика частина цього періоду характеризується глибокою економічною і політичною кризою, для якої маркетингові проблеми були малоактуальними. Виходячи з цього, можна вважати, що Україна ще не встигла накопичити достатній теоретичний та практичний досвід реалізації методів просування інновацій на промислових підприємствах. Прямий зарубіжний досвід впровадження маркетингу на промислових підприємствах, що займаються інноваціями, також не завжди можливий для реалізації в Україні, із-за розриву в економічному розвитку та великій різниці в менталітеті і поведінці вітчизняних споживачів.

Ціль статті. Розглянути суть та етапи реалізації маркетингу інноваційних товарів промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж розглядати суть маркетингу інноваційних товарів (маркетингу інновацій), розглянемо, такі категорії, як «маркетинг» та «інновації».

Слово «маркетинг» походить від англійського слова market — ринок, збут. Сьогодні, налічується понад 300 визначень маркетингу. Переважаюча більшість з них пов'язує з маркетингом свідому, цілеспрямовану діяльність, яка з різним ступенем деталізації відображає трансформацію взаємин і взаємодії виробництва і ринку. Сучасна економічна література найчастіше користується визначенням провідного фахівця Американської асоціації маркетингу, професора Південно-Західного університету США Ф.Котлера: «Маркетинг – це вид людської діяльності, яка направлена на задоволення потреб людини за допомогою обміну» [8].

Американська Асоціація Маркетингу визначає термін «маркетинг» як процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізацію ідей, товарів

та послуг за допомогою обміну, що задовольняє цілі окремих осіб і організацій, іншими словами, під маркетингом розуміється система управління попиту, шляхом здійснення торгівлі. Американські фахівці з маркетингу Дж Еванс та Р. Берман, стверджують, що маркетинг – передбачення, управління і задоволення попиту на товари, послуги, організації, людей, території і ідеї за допомогою обміну [15].

Представник європейської школи маркетингу Х. Нефферт, визначає, що «маркетинг – це координація, планування і контроль на фірмі з метою утримання ринків, що діють, і завоювання потенційних» [9].

Цікаве визначення дає і інший представник європейської школи -Жан Жак Ламбен: «Маркетинг – це архітектор суспільства споживання, тобто це ринкова система, де продавці комерційно експлуатують споживачів» [10].

Російські вчені П.С. Завьялов і В.Е. Демідов вважають, під маркетингом такий вид ринкової діяльності, при якому виробником використовується системний підхід і програмно-цільовий метод вирішення господарських проблем, а ринок, його вимоги, характер реакції є критерієм ефективності діяльності [6].

В.В. Кевурков, С.В. Леонтьев вважають, що під маркетингом слід розуміти всю господарську діяльність підприємства, направлену на виробництво продукції, що має попит, або ж приведення всіх ресурсів підприємства відповідно до вимог і можливостей ринку для отримання прибутку [7].

Варто відзначити, що в Україні маркетинг став розповсюджуватися тільки у 90-х рр. На початку в банківсько-фінансовій сфері, а в 1994-1998 рр. і на промислових підприємствах, цьому сприяло, головним чином, завершення приватизації та формування фінансово-промислових груп. Так, український автор Прімак Т.О., узагальнюючи досвід як зарубіжних так і вітчизняних вчених, дає обширне визначення маркетингу: «Творча управлінська діяльність, спрямована на задоволення потреб споживачів та отримання бажаного результату для підприємства на основі врахування ринкових можливостей функціонування суб'єктів та можливостей самого підприємства щодо розроблення нової продукції, організації виробництва, забезпечення ефективного товароруку від виробника до кінцевого споживача» [12]. Таке визначення розкриває суть маркетингу, як управлінської діяльності, яка залежить від інших видів діяльності: виробництва, конструкторських розробок, дослідництва, кадрової політики, фінансової діяльності та ін.

Щодо інновацій, то сьогодні, в науковій літературі як зарубіжних так і вітчизняних авторів немає єдності думок в трактуванні цього терміну, що приводить до певного хаосу в категоріальному апараті.

Вперше, термін «інновація» був введений австрійським вченим Й. Шумпертом, який визначив її як комерціалізацію всіх нових комбінацій, заснованих на: використанні нової техніки, технологічних процесів, нового ринкового забезпечення виробництва; впровадження продукції з новими властивостями; використання нової сировини; зміни в організації виробництва або його матеріально-технічному оснащенні; появи нових ринків збуту [14].

У відповідності з міжнародними стандартами інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, який отримав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, що знайшов використання у практичній діяльності, що зафіксовано «Frascati Manual» та «Oslo Manual» [11].

Слід зазначити, що термін „інновація”, який почав застосовуватись у вітчизняній літературі пізніше, ніж за кордоном. Відомий український економіст Ю. Бажал, визначає інновацію, не як просто нововведення, а як нову виробничу функцію, тобто інновація - це зміна технологи виробництва, яка має історичне значення.

Інший вітчизняний економіст О. Лапко, пропонує визначати інновацію як процес, який не закінчується освоєнням нової техніки у виробництві або доведенням до проектної потужності нової технології, а має безперервний характер навіть після впровадження.

С. Покрапівній пропонує наступне визначення інновації – це впровадження в господарську практику результатів інноваційних процесів.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» інновації – це новостворені (застосовані) і (або) удосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Початком інноваційного етапу у виробничій діяльності будь-якого промислового підприємства є закінчення виробництва застарілих за якими-небудь показниками моделей продукції і перехід на нову, більш вдосконалену модель, або принципово новий продукт. У цьому зв'язку інструменти маркетингу повинні виступати практичною допомогою при здійсненні інноваційної діяльності. На наш погляд, «маркетинг інновацій» можна розглядати в широкому аспекті, як одну з складових маркетингової товарної політики (рис.1).

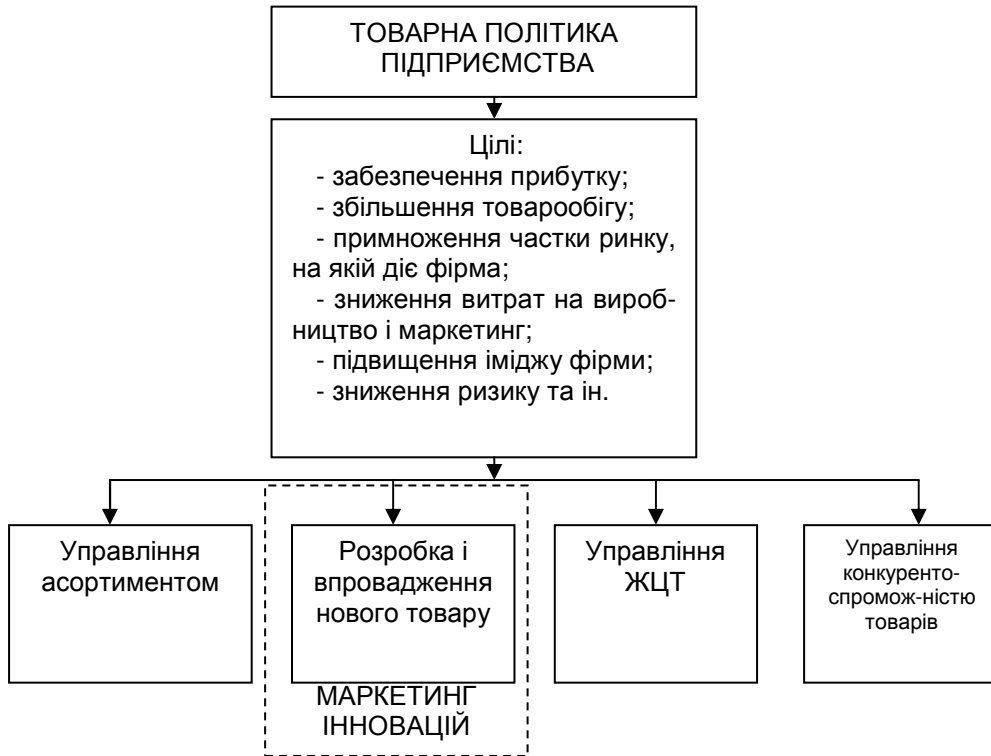


Рис. 1. Маркетинг інновацій, як одна із складових маркетингової товарної політики промислового підприємства

У вузькому аспекті маркетинг інновацій слід розглядати, як окремий напрям стратегічного маркетингу, який включає планування виробництва інноваційних товарів, дослідження ринку, налагодження комунікацій, встановлення цін, організацію просування інновацій і розгортання служб сервісу.

Інноваційний процес на засадах маркетингу складається з певних етапів (рис 2.), послідовна реалізація яких, веде до успішного створення і впровадження інновацій на промисловому підприємстві.



Рис. 2. Основні етапи інноваційного процесу на засадах маркетингу

При реалізації інноваційного процесу на засадах маркетингу, слід враховувати досвід вітчизняних та зарубіжних промислових підприємств. Так наприклад, на етапі зародження інноваційної ідеї, слід мати на увазі те, що більшість інноваційних ідей (76,5%) виходитимуть від розробок співробітників компанії і фахівців, повернутих з боку [2]. Необхідно відзначити, що для крупних промислових підприємств, в яких працюють тисячі людей, база ідей повинна перетворитися на основний актив. До речі, Toyota щорічно отримує від своїх співробітників 2 млн. пропозицій (приблизно по 35 від кожного працівника), 85% яких впроваджуються у виробництво. Аналіз споживачів дає 11% всіх інноваційних ідей, проте саме ці ідеї є незамінними з точки зору комерційної реалізації, оскільки саме задоволення потреб споживачів додає інновації комерційну цінність. Аналіз діяльності конкурентів знаходиться на третьому місці по кількості ідей для інноваційного проекту (8%). Багато відомих компаній, такі як Canon, Xerox, Hewlett-Packard з успіхом користуються ідеями і досягненнями своїх

конкурентів, систематично порівнюючи власні розробки з кращими інноваціями конкурентів.

Характерним для інновацій є високий рівень ризиків та великий термін окупності. Щоб знизити ризик велику увагу слід приділити збільшенню терміну реалізації інноваційного процесу. Так, наприклад, в дослідженнях компанії McKinsey робиться висновок, що затримка з випуском товару на 6 місяців приводить до зменшення прибутку на 33%. Для порівняння: перевитрата бюджету групи розробки інновацій на 30% означає скорочення об'єму прибутку всього на 2%. Так, чим швидше реалізується інноваційний продукт, тим швидше формується додатковий грошовий потік у вигляді прибутку від інвестицій і амортизаційних відрахувань [5].

При реалізації маркетингу інновацій на промисловому підприємстві обов'язково слід враховувати, що маркетинг промислових товарів набагато складніше ніж маркетинг споживчих товарів. Разом з тим, на даному етапі розвитку вітчизняної економіки, все більш актуальними стають питання маркетингової діяльності в області виробництва продуктів промислового призначення, зокрема, продукції машинобудування та його найважливіших галузей [4]. Незважаючи на те, що в Україні спостерігається непропорційно мала частка машинобудування. Питома вага українського машинобудування знаходиться на рівні 5%, коли в країнах ЄС питома вага машинобудування дорівнює 40%, що дає можливість їм переозброювати промисловість країни кожні 8-10 років [3]. Крім того, у 2007 році спостерігалась негативна тенденція в зменшенні інноваційноактивних підприємств в машинобудуванні на 1,7 %, до 16,4 %. Як наслідок, відбулося зниження частки машинобудування в структурі реалізованої інноваційної продукції на 2,7 % – до 30,1% [13].

Зокрема, при реалізації інновацій на підприємстві що виробляє продукцію виробничо-технічного призначення, необхідно враховувати специфічні особливості маркетингових досліджень, які проявляються в характеристиках ринкових сегментів, в техніко-економічних характеристиках продукції, каналах розподілу та збуту, в засобах просування на ринок. Так, варто мати на увазі те, що ринки промислових товарів характеризуються перш за все, географічним положенням, рівнем споживання продукції, ціною, якістю, потребою в сервісі. Крім того, найважливішою особливістю промислових товарів є їх стандартизація, відповідно до державних або міжнародних стандартів.

Реалізація продукції промислового призначення так само має свої особливості, які пов'язані перш за все з неефективністю методів «Public relations», а переважно в використанні штатних агентів по збуту і широкій мережі сервісу, де споживачами найчастіше виступають підприємства, організації і установи [4].

Висновки. Для української економіки особливо актуальними залишаються проблеми впровадження маркетингу на промислових підприємствах. Існує гостра необхідність застосування маркетингових підходів на всіх етапах життєвого циклу інновацій – від проведення досліджень та розробки до виробництва і реалізації. Особливості реалізації маркетингу інновацій на промислових підприємствах України залишаються недостатньо вивченими і вимагають подальших теоретичних й практичних розробок.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України "Про інноваційну діяльність" № 40-IV від 04.07.2002.
2. Бражко О.В. Технологічні пріоритети інноваційного розвитку промисловості: тенденції та проблеми // Інвестиції: практика та досвід. – 2006. - №2. – С. 21 – 24.
3. Герасимчук В.Г., Довгань Л. Є., Давиденко В.Р. Інноваційно – інвестиційний розвиток промисловості України: проблеми та перспективи// Інвестиції: практика та досвід. . – 2006. № 12. С 14 -17.
4. Гончарова Н.П., Перерва П. Г и др. Маркетинг инновационного процесса: Учебное пособие. – К.: 1998. – 267с.
5. Доль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб: изд-во «Питер», 2005. – 560 с

6. Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха: маркетинг. М.: Международные отношения, 1991.
7. [Кеворков В.В.](#), Леонтьев С.В. Политика и практика маркетинга: Учебно- методическое пособие. М.: ИСАРП, "Бизнес - Тезаурис", 1998, 1999. - 192 с
8. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», 1999. – 702 с
9. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 1997. – 156 с.
10. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с фр. М.: Наука, 1996.
11. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч.посіб. / За ред. В.Г. Федоренко. – К.: Алеута, 2004. – 431 с.
12. Примак Т.О. Маркетинг: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2004. – 228 с.:іл. – Бібліогр.: с. 223-224.
13. Українська економіка після виборів: що дали? Жаліло Я.Н., Белінська Я.В., Лавриненко С. І. та ін. – К.: НІСД, 2007. – 80 с.
14. Шумпетер И. Теория экономического роста. – М.: Прогресс, 1982. – 346 с
15. Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг. М.: Экономика, 1993

УДК 657.471:338

Мітеллаєва К.О.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ОПЕРАТИВНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ НА АВТОРЕМОНТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У роботі розглянуто оперативність як найважливіший критерій ефективності облікової інформації. Проведено аналіз факторів, що впливають на оперативність та аналітичність інформації на авторемонтних підприємствах.

Введення. У процесі управління підприємством, а також реалізації окремих його функцій використовується велика кількість інформації різного характеру. Маючи заданий напрямок руху, мету й форму, ця інформація створює інформаційні потоки, що мають певні характеристики.

Розмаїтість управлінської інформації обумовлює труднощі саме з тією, котра необхідна й достатня для вироблення конкретного управлінського рішення. У той же час інформація, використовувана на різних рівнях управління, по своєму конкретно-му змісті не однакова. Усуненню цих труднощів у деякій мері може сприяти встановлення критеріїв і факторів, що визначають ефективність управлінської інформації.

Бухгалтерський облік забезпечує фінансово-економічною інформацією системного характеру потреби управління більш ніж на 80% із усього обсягу вхідної інформації. Тому при вивченні інформаційних потоків на підприємстві особливу увагу необхідно приділяти ефективності облікової інформації.

Сучасне авторемонтне підприємство (АРП) - це комплексне господарство, що здійснює різноманітну діяльність із основним призначенням надавати послуги з ремонту й обслуговування автомобілів і реалізувати їх. Теперішні темпи розвитку економіки ставлять українські авторемонтні підприємства в нові жорсткі умови, вплив яких позначається на всіх напрямках їхньої діяльності. Виникнення жорсткої конкуренції, стрімке зростання автопарку країни, безперервна поява нових марок автомобілів і технологій обслуговування, при істотному впливі зовнішніх неконтрольованих факторів, створюють необхідність оперативного управління діяльністю АРП на всіх його рівнях.

Постановка завдання. Сьогодні теоретичні розробки відбивають лише дослідження критеріїв ефективності облікової інформації. Це точність, об'єктивність, своєчасність, масовість, повнота, економічність, порівнянність планових і облікових показників.

Не вдаючись у полеміку визначення змісту критеріїв, слід зазначити, що число їх зростає. Це пов'язане з тим, що підвищується роль облікової інформації в управлінні сучасним виробництвом. Висуваються нові критерії: оптимальність, цілеспрямованість, комплексність і інші, підсилюється значення таких критеріїв, як вірогідність, економічність, оперативність, аналітичність. В умовах комп'ютеризації виробництва й управління особливо актуальним є питання підвищення оперативності й аналітичності облікової інформації, які всебічно характеризують її інтенсивність і якість, але поки ще недостатньо розроблені.

Ефективне управління авторемонтним виробництвом обумовлено гнучким регулюванням діяльності, негайною реакцією на зовнішні й внутрішні впливи, що ймовірно тільки при наявності оперативної інформації. З іншого боку, специфіка авторемонтного виробництва дає можливість обмеженого використання найбільш ефективних методів підвищення оперативності управління.

Ціль даної роботи - виявлення й аналіз факторів, що впливають на оперативність облікової інформації на АРП.

Результати. Сутність оперативності в обліку полягає в його властивості безпосередньо в ході виробництва, швидко відбивати всі господарські процеси і явища в стадіях кругообігу засобів. Вона складається також у можливості використання даних такого обліку в оперативному керівництві кожним цехом, ділянкою, бригадою, робітником місцем для активного впливу на хід виконання плану.

Однак не можна обмежувати підвищення оперативності обліку тільки активним впливом на хід виконання плану. Призначення оперативності обліку полягає також у можливості використати дані для підвищення оперативності планування, контролю й аналізу, а виходить, і підвищення оперативності управління в цілому. При цьому оперативність обліку також повинна сполучатися з вірогідністю, інакше вона губить зміст.

Оперативність необхідно розглядати в сукупності з іншим найважливішим критерієм ефективності облікової інформації - аналітичністю. Зв'язок поняття оперативності й поняття аналітичності полягає в тому, що: вони перебувають у зворотній залежності; на них впливає ряд однакових факторів; вони існують у протилежній єдності.

Зворотна залежність виражається в тому, що при підвищенні аналітичності обліку знижується його оперативність, а при зниженні аналітичності - оперативність обліку зростає. В умовах комп'ютеризації обліку ця залежність практично не спостерігається. У самому загальному змісті ці поняття означають швидкість проходження інформації, з одного боку, і деталізацію цієї інформації - з іншої. Зрозуміло, що швидкості проходження інформації без самої інформації, що має певний рівень аналітичності, не існує. Губить зміст також аналітичність облікової інформації, якщо вона перебуває без руху. Таким чином, названі поняття протилежні по своїй сутності, але перебувають у нерозривній єдності.

Удосконалювання облікової інформації з метою підвищення її оперативності на АРП повинне здійснюватися з урахуванням факторів, які на неї впливають. Таких факторів велика кількість і класифікувати їх дуже складно. На наш погляд, їх можна розділити на дві основні групи. До першої групи ставляться виробничі фактори, до другого - управлінські. До виробничих факторів варто віднести тип виробництва, технологію виробництва, структуру підприємства, рівень концентрації й спеціалізації. З управлінських факторів можна виділити структуру управління, планування, нормування й окремо облікові фактори, основними з яких є: документація, документообіг, спосіб обробки облікової інформації, форма бухгалтерського обліку, метод обліку витрат на виробництво, номенклатура статей витрат, організація облікового апарата. У свою чергу, на кожний із цих факторів впливає велика кількість інших.

Виробничі фактори є більше статичними, тоді як управлінські фактори більш динамічні, хоча вони, у свою чергу, залежать від виробничих факторів. Управлінські фактори, серед яких і облікові, також переходять на більш високу і якісну ступінь свого розвитку.

Одним з основних виробничих факторів, що впливають на рівень оперативності й аналітичності обліку, є тип виробництва. Для більшості підприємств промисловості характерно масове виробництво з найбільш досконалою й прогресивною потоковою формою його організації. Безперервний випуск продукції, постійна номенклатура виробів, невелика тривалість виробничого циклу створюють необхідні умови строгого нормування, комп'ютерного контролю й управління процесами виробництва, що підвищує аналітичність і оперативність облікових даних. АРП, у свою чергу, надають послуги індивідуального характеру з різним за часом операційним циклом, складом робіт, їхньою складністю. Все це знижує оперативність надаваної інформації.

На час, витрачений робітником для надання однієї послуги з ремонту й обслуговування автомобіля, можуть впливати різні об'єктивні й суб'єктивні фактори, частину яких практично неможливо передбачити, а значить нормувати. Це веде до появи додаткової облікової інформації про заробітну плату, що знижує оперативність даних.

Виробнича структура підприємства також спричиняє зміни в організації обліку. Більшість ремонтних робіт можуть бути як окремими видами послуг, так і частиною безперервного виробничого циклу, при цьому оперативність облікової інформації буде суттєво розрізнятися. Велика кількість міжцехових зв'язків, можливість розриву технологічної лінії за бажанням замовника призводить на АРП до появи додаткової інформації. Збільшується обсяг робіт щодо планування, обліку й контролю, ускладнюються взаємини облікового апарата з виробничими й господарськими ділянками.

Рівень концентрації виробництва безпосередньо впливає на оперативність і аналітичність обліку. З одного боку, розширення діючих авторемонтних підприємств, ріст асортиментів послуг, збільшення складу основних засобів приводить до збільшення облікової інформації, що знижує її оперативність. З іншого боку, підвищення рівня концентрації на діючих підприємствах відбувається за рахунок комплексного, а значить і більш інтенсивного використання встаткування, що дозволяє зберегти аналітичність і оперативність обліку на колишньому рівні.

Спеціалізація авторемонтного виробництва (поява дрібних спеціалізованих ремонтних виробництв) приводить до скорочення кількості й розмаїтості первинної й зведеної документації, дозволяє частіше здійснювати перегляд норм, ефективніше стає контроль і аналіз. Природно, що аналітичність і оперативність бухгалтерського обліку значно підвищуються.

Раціональне здійснення функцій управління на авторемонтному підприємстві значною мірою залежить від правильного встановлення його організаційної структури - складу різних ланок апарата управління, їхньої взаємозалежності й співвідпорядкованості. Це дозволяє виключити дублювання вхідної й вихідної інформації лінійних і функціональних органів управління, зменшити потік внутрішньої документації, прискорити документообіг.

Економічно обґрунтоване планування й облік на АРП повинні опиратися на систему прогресивних техніко-економічних норм і нормативів матеріальних, трудових і грошових витрат, тобто на нормативне господарство. Організація нормативного господарства є передумовою впровадження нормативного методу обліку витрат на виробництво, що значно підвищує оперативність і аналітичність бухгалтерського обліку.

Серед факторів, найбільш підлягаючих зміні з боку працівників бухгалтерії, великий вплив на аналітичність та оперативність обліку витрат мають облікові фактори.

Найбільш важливим фактором є документація. Документація відкриває більші можливості в підвищенні рівня аналітичності й оперативності бухгалтерського обліку. Значення документації визначається тим фактором, що це сама трудомістка стадія облікового процесу. Причому, крім облікового апарата, у роботу зі складання документації утягуються оперативні працівники, які витрачають на це значну частину

свого робочого часу. Тому необхідні систематичні пошуки в напрямку вдосконалення документації. Хоча ця робота й ведеться, але її необхідно розвивати й інтенсифікувати. Адже технологія авторемонтного виробництва постійно вдосконалюється, що приводить до часткової або повної зміни документації, і та документація, що гарна сьогодні, завтра не буде відповідати потребам оперативного керівництва.

Від раціональної організації документообігу залежить швидкість проходження документації й оперативність усього обліку. Раціональна організація документообігу припускає, насамперед, прямоточність у русі документів. Усякі поворотні переміщення повинні виключатися або зводитися до мінімуму.

Значному підвищенню аналітичності й оперативності обліку сприяє обробка облікової інформації на комп'ютері. Спосіб обробки облікової інформації за допомогою комп'ютера дає можливість здійснити повну автоматизацію всіх облікових процесів, а створення комп'ютерної системи управління підприємством допоможе перемістити центр ваги бухгалтерського обліку у бік робіт, пов'язаних з розширенням контролю й аналізу, і перевірки всієї вихідної інформації, що становить на комп'ютері; відкрити широку дорогу для застосування передових форм і методів обліку, зокрема для застосування нормативного методу обліку витрат на виробництво; підвищити оперативність і аналітичність бухгалтерського обліку; виключити дублювання інформації в різних функціональних службах підприємства.

Підвищення аналітичності й оперативності бухгалтерського обліку багато в чому залежить і від раціональної організації облікового апарата. Раціональна організація облікового апарата дозволяє більш широко вдосконалювати документообіг, документацію, обробку інформації, більш доцільно використати робочий час облікових працівників, здійснювати точний, своєчасний і діючий облік при найменших витратах сил і засобів на його ведення й забезпечує злагоджену ритмічну роботу на всіх ділянках облікового процесу.

Висновки. Отже, визначені основні фактори, що впливають на аналітичність і оперативність обліку на АРП, але цього недостатньо для початку реорганізаційних робіт. Розробку будь-якої організаційної системи варто починати з ретельної класифікації факторів і їхніх зв'язків. Відсутність попередньої розробки проекту майбутньої конструкції облікової системи й плану реорганізаційних робіт неминуче спричиняє необхідність часткої зміни в обліку вже в ході реформаторської роботи.

На багатьох авторемонтних підприємствах сотні різних форм і бланків уводяться час від часу, без усякої системи. Звичайно раціоналізація обліку починається введенням безлічі реєстрів, що приводить до непотрібних ускладнень в обліку.

Для підвищення рівня аналітичності й оперативності обліку потрібно знати зв'язку факторів, що впливають на їхній рівень. При проведенні заходів щодо підвищення рівня аналітичності й оперативності обліку звичайно практичні робітники приймають за увагу один або, що дуже рідко, два фактори, при цьому, не з огляду на їхні взаємозв'язки й вплив, що вони можуть зробити на інші не менш важливі фактори. Це приводить до того, що аналітичність і оперативність бухгалтерського обліку підвищується, але не на граничну величину, яку можна було б досягти, з огляду на функціональні зв'язки факторів. Щоб їх визначити, необхідно взяти кожний фактор окремо й, впливаючи на нього тим або іншим засобом, спостерігати за змінами, що відбуваються з іншими факторами, і їхній вплив на аналітичність і оперативність обліку.

Авторемонтним підприємствам властиві такі технологічні, технічні особливості й особливості управління, у яких оперативність інформації є низкою споконвічно, але й підвищення її утруднено. У цих умовах велике значення на АРП має така організація облікової інформації, при якій її оперативність на кожній ділянці обліку, при рішенні конкретного облікового завдання, оптимально сполучена у всій обліковій системі, проте аналітичність визначається в кожному конкретному випадку. Удосконалення організації обліку на авторемонтних підприємствах у зазначеному напрямку викликає необхідність виміру рівня аналітичності й оперативності інформації, що дозволяє визначити шляхи й способи підвищення ефективності обліку.

Оперативність і аналітичність облікової інформації має потребу в якісному й кількісному вираженні. Перетворення цих критеріїв у показники дозволить шля-

хом їхнього виміру роботи порівняння рівнів оперативності й аналітичності інформації на окремих ділянках обліку, по стадіях перетворення інформації, виявляти резерви підвищення цих рівнів, визначати шляхи вдосконалювання організації обліку, більш повно задовольняти потреби органів управління в справі підвищення ефективності авторемонтного виробництва.

УДК 65.011.1

Омельяненко Т.В., Барабась Д.О.

СИСТЕМА КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Диференційовано підходи до інтерпретації конкурентної стратегії підприємства. Запропоновано авторське трактування поняття "система конкурентних стратегій підприємства". Визначено склад та принципи побудови системи конкурентних стратегій. Виділено специфічні чинники, що впливають на формування системи конкурентних стратегій вітчизняного високотехнологічного підприємства. Рис. 1, табл. 1, дж. 14.

Сьогодення вітчизняної економіки характеризується бурхливими інституційними перетвореннями, викликаними становленням і розвитком нових організаційно-виробничих систем та ринкових структур. За умов посилення тенденцій глобалізації й інтернаціоналізації та спричиненого ними зростання рівня мінливості зовнішнього середовища одним із найважливіших завдань управління підприємством стає збереження його конкурентоспроможності. Розв'язання цієї проблеми набуває особливої актуальності для високотехнологічних підприємств, які у силу своєї специфіки змушені не просто прилаштовуватися до швидких і глибоких змін, що відбуваються у найдинамічніших галузях світової промисловості, але в першу чергу повинні дотримуватися стратегії "випереджаючого розвитку" [1, с. 817].

Дослідженням проблем конкуренції, конкурентоспроможності та стратегічного управління розвитком підприємств, що функціонують в умовах ринкової економіки, в Україні вже тривалий час приділяється значна увага, про що свідчать численні переклади робіт відомих закордонних вчених І.Ансоффа, П.Друкера, Ф.Котлера, Г.Мінцберга, М.Портера, А.Томпсона, Р.Уотермена та інших. Питання теорії та практики конкуренції, науково-методологічні аспекти розроблення конкурентних стратегій підприємств в умовах транзитивної економіки ґрунтовно висвітлені в працях українських і російських дослідників Г.Л.Азоева, Л.В.Балабанової, С.М.Бондаренко, А.Е.Воронкової, В.Г.Герасимчука, О.А.Горбашко, А.П.Градова, В.Л.Диканя, Ю.Б.Іванова, Н.В.Куденко, А.П.Наливайка, Ю.Б.Рубіна, Г.М.Скударя, І.А.Спірідонова, А.О.Старостіної, Р.А.Фатхутдінова, А.Ю.Юданова та багатьох, багатьох інших.

Але численність наявних на сьогодні напрацювань у сфері теорії конкурентної стратегії має і зворотний бік – існуючі погляди, концепції, класифікації є вкрай різноманітними, такими, що інколи заперечують одне одного, не надаючи змоги сформулювати цілісне, несуперечливе уявлення про сутність, призначення, склад та принципи формування конкурентної стратегії підприємства. Саме це і визначило предметну площину дослідження, результати якого представлені у цій статті. Основними завданнями дослідження були такі:

- аналіз та узагальнення панівних на сьогодні підходів до інтерпретації сутності конкурентної стратегії підприємства, виділення її складових та диференціювання різновидів;
- формулювання та представлення на розсуд наукової спільноти авторської версії трактування складу, мети розроблення і принципів формування системи конкурентних стратегій підприємства;

- виокремлення специфічних чинників, що суттєво впливають на конфігурацію системи конкурентних стратегій вітчизняних високотехнологічних підприємств.

Високотехнологічні підприємства – виробники наукомісткої продукції є ядром економіки інформаційно-індустріального суспільства. Світовий ринок високотехнологічної продукції (повітряні літальні апарати та космічні кораблі; фармацевтика; офісна техніка разом з обчислювальними машинами; радіо, телевізійне та комунікаційне обладнання; медичні, точні та оптичні інструменти) оцінюється у 2,5 – 3, 0 трлн. дол., при цьому частка вітчизняної наукомісткої продукції становить всього-на-всього близько 0,1 % [1, с.387]. Україна представлена на високотехнологічному ринку переважно продукцією військово-промислового комплексу.

Унікальні сучасні технології, які ґрунтуються на досягненнях вітчизняної фундаментальної науки, можуть використовуватися як для розвитку внутрішнього ринку, так і для розвитку експортного потенціалу економіки. На сьогодні Україна має достатні можливості для створення конкурентоспроможної експортної продукції в таких наукомістких та високотехнологічних секторах, як аерокосмічний та авіаційний, нові технологічні матеріали, лазерні технології тощо [1, с.387-388]. Саме тому проблема формування конкурентної стратегії, спрямованої на забезпечення гідного положення українських високотехнологічних підприємств на внутрішніх та зовнішніх ринках, знаходиться в фокусі уваги вітчизняних науковців та практиків зі сфери економіки й управління.

Характерною рисою сучасної інтерпретації конкурентної стратегії підприємства є плюралістичність поглядів на її зміст та, відповідно, на виокремлення її складових та диференціювання різновидів. Найбільш поширеним є *підхід виділення базових конкурентних переваг*, задля досягнення яких формуються ті чи інші конкурентні стратегії. Засновником цього підходу вважають Майкла Портера, який шляхом виділення двох основних на його думку джерел набуття фірмою конкурентних переваг (низькі витрати та висока якість / унікальність продукції) та двох сфер реалізації стратегічної мети фірми (у рамках всього ринку чи виключно у конкретному ринковому сегменті) виокремив три загальні (або ж так звані “генеричні” [2, с.89]) стратегії конкуренції [3, с.51, 56]. Запропонована ним диференціація згодом була модифікованаю тандемом А.Томпсона-А.Стрікланда зі збільшенням кількості стратегій конкуренції до п’яти [4, с.165-166]. А поява наприкінці ХХ століття принципово нових джерел досягнення конкурентних переваг, таких як інновації та час, утворили підстави для подальшого розширення набору базових конкурентних стратегій [5, с.116-118] (див. табл. 1).

У межах *поведінкового підходу* фокусом уваги дослідників виступає конкурентна поведінка – спосіб дій підприємства стосовно реально діючих на тому ж самому ринку чи потенційних конкурентів. Тип конкурентної поведінки, притаманний тому чи іншому підприємству, визначає цілі та порядок здійснення ним конкурентних ходів, а також напрями, методи й інструменти реалізації відповіді на конкурентну активність чи пасивність ринкових суперників. Філіп Котлер, оперуючи саме в межах поведінкового підходу, розглядає стратегію конкуренції з так би мовити «військових» позицій. Ним виділено чотири типи можливих ринкових положень підприємства (лідер, претендент на лідирування, послідовник, присутній на ринковій ніші) та запропоновано деталізований набір варіантів дій, що їх можуть застосовувати підприємства по відношенню до суперників – інших ринкових гравців.

Міксуючи кожен раз у різних комбінаціях такі інструменти, як використання нових засобів збуту, виведення на ринок нових продуктів, впровадження нових виробничих технологій тощо, підприємства, на думку Ф.Котлера, в змозі успішно вести конкурентну боротьбу, яка є не просто ринковою взаємодією, а справжньою битвою “не на життя, а на смерть”. Навіть найменування стратегій прямо запозичені Ф.Котлером з військового лексику: «фронтальна атака», «флангова атака», «обхідні маневри», «позиційна оборона», «флангова оборона», «мобільна оборона», «партизанська війна» тощо [6, с.455, 464]. Але узагальнюючи їх за цілями, що ставляться (збереження або ж збільшення частки ринку, чи можливо вихід на новий ринок) та характером (агресивний, нейтральний, оборонний) усі їх можна поділити на

дві групи – стратегії нападу та стратегії захисту, що в цілому відповідає *наступальному* та *захисному* типам конкурентної поведінки.

Т а б л и ц я 1

Співвідношення різновидів конкурентних стратегій

Генеричні стратегії конкуренції (за М.Портером)	Модифіковані стратегії конкуренції (за А.Томпсоном і А.Стріклендом)	Базові стратегії конкуренції (за Г.Л.Азоевим)
Стратегія найменших сукупних витрат	Стратегія лідерства по витратах	Стратегія зниження собівартості продукції
	Стратегія оптимальних витрат	
Стратегія диференціації	Стратегія широкої диференціації	Стратегія диференціації продукту
	Сфокусована стратегія на базі низьких витрат	
Стратегія зосередження	Сфокусована стратегія на базі диференціації продукції	Стратегія сегментування ринку
		Стратегія впровадження інновацій
		Стратегія негайного реагування на потреби ринку

Концепція Ф.Котлера має багато прихильників. Численні вітчизняні та зарубіжні дослідники (Жан-Жак Ламбен, Е Райс та Дж. Траут, Н.В.Куденко [7 – 9] та інші) слідом за Ф.Котлером пропонують власні версії диференціації наступальних і оборонних конкурентних стратегій, що доповнюють та розширюють базовий набір.

Але конкурентна поведінка передбачає не лише напад чи захист. Так само у руслі поведінкового підходу діяв вже згадуваний вище М.Портер, виділяючи окрім наступальної й захисної ще й *коопераційну поведінку* підприємства і наголошуючи на тому, що утворення альянсів є стратегічним чинником досягнення успіху у сучасній конкурентній боротьбі не лише ринкового, а й інноваційно-технологічного характеру [10, с.703, 704].

Концепція розвитку високотехнологічних підприємств, викладена у монографії “Високотехнологічні підприємства в епоху глобалізації” [11], демонструє, зокрема, приклад *функціонального підходу* до інтерпретації конкурентної стратегії підприємства, роблячи акцент вже не на важливості тих чи інших джерел набуття конкурентних переваг чи типові обраної конкурентної поведінки, а на ролі функціональних стратегій підприємства (маркетингової, інноваційної, виробничої, фінансової, кадрової тощо) у забезпеченні його конкурентоспроможності [11, с.148-149]. Функціональні стратегії тут подаються як складові конкурентної стратегії підприємства, що в цілому відповідає точці зору групи російських дослідників на чолі з Г.Б.Клейнером, які ще наприкінці минулого століття наголошували на значимості розроблення технологічної, фінансової, соціальної, товарно-ресурсно-ринкових, інтеграційної та управлінської субстратегій для забезпечення конкурентоспроможності сучасного підприємства [12].

Тож ми бачимо, що в сучасній економічній науці сформувалися принаймні три підходи до інтерпретації сутності конкурентної стратегії підприємства, кожен з яких концентрує свою увагу на певному аспекті її призначення та формування. Але при побудові ефективної конкурентної стратегії для підприємств, що функціонують у складному турбулентному середовищі, а саме такими підприємствами є високотехнологічні, буде хибним спиратися лише на якийсь один із виокремлених підходів. Необхідно вирішувати завдання розроблення всеохоплюючої комплексної конкурентної стратегії, а це вимагає, на базі узгодження й гармонізації існуючих концепцій, формування *системи* конкурентних стратегій підприємства.

Під системою конкурентних стратегій підприємства пропонується розуміти комплекс стратегій, націлених на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та на зміцнення його довгострокової конкурентної позиції. Система конкурентних стратегій слугує своєрідним "перехідним містком" між підприємством та його конкурентами, бо вона, з одного боку, спирається на наявні у підприємства матеріальні та нематеріальні активи і передбачає створення, підтримку та розвиток конкурентних переваг, а з іншого боку – враховує вплив на підприємство його конкурентів, їх конкурентні переваги і включає дії по знешкодженню агресивних ініціатив суперників та використанню їх слабостей для досягнення перемоги в конкурентній боротьбі.

Система конкурентних стратегій охоплює: стратегію надбання конкурентних переваг, стратегію забезпечення конкурентоспроможності підприємства та стратегію його конкурентної поведінки (рис. 1).

Формування системи конкурентних стратегій має здійснюватися на базі наступних принципів:

1) принцип провідної ланки – вимагає вибудовувати всі елементи системи конкурентних стратегій навколо ключового елементу, яким в багатьох випадках виступає обрана стратегія формування конкурентних переваг;

2) принцип компліментарності – передбачає забезпечення взаємної відповідності та взаємодоповнюваності елементів системи конкурентних стратегій, що дозволяє стрибкоподібно підвищити результативність реалізації такої системи стратегій;

3) принцип стратегічної спрямованості – визначає орієнтацію на вирішення проблем, наслідки розв'язання яких відбиватимуться на діяльності підприємства протягом тривалого періоду;

4) принцип системності – передбачає комплексність (у т.ч. врахування всіх вагомих чинників) та збалансованість (збереження або досягнення оптимальних співвідношень) дій щодо створення, підтримки та розвитку конкурентних переваг підприємства, забезпечення його позицій на ринку;

5) принцип гнучкості – вимагає від підприємства ефективної адаптації до змін умов функціонування шляхом внесення коректив у зміст конкурентних стратегій та в дії щодо їх реалізації;

6) принцип етапності – визначає, що процес розробки та реалізації конкурентних стратегій підприємства має бути регламентований процедурно та в часі;

7) принцип багатоваріантності – передбачає опрацювання альтернативних варіантів розвитку подій і генерацію відповідних варіантів конкурентних стратегій.

Система конкурентних стратегій розробляється з метою:

- реагування на зміни, що відбуваються в даній галузі, в економіці в цілому, у політиці й в інших значущих сферах;

- розроблення конкурентоспроможних заходів і дій, ринкових підходів, що можуть дати міцну перевагу перед конкурентами;

- об'єднання стратегічних ініціатив функціональних підрозділів підприємства;

- розв'язання конкретних проблем забезпечення конкурентоспроможності, що є актуальними для підприємства на даний момент.

Для кожного конкретного підприємства у залежності від сфери та масштабів його діяльності, характеру ринку, конкурентної позиції, що вже її посіло підприємство, специфіки застосовуваних технологій, складності коопераційних зв'язків та інших ситуаційних чинників система конкурентних стратегій буде мати унікальну, властиву лише даному підприємству, конфігурацію. Україна, як вже зазначалося вище, представлена на високотехнологічному ринку переважно продукцією військово-промислового комплексу, у першу чергу – авіаційною. Для такої групи високотехнологічних підприємств, як літакобудівні, можна виділити принаймні два особливих ситуаційних чинники, що значимо впливають на конфігурації систем їх конкурентних стратегій – це участь у глобальній конкуренції та побудова усієї роботи підприємства на базі фундаментальних принципів CALS¹-концепції.

¹ CALS - Continuous Acquisition and Life cycle Support, що можна перекласти українською як "Безупинна інформаційна підтримка життєвого циклу продукту".



Рис. 1. Система конкурентних стратегій підприємства

CALS-технології – загальновизнане у світовій спільноті поняття, якому присвячуються численні публікації у спеціалізованих наукових періодичних, монографічних та навчальних виданнях. На сьогодні CALS – це комплекс міжнародних стандартів, що інтегрують інформаційні технології, створювані у географічно віддалених один від одного регіонах. Це інформаційна стратегія промисловості та суспільства, спрямована на підтримку входження будь-якого розробника у світовий інформаційний простір і його участі у великих глобальних проектах без додаткових витрат на долання інформаційних бар’єрів і логічної несумісності фірмових підходів [13, с.72]. CALS-технології являють собою сучасну організацію процесів розробки, виробництва, експлуатації та післяпродажного сервісу складних наукомістких виробів шляхом інформаційної підтримки процесів їх життєвого циклу на основі стандартизації методів представлення даних через безпаперовий електронний обмін даними. Концепція CALS визначає набір правил, регламентів, стандартів, у відповідності з якими будуватиметься інформаційна (електронна) взаємодія учасників процесів проектування, виробництва, випробувань тощо [13, с.74].

Для збереження старих і заняття нових ніш на світовому ринку вітчизняні підприємства аерокосмічної галузі мають випускати відносно дешеві, але якісні вироби,

швидко і гнучко реагувати на нові вимоги ринку, впроваджувати більш ефективні форми організації виробництва та механізми управління. Зокрема – використовувати інформаційні і *CALS*-технології, за допомогою яких, як свідчить практика, можна різко зменшити витрати на розробку і виробництво продукції, в декілька разів скоротити терміни виведення нового виробу на ринок, істотно підвищити його якість і конкурентоспроможність. Між іншим, за прогнозами фахівців, вже через рік-два практично неможливо буде реалізувати на зовнішніх ринках наукоємної продукції виробу літакобудівного комплексу, якщо їх технічна документація не буде відображеною в електронній формі, а на підприємствах не будуть впроваджені сертифіковані системи управління життєвим циклом виробу, що відповідали б загальноприйнятим вимогам світової аерокосмічної індустрії [14, с.354-355].

CALS-стратегія, таким чином, є тією провідною ланкою, тим своєрідним стрижнем, навколо якого і має вибудовуватися вся система конкурентних стратегій цієї групи високотехнологічних підприємств. Наслідками нехтування даною вимогою стане як втрата Україною доступу до глобальних ринків високотехнологічної продукції, так і зниження ймовірності вкрай вигідного для українських підприємств кооперування із західними компаніями у створенні конкурентоспроможної наукоємної техніки.

Враховуючи актуальність і значущість впровадження у виробництво сучасних інформаційних і *CALS*-технологій з метою підвищення рівня конкурентоспроможності військово-промислової техніки та забезпечення сталих позицій високотехнологічних підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках, держава повинна створювати належні умови для ефективного впровадження сучасних технологій та розроблення й реалізації конкурентних стратегій. І саме відсутність дієвої державної підтримки становить на сьогодні одну з найсуттєвіших проблем забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних високотехнологічних підприємств.

Л і т е р а т у р а

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008с.
2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лемпел Дж. Школи стратегий: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2001. — 336с.
3. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998.– 390с.
4. Томпсон А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928с.
5. Азов Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ»», 2000. – 256с.
6. Котлер Ф. Маркетинг Менеджмент. — СПб.: Питер Ком, 1998. — 896с.
7. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского. – СПб. : Наука, 1996. – 589с.
8. Райс Э., Траут Дж. Маркетинговые войны. — СПб: ЗАО «Изд. Питер», 2000. — 256с.
9. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми. — К.: КНЕУ, 2002. — 245с.
10. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 715с.
11. Високотехнологичные предприятия в эпоху глобализации / И.В.Иванов, В.В.Баранов, Г.И.Лысак, О.В.Кирсанов. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 416с.
12. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.А., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. — М.: ОАО «Изд-во «Экономика»», 1997. — 288с.
13. Информационные технологии в наукоёмком машиностроении: Компьютерное обеспечение индустриального бизнеса / Под общ. ред. А.Г.Братухина. – К.: Техніка, 2001. – 728с.
14. Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006: Монографія / За ред. О.С.Власюка. – К.: НІСД, 2006. – 576с.

Осипа Н.В.

**ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ
НА ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ
ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В статті визначені внутрішні фактори, які впливають на формування амортизаційної політики вугледобувних підприємств і головним чином залежать від цілого ряду складових елементів, які діють у взаємозв'язку і потребують відповідної оцінки як з точки зору кількісних, так і якісних показників. Рис. 3, дж. 8.

Нагальна потреба оновлення основних засобів вугледобувних підприємств в умовах недостатнього бюджетного фінансування потребує пошуку власних ресурсів й альтернативних джерел, до яких віднесено прибуток, амортизацію, кредитування, залучення приватного капіталу. Але прибуток у вугільній промисловості, як джерело капітальних інвестицій, має місце лише на окремих високорентабельних підприємствах, кредитування та залучення інвесторів в умовах збитковості практично неможливе. Отже, найбільш стабільними джерелами оновлення основних засобів є амортизаційні відрахування, які в складі собівартості компенсуються споживачами вугілля та державою, та інші власні невикористані ресурси, а саме: формування з відпрацьованого обладнання ремкомплектів, визначення ліквідаційної вартості відпрацьованого устаткування. Основні проблеми фінансування оновлення основних засобів вугледобувних підприємств вирішуються формуванням власної амортизаційної політики.

Проблемами формування амортизаційної політики у сучасних умовах займаються Н. Виговська, І. Чалий, Л. Бернштейн, І. Назарбаєва, С. Євтушенко, Л. Горюдяньська, М. Чумаченко, Т. Косова. Але у цих роботах превалюють питання державної амортизаційної політики.

В періодичних економічних виданнях [1, 2, 7, 8] здебільшого висвітлюються проблемні моменти з практичного нарахування й обліку бухгалтерської й податкової амортизації. Однак теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій з формування власної амортизаційної політики підприємства ще не завершено.

Основною метою проведених досліджень в даній статті є визначення внутрішніх факторів впливу на формування амортизаційної політики вугледобувних підприємств.

Оскільки загальновизнаної класифікації як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливають на формування, розподілення та використання амортизаційних коштів, немає, у даному дослідженні пропонується вважати внутрішніми наступні фактори: фінансовий стан підприємства та форма власності; галузеві особливості організації та управління процесами експлуатації, підтримки та оновлення основних засобів; характеристики існуючої технічної бази, у тому числі показники, що відображають фактичний стан основних засобів, та характеристики існуючої ремонтної бази, систем та методів ремонту, які використовуються на підприємстві; інтенсивність використання основних засобів; умови використання основних засобів.

Фінансовий стан підприємства та форма власності – цей фактор впливає переважно на процес формування коштів, необхідних для проведення заходів оновлення та підтримки основних засобів. Якщо підприємство має прибуток, то це додає до складу можливих джерел фінансування не тільки сам прибуток, але ще й можливість одержати довгострокові кредити та залучити інвестора, зацікавленого можливістю участі в розподілі прибутку. Крім того, це є гарантією того, що підвищиться рівень цільового використання амортизаційних відрахувань, оскільки прибуток є ознакою того, що виробництво було забезпечене обіговими коштами і немає необхідності в іммобілізації на їх поповнення амортизаційних відрахувань.

Форма власності та загальний стан галузі з урахуванням її стратегічної значимості для побудови економіки, незалежної від змін у постачанні енергоносії за

рахунок імпорту, мають теж велике значення при формуванні власної амортизаційної політики вугледобувного підприємства, оскільки саме ці фактори впливають на масштаби та стабільність цільового державного фінансування програм розвитку по кожному підприємству.

Характеристики існуючої технічної бази, її склад та структура є вагомим фактором, який впливає на формування стратегічних напрямків амортизаційної політики підприємства. Більшість класифікацій структури основних засобів розрізняють [3, 5] наступні види структури: видова, технологічна, вікова, вартісна, питома вага прогресивного, автоматичного, заснованого на нових методах обробки обладнання, питома вага активної та пасивної частини основних засобів. Вказана структура не є жорсткою, оскільки основні засоби знаходяться в постійному русі.

Взагалі на підприємствах не ведеться аналітичної звітності щодо зміни складу та структури основних засобів по роках. У більшості випадків аналіз стосується співвідношення активної та пасивної частини. На машинобудівних підприємствах важко зробити аналіз структури в динаміці по всіх вказаних видах, оскільки їх забагато. Що стосується вугледобувних підприємств, то тут нема такої розмаїтості, і вказаний аналіз може бути дуже корисним у ході формування їх амортизаційної політики. Укрупнено можна виділити транспортні засоби (конвеєри, транспортери, електровози, навантажувальні машини, інші), робочі машини (комбайни прохідницькі, очисні, струги, інші), механізовані кріпи. Цей фактор найбільше впливає на амортизаційну політику в аспекті розподілу та використання амортизаційних коштів, оскільки інвестиції в обладнання та підземні споруди частіше за все визначає стратегічний напрямок на розвиток шляхом оновлення, тоді як виконання за рахунок амортизаційних коштів, ремонту, модернізації, одиничних замін означає стратегічний напрямок на підтримку існуючого рівня виробництва. У цьому питанні даний фактор тісно пов'язаний з фінансовою політикою підприємства, оскільки підприємство має вибрати періоди, коли нарощування обсягів виробництва надасть найбільший прибуток.

Стан основних засобів вугільнодобувного підприємства, як фактор формування амортизаційної політики, впливає, головним чином, на вибір поміж напрямком на підтримку виробництва та на його розвиток, але не є у цьому питанні вирішальним крім того випадку, коли знос досягнув критичного рівня, за яким потрібна суцільна заміна, яка буде ефективною в разі використання більш прогресивного обладнання, аніж того, що замінюється. Стан основних засобів відображується наступними показниками: рівень фактичного фізичного та морального зносу за актами обстеження, рівень нарахованого зносу як накопиченої суми амортизації, рівень співвідношення вартості балансової та ринкової за незалежною та незацікавленою експертною оцінкою [4, 6]. Слід відзначити, що співставлення зносу, визначеного за різними методами, як правило, дуже різниться. На цей час немає достовірних методів визначення розміру морального зносу взагалі. Що ж до фізичного зносу, то найбільш точним є експертна оцінка конкретної одиниці обладнання фахівцем з ремонту, який робить свої визначення на основі дефектних відомостей, актів (в тому числі актів на списання обладнання), специфікацій використаних запасних частин, а також власних органолептичних методів, заснованих на досвіді.

Фактор інтенсивності використання – один із впливовіших, оскільки безпосередньо обмежує строки корисного використання обладнання. Він враховує інтенсивність у двох основних напрямках:

за часом (режим роботи за кількістю змін, кількість встановленого та діючого обладнання, ритмічність, календарний та дійсний фонд роботи обладнання, графіки ремонту та обслуговування, планові зупинки на огляд);

за потужністю (фактичний добуток у порівнянні з розрахунковим, коефіцієнти завантаження двигунів за потужністю, сили різання, рівень навантаження головних вузлів та механізмів у співставленні з критичним дозволенням).

Не менш важливим є показник залежності строків використання обладнання, особливо очисних комбайнів різних моделей, від умов та інтенсивності використання. На рис. 1 відображено інтенсивність використання очисних комбайнів 1K101 на

1К101 на ВАТ "Краснодонвугілля" за фактичний строк використання до зупинки на капітальний ремонт або ліквідації.

Комбайни інв. №57849, 37979 відпрацювали із середнім навантаженням (20-27 тис. т на місяць) близько півтора року (19 та 17 місяців відповідно). Комбайн інв. №37979 експлуатувався з високим навантаженням (25-35 тис. т на місяць), відпрацював більш як 2 роки (25 місяців), тоді як аналогічна машина інв. №57864 використовувалася менше 24 місяців з низьким навантаженням (приблизно 10 тис. т). Ці дані свідчать про те, що крім навантаження діяли інші фактори, в першу чергу (якщо не враховувати людський фактор) – умови експлуатації (рис. 2).

Важливість цього фактору підтверджують дані обстежень щодо взаємозв'язку обсягу виробництва та строків використання очисних комбайнів 1ГШ-68 на тому ж підприємстві – ВАТ "Краснодонвугілля". Комбайн 1ГШ-68 – більш продуктивна модель, але машина інв. №11597 відпрацювала 25 місяців з навантаженням 10 – 15 тис. т на місяць, тоді як дуже навантажений комбайн інв. №38205 відробив 37 місяців, тобто більше 3 років. Така різниця потребує подальшого дослідження, але попередньо можна стверджувати, що вплив умов експлуатації має більше значення ніж інтенсивність використання.

Про це свідчать дані (рис. 3), зібрані на основі обсягу виробництва та строків використання очисних комбайнів 2ГШ-68Б на ВАТ "Краснодонвугілля". Це інша модель комбайну, але характер залежності відповідає попереднім, підтверджуючи, що при майже однаковому навантаженні, комбайн №58132 відпрацював на три місяці довше аналогічної машини №58405.

Таким чином, виникає нагальна потреба детального вивчення такого фактору, як умови використання, які зумовлюють швидкість зносу основних засобів. Укрупнено до показників, що характеризують даний фактор, можна віднести опірність вугілля різанню, щільність вугілля, кут падіння пласта, характеристика порід ґрунту, наявність твердих включень, міцність ґрунту, категорія шахти за газом (метаном), наводненість виробки, глибина залягання пласта, стан викиднебезпечності пласта, вологість повітря, температура повітря у лаві, виробці, запиленість, швидкість посування повітря, рівень кваліфікації та досвідченості персоналу (основного та допоміжного). Ці фактори впливають на строки корисного використання обладнання, а тому і на вибір методу нарахування амортизації, що є одним з головних питань формування амортизаційної політики підприємства в системі фінансування оновлення основних засобів.

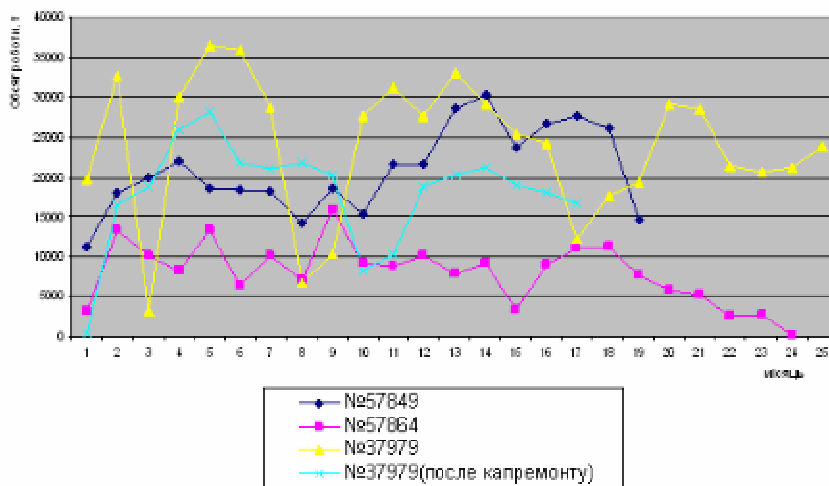


Рис. 1. Динаміка продуктивності очисних комбайнів 1К101У на ВАТ "Краснодонвугілля"

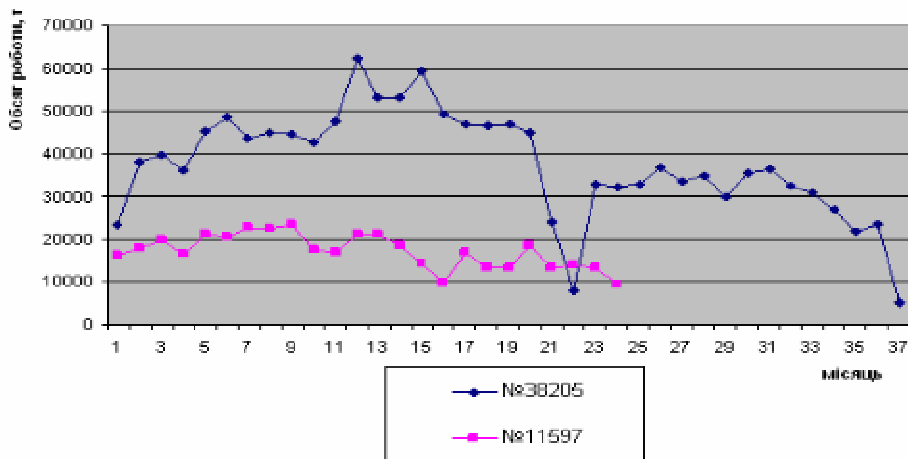


Рис. 2. Взаємозв'язок обсягу виробництва та строків використання очисних комбайнів 1ГШ-68 на ВАТ "Краснодонвугілля"

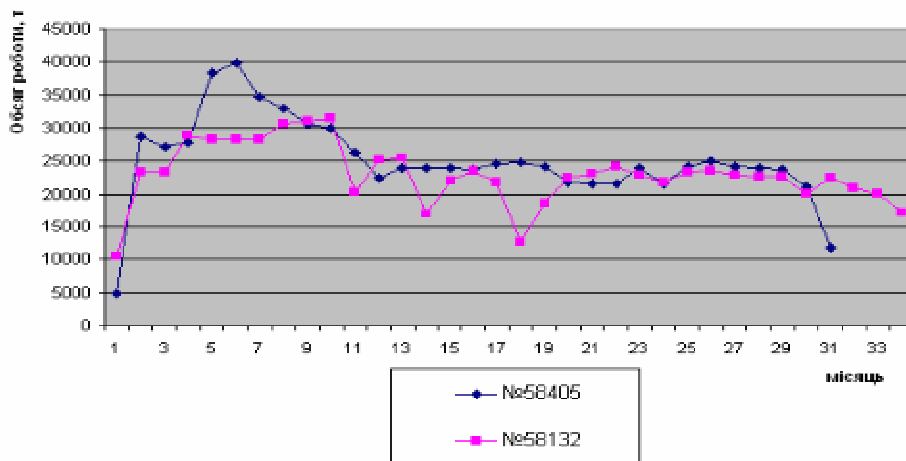


Рис. 3. Взаємозв'язок обсягу виробництва та строків використання очисних комбайнів 2ГШ-68Б на ВАТ "Краснодонвугілля"

Визначені фактори зумовлюють необхідність обґрунтування основних параметрів амортизаційної політики вугледобувних підприємств, що належить подальшому дослідженню.

Л і т е р а т у р а

1. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи. – Житомир, 1998. – 340 с.
2. Городянская Л. В. Налоговый и бухгалтерский учёт амортизации на предприятии // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2003. – № 2. – С. 12-18.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
4. Житная И.П., Житный П.Е. Техничко-экономический анализ при проектировании и производстве машин: Учеб. пособие. – К., 1990. – 229 с.
5. Іщук Я.В. Стан основних засобів в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 6. – С. 83-89.
6. Мних Є.В., Буряк П.Ю. Економічний аналіз на промисловому підприємстві: Навч. посібник. – Львів: Світ, 1998. – 207 с.

УДК 658.15

Пархоменко О.П.

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ І СТРУКТУРИ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЙОГО СКЛАДОВИХ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто структуру оборотного капіталу промислових підприємств Луганської області та проаналізовано основну складову оборотного капіталу, за рахунок якої він поступово зростає, дебіторську заборгованість. Знайдено залежність результатів діяльності промислових підприємств від складових оборотного капіталу за допомогою кореляційно-регресивного аналізу. Рис., табл. 6, дж. 11

В процесі управління оборотним капіталом слід зважати на те, що прийнятний рівень ліквідності та платоспроможності підприємства може бути забезпечений шляхом дотримання певних обсягів дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій, запасів та забезпечення відповідного співвідношення між ними. Тому дослідження динаміки та сучасного стану обсягів складових оборотного капіталу є важливим у напрямку удосконалення існуючих механізмів управління ним.

У сучасній літературі проблеми дослідження динаміки та сучасного стану обсягів складових оборотного капіталу розглядаються багатьма вітчизняними вченими: Арутюнов Ю. А., Бланк І. О., Білик М. Д., Єрмасова Н. Б., Костирко Р. О., Крейнина М. Н., Русак Н. А., Смагін В.Н.[1-8]. В цих роботах наведено підходи до аналізу складу і структури оборотного капіталу, які дозволяють визначити ефективність формування та використання оборотного капіталу та виявити існуючі його резерви, але не визначено методи визначення залежності між фінансовими результатами діяльності підприємства та структурою оборотного капіталу.

Метою статті є аналіз складу і структури оборотного капіталу промислових підприємств Луганської області; виявлення існуючої тенденції формування та використання оборотного капіталу; визначення залежності фінансових результатів діяльності підприємств від динаміки складових оборотного капіталу.

Складний фінансовий стан більшості підприємств країни зумовлений саме проблемами, пов'язаними з рухом оборотного капіталу. Найгострішою проблемою є недостатність оборотного капіталу для забезпечення зростання виробництва. Одні підприємства мають у великих розмірах надлишкові запаси товарно-матеріальних цінностей, інші відчувають дефіцит грошових коштів. Інфляція, неплатежі та інші не-

негативні явища змушують підприємства змінювати свою політику щодо управління оборотним капіталом, шукати нові джерела його поповнення, визначати резерви підвищення ефективності його використання.

У сучасних умовах для більшості українських підприємств типовим наслідком минулих кризових явищ економіки стала гостра нестача необхідного обсягу оборотного капіталу, що істотно позначається на ефективності їхнього господарювання. Разом з тим недостатня забезпеченість підприємств оборотним капіталом супроводжується низьким рівнем його використання.

Аналіз складу і структури оборотного капіталу дозволяє дати оцінку сформованій тенденції накопичення та використання оборотного капіталу промислових підприємств (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

**Склад і структура оборотного капіталу промислових підприємств
Луганської області за 2002–2006 рр. [11]**

Склад оборотного капіталу	Роки									
	2002		2003		2004		2005		2006	
	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
Оборотний капітал	9650,5	100	13647,7	100	12688,0	100	15303,0	100	14260,0	100
Товарно-матеріальні цінності	1938,4	20,1	2719,5	19,9	3249,4	25,6	3851,7	25,2	4519,2	31,7
Дебіторська заборгованість	6980,6	72,3	9561,0	70,1	7996,8	63,0	10020,2	65,5	8625,9	60,5
Поточні фінансові інвестиції	13,8	0,1	6,1	0,04	38,9	0,3	21,6	0,1	110,0	0,8
Грошові кошти	145,7	1,5	711,9	5,2	783,1	6,2	862,5	5,6	521,1	3,7
Інший оборотний капітал	572,0	5,9	649,2	4,8	619,8	4,9	547,0	3,6	483,8	3,4

Динаміку структури оборотного капіталу за аналізований період зазначено на рис. 1.

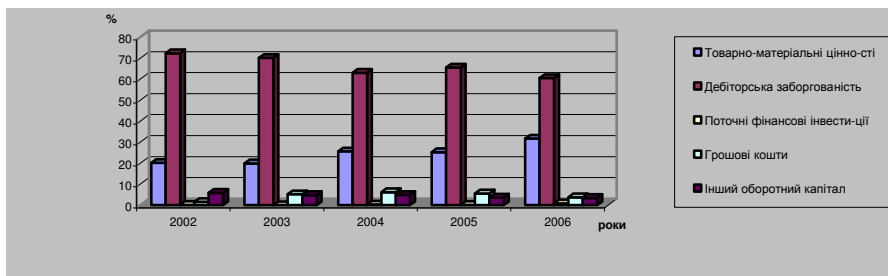


Рис. 1. Динаміка структури оборотного капіталу промислових підприємств Луганської області

Найбільшу питому вагу у складі оборотного капіталу займає дебіторська заборгованість та товарно-матеріальні цінності. За аналізований період питома вага товарно-матеріальних цінностей постійно коливається (то спадає, то зростає), але загальний її розмір збільшується з 20,1 % у 2002 році до 31,7 % у 2006 році, тобто на 11,6 %.

Велика частка дебіторської заборгованості у складі оборотного капіталу свідчить про погану розрахунково-платіжну дисципліну між суб'єктами

господарювання, що приводить до відволікання з обігу значної суми оборотного капіталу і осідання у розрахунках. Але, її питома вага за аналізований період поступово зменшується з 72,3 % у 2002 році до 60,5 % у 2006 році, хоча розмір дебіторської заборгованості зростає з 6980,6 тис. грн. до 8625,9 тис.грн. відповідно, це свідчить про перевищення темпів росту товарно-матеріальних цінностей над темпами росту дебіторської заборгованості, що є позитивним явищем.

Питома вага грошових коштів з 2002 року до 2004 року зростає з 1,5 % до 6,2 %, а починаючи з 2005 року до 2006 року зменшується з 5,6 % до 3,7 %. У загальному обсязі за п'ять років вона зростає на 2,2 %. Зменшення питомої ваги оборотного капіталу, вкладеного в грошові засоби є відносно позитивною тенденцією, а її збільшення – відносно негативною, оскільки величина оборотного капіталу в грошових засобах повинна бути достатньою для здійснення поточних розрахунків, але не більшою і не меншою, тобто оптимальною величиною, яка б не відволікала оборотний капітал з обігу.

Позитивною тенденцією є поступове збільшення питомої ваги оборотного капіталу, вкладеного в поточні фінансові інвестиції (з 0,1 % у 2002 році до 0,8 у 2006 році), які є високоліквідними і за сприятливих обставин можуть приносити стабільний дохід.

Отже, великий розмір оборотного капіталу в сфері обігу негативно впливає на процес виробництва і реалізації продукції вітчизняними підприємствами. Такий стан структури оборотного капіталу призводить до нестачі оборотного капіталу у багатьох суб'єктів господарювання для забезпечення процесу виробництва і реалізації продукції, несвоєчасних розрахунків і виникнення фінансових зобов'язань, постійного зростання в структурі джерел фінансування оборотного капіталу питомої ваги позикових джерел його формування. Але, не зважаючи на існуюче положення, спостерігається тенденція покращення структури оборотного капіталу за рахунок поступового росту питомої ваги товарно-матеріальних цінностей, поточних фінансових інвестицій та зменшення питомої ваги дебіторської заборгованості.

Особливої уваги в аналізі структури оборотного капіталу заслуговує дебіторська заборгованість оскільки вона має велику питому вагу в структурі оборотного капіталу промислових підприємств Луганської області. Розглянемо її склад (табл. 2)

Т а б л и ц я 2

**Структура дебіторської заборгованості промислових підприємств
Луганської області за 2002-2006 рр.[11]**

Склад дебіторської заборгованості	Роки									
	2002		2003		2004		2005		2006	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Всього	6980,6	100	9561,0	100	7996,8	100	10020,2	100	8625,9	100
У тому числі:										
- за товари, роботи, послуги	4530,4	64,9	7130,7	64,58	5493,3	68,69	5995,3	59,83	4548,8	56,73
- за розрахунками з бюджетом	270,6	3,88	293,6	3,07	290,8	3,64	458,3	4,57	1126,6	13,07
- інша поточна дебіторська заборгованість	2179,6	31,22	2136,7	32,35	2212,7	27,67	3566,6	35,6	2950,5	30,2

Дані таблиці 2.3 свідчать, що найбільша питома вага в структурі дебіторської заборгованості належить заборгованості за товари, роботи та послуги, хоч є тенденція до її зниження. Так, у 2002 році дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги становила 64,9 %, а у 2006 році – 56,73%, тобто зменшується в 1,14 рази.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом поступово зростає на 9,19 % (з 3,88 % у 2002 році до 13,07 % у 2007 році).

Питома вага іншої поточної дебіторської заборгованості за аналізований період постійно коливається, але в загальному обсязі вона зменшується на 1,02 % (з 31,22 % у 2002 році до 30,2 % у 2007 році).

Першопричиною ситуації з заборгованістю, що склалася в Луганській області, є те, що не спрацювають ринкові механізми щодо стягнення боргів. Вирішення питання погашення боргів повинно регламентуватися відповідним законодавством.

Однією з основних причин зростання заборгованості є відсутність якісного менеджменту в діяльності підприємства та низька платіжна дисципліна, внаслідок чого зменшуються обсяги виробництва, знижується його рентабельність. Усе це призводить до звуження власного оборотного капіталу, спричиняє затримки виплат зарплат і стягнення податків. Порушення платіжної дисципліни в Україні стало звичайним явищем: керівники підприємств-неплатників не притягаються до відповідальності через недосконалість системи законів, а до підприємств-боржників не застосовується процедура банкрутства.

Спробуємо знайти залежність результатів діяльності підприємств від складових оборотного капіталу. Показником, який характеризує ефективність виробництва, є коефіцієнт рентабельності операційної діяльності, який характеризує рівень доходності вкладеного капіталу та результати діяльності підприємства.

Розрахуємо даний показник по промисловим підприємствам Луганської області та визначимо його залежність від структури оборотного капіталу за допомогою кореляційно-регресивного аналізу.

Для виявлення наявності та тісноти взаємозв'язку між зазначеними вище показниками розрахуємо коефіцієнт парної кореляції для кожної пари перемінних (табл.4). Коефіцієнт парної кореляції (r) розраховується за формулою 1 [8, с.36]:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (1)$$

Дані для розрахунку зазначені у табл. 3.

Т а б л и ц я 3

**Дані промислових підприємств Луганської області за 2002-2006 рр.
для розрахунку коефіцієнта парної кореляції [11]**

Показники	Роки					\bar{x}	\bar{y}
	2002	2003	2004	2005	2006		
Рентабельність операційної діяльності, % (y_i)	-1,1	-1,3	1,4	2,1	1,3	-	0,48
Товарно-матеріальні цінності, % ($x_{ТМЦi}$)	20,1	19,9	25,6	25,2	31,7	24,5	-
Дебіторська заборгованість, % ($x_{ДЗi}$)	72,3	70,1	63,0	65,5	60,5	66,2 8	-
Грошові кошти, % ($x_{ГКi}$)	1,5	5,2	6,2	5,6	3,7	4,44	-

Т а б л и ц я 4

Коефіцієнт парної кореляції

Показники	Товарно-матеріальні цінності	Дебіторська заборгованість	Грошові кошти
Рентабельність операційної діяльності	0,78	-0,83	0,52

"Якщо $r = 0$, то лінійної кореляційної залежності немає. При цьому можлива нелінійна кореляція. Якщо $0,3 < |r| < 0,7$ – то кореляційний зв'язок слабкий, якщо $0,7 < |r| < 1$ – то кореляційний зв'язок сильний. Якщо $|r| = 1$ – кореляційний зв'язок переходить в функціональний." [10, с.44]

У даному випадку зв'язок між рентабельністю операційної діяльності та питомою вагою товарно-матеріальних цінностей в оборотному капіталі сильний і прямий. Це свідчить, що при збільшенні питомої ваги товарно-матеріальних цінностей рентабельність операційної діяльності у середньому зростає. Зв'язок між рентабельністю операційної діяльності та питомою вагою дебіторської заборгованості сильний та зворотній, тобто при збільшенні питомої ваги дебіторської заборгованості рентабельність операційної діяльності у середньому зменшується. І зв'язок між питомою вагою грошових коштів та рентабельністю операційної діяльності слабкий та прямий.

Далі необхідно оцінити значення коефіцієнта кореляції у генеральній сукупності, для цього розрахуємо помилку коефіцієнта кореляції (S_r) та визначимо довірчий інтервал (r^-, r^+) (табл. 5). Коефіцієнт довіри t при 90% довірчої імовірності (P) дорівнює 2 [9, с. 389-390].

Т а б л и ц я 5

Помилка коефіцієнту кореляції та його мінімальне та максимальне значення

Показники	Товарно-матеріальні цінності	Дебіторська заборгованість	Грошові кошти
S_r	0,31	0,27	0,43
r^-	0,16	-1,37	-0,34
r^+	1,4	-0,29	1,38

До довірчого інтервалу (r^-, r^+) для товарно-матеріальних цінностей та дебіторської заборгованості нуль не потрапляє, тобто з імовірністю 90 % в генеральній сукупності не може бути нульового значення коефіцієнту кореляції, тобто зв'язок між ознаками існує і в генеральній сукупності. А в довірчому інтервалі (r^-, r^+) для грошових коштів присутній нуль, тому в генеральній сукупності зв'язок між ознаками відсутній. У такому випадку коефіцієнт кореляції є статистично незначущим.

Рівняння регресивної залежності $y = -5,56 + 0,25x_{ТМЦ}$ показує, що при збільшенні питомої ваги товарно-матеріальних цінностей в оборотному капіталі на 1 % рентабельність операційної діяльності збільшується на 0,25 %.

Рівняння регресивної залежності $y = 17,7 - 0,26x_{ДЗ}$ показує, що при збільшенні питомої ваги дебіторської заборгованості в оборотному капіталі на 1 % рентабельність операційної діяльності зменшується на 0,26 %.

Знайдемо стандартні помилки коефіцієнтів a і b лінійного рівняння за формулами 2, 3 та мінімальне і максимальне значення параметрів a і b (табл.6):

$$S_a = \sqrt{D_u * \frac{D_x + x^2}{n * D_x}} \quad (2)$$

$$S_b = \sqrt{\frac{D_u}{n * D_x}} \quad (3)$$

де D_u - залишкова дисперсія;

D_x - дисперсія ознаки;
 n - численність вибірки.

Т а б л и ц я 6

**Стандартні помилки коефіцієнтів a і b лінійного рівняння
та їх мінімальне і максимальне значення**

Показники	Товарно-матеріальні цінності	Дебіторська заборгованість
S_a	2,69	6,17
S_b	0,107	0,09
a^-	-10,94	5,36
a^+	-0,18	30,04
b^-	0,036	-0,44
b^+	0,464	-0,08

Тому що розраховані інтервали (a^- , a^+ ; b^- , b^+) для складових оборотного капіталу не містять нуль, то коефіцієнти a і b є статистично значимими при імовірності 90 %.

У висновку проведених розрахунків можна визначити, що при не змінних умовах роботи підприємства питома вага товарно-матеріальних цінностей в оборотному капіталі не повинна бути нижче 22,24 % для забезпечення беззбиткової роботи підприємства. Стосовно дебіторської заборгованості, то відповідно розрахованому рівнянню регресії її питома вага в оборотному капіталі не повинна перевищувати 68,07 %. На промислових підприємствах Луганської області у 2002 та 2003 роках ці показники не відповідають даним критеріям. А починаючи з 2004 року до 2006 року питома вага товарно-матеріальних цінностей перевищує заданий критерій та забезпечує прибутковість підприємств, також і питома вага дебіторської заборгованості у ці роки знаходиться нижче зазначеного рівня беззбитковості, що є позитивним явищем.

Л і т е р а т у р а

1. Арутюнов Ю.А. Финансовый менеджмент : учеб. пособие. – 2-е изд., стер. – М.: КНО-РУС, 2007. – 312с.
2. Бланк И.А. Управление активами. – К.: Ника -Центр: Эльга, 2002. – 720 с.
3. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств. – К.: Знання, КОО. – 1999. – 312 с.
4. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент: Конспект лекций. - М.: Юрайт-Издат, 2007. – 192с.
5. Смагин В.Н. Финансовый менеджмент. Краткий курс: учебное пособие. – М.: КНО-РУС, 2007. – 144с.
6. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справ. пособие. – Мн.: Вышш. шк., 1997. – 309 с.
7. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: Дело и сервис, 1998. – 304 с.
8. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: Навч. Посібник. – Х.: Фактор, 2007. – 784с.
9. Колемаев В.А. Теория вероятностей и математическая статистика: Учеб. пособие для экон. спец. вузов / В. А. Колемаев, О. В. Староверов, В. Б. Турундаевский; Под ред. В. А. Колемаева. – М.: Вышш. шк., 1991. – 400с.
10. Методические указания и контрольные задания по высшей математике в 3-м семестре (для студентов экономических специальностей заочной формы обучения) / Сост.: В. В. Малый, Ю. М. Нефёдов. – Луганск: Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2001. – 76с.

11. Статистичний щорічник Луганської області за 2006 рік. Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Луганській області / За ред. Г.М. Погоревої. – Луганськ, 2007. – 160 с.

УДК 658.588

Пинчук А.Т., Гуторова Г.А.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ПЕРЕОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Исследованы вопросы даты и видов проведения переоценки производственных запасов. Отражение результатов переоценки производственных запасов в бухгалтерском учете и финансовой отчетности согласно международным и национальным нормативным документам Ист. 4.

Одним из наиболее важных активов предприятия являются производственные запасы, которые используются в процессе производства для изготовления продукции, выполнения работ и предоставления услуг. Жизнь запасов на предприятии, как правило, недолговечна, и зачастую их стоимость с момента приобретения до момента выбытия остается неизменной. Очень часто, но не всегда. Изменение стоимости запасов, как и любых других активов – процесс объективный. И время – далеко не единственный фактор, от которого он зависит.

Перед бухгалтерским учетом стоит задача – объективно оценить и своевременно отразить состояние производственных запасов в текущем учете и финансовой отчетности. Для этого необходимо выполнить процедуру, которая в бухгалтерском учете называется переоценкой. Хотя в П(С)БУ-9 понятие переоценка вообще не встречается, несложно понять, что именно о ней идет речь в разделе «Оценка запасов на дату баланса», где описан механизм отражения результатов переоценки в бухгалтерском учете.

Целью данной статьи является формирование отдельных концептуальных основ методологии бухгалтерского учета производственных запасов. Реальность отражения производственных запасов в финансовой отчетности с учетом их переоценки исходя из действующих нормативных документов.

Стоимость любого имущества может изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Если измененная стоимость должна быть отражена в учете и отчетности, то в случае увеличения необходимо выполнить дооценку, при уменьшении – уценку.

Из видов переоценки П(С)БУ-9 отдает предпочтение уценке. Это связано с тем, что согласно указанного стандарта запасы отражаются по наименьшей из двух оценок:

- по первоначальной стоимости;
- по чистой стоимости реализации.

Аналогичную норму можно найти и в Международных стандартах. Так, МСБУ-2 гласит, что «...запасы следует оценивать по наименьшему из двух показателей: себестоимости или чистой стоимости реализации».

Виды переоценки производственных запасов согласно П(С)БУ-9 отличаются от П(С)БУ-7 и П(С)БУ-8, которые предусматривают как дооценку, так и уценку, поскольку необоротные активы должны отражаться по справедливой стоимости.

Однако П(С)БУ-9 не отвергает полностью дооценку. Так как чистая стоимость уцененных запасов вновь может измениться, и это изменение может быть как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения. Если чистая стоимость реализации продолжает уменьшаться, необходима еще уценка, если стоимость увеличилась, имеется основание для проведения дооценки. Но и в данном случае чистую стои-

чистую стоимость реализации необходимо сравнить с первоначальной стоимостью, придерживаясь все того же правила отражения по меньшей из них. Так что замечание П(С)БУ-9 о том, что сумма дооценки раннее уцененных запасов не должна превышать сумму уценки таких запасов, абсолютно справедливо. И так, проводя переоценку запасов, необходимо не только следить за чистой стоимостью реализации запасов, но не упускать из виду и их первоначальную стоимость.

Согласно П(С)БУ-9 необходимость проведения переоценки запасов в тех случаях, если «их цена уменьшена или они испорчены, устарели, или утратили первоначальную ожидаемую экономическую выгоду». Из перечисленных ситуаций если чистая стоимость реализации менее первоначальной стоимости, то значит должна быть проведена уценка.

Проводя переоценку запасов на практике пользуются Положением о порядке уценки и реализации залежавшейся продукции производственно-технического назначения и избыточных товарно-материальных ценностей, утвержденных приказом Минэкономики и Минфина от 15.12.99 г. №149/300. В соответствии с этим документом уценка производится по решению руководства предприятия, если:

- запасы не имеют сбыта более 3-х месяцев;
- запасы утратили свои первоначальные качества;
- необходимость ее проведения установлена по данным инвентаризации.

В ходе инвентаризации можно выявить запасы, подлежащие уценке, и информацию о документальном оформлении результатов переоценки.

Итак, запасы должны отражаться либо по первоначальной стоимости, либо по чистой стоимости реализации. Если с первоначальной стоимостью более или менее ясно, то с чистой стоимостью разобраться не совсем просто. В П(С)БУ-9 приведено определение что «чистая стоимость реализации – ожидаемая цена реализации запасов в условиях обычной деятельности за вычетом ожидаемых расходов на завершение их производства и реализации». Другими словами, чистая стоимость реализации соответствует рыночной стоимости запасов, то есть той стоимости, по которой эти запасы можно реально продать, за вычетом расходов, связанных с процессом подготовки их к передаче для реализации.

В П(С)БУ-9 п.26 указано, что чистая стоимость реализации определяется по каждой единице запасов. Единицей бухгалтерского учета запасов согласно стандарту является их наименование или однородная группа. Из буквальной трактовки этих норм стандарта следует, что если часть запасов, находящихся на складе, испорчена, определять по чистой стоимости необходимо все запасы, которые относятся к этой группе. Другими словами, уценивать необходимо не только те запасы, которые были испорчены, но и те, которые могут принести первоначально ожидаемую экономическую выгоду. Такой подход сложно назвать целесообразным. Видимо, в подобной ситуации бухгалтеру необходимо проявить гибкость и классифицировать испорченные запасы как запасы другой группы, тем более, что ПБУ-9 не дает четкого представления о том, что следует считать группой.

Так как согласно положения «Запасы» стоимость их определяется «на дату баланса», то уценка должна выполняться на эту дату. По П(С)БУ-6 «дата баланса – дата, на которую составлен баланс предприятия. Обычно датой баланса является конец последнего дня отчетного периода». А в П(С)БУ-1 определено, что «отчетным периодом для составления финансовой отчетности является календарный год. Баланс предприятия составляется на конец последнего дня отчетного периода». В Законе о бухгалтерском учете и финансовой отчетности указано, что «баланс предприятия составляется по состоянию на конец последнего дня квартала (года)». Отсюда надо понимать, что датой составления баланса является не только последний день года, но и последний день квартала. На наш взгляд, нет необходимости проводить ежеквартальную переоценку запасов, так как она должна основываться на результатах инвентаризации. Процесс инвентаризации является трудоемким. Важно, чтобы запасы были правильно отражены в отчетности по итогам года, по данным годовой инвентаризации.

Л и т е р а т у р а

1. Закон «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-XV// Урядовий кур'єр №162 от 01.07.99 г.
2. П(З)БО №7 «Основні засоби» Затверджено наказом №92 Міністерства фінансів від 27 квітня 2000 р// Податки та бухгалтерський облік – 2000. - №35.
3. П(З)БО «Запаси». Затверджено наказом № 246 Міністерства фінансів від 20 жовтня 1999 р.// Податки та бухгалтерський облік – 2000. – 9.
4. Пархоменко В. Развитие бухгалтерского учета: от реформирования к адаптации и применению// Бухгалтерский учет и аудит. – 2004 - №5.

УДК 658.8

Пишкіна І.О.

РОЗРОБКА ЗАГАЛЬНИХ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто актуальні питання теоретико-методологічних засад оцінки економічного потенціалу промислових підприємств. Пропоновані методологічні підходи для визначення оптимальної з позицій комплексної оцінки величини економічного потенціалу підприємства в цілому та для оптимально його використання.

Постановка проблеми. Повна реалізація економічних можливостей ринкової системи господарювання і досягнення стійкості функціонування господарчих суб'єктів припускають, спершу, отримання максимально корисної віддачі від виробничого потенціалу підприємства.

В сучасних умовах господарювання проблема вивчення економічного потенціалу підприємства перейшла в більш конкретне русло. Виробничий апарат, його характеристики і специфіка стали об'єктом пильної уваги, як вчених, так і підприємців. Конкурентна економіка примусила по-новому поглянути на сутність даної категорії. Ефективний економічний потенціал став важливою передумовою ринкової стійкості підприємства, включення факторів економічного росту, зниження витрат, отримання високої прибутковості. Для побудови прогнозів, формування планів, прийняття ефективних рішень необхідно володіти об'єктивною інформацією про можливості підприємства в досягненні певних цілей у різних напрямках діяльності.

При цьому важливо мати комплексну, інтегровану оцінку, яка б враховувала всі можливості та всі обмеження, що дозволять використовувати їх максимально.

Аналіз останніх досліджень Найважливіші дослідження з питань оцінки потенціалу підприємства належать авторам [2,4,5,6] які досліджували сучасний стан оцінки економічного потенціалу підприємств, її проблеми і аналізували вибір основних напрямків

Мета статті. Саме завдання розробки методологічних підходів для визначення оптимальної з позицій комплексної оцінки величини економічного потенціалу підприємства в цілому та для оптимального його використання і є метою цієї статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення оцінки економічного потенціалу підприємства полягає у визначенні його величини, вираженої у тих чи інших вимірниках. Визначення величини економічного потенціалу в силу цілого ряду обставин, на характеристиці яких ми зупинимось, ніколи не було простою справою, тим більше якщо її треба здійснювати в умовах ринку, якому іманентно притаманна інтенсивна динамічність всіх його складових.

Оскільки потенціал підприємства являє собою сукупність можливостей виробляти певну кількість товарів чи послуг, носіями якої є сукупність різноманітних ресурсів, то його величина може бути визначена або як сума указаних ресурсів, або як сума товарів чи послуг, що можуть бути вироблені ним. Зрозуміло, що перший варіант визначення величини потенціалу є більш універсальним, бо дозволяє використовувати єдину методику його визначення для будь-яких підприємств. Другий варіант прийняття для будь-якого окремо взятого підприємства і методика його визначення може застосовуватись лише для вузького кола підприємств, які виготовляють абсолютно ідентичний асортимент продукції чи товари-субститути. Вважаємо більш доцільно спочатку зупинитися на характеристиці оцінки величини потенціалу як суми ресурсів, що є його носіями.

Але перш ніж характеризувати існуючі методи такої оцінки, необхідно визначитися з тим, які саме ресурси є носіями потенціалу підприємства, яка їх структура, яким чином будується їхня взаємозалежність і взаємодія.

У самій загальній постановці елементами економічного потенціалу підприємства можна вважати всі ресурси, які будь-яким чином пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства. Виріб найважливіших із них є досить складною проблемою, про що свідчить широкий спектр думок про склад потенціалу.

Такі автори як В.М. Авдеєнко та В.О. Котлов виділяють п'ять груп ресурсів, які, на їх думку, складають потенціал підприємства. Це основні виробничі фонди, промислово-виробничий персонал, енергетичні ресурси, технологія та інформація. Ці автори обґрунтовують відсутність серед елементів потенціалу матеріальних ресурсів, окрім енергетичних, тим, що, по-перше, можливість предметів праці стати матеріальною основою продукції не залежить ні від часу, ні від характеристики виробничої системи, що їх використовує. Таким чином, вони, з точки зору цих авторів, знаходяться поза потенцією підприємства-споживача і внаслідок цього не можуть визначати величину виробничого потенціалу підприємства. По-друге, вказані ресурси відтворюються поза господарською системою. По-третє, відсутня взаємозамінність між предметами праці та іншими ресурсами. Автори не відносять до виробничого потенціалу всі ресурси внутрішньої виробничої та невиробничої інфраструктури, а також фінансові ресурси.

Зрозуміло, що їхня точка зору сформована стосовно виробничого потенціалу як частини потенціалу економічного і з цих позицій може бути обґрунтованою, хоча в принципі не відповідає їхньому ж визначенню щодо того, що є елементами цього потенціалу. Очевидною причиною цього є те, що завдання і функції підприємства в період написання їхньої праці суттєво відрізнялися від тих, які притаманні їм на даний час. Зрозуміло, що визначений ними склад потенціалу підприємства не може задовольнити авторів даної роботи.

Економічний потенціал підприємства-виробника як можливість задоволення певних соціально-економічних потреб суспільства складається із внутрішніх ресурсів самого підприємства та зовнішніх ресурсів, що являють собою потенціали більш високого рівня ієрархії. Згідно з ознакою масштабу можливостей - це ринковий, галузевий, регіональний чи загальнодержавний (загальнонаціональний) потенціали, які тим чи іншим чином сприяють зростанню чи, навпаки, приводять до зменшення економічного потенціалу підприємства.

Можливо, зовнішні потенціали, що відзначені, правильно назвати потенціалоформуючими факторами, але для підвищення життєдіяльності підприємства як економічної системи обов'язково слід враховувати характер взаємодії з зовнішнім середовищем. Міра невизначеності, що впливає на перебіг економічних процесів, призводить до того, що у процесі своєї діяльності підприємство втрачає без користі частину своїх потенційних можливостей (ентропія), зменшення якої призводить до зростання реальної користі системи, до зростання потенціалу. При активній адаптації слід впливати на стан зовнішнього середовища (зміна системи контрактів, пошук нових джерел ресурсів). При пасивній же

пасивній же адаптації необхідно, використовуючи існуючий механізм управління підприємством, ефективно задіяти внутрішні резерви

Як можливості економічний потенціал підприємства реалізується шляхом виробництва певної кількості продукції (робіт чи послуг) для задоволення потреб суспільства та її реалізації на ринку. Ці можливості створюються за рахунок використовуваних технологій виготовлення вказаної продукції (робіт чи послуг) і вимірюються показниками обсягів спочатку товарної продукції, а в кінцевому вимірі - обсягів її реалізації, та представлені в запропонованій схемі як технологічний потенціал. Використання саме цього пояснювального слова обумовлене такими міркуваннями. По-перше, використання вказаного терміну більшістю авторів лише для виділення впровадження нових та унікальних технологій в сутності приводить тоді до того, що у багатьох підприємств технологічного потенціалу взагалі немає, а це є абсурдним. По-друге, використання до терміну "потенціал" пояснювального слова "виробничий", що дане явище в дійсності й означає, неможливе, бо приведе до плутанини понять.

Вказаний технологічний потенціал, таким чином, є вимірювачем використання економічного потенціалу підприємства та джерелом його фінансового потенціалу як поточного, так і майбутнього періодів. З іншого боку, він відображає величину економічного потенціалу підприємства в періоді, за який дана величина оцінюється, тобто входить до складу останнього, так як включає вартість засобів праці, що задіяні при виробництві продукції (робіт чи послуг), предметів праці та коштів, що використовуються при цьому. Але його величина як сума витрат менша за величину економічного потенціалу, що включає ще й вартість невиробничих основних фондів та витрат на позавиробничі цілі. Однак він суттєво впливає на економічний потенціал підприємства та повинен враховуватися при комплексній оцінці оптимізації витрат і структури та при оцінці ефективності використання вказаного потенціалу.

У той же час для реалізації потенціалу підприємства як можливості необхідно визначитися з її носіями. У цьому аспекті економічний потенціал підприємства являє собою сполучення технічного (середньорічна вартість основних фондів) та фінансового (собівартість виробництва та реалізації) потенціалів. З іншого боку, склад цих двох потенціалів відрізняється, як уже неодноразово відзначалося раніше, досить широким розмаїттям ресурсів, які різняться і своєю фізичною сутністю, і тією роллю, яку вони відіграють у процесі виробництва, і головне, динаміка яких по-різному впливає на використання економічного потенціалу підприємства в цілому. Саме вказаними обставинами обумовлена необхідність включення до складу економічного потенціалу підприємства цілого ряду потенціалів, які повністю входять до складу виділених технічного та фінансового потенціалів. Така ситуація породжує певні проблеми при визначенні реальної величини економічного потенціалу підприємства в цілому.

Диференціація технічного та фінансового потенціалів на інфраструктурний, інформаційний, інноваційний, матеріальний та кадровий необхідна саме для цілей визначення впливу окремих видів ресурсів та видів виробничої діяльності на ефективність використання економічного потенціалу підприємства, враховуючи комплексний його характер. Зазначені вище потенціали можуть включати до свого складу певну частину основних фондів цільового призначення та витрат на реалізацію можливостей, властивих цим потенціалам. Окремі з них повністю формуються виключно за рахунок фінансового потенціалу, а саме - матеріальний, інноваційний та кадровий.

Усе зазначене вище приводить до необхідності використання при оцінці взаємовпливу та взаємовідносин окремих складових економічного потенціалу підприємства між собою та на економічний потенціал у цілому відносних величин, що потрібно враховувати при розробці методологічних підходів до оптимізації складу та ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Диференціація складових економічного потенціалу підприємства за ознакою цільової функції реалізації його можливостей також знаходить своє відображення у виділенні таких складових, які мають різне цільове призначення. Як уже було зазначено, реалізація можливостей економічного потенціалу підприємства відбувається частково через технологічний потенціал, який формує продукцію (роботи чи послуги), призначену для досягнення цієї мети, але повністю реалізується через економічний потенціал підприємства в цілому. У той же час цільовим призначенням потенціалів, що складаються з частин технічного та фінансового чи лише фінансового, є виробництво напівфабрикатів та виконання внутрішньовиробничих функцій, які забезпечують одержання товарної продукції.

Викладені вище теоретичні підходи покладені нами в основу реалізації задач, поставлених у даному дослідженні.

Отже, визначившись з тим, які види ресурсів повинні бути оцінені в ході даного дослідження, перейдемо безпосередньо до проблеми такої оцінки та огляду існуючих методів її здійснення.

Спираючись на досвід, накопичений у результаті наукових досліджень стосовно оцінки потенціалу підприємства, класифікацію методів оцінки можна провести відповідно до характеру і видів взаємозв'язків людини та складових процесу її праці. У будь-якій господарській системі існує три види таких зв'язків: результати, витрати та порівняння результатів і витрат. Звідси впливає можливість використання трьох груп методів оцінки: результатного (дохідного), витратного та ринкового (результатно-витратного). Такі види оцінки можуть бути виділені й при врахуванні фактора часу. При врахуванні лише минулого часу застосовуються витратні методи оцінки, теперішнього - ринкові, майбутнього - дохідні.

Сьогодні існує цілий ряд методологічних підходів до оцінки величини та оптимізації використання потенціалу підприємства. Серед них можна виділити витратний, результатний, ринковий, експертний.

В.М. Авдеєнко та В. О. Котлов використали у своїх дослідженнях методику визначення потенціалу підприємства за критерієм вартості. Вони доводять, що "...закономірності розвитку потенціалу можуть бути розкриті не як окремо взяті закономірності розвитку його складових, а лише як їх сукупність. Звідси очевидна безнадійність спроб виявлення ролі кожного із елементів виробництва окремо". Головна складність аналізу й оцінки потенціалу, з точки зору цих та інших авторів, полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності. Це породжує необхідність проведення саме комплексної інтегрованої оцінки та використання системного підходу до дослідження вказаного явища. Але, крім цього, проблемність оцінки потенціалу має ще одну, притаманну лише йому, специфіку. Перш ніж здійснювати оцінку потенціалу, необхідно визначитись з тим, який рівень розвитку потенціалу оцінювати.

Аналіз літературних джерел показав, що і в цьому питанні поки що немає єдиної точки зору. Одні автори припускають, що економічний потенціал характеризує, насамперед, уже досягнутий рівень розвитку системи суспільного виробництва. Згідно з іншою точкою зору слід розрізняти досягнутий потенціал та перспективний економічний потенціал.

Досягнутий потенціал - це сукупність основних фондів і величини валової продукції галузей чи валового суспільного продукту країни, створена при фактично досягнутих організаційному рівні розвитку виробничих сил та ступені використання потенційних можливостей виробничого апарату.

Перспективний економічний потенціал розкриває максимальні можливості господарської системи, що являють собою максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг, яких можна досягнути за ідеальних умов виробництва й оптимального використання ресурсів.

Економічний потенціал підприємства як об'єкт оцінки являє собою інтегральну характеристику досягнутого рівня соціально-економічного розвитку і

розглядається як система, що складається із множини елементів, наведених потенціалами різних видів: природного, технологічного, технічного, інвестиційного, кадрового і т. ін., які виконують різноманітні функції в процесі виробництва і реалізації продукції. Тому для нього є властивими ті риси, які притаманні будь-якій системі: цілісність, складність, взаємозамінність та взаємообумовленість. На ці особливості економічного потенціалу також необхідно зважати, оцінюючи його величину.

У науковій літературі накопичений досить значний обсяг праць стосовно проблеми визначення величини виробничого потенціалу. Значно менше висвітлені питання оцінки потенціалу економічного. Оскільки завданням нашої роботи є саме вдосконалення оцінки останнього, а виробничий потенціал складає його важливу частину, розглянемо сучасний стан методології вказаної оцінки.

Зрозуміло, що вона, як і проблема дослідження потенціалу взагалі, відрізняється значною різноманітністю як стосовно того, що треба оцінювати, так і того, як треба оцінювати, в яких одиницях і т. ін.

На думку *Ю.Ю. Донця*, виробничий потенціал повинен вимірюватись у тих же одиницях, що й обсяг виробництва.

В.М. Архипов пропонує визначати потенціал за величиною обсягу та якості продукції в її загальному асортименті.

В.М. Аедєєнко та *В.О. Котлов* вказують, що виробничий потенціал необхідно вимірювати як показник сукупної віддачі усіх ресурсів підприємства.

І.І. Лукіное, О.П. Оніщенко, Б.І. Пасхавер агрегований потенціал вимірюють вартістю відновлених ресурсів. Виробничі фонди враховуються за їхніми відновними оцінками, трудові та природні ресурси вимірюються з урахуванням їхньої заміни в процесі використання.

Як уже було відзначено, потенціал є складною системою. Тому рівень його ефективності (результативності) повинен оцінюватись сукупністю кількісних та якісних показників його динаміки. Провідне місце повинне належати показникам продуктивності (завантаження) елементів виробничого потенціалу, основою визначення яких є співвідношення результату із масою ресурсу, що використовується на його досягнення]. Показники продуктивності (завантаження) ресурсів потенціалу повинні давати можливість проводити порівняльну оцінку ефективності використання різних елементів виробничого потенціалу як окремого підрозділу, так і цілісної виробничої системи, тобто підприємства. Сам процес вимірювання продуктивності ресурсів здійснює позитивний вплив на результативність підприємства, привертаючи увагу керівництва та широкого кола працівників інших категорій до проблеми продуктивності і суттєвих для неї факторів, мотивуючи їх до пошуку резервів, сприяючи кращому розумінню проблеми, її структуризації завдяки застосуванню кількісного підходу до аналізу.

Для вірогідної оцінки необхідно обґрунтувати показники кінцевого результату функціонування виробничого потенціалу. Існують різні підходи до визначення цього питання. *О.І. Ожерельєв* вказує, що таким показником має бути чиста продукція.

На думку *В.М. Аедєєнка* та *В.О. Котлова*, в кінцевому результаті функціонування виробничого потенціалу промислового підприємства повинні знайти відображення його економічна та соціальна роль у розвитку національного господарства. Натурально-уречевлені кінцеві результати використання виробничого потенціалу мають бути відображені споживною вартістю.

За визначенням *М.І. Абалкіна* обсяг виробництва не може відобразитися кінцевою функцією виробництва. Ним може бути продукція, яка знаходиться у споживача. Цю думку підтримують *В.М. Аедєєнко* та *В.О. Котлов*. При цьому, здатність задовольняти, потреби споживача значною мірою визначається якістю створених споживних вартостей. У сучасних умовах основним показником кінцевого результату функціонування виробничого потенціалу підприємства є обсяг поставок конкурентоспроможної продукції споживачам.

Узагальнюючими вимірниками елементів виробничого потенціалу можуть бути їх ціна або вартість. Визначення потенціалу за вартісною оцінкою дає можливість встановити динаміку та структуру виробничого потенціалу, а також його ефективність. У цьому випадку сума вартостей усіх елементів визначає величину потенціалу. Отже, визначення потенціалу пов'язане з оцінкою вартості його елементів.

На думку *В.М. Авдеєнка* та *В. О. Котлова* за основний елемент в оцінці виробничого потенціалу слід приймати середньорічну вартість основних промислово-виробничих фондів, а не виробничі основні фонди не пов'язані з процесом виробництва і взагалі можуть не відноситись до підприємства. Вартість основних фондів постійно змінюється під впливом виробничих умов. Із заданою точністю її можна визначити за обмежений період часу. Разом з тим основні фонди постійно втрачають частину своєї вартості. Однак, у виробничому процесі беруть участь усі виробничі фонди, а тому вартість цього елемента доцільніше враховувати за повною її величиною. Слід мати на увазі й те, що основні фонди потребують постійних витрат як на підтримання їх у робочому стані, так і на поліпшення, тобто модернізацію, реконструкцію, дообладнання і т. ін.

Р.С. Гейфман та його співавтори вважають, що ефективність використання основних фондів залежить від правильно визначеного показника виробничої потужності, який розглядається як головний елемент виробничого потенціалу. Автор відзначає, що головним питанням визначення виробничої потужності є встановлення періоду, на який вона розраховується.

Ні. Шабанов виділяє чотири групи показників, що характеризують використання основних фондів з різних боків. Разом з тим *Н.П. Хохлов* вказує що методологічно правильним є доповнення системи показників ефективності основних фондів показниками соціального розвитку.

Є.Ю. Болховітінова вказує на необхідність нормалізації відтворення основних фондів, точність оцінок якої залежить від ступеня участі показників технологічної структури. Для достовірної оцінки виробничих фондів використано показник дефляції, для розрахунку якого використовується статистична інформація про виробничу потужність. У випадку, коли неможливо визначитися із динамікою цін, розраховують питому вагу величини вартості основних фондів, що припадає на одиницю потужності

С.А. Восеводін вважає, що економічна оцінка основних фондів як елемента виробничого потенціалу проводиться на основі показника фондівіддачі

Фондовіддача набуває максимального значення, коли потужності використовуються повністю. Причому вони мають перебувати у пропорційному співвідношенні окремих структурних підрозділів. При цьому слід дотримуватись технічно необхідних пропорцій, тобто всі потужності за іншими стадіями переробки з урахуванням коефіцієнта переведення відповідних продуктів у кінцевий мають бути рівними між собою.

Очевидно, що при визначенні вказаного співвідношення необхідно враховувати також коефіцієнт змінності роботи обладнання. Він оцінює екстенсивне завантаження машинного парку. І хоча точність показника не дуже велика, він відображає зв'язок між машинним парком та забезпеченням виробничої системи персоналом. Отже, на цій основі можна зробити висновок про ступінь збалансованості двох найважливіших елементів виробничого потенціалу основних фондів та трудових ресурсів.

Показник використання встановленої потужності електродвигунів вільний від впливу зміни цін, переоцінки фондів, величини матеріальних ресурсів. Він одночасно характеризує екстенсивний та інтенсивний рівні використання обладнання, причому більш точно, ніж вартісні показники. Однак цей показник переважно характеризує активну частину основних фондів і має бути доповненим іншими показниками, такими як коефіцієнт використання одиниці виробничої площі, одиниці обладнання і т. ін.

Я.Б. Кваша вважає, що більш універсальним інтегральним показником використання енергетичної потужності обладнання є кількість годин роботи електромоторів, яка визначається як відношення річного споживання електроенергії та сумарної потужності усіх встановлених електродвигунів

Показник, що визначає кількість продукції на одиницю використаних основних виробничих фондів, не може давати всебічну характеристику засобів праці, бо їх вартість переноситься на вироблену продукцію частками, а вони беруть участь у виробничому процесі за всією фізичною масою. Тому показник віддачі основних фондів доцільно доповнювати показником віддачі використання фондів.

Основні виробничі фонди як елемент виробничого потенціалу, крім власне фондів, повинні включати вартість їх модернізації, бо цей процес збільшує сукупну масу засобів виробництва

Н.П. Хохлов відзначає, що абсолютним показником використання виробничої потужності є фондомісткість. Вона характеризується такими факторами, як технічна оснащеність та технологія виробництва, що у сукупності характеризується кількістю використаної електроенергії та гірничо-геологічними умовами.

НІ. Шабанов виділяє чотири групи показників, що характеризують використання основних фондів з різних боків. Разом з тим *Н.П. Хохлов* вказує що методологічно правильним є доповнення системи показників ефективності основних фондів показниками соціального розвитку.

Є.Ю. Болховітіноев вказує на необхідність нормалізації відтворення основних фондів, точність оцінок якої залежить від ступеня участі показників технологічної структури. Для достовірної оцінки виробничих фондів використано показник дефляції, для розрахунку якого використовується статистична інформація про виробничу потужність. У випадку, коли неможливо визначитися із динамікою цін, розраховують питому вагу величини вартості основних фондів, що припадає на одиницю потужності

У практичній діяльності промислового підприємства визначається фінансовий показник окупності промислово-виробничих фондів як співвідношення середньорічної вартості фондів до величини балансового прибутку, помножене на 12.

Н.В. Хільченко та *Є.М. Горошко* визначають, що на ефективність використання основних фондів великий вплив має амортизаційна політика. Ставки амортизації не могли забезпечити рівне відношення виробничих ресурсів, а коштів фонду розвитку виробництва було недостатньо для проведення ефективного оновлення. У зв'язку з цим підприємства вимушені були використовувати безстрокову експлуатацію основних фондів і продовжувати нараховувати амортизацію. З одного боку, це додаткові кошти, а з іншого - віддалення строків заміни функціонуючого обладнання.

Однією з причин нестачі амортизаційних коштів для проведення оновлення окремих видів технологічного обладнання було завищення строків їх експлуатації.

Одержання додаткових коштів від переамортизації давало підприємствам можливість дещо знизити проблему фінансового покриття оновлення виробничих фондів. Таке положення вступає у протиріччя з економічною системою процесу відновлення основних засобів.

Щоб забезпечити нормальне функціонування підприємства, необхідно зосередити увагу на особливостях економічного порядку щодо розробки заходів з виявлення резервів для проведення оновлення виробничого потенціалу та інтенсифікації цього процесу.

Для оцінки ефективності функціонування підприємства слід використовувати два показники: один - для оцінки лише виробництва, інший - для оцінки всієї діяльності підприємства, яка включає в себе виробничу і комерційну функції. Як критерій оцінки використовується чистий прибуток підприємства.

Важливим структурним елементом виробничого потенціалу є трудові ресурси. Основним показником використання трудового потенціалу є продуктивність праці промислово-виробничого персоналу.

Для оцінки використання виробничого персоналу доцільно застосовувати показники, які відображають локальні зв'язки між елементами потенціалу. До таких належать коефіцієнт змінності робочої сили та віддача повної заробітної плати. *В.М. Архипов* пропонує фізичний обсяг виробничих ресурсів оцінювати показником кількості промислово-виробничого персоналу.

Для оцінки рівня використання технологічного елементу потенціалу можна використовувати показник технологічної оснащеності виробництва, який показує витрати на розвиток технології і є зворотним до показника ефективності технології виробництва.

Разом із цими показниками можна використовувати й інші локальні показники, але їх кількість обмежена.

Особливе значення при оцінці рівня використання технологічного елементу виробничого потенціалу має ступінь завантаження ключових технологій.

І.М. Школа приходить до висновку, що технологія є найбільш складним елементом виробничого потенціалу. Цей показник об'єднує в собі виробничі процеси, які завжди перебувають у тісному взаємозв'язку. Для удосконалення технологічного елементу виробничого потенціалу найперше слід приділяти увагу розвитку науково-технічного прогресу.

В.М. Авдєєнко та *В.О. Котлов* відзначають, що в практичній діяльності складно визначити вартість технології. Як елемент виробничого потенціалу вона складається із витрат на науково-дослідну роботу, витрат на спеціальне обладнання та матеріальні ресурси, що пов'язані з освоєнням основних фондів.

Рівень використання такої складової виробничого потенціалу, як інформація, можна встановити на основі використання сукупності показників, бо сама вона включає багато різних компонентів. Ці компоненти *В.М. Авдєєнко* та *В.О. Котлов* групують за елементами, які пов'язані з використанням інформаційних ресурсів, удосконаленням організації виробництва та управління, удосконаленням організації праці та підвищенням творчої активності.

Узагальнюючим показником використання ресурсів виробничого потенціалу деякі автори пропонують приймати собівартість продукції. *Хохлов* теж вказує на важливість визначення собівартості і відзначає, що на сьогодні проблемним залишається вимірювання витрат на засоби праці у розрахунку на одиницю продукції при зростанні оснащеності виробництва.

Серед методів, що застосовуються у дослідженнях оцінки та використання потенціалу промислового підприємства, необхідно також назвати синтезований метод визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства, розроблений *І.М. Рєпіною* ("Метод набору конкурентоспроможних елементів"). Він побудований на основі формування переліку індикаторів як бази оцінки конкурентоспроможності конкретного виду продукції, що оцінюється, та їхньої ваги, вибору підприємств-конкурентів з аналогічною продукцією та побудови й аналізу матриці рангів визначення конкурентоспроможності одиниці продукції через середній ранг за всією номенклатурою продукції

Цей метод має певні переваги у практичному застосуванні тому, що може використовуватися та давати більш-менш точні результати в обмеженому інформаційному просторі, але не претендує на бездоганність через методичну та прикладну складність самої оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства, пов'язаної з труднощами вибору базового об'єкта для порівняння, проблематичністю використання повної та достовірної інформації, недосконалістю самої системи показників, що характеризують діяльність суб'єктів господарювання.

І.М. Рєпіною також був запропонований графоаналітичний метод діагностики підприємницького потенціалу підприємства, названий автором "Квадрат по-

потенціалу". Його використання дозволяє встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності, своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Базою для одержання рейтингової оцінки стану та рівня використання підприємницького потенціалу у роботі є не суб'єктивні уяви експертів, що притаманно більшості методик оцінки, а найбільш високі результати, досягнуті в реальній конкурентній боротьбі сукупності об'єктів, що порівнюються

Запропонована методика оцінки потенціалу підприємства за ставкою економічної капіталізації *О.І.Олексюка* дозволяє визначити розмір потенціалу підприємства шляхом розробки механізму включення додаткових оціночних векторів, зміни кутів і характеру функціональних зв'язків між ними. Йому вдалося модифікувати графоаналітичну технологію оцінки та аналізу потенціалу шляхом зняття обмежень щодо кількості векторів моделі, уникнення прямолінійних зв'язків між суміжними силовими векторами, можливості зміни кутів між векторами, що дозволило перейти до об'ємного моделювання.

Таким чином, проведений нами огляд існуючих методик оцінки виробничого потенціалу дозволяє зробити такі висновки.

Більшість дослідників, хоча і розуміють необхідність комплексної, інтегральної оцінки даного показника, в основному, зосереджують увагу на оцінці окремих ресурсів як його складових. У крайньому випадку, взаємодія і взаємовплив різних елементів потенціалу враховуються частково.

Недостатньо розробляються методологічні підходи до оцінки та механізму ефективного використання та відтворення потенціалу підприємства як інтегрального утворення.

Оцінюється здебільшого виробничий, а не економічний потенціал підприємства.

При оцінці потенціалу практично не враховується вплив зовнішнього середовища як на економічний, так і на виробничий потенціали підприємства.

Практично відсутні методики, які б оцінювали потенціал підприємства з ринкових позицій

Вказані недоліки чітко визначають ті напрямки в оцінці економічного потенціалу підприємства, над вдосконаленням яких необхідно зосередитись у даній роботі.

Суттєва роль економічного потенціалу підприємства в удосконаленні його господарської діяльності визначає необхідність управління процесом його використання, що, в свою чергу, вимагає оцінки ефективності завантаження потенціалу. Особливе значення має ефективність використання потенціалу в період трансформування економіки, коли підприємства стали нести відповідальність за прийняті ними рішення, ризикуючи понести збитки у випадку, коли прогнозовані результати виявляться невиправданими.

Висновки. Оскільки економічний потенціал підприємства являє собою досить складну систему, то очевидно, що рівень ефективності його використання повинен характеризуватися сукупністю показників. Методичною основою їхнього визначення є співвідношення результату з масою ресурсів, використаних для його досягнення. При цьому показники продуктивності (завантаження) ресурсів потенціалу повинні дозволяти робити порівняльну оцінку як ефективності використання різних елементів потенціалу одного і того ж підприємства, так і порівнювати її з іншими системами, наприклад підприємствами-конкурентами.

При цьому важливим є обрання вимірюваного кінцевого результату функціонування потенціалу підприємства. З цього питання в економічній літературі також немає єдиної точки зору, але ми вважаємо, що ним є та продукція, яка виходить за межі підприємства, реалізується споживачам.

Оскільки критерієм оцінки ефективності використання потенціалу є співставлення кінцевого результату з масою ресурсів (потенціалом), то виникає

необхідність у тому, щоб і сам потенціал підприємства мав оптимальну величину ту, яка диктується розумною необхідністю. Тобто мова повинна йти не лише про оптимізацію використання потенціалу, а й про оптимізацію його величини відповідно до існуючих умов та потреб господарювання.

Л і т е р а т у р а

1. . Афанасьєв М.В., Телишевська Л.І., Рудика В.І. Оцінка ефективності організаційно-технічних заходів: Навчальний посібник. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 288с. – Укр.. мова
2. Балацкая Л.Н. Оценка экономического потенциала в зарубежных исследованиях // Научно-техническая конференция преподавателей, сотрудников, аспирантов и студентов факультета экономики и менеджмента. – Суми: Изд-во СумГУ, 2004. – С.43.
3. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем. Монография. – Сумы.: Университетская книга. 2006. – 972 с.
4. Бачевський Б. Є., Решетняк О. О., Заблодська І. В. Відшкодування зносу основних виробничих фондів. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2007. – 200 с.
5. Гавва В. Н., Божко Е. А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навчальний посібник. – Київ.: Центр навчальної літератури, 2004.-224 с.
6. Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В., Кокотко М. Є., Костенко Т. Д., Герасимов А. А. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

УДК 657.7

Пожарицкая И. М.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье обобщены основные формы статистической отчетности для целей анализа и принятия управленческих решений. Выявлены расхождения в показателях доходов и расходов в финансовой и статистической отчетности предприятия. Рассмотрены аналитические возможности ф.1-предпринимательство. Табл. 3, ил. 7.

Постановка проблемы. В условиях интеграции экономики Украины в мировое экономическое пространство и завершением перехода на международную систему учета, большое значение в реализации экономической политики государства приобретает обеспечение достоверности статистической информации о деятельности предприятий. Поэтому в Программе реформирования государственной статистики указано, что одним из направлений реформирования государственной статистики является переход к статистике предприятий [1].

В силу действия объективных и субъективных факторов имеют место слабая осведомленность, отсутствие надлежащего уровня профессиональной подготовки, недостаточное внимание руководства и работников предприятия к информации, отраженной в статистической отчетности.

Анализ основных исследований и публикаций. На страницах профессиональных журналов развернулась дискуссия о терминологии статистической отчетности и согласованности положений в теории статистики и бухгалтерского учета. Так, А. Жук, А. Озеран раскрыли состав статистической отчетности и ее место среди других форм отчетности [2]. Г. Купалова рассмотрела основные статистические термины и основные формы статистического наблюдения, права и обязанности предприятий по составлению данных форм [3]. В. Моссаковский, Т.

Моссаковский, Т. Кононенко обосновали использование термина «статистическое наблюдение» вместо понятия «статистическая отчетность» [4]. Однако, никто из ученых не исследовал сопоставимость показателей форм статистической отчетности с показателями других форм отчетности, в частности финансовой, в том числе их аналитические возможности.

Целью статьи является конкретизация информации относительно статистической отчетности и использования ее данных для анализа и принятия оперативных взвешенных управленческих решений.

Изложение основного материала. В экономической энциклопедии статистическая отчетность трактуется как форма статистического наблюдения, по которой органы Государственного комитета статистики в определенные сроки получают от предприятий, учреждений и организаций всех форм хозяйствования и собственности нужные им статистические данные в виде отчетных документов [5, с. 550]. К свойствам статистической отчетности относятся: обязательность, систематичность и достоверность.

Формы статистической отчетности разрабатывает и утверждает Государственный комитет статистики. Однако отчетность предприятий определенных отраслей и видов деятельности может разрабатываться соответствующими министерствами и ведомствами по согласованию с Госкомстатом. Статистические отчеты обычно представляются в органы государственной статистики по месту регистрации субъектов хозяйствования. Определенные формы статистической отчетности могут подаваться в органы, которые осуществляют регулирование в соответствующем виде деятельности экономики. Так, адресатом могут выступать Фонд государственного имущества, Министерство юстиции, Министерство здравоохранения, управление энергосистемы и пр.

На основе утвержденных Кабинетом Министров Украины планов государственного статистического наблюдения ежегодно разрабатывается Общегосударственный табель (перечень) форм государственной статистической отчетности для объединений, организаций и учреждений Украины всех форм собственности [7]. Так, в 2008 году количество форм статистической отчетности составит около 200 форм по 19 разделам: статистика промышленности, статистика строительной деятельности, статистика инвестиций, статистика основных средств, статистика сельского и рыбного хозяйства, статистика рыночных нефинансовых услуг, статистика транспорта и связи, статистика науки, инноваций и информатики, статистика социальных услуг, статистика внутренней торговли и товарных рынков, статистика внешней торговли, статистика цен, статистика финансов, структурные обследования предприятий, статистика реформирования собственности, статистика населения, статистика труда, статистика окружающей среды.

Для заполнения данных статистических форм используются данные финансовой отчетности: ф.№1 «Баланс», ф. № 2 «Отчет о финансовых результатах», ф. № 5 «Примечания к финансовой отчетности». Кроме того, используются показатели, которые содержатся в первичных бухгалтерских документах (акты приемки, ведомость выпуска готовой продукции и т.д.), данных счетов бухгалтерского учета, учетных регистров и других информационных источников. При этом, следует отметить, что не всегда показатели форм статистической отчетности совпадают с данными показателей форм финансовой отчетности.

Рассмотрим несовпадение показателей об основных показателях деятельности предприятия по ф. № 1-предпринимательство и ф. № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Так, основной формой статистического наблюдения предприятия является форма № 1-предпринимательство «Отчет об основных показателях деятельности предприятия». Она содержит наиболее разнообразную и разностороннюю информацию о деятельности субъектов хозяйствования как по масштабам производства и реализации, затратам, так и по другим аспектам. Данная форма в 2007 году состоит из семи разделов: раздел 1 «Демография предприятия», раздел 2

"Распределение объема реализованной продукции (работ, услуг) по видам экономической деятельности, операционных расходов по реализованной продукции (работам, услугам)", раздел 3 "Отдельные виды операционных расходов по реализованной продукции", раздел 4 "Количество работников и оплата их труда", раздел 5 "Валовые капитальные инвестиции", раздел 6 "Расходы предприятия на инновации и информатизацию", раздел 7 «Основные показатели по местным единицам за отчетный год».

Следует отметить, что согласно Инструкции по заполнению форм государственных статистических наблюдений № 1-предпринимательство [6, с.6] в объеме реализованной продукции не учитывается: продукция собственного производства для внутренних нужд предприятия; сумма целевых поступлений на производство; сумма предварительной оплаты продукции (работ, услуг); авансовые платежи; поступления, принадлежащие третьим лицам; скидки в ценах, которые предоставляют оптовым покупателям.

Рассмотрим пример по отражению показателей объема реализованной продукции от разных видов деятельности в финансовой и статистической отчетности. Так, за отчетный период объем реализованной продукции в ценах отгрузки составил 900,0 тыс. грн. без НДС; доход от операционной аренды основных фондов составил – 100,0 тыс. грн. без НДС; доход от операций с валютой – 8,0 тыс. грн. В отчетности данные показатели будут отражены следующим образом (табл.1).

Т а б л и ц а 1

Отражение в статистической и финансовой отчетности информации о доходах предприятия

Ф. №1-предпринимательство		Ф. 2 «Отчет о финансовых результатах»	
Всего объем реализованной продукции (стр.200)	1008,0	Чистый доход от реализации продукции (стр. 035)	900,0
В т.ч. от реализации продукции	900,0	Прочий операционный доход (стр.060)	108,0
от операционной аренды	100,0		
от операций с валютой	8,0		

Таким образом, показатели о доходах предприятия, отраженные в финансовой отчетности (ф.2 «Отчет о финансовых результатах»), формируемые на основании требований стандартов бухгалтерского учета (в частности ПСБУ 3 «Отчет о финансовых результатах»), несколько искажают общий экономический смысл полученных доходов предприятия за отчетный период. Поэтому при проведении экономического анализа объема реализованной продукции целесообразно использовать данные статистической отчетности (в т.ч. ф.1-П (предпринимательство), а при осуществлении финансового анализа руководствоваться информацией финансовой отчетности.

Аналогичные расхождения можно наблюдать в части данных об операционных расходах предприятия. Так, в статистической форме №1-предпринимательство в статье операционные расходы реализованной продукции, работ, услуг отражаются расходы предприятия, связанные с производством продукции, работ, услуг, реализованной в отчетном периоде. В состав этого показателя также включают себестоимость продукции, изготовленной в предыдущих периодах и реализованных в отчетном. Не учитывается в составе операционных расходов реализованной продукции [6, с.10]: себестоимость реализованных оборотных активов; суммы безнадежной дебиторской задолженности отчисления на создание резерва сомнительных долгов; дисконт по векселям; расходы на проценты за пользование полученными кредитами; расходы от операционной курсовой разницы; спонсорская помощь; стоимость транспортных услуг сторонних организаций, которая не является составной цены продажи; расходы на производство продукции собственного производства для

производство продукции собственного производства для внутренних нужд предприятия, т.е. продукция, которая не реализована третьим лицам, а полностью потребляется самим предприятием.

Рассмотрим пример отражения в статистической и финансовой отчетности информации о расходах в отчетном периоде (табл.2). Так, расходы, связанных с реализацией продукции составили 500,0 тыс. грн.; себестоимость продукции изготовленной в предыдущих периодах, а реализованной в отчетном периоде составила 80,0 тыс. грн.; расходы на продукцию собственного производства для внутренних потребностей предприятия – 10,0 тыс. грн.

Т а б л и ц а 2

Отражение в статистической и финансовой отчетности информации о расходах предприятия

Ф. №1-предпринимательство		Ф. 2 «Отчет о финансовых результатах»	
Операционные расходы всего (стр.200 гр.4)	580,0	Операционные расходы всего (стр.280)	500

И в финансовой, и в статистической отчетности не находят отражение расходы на продукцию собственного производства для внутренних нужд. В финансовой отчетности в составе операционных расходов не отражаются себестоимость реализованных товаров, запасов, иностранной валюты. Поэтому для экономического анализа расходов на производство и реализацию продукции, работ, услуг целесообразно использовать информацию, содержащуюся в статистической отчетности.

В целом, аналитические возможности статистической отчетности, и в частности ф. № 1-предпринимательство достаточно велики (табл.3).

Т а б л и ц а 3

Аналитические возможности формы №1- предпринимательство (ф. № 1-П)

Показатель	Методика расчета
1. Доля объема реализации по видам экономической деятельности в общем объеме реализованной продукции предприятия за период	стр.201 гр.1/стр.200 гр.1 ф.№1-П стр.202 гр.1/стр.200 гр.1 ф.№1-П стр.203 гр.1/стр.200 гр.1 ф.№1-П и т. д.
2. Доля операционных расходов по видам экономической деятельности в общих операционных расходах предприятия за период	стр.201 гр.4/стр.200 гр.4 ф.№1-П стр.202 гр.4/стр.200 гр.4 ф.№1-П стр.203 гр.4/стр.200 гр.4 ф.№1-П
3. Состав материальных расходов по видам экономической деятельности, состав расходов на оплату труда, амортизацию, прочих расходов	стр.200 графа 4 ф.№1-П стр.200 графа 8 ф.№1-П стр.200 графа 9 ф.№1-П стр.200 графа 12 ф.№1-П
4. Производительность труда по видам экономической деятельности	стр.200 гр.1/стр.200 гр.3 ф.№1-П
5. Среднемесячная заработная плата на предприятии за отчетный период	стр.560/ стр.510 / 12 мес.
6. Основные показатели по сегментам деятельности	Раздел 7

Основным преимуществом данной формы в отличие от всех других форм отчетности является раскрытие информации по основным показателям деятельности предприятия в разрезе видов экономической деятельности (торговля, производство, оказание услуг) согласно классификации КВЭД. А поскольку в современных услови-

ях підприємства диверсифікують свою діяльність, то порой сводные показателі, отражаемые в финансовой отчетности, являются несопоставимыми и не раскрывают прибыльность или убыточность того или иного вида деятельности.

Выводы и перспективы дальнейшего исследования. Таким образом, в настоящее время государственная статистическая отчетность является мощным информационным источником о различных аспектах деятельности предприятий. В результате исследования установлены расхождения между показателями финансовой и статистической отчетности по доходам и расходам деятельности. Значит, аналитикам и экономическим работникам следует обратить более пристальное внимание на статистическую отчетность как информационную базу для проведения экономического анализа деятельности предприятия.

Дальнейшему исследованию подлежат аналитические возможности специальной отчетности предприятий и статистическая отчетность малых предприятий.

Л и т е р а т у р а

1. Програма реформування статистики на період до 2002, затв. КМУ від 27.06.98 № 971 . – К., 1998. – 15с.
2. Жук А., Озеран А. Статистическая отчетность // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005.- №.8-9. – С.74-87.
3. Купалова Г. Методологические и практические аспекты статистической отчетности предприятий // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005.- №.10 – С.47-55.
4. Моссаковский В., Кононенко Т. Еще раз о статистической отчетности // Бухгалтерский учет и аудит. – 2006. – №.2. – С.43-87.
5. Экономическая энциклопедия / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2001. – 10088 с.
6. Інструкція щодо складання державних статистичних спостережень зі структурної статистики № 1- підприємництво (річна), № 1-підприємництво (коротка)-річна, № 1 – підприємництво (квартальна), № 1– підприємництво (малі) – піврічна. – К., 2007. – 24с.
7. Загальнодержавний табель (перелік) форм державних статистичних спостережень для об'єднань, підприємств, організацій та установ України всіх форм власності на 2008 рік. – К., 2007. – 70с.

УДК 657.411.3

Притченкова Е.А.

ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДИВІДЕНДІВ

Розглянуто діючий порядок нарахування дивідендів, використання та розподілу прибутку як основи формування бази для їх нарахування. Визначено можливість удосконалення розрахунків дивідендів та їх обліку.

Постановка проблеми. Дивіденди забезпечують привабливість інвесторів, тим самим сприяють емітентам притоку вкладень у їхні цінні папери. Облікова інформація дає можливість з'ясувати у якій мірі їх рівень відповідає одержаному економічному ефекту від використання інвестицій. Це обумовлює актуальність питань у напрямку удосконалення обліку дивідендів, у повній мірі залежних від результатів діяльності підприємства та раціонального управління його керівництвом.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми нарахування і обліку дивідендів постійно є предметом дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів. Питання про дивіденди розглянуто у працях С.Ф.Голова, М.Т.Білухи,Ф.Ф.Бутинця, В.М.Костюченко, В.В.Сопко і багато інших. Законом „Про

цінні папери і фондову біржу” передбачене нарахування дивідендів власникам акцій статтями 4 і 9, що регулюють і визначають умови і порядок їхньої виплати. На дані відносини між акціонерами й акціонерним товариством (підприємством) поширюються також норми статей 15, 106 і 41д Закону „Про господарські товариства”, які відповідно визначають порядок розподілу прибутку товариства, загальні права акціонерів на дивіденди і компетенцію загальних зборів як вищого органа акціонерного товариства в питанні розподілу прибутку і, отже, визначення розмірів дивідендів. Є й інші нормативні акти, що деталізують закон, але в цілому діючі закони є бланкетними, оскільки рішення всіх питань ними надано колективам відповідно статуту акціонерного товариства. Проте, посилення на статутні правила про дивіденди недостатньо, тому що необхідно більш ґрунтовне регулювання законом цих відносин між акціонерами. Цим шляхом йде законодавство закордонних країн. Наприклад, у США дані відносини регулюються безпосередньо Типовим законом про комерційну корпорацію, а також статтями розділу „Інвестиційні цінні папери” Єдиного комерційного кодексу (розділ. 8).

Мета статті є проведення теоретичного та практичного дослідження питань нарахування, обліку та розрахунків по дивідендам з акціонерами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У частині законодавчих актів і нормативних документів України по нарахуванням, виплатах і обліку дивідендів звертає на себе увагу надмірна їх лаконічність.

Відповідно до Закону України „Про цінні папери і фондову біржу” дивіденди нараховуються за підсумками року з чистого прибутку підприємства в порядку, передбаченому статутом акціонерного товариства. При цьому не акцентується увага на те, що чистий прибуток товариства повинен розподілятися відповідно до рішення, прийнятого на загальних зборах акціонерів. Отже, керівництво акціонерного товариства має право за своїм розсудом вирішувати питання про виплату дивідендів, тобто закон не зобов'язує його виплачувати їх в обов'язковому порядку, і навіть практично - навпаки, обмежує цю можливість, тому що першочерговим повинні бути розрахунки з бюджетом і відсотки за банківський кредит. Не можуть вони виплачуватися і тоді, коли підприємство має ознаки банкрутства.

Виходячи з того, що колективним підприємствам надане право самоврядування, багато авторів вважають за можливе здійснення виплат дивідендів поквартально. Це нераціонально, оскільки в розрахунок нарахування дивідендів приймається річний результат діяльності підприємства. Практично бувають ситуації, коли негативний результат наступного кварталу „поглинає” позитивний результат попередніх періодів. При цьому всі зроблені раніше відрахування за рахунок прибутку відповідно коректуються, отже нарахована і виплачена сума дивідендів у такому випадку виявиться незаконною. Вважаємо: остаточна сума дивідендів, що належить кожному акціонеру, повинна бути ув'язана з результатом діяльності підприємства за звітний період, чого не можна буде досягти при поквартальній виплаті, тому що звітним періодом є рік.

Реальна потреба рішення питань дивідендної політики продиктована конкретними обставинами, виявленими в процесі дослідження. Вони полягають у тому, що на окремих підприємствах легкої промисловості і машинобудування виплата дивідендів не завжди відбувалася, у той час як результати їхньої діяльності були позитивними. Це залежало від витрат, які могли бути віднесені тільки за рахунок прибутку.

З метою подальшого запобігання такого становища виникає необхідність проведення ряду перетворень в організаційних основах акціонерних товариств і в системі взаємозобов'язань їхнього колективу. Це, у першу чергу, потребується забезпечення прав і гарантій акціонерам. Для цього було б раціонально по витратах, джерелом яких є чистий прибуток, щорічно складати кошторис витрат, або, якщо його не складати, щоб кожна сума таких витрат узгоджувалася з колективом, тому що чистий прибуток - надбання всього колективу. Це відповідає ст. 37 Закону України „Про господарські товариства”, введеними в дію з 28.01.98 р. з доповненнями, де сказано, що акціонерні товариства зобов'язані в статутах закріплювати положення про виплату дивідендів один раз у рік за результатами попереднього календарного року.

Існують такі витрати, що відповідно до П(З)БУ 16 не входять до складу собівартості виробництва, але впливають на рівень чистого прибутку, не вимагаючи на те згоди акціонерів. Наприклад, сплачені штрафи, пеня, неустойки за умовами сторін договорів або відповідних органів арбітражного суду; будь-які витрати, не підтверджені відповідними розрахунковими, платіжними й іншими документами; відрядні витрати, якщо завдання відрядженою особою не виконане (незалежно від обставин), і ряд інших витрат, значна величина з яких часто виникає з причин невдалого керівництва.

Таким чином, під кінець року частина чистого прибутку (можливо і цілком) виявляється уже використаною. Отже, перед керівництвом підприємства й акціонерами виникає проблема розподілу прибутку, оскільки відповідно до діючої законодавчої системи України, керівництво акціонованого підприємства протягом року розпоряджається колективними коштами за своїм розсудом, тобто без узгодження з колективом, а дивіденди нараховуються практично з невикористаного на кінець року залишку прибутку, якого може і не бути.

У зв'язку з цим, при прийнятті колективного договору, слід передбачати, щоб періодично за результатами внутрізвітних і звітних періодів робити розподіл прибутку зборами акціонерів, віддаючи перевагу першочерговим платежам у бюджет, створенню передбачених статутом резервів і неминучих витрат; потім визначати суму дивідендів по встановленому нормативу, і лише за залишковим принципом виділяти кошти на фінансування витрат непродуктивного характеру, що виникли за суб'єктивними причинами.

З метою збереження джерел виплат дивідендів (чистого прибутку) доцільно щокварталу робити авансові відрахування в резерв для забезпечення майбутніх витрат і платежів дивідендів. При цьому не слід створювати заборгованість перед акціонерами, а лише формувати фонд дивідендів.

Суми нарахованих дивідендів в аналітичному розрізі показують розмір належних акціонерів дивідендів; синтетичні дані, по кредиту рахунка 474/1 – „Забезпечення виплати дивідендів”, входять до складу власного капіталу підприємства. Поквартальний порядок створення фонду дивідендів за рахунок чистого прибутку дозволяє стримувати його використання на інші цілі, що в деякій мірі забезпечує гарантію виплат дивідендів акціонерам за результатами року. При цьому, підприємство не позбавляється можливості коректування нарахованих сум у випадку погіршення фінансових результатів.

Відповідно до принципів бухгалтерського обліку, передбачених Законом про бухгалтерський облік і фінансову звітність, потрібен єдиний порядок відображення на рахунках операцій з нарахування дивідендів, відповідно до якого, не порушуючи облікову політику і методичні положення, підприємство може створювати чи не створювати резерв або фонд дивідендів, але в обов'язковому порядку слід обумовлювати обраний варіант внутрішнім документом: наказом, розпорядженням, що може бути частиною або підрозділом колективного договору. При наявності якого-небудь з перерахованих документів, тобто встановленого порядку, відображення фактично нарахованих дивідендів варто робити на спеціально виділених субрахунках 443 і 474 з примітками до них.

Нараховану суму дивідендів рекомендуємо відбивати по дебету рахунка 443 „Прибуток, використаний у звітному періоді”, субрахунок „Для нарахування дивідендів” і кредиту рахунка 474 „Забезпечення інших витрат і платежів”. Потім за результатами року суму нарахованих дивідендів відбивати по дебету рахунка 474 і кредиту 671 „Розрахунки по нарахованих дивідендах”.

Головна умова при створенні фонду дивідендів - його відображення на кредиті 474 рахунка здійснювати доти, поки не буде вироблятися їхнє нарахування (розподіл) персонально по учасниках.

Створення фонду дивідендів вважаємо за необхідне і найважливішою умовою фінансового контролю. Для повного розуміння цього варто повернутися до з'ясування сутності внесків акціонерів: для підприємства - це сукупна вартість вкладень акціонерів або залучені кошти, а для кожного учасника - внесок або вкладення його ко-

штів у передбачувану вигідну справу. Інакше це можна розглядати як депозитарій. За використання внесків або вільних коштів клієнтів кредитними установами нараховуються відсотки, незалежно від результатів їхньої діяльності. На наш погляд, такою необхідною умовою повинне бути нарахування дивідендів, незалежно від фінансових результатів акціонерного товариства. Прийняття такого рішення дозволило б підвищити зацікавленість керівництва в підвищенні ефективності результатів діяльності підприємства, з одного боку, і з іншого боку - гарантувати прибутковість внеску кожного учасника.

УДК 657

Розумцев В.В.

КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Розглянуто можливість використання контролінгу в системі державного фінансового контролю як засобу забезпечення якісного контролю та попередження порушень фінансової дисципліни й нецільового використання бюджетних коштів. Табл. 2, джерел 2.

Контрольні дії, що забезпечують виконання поставлених завдань, є невід'ємною частиною будь-якої форми державного регулювання економіки. Достовірні дані про стан об'єктів державного регулювання потрібні для розробки пріоритетів розвитку національної економіки, а за необхідності своєчасної їхньої зміни, пошуку регуляторів, що ефективно впливають на діяльність об'єктів господарювання, вдосконалення правових норм тощо. Інформація про фактичне виконання планових завдань дозволяє виявити відхилення від мети і пов'язані з ними негативні наслідки, віднайти нові, раніше невідомі, можливості та резерви. Роль "інформатора" в системі державного регулювання економіки виконує державний фінансовий контроль. З огляду на важливість для ринкової економіки функціонування такого державного фінансового контролю, який би передусім попереджував порушення, треба по-новому подивитись на контроль у системі управління суспільними фінансами і відмовитись від спроб забезпечити його дієвість лише шляхом посилення відповідальності за допущення порушення. У цьому контексті метою є вивчення перспектив можливого застосування для розв'язання проблеми реформування вітчизняної системи державного фінансового контролю механізмів контролінгу, який успішно використовується відомими світовими фірмами для забезпечення сталої прибуткової діяльності.

Контролінгу присвячено праці зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як Є. Майер, Р. Манн, Д. Хан, А. Дайле, К. Друрі, Н.Г. Данилочкіна, С.В. Данилочкін, О.О. Ананькіна, Л.В. Попова, Р.Є. Ісакова, Т.О. Головіна, М.Г. Чумаченко, С.Ф. Голов, М.С. Пушкар, С.М. Петренко, Л.О. Сухарева, М. І.Б. Стефанюк та інші. Одна частина робіт присвячена розробці концепцій контролінгу, інша – поширенню досвіду його використання. Віддаючи належне проведеним дослідженням, слід відзначити, що не всі проблеми вирішені. Так, у більшості досліджень контролінг розглянуто як управлінська функція суб'єкта господарювання. Про використання контролінгу в бюджетній сфері мова не йде.

Метою даної статті є розробка пропозицій щодо використання механізму контролінгу в системі державного фінансового контролю для забезпечення якісного контролю та дотримання суб'єктами господарювання норм законодавства щодо цільового використання бюджетних коштів.

Розглядаючи контролінг як вид діяльності посадових осіб щодо досягнення головних цілей суб'єкта господарювання з мінімальними затратами ресурсів шляхом поєднання у єдину систему обліку, аналізу, планування і контролю, обґрунтуємо мо-

жливість його використання для підвищення ефективності державного фінансового контролю. З цією метою розглянемо основні характеристики і завдання контролінгу і фінансового контролю.

Контролінг найчастіше ідентифікують як діяльність із забезпечення ефективного управління, управління процесом одержання прибутку, діяльність із інформаційного забезпечення управління, механізм саморегулювання діяльності, механізм координації системи управління, контроль, що охоплює всі сторони діяльності, управлінський облік, сервісну функцію менеджменту, діяльність з оцінювання всіх сторін господарювання, обліково-аналітичну систему. Така багатогранність сутності контролінгу підтверджує доцільність його розгляду як особливої ідеї, близької більшості працівників і орієнтованої на досягнення поставлених цілей з персональною відповідальністю за результати [1, с. 19]. Мета контролінгу полягає у підвищенні прозорості як передумови побудови ефективної системи управління. Контролінг базується на управлінських принципах, що полягають у діяльності, яка орієнтована на планові показники, персоналізованій відповідальності за результати та кількісних управлінських показниках.

Мета фінансового контролю впливає з традиційного розуміння суті контролю, тобто дій, зміст яких полягає у порівнянні величин, що характеризують норми та ступінь їх досягнення. Зокрема, головною метою фінансового контролю є забезпечення процесу управління достовірною інформацією про дотримання суб'єктом господарювання встановлених обмежувальних параметрів обігу фінансових ресурсів, блокування в господарській діяльності відхилень від прийнятих стандартів, що перешкоджають мобілізації, цільовому та ефективному використанню фінансових ресурсів, і попередження таких порушень у майбутньому. Досягнення цієї мети передбачає застосування різних форм контролю та внесення пропозицій щодо зміни управлінських рішень, удосконалення законодавства з фінансових питань, відшкодування спричинених збитків, притягнення винних осіб до відповідальності [2]. Порівняння цілей контролінгу і фінансового контролю свідчить про те, що контролінг містить у собі елементи фінансового контролю, а його функції перетинаються з функціями фінансового контролю. Так, основним завданням контролінгу є комплексний підхід до виявлення і розв'язання проблем, що постають перед суб'єктом господарювання, та орієнтація його системи управління на досягнення поставлених цілей. Слід зазначити, що слово "виявлення" передбачає встановлення реального стану справ, у тому числі шляхом порівняння факту й норми (плану, кращого досвіду), що є основним методом контролю.

Аналіз функцій контролінгу свідчить про його ширший зміст порівняно з фінансовим контролем, незважаючи на те, що їхні функції тісно пов'язані. Зміст функцій контролінгу і фінансового контролю надано у табл. 1.

Т а б л и ц я 1

Порівняння функцій контролінгу і фінансового контролю

Назва функції	Зміст функції у контролінгу	Зміст функції у фінансовому контролі
Інформаційна	Отримання інформації для управління шляхом трансформації даних (інформаційних потоків), що надходять у відділ контролінгу, в тому числі за результатами контрольних заходів	Інформація, яка отримана в результаті здійснення фінансового контролю, має стати основою для ухвалення відповідних управлінських рішень і вжиття корегувальних заходів, які забезпечать функціонування суб'єкта господарювання відповідно до встановлених норм і стандартів
Мобілізуюча	Усунення порушень та розроблення організаційно-правових заходів щодо поширення прогресивних ме-	Передбачає усунення наслідків допущених фінансових порушень та умов, що їм сприяли.

	тодів господарювання і недопущення фінансових порушень у подальшому.	
--	----------------------------------------------------------------------	--

Продовження табл. 1

Назва функції	Зміст функції у контролінгу	Зміст функції у фінансовому контролі
Облікова	Зіставлення планових і фактичних величин для вимірювання й оцінки рівня досягнення цілі, встановлення допустимих меж відхилень від заданих параметрів, інтерпретація причин відхилень і підготовка пропозицій щодо зменшення їх кількості.	Порівняння фактичних і нормативних показників, виявлення відхилень
Аналітична	Розробка основних підконтрольних показників, що дають змогу оцінити ефективність роботи суб'єкта господарювання; визначення рівня впливу різних чинників на величину кінцевого результату; підготовка заходів щодо усунення й попередження наявних відхилень у майбутньому; розрахунок прибутковості і доцільності комерційних угод	Аналіз виявлених відхилень та чинників, що вплинули на виникнення відхилень
Координаційна	Узгодження окремих виробничих планів щодо загального плану в рамках як короткострокового, так і довгострокового планування, складання бюджету, формування планової та цільової інформації	Відсутня
Сервісна	Пропонує менеджменту альтернативні варіанти для прийняття управлінських рішень, готує широкий спектр можливих шляхів реалізації намічених цілей з обґрунтуваннями й коментарями кожного.	Відсутня
Профілактична	Встановлення допустимих меж відхилень	Розробка заходів щодо недопущення фінансових порушень у майбутньому
Карна	Відсутня	Встановлення осіб, винних у фінансових порушеннях, притягнення їх до відповідальності відповідно до чинного законодавства.

Як видно з таблиці, поза межами контролінгу залишається тільки карна функція. Переплетення функцій свідчить про те, що фінансовий контроль є невід'ємним складником системи контролінгу, хоча за своєю сутністю це різні поняття. Різниця найбільш повно виражена у їхніх завданнях. Якщо головні завдання фінансового контролю можна умовно звести до виявлення порушень, забезпечення покарання винних осіб і недопущення порушень у подальшому, то завдання контролінгу набагато складніші (табл. 2), хоча і включають завдання контролю.

Широта функцій і завдань контролінгу зумовлюють можливість його використання в реалізації стратегічних і оперативних цілей органів державного фінансового контролю, зокрема Державної контрольно-ревізійної служби (ДКРС). Впровадження у практику діяльності ДКРС таких форм контролю, як аудит ефективності та фінансово-господарський аудит, які за змістом істотно відрізняються від традиційних ревізій і перевірок, веде до

появи функцій, які є більш управлінськими, ніж контрольними, що сприяє зміцненню фінансової дисципліни у державі. Але рівень фінансової дисципліни передусім залежить від суб'єкта господарювання, а вже потім від органу контролю.

Т а б л и ц я 2

Завдання контролінгу

Назва	Зміст
Створення системи раннього попередження й реагування	Відстеження всієї релевантної зовнішньої і внутрішньої інформації; порівняння планових і фактичних показників результатів та затрат з метою виявлення причин, винних осіб і наслідків відхилень; аналіз впливу відхилень на виконання поточних планів; розробка заходів і підготовка управлінських рішень, спрямованих на поліпшення поточної фінансово-господарської діяльності.
Здійснення контролю фінансово-господарської діяльності	Аналіз доходів та витрат; оцінка впровадження у виробництво досягнень науки і техніки, передового досвіду, прогресивних норм витрачання сировини, матеріалів, палива; оцінка економічної ефективності фінансово-господарської діяльності взагалі та окремих напрямів діяльності
Створення надійної системи прогнозування	Визначення цілей суб'єкта господарювання, критеріїв стратегічного планування його фінансово-господарської діяльності, забезпечення цих процедур необхідною інформацією; підготовка альтернативних стратегій розвитку суб'єкта господарювання; розробка системи показників визначення рівня досягнення встановлених стратегічних цілей; аналіз впливу допущених відхилень на виконання стратегічних планів; підготовка варіантів можливих управлінських рішень на випадок непередбачених ситуацій.

Як відомо, управління можливе лише стосовно підпорядкованих структур. Щодо установ, організацій і підприємств, які перевіряє ДКРС, то вони не підпорядковані їй, і в цьому випадку має місце реалізація сервісної функції контролінгу, що полягає у наданні допомоги суб'єкту господарювання у здійсненні оцінок ефективності використання бюджетних коштів та забезпеченні прийняття ефективних управлінських рішень.

Враховуючи специфіку діяльності ДКРС, елементи контролінгу в системі державного фінансового контролю можна використовувати у таких двох напрямках:

забезпечення якісного контролю;

контроль дотримання норм законодавства з фінансових питань підконтрольними суб'єктами господарювання [2].

Забезпечення якісного контролю ДКРС можливе завдяки вирішенню таких завдань контролінгу:

1. Створення системи раннього попередження і реагування на недоліки у здійсненні ДКРС поточних контрольних заходів, у рамках якої передбачено постійне відстеження всієї релевантної зовнішньої і внутрішньої інформації (попередній розгляд керівництвом ДКРС актів ревізій, перевірок, аудиторських звітів); порівняння планових і фактичних показників обсягів роботи підрозділів ДКРС й затрат з метою виявлення причин, винних осіб та наслідків відхилень; аналіз впливу відхилень на виконання поточних планів роботи ДКРС; розробку заходів і підготовку управлінських рішень, спрямованих на поліпшення своєї поточної діяльності ДКРС.

2. Облік здійснених контрольних заходів та їхніх результатів.

3. Дистанційний і виїзний контроль якості виконання контрольних процедур, контроль цільового використання фінансування, виділеного на утримання ДКРС.

4. Оцінка впровадження у діяльність ДКРС досягнень науки й техніки, передового досвіду, прогресивних форм і методів контролю.

5. Оцінка ефективності діяльності ДКРС загалом та за окремими напрямками її діяльності (наприклад, у частині контролю за використанням бюджетних коштів, збереженням і використанням державного майна, реагування на звернення громадян, застосування фінансових санкцій та адміністративних стягнень).

6. Створення надійної системи прогнозування зміни фінансових процедур і можливості появи у зв'язку з цим нових видів фінансових порушень.

При контролі дотримання суб'єктами господарювання норм законодавства з фінансових питань завданнями контролінгу в системі державного фінансового контролю є:

1. Створення системи раннього попередження і реагування на недоліки у здійсненні суб'єктами господарювання господарських операцій, яка забезпечує постійне відстеження всієї релевантної зовнішньої і внутрішньої інформації шляхом дослідження фінансових звітів та іншої інформації про діяльність підконтрольних суб'єктів господарювання, а також актів ревізій, перевірок і аудиторських звітів; порівняння планових і фактичних показників обсягів виконаної суб'єктами господарювання роботи (наданих послуг) й затрат з метою виявлення причин, винних осіб та наслідків відхилень від кошторисів, бюджетних програм та фінансових планів; аналіз впливу відхилень на використання поточних планів суб'єктів господарювання; розробку заходів і підготовка пропозицій (проектів управлінських рішень), спрямованих на поліпшення поточної фінансово-господарської діяльності підконтрольних суб'єктів господарювання.

2. Облік вжитих підконтрольними суб'єктами господарювання заходів з відшкодування завданих збитків, їхніх наслідків, притягнення винних до відповідальності тощо.

3. Аналіз забезпеченості бюджетним фінансуванням виконання функцій підконтрольними суб'єктами господарювання, аналіз структури їх видатків.

4. Дистанційний та виїзний контроль законності й ефективності використання виділених суб'єктам господарювання бюджетних коштів, збереження і використання державного майна.

5. Оцінка впровадження у діяльність підконтрольних суб'єктів господарювання прогресивних норм витрачання сировини, матеріалів і палива.

6. Оцінка ефективності діяльності підконтрольних суб'єктів господарювання загалом та за окремими напрямками їхньої діяльності (наприклад, у частині інновацій або інвестицій);

7. Створення надійної системи прогнозування зміни фінансових процедур і можливості появи у зв'язку з цим нових видів фінансових порушень:

- своєчасне формування керівництва Служби про можливі зміни у фінансових процедурах та визначення обсягів можливих фінансових втрат;

- розробка альтернативних варіантів фінансових процедур, спрямованих на унеможливлення втрат або мінімізацію необґрунтованих видатків;

- підготовка варіантів можливих управлінських рішень щодо запровадження прогресивних фінансових процедур.

Таким чином, впровадження контролінгу в систему державного фінансового контролю забезпечить як ефективність роботи ДКРС, так і дієвість контролю за використанням господарюючими суб'єктами бюджетних коштів.

Л і т е р а т у р а

1. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
2. Стефанюк І. Б. Використання контролінгу в національній системі державного фінансового контролю // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С.142-150.

Рудецька Н. А.

**СУТНІСТЬ КОНТРОЛІНГУ І МЕХАНІЗМ ЙОГО
ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Розглянуті теоретичні аспекти контролінгу та практичні підходи щодо його впровадження на підприємстві у вітчизняних умовах формування ринкової економіки. Літ. джерел 3.

Функціонування і розвиток підприємства як складної економічної системи в умовах, коли всі процеси є динамічними, стан зовнішнього і внутрішнього середовища швидкоплинним, наявність ресурсів обмеженою, прийняття рішень багатоваріантним і багатокритеріальним, вимагає особливих методів та інструментарієв керування. На сьогодні таку роль відводять контролінгу як новій концепції сучасного управління.

Свої становлення і розвиток контролінг отримав в США і Західній Європі. Дослідження сутності контролінгу та його практичного адаптування щодо реалій України розпочалося з 1990-х років і стало предметом наукових праць таких вчених, як: Бланк І. О., Бутинець Ф. Ф., Костирко Л. А., Пушкар М. С., Сопко В. В., Терещенко О.О. та інш. Не зважаючи на постійний інтерес науковців до нової концепції, вона не знайшла поширення на практиці. Однією з причин такого становища є недостатність досліджень економічної природи контролінгу, його функціональної та організаційної структури, механізму впровадження системи контролінгу на підприємстві.

Метою даної статті є дослідження сутності контролінгу та підходів щодо розробки та впровадження системи контролінгу для підприємства у вітчизняних умовах формування ринкової економіки.

Проблема полягає в тому, що досі при визначенні категорії "контролінг" його ототожують чи з контролем, чи з управлінським обліком, з системою управління затратами або з системою управління підприємством взагалі. Названі бачення контролінгу не є помилковими, але вони характеризують лише окремі його сторони, не даючи повного уявлення про контролінг як систему.

Працівників, що наділені функціями контролінгу, називають контролерами.

Контроль (від франц. — "controle") — перевірка або спостереження для виявлення відхилень. Французьке "controle", у свою чергу, утворилося від латинського префіксу "contra", що означає "протидію", "протилежність" тому, що виражено в другій частині слова, наприклад "контрреволюція", "контрманевр". У другій частині слова "контроль" міститься слово "роль" (від лат. "role"), тобто "міра впливу, значення, ступінь участі в чомусь". "Ступінь участі в чомусь" - один із варіантів тлумачення слова "роль", яке слід розглядати як вчинення певної дії.

Таким чином, контроль - це систематичне спостереження та перевірка процесу функціонування відповідного об'єкту для виявлення його відхилень від заданих параметрів і вжиття заходів щодо їх усунення [1].

Отже, покликання контролера в системі контролінгу полягає в тому, щоб подати сигнал, якщо є небезпека виникнення негативної ситуації, коли розпадаються взаємозв'язки між доходами, затратами і прибутком, а контроль є одним із найважливіших інструментів в руках контролера.

Осміслення місця контролінгу в організаційній структурі управління підприємством обумовило необхідність розширення та поглиблення підготовки відповідних спеціалістів. Так освітньо-професійною програмою бакалавра з напряму підготовки 0502 «Менеджмент» з 2001 року передбачено вивчення нормативної дисципліни «Контролінг». Згідно навчальної програми з дисципліни витрати підприємства розглядаються як основний об'єкт управління в системі контролінгу, управлінський облік - як вихідний елемент системи контролінгу, планування (бюджетування) і економічний аналіз - як його інструментарій.

Отже, при визначенні контролінгу підкреслюється, що перш за все це - система.

Нагадаємо, що будь-яка *система* розглядається як сукупність елементів, об'єднаних загальною метою функціонування, структурою і спільним функціональним середовищем. Коли мова йде про конкретну систему, завжди мають на увазі деяку відносно відокремлену частину універсальної системи, яка реалізує певні функції і складається з кінцевої множини елементів. При цьому в систему включають тільки ті елементи, які істотні з точки зору досягнення мети. Щоб будь-яка система оптимально функціонувала і цілеспрямовано розвивалась, нею необхідно керувати.

Наявність управління в системі передбачає взаємозв'язок двох блоків – об'єкта управління (керованої системи) і суб'єкта управління (керуючої системи). Сам процес управління складається із двох тісно пов'язаних етапів:

1) постановка цілі і виробка програми, що визначає необхідну поведінку об'єкта управління;

2) реалізація програми (досягнення мети).

Механізм дії системи управління базується на встановленні неузгодженості поміж заданими параметрами і фактичним станом об'єкта управління і прийнятті на цій основі відповідних управлінських рішень з усунення цієї неузгодженості. Такий тип організації управління в інформатиці називають управлінням за відхиленнями.

Реалізується сам процес управління за допомогою і шляхом послідовного і взаємопов'язаного здійснення основних *функцій управління*, до яких відносяться:

1) планування – встановлення мети та параметрів функціонування об'єкта управління;

2) облік – визначення фактичного стану об'єкта управління;

3) контроль – визначення відхилення фактичного стану об'єкта управління від заданих для нього параметрів;

4) аналіз – виявлення причин і винуватців відхилень, розробка варіантів управлінських рішень щодо їх усунення;

5) регулювання – визначення шляхів і конкретних заходів щодо усунення небажаних відхилень і приведення об'єкта управління в запланований стан.

Так щож таке контролінг: система управління затратами, прибутком, підприємством в цілому? Відповідь на ці питання для визначення сутності контролінгу не є принциповою. Названі системи управління (як і будь-які інші) характеризують їх дві складові: предметну область господарської діяльності підприємства (об'єкт керування) й процес управління визначеною функціональною областю (сукупність функцій управління). Контролінг, за ієрархією, поняття вище. Мета контролінга – дати можливість менеджерам всіх рівнів управління контролювати досягнення мети і тим самим добиватися ефективності як в оперативному режимі, так і в стратегічній перспективі. Тобто контролінг це *система керуванням, контроль виконання всіх функцій* в системі управління, і ґрунтується він на економічній системі, системі управління й автоматизованій системі управління. При відсутності хоча б однієї складової система керування не є контролінгом.

Застосування концепції контролінгу можливе за умов створення сучасних інформаційних систем, основою яких є розвиток принципово нових засобів зберігання, обробки, перетворення, передавання та оновлення інформації. Створення таких систем та мереж на різних рівнях потребує величезних інвестиційних ресурсів, розробки та реалізації відповідних інвестиційних проектів, організації та функціонування ринку інформаційних продуктів і послуг, відповідної інфраструктури. Основними елементами процесу інформаційного забезпечення підприємства (організації) є [2]: засоби обчислювальної техніки і техніки зв'язку (інформаційні технології, до складу яких входять мікро- та персональні комп'ютери, комп'ютерні системи, мережі передавання інформаційних продуктів — локальні, регіональні, державні, міждержавні та глобальні); інформаційні технології (засоби телекомунікацій — мережі обміну даних, електронна пошта та ін.; комп'ютерні програми, електронні бібліотеки та ін.), а також інформаційна культура суспільства (окремих людей, підприємств, організацій, уста-

нов тощо), тобто комплекс знань і навичок користування різними джерелами інформації, в тому числі Інтернетом.

Роль контролінгу на підприємстві — отримання інформації, що характеризує діяльність підприємства, а також складових його оточуючого середовища, і координація на цій основі діяльності системи управління з метою досягнення поставлених завдань і цілей. При цьому контролінг повинен реагувати на слабкі сигнали, тобто отримувати завчасну інформацію, оперативно втручатись у процеси, які загрожують підприємству, виявляти та послаблювати вплив несприятливих тенденцій.

Контролінг покликаний подолати «вузькі місця» в роботі підприємства, зорієнтувати тактику управління на досягнення конкретних результатів бізнесу за рахунок комплексного використання методів оперативного і стратегічного менеджменту.

Щодо оточуючого середовища в системі контролінгу формується інформація за наступними напрямками: кон'юктура ринку, зміна попиту, інновації в галузі техніки, технології, поведінка споживачів товару, цінова політика конкурентів, вимоги покупців тощо.

Отримання інформації, що характеризує діяльність підприємства, вимагає координування системи контролінгу з системою бухгалтерського обліку та звітності. В залежності від того, для визначення стратегічних чи оперативних орієнтирів діяльності підприємства призначена інформація, система контролінгу буде базуватися відповідно на підсистемах фінансового та управлінського обліку.

Щодо фінансової звітності — вона є типовою, склад і зміст якої регламентований відповідними стандартами бухгалтерського обліку. Проте існуючі методики і стандарти вітчизняного бухгалтерського обліку не в змозі, та й не мають на меті задовольнити вимоги системи контролінгу, насамперед через її комплексність та оперативність.

Залежно від існуючих обставин, керівництво підприємства самостійно визначає, яка саме інформація потрібна для прийняття управлінських рішень, яким чином, в якому аналітичному розрізі і в які терміни вона повинна надаватися користувачам, та хто є тими користувачами в тому чи іншому випадку. Процедура збирання і обробки такої додаткової, непередбачуваної стандартами бухгалтерської інформації, потрібної певним підрозділам для вирішення окремих завдань, отримала назву внутрішнього, або управлінського, обліку на підприємстві. Внутрішня звітність, що складається за даними управлінського обліку, є унікальною, бо покликана враховувати організаційно-технологічні особливості діяльності господарюючого суб'єкту. Для цього службі контролінгу треба розробити систему внутрішньої звітності з визначенням центрів збирання інформації, показників, строків подання звітів і методик їх складання, з якою метою збираються дані, адресатів інформації. Відповідно бухгалтерській службі треба розробити детальний перелік облікових номенклатур з визначенням, дані про які з них будуть оформлюватися первинними документами, а про які — будуть надходити з інших джерел.

Передумовою побудови такої підсистеми управлінського обліку та ефективного використання облікової інформації є формування центрів відповідальності і розробка нормативів їх функціонування, що будуть еталонами для порівняння із звітними показниками.

Лише вміле поєднання обох видів бухгалтерського обліку надасть змогу створити комплексну систему інформаційної підтримки управлінських рішень, відсутність якої є найбільш суттєвою перешкодою для впровадження концепції контролінгу на більшості вітчизняних підприємств.

Засобом досягнення поставлених завдань повинна стати спеціально створена служба контролінгу, місце, роль і структура якої є індивідуальною і залежить від особливостей діяльності конкретного підприємства. Єдине правило, яке має виконуватися на будь-якому підприємстві: з одного боку, контролер має бути незалежним від керівників функціональних підрозділів, а з іншого — останні повинні прагнути до співробітництва з ним на засадах партнерства заради досягнення спільних корпоративних цілей.

Виходячи із сказаного вище, основними функціями служби контролінгу є:

- інформаційна;
- координаційна;
- обліково-аналітична;
- контрольна;
- регулятивна.

Автор сучасної концепції контролінгу [3], німецький професор Е. Майер у своєму виступі на симпозіумі в Москві наголосив, що "специалисты по контроллингу все чаще играют роль внутренних консультантов во всех процессах предприятия. Они участвуют в построении системы управления предприятием, ориентированной на стоимость, и, конечно, одной из важных задач контролера остается организация процессов планирования и бюджетирования, а также участие в создании и поддержании качественной ежемесячной отчетности"

Отже, спеціалісти служби контролінгу повинні відповідати певним вимогам: знати складові контролінгу - бухгалтерський облік, аналіз, аудит, менеджмент, маркетинг, методики планування.

Механізм впровадження системи контролінгу на підприємстві очевидно буде складатися із наступних основних етапів:

- дослідження системи управління підприємством і визначення місця служби контролінгу в організаційній структурі підприємства;
- розробка структури служби контролінгу з виділенням аналітичного і регулятивного секторів;
- визначення функцій начальника служби контролінгу, контролера цеху, фахівця з управлінського обліку, фахівця з інформаційних систем;
- формування центрів відповідальності і розробка нормативів їх функціонування;
- встановлення інформаційних потоків і визначення вимог до інформації в системі контролінгу;
- підготовка та перепідготовка управлінських кадрів, що володітимуть філософією й методологією контролінгу.

Дієздатність служби контролінгу повністю залежить від наявності та якості інформаційного забезпечення, саме тому управлінський облік розглядається як вихідний елемент системи контролінгу. Незважаючи на давно доказану необхідність побудови внутрішнього (управлінського) обліку, проблеми його практичного застосування ще далеко не вирішені. Тому в подальшому слід розглянути механізм його впровадження на підприємстві з використанням переваг систем стандарт-кост і директ-костинг. При цьому слід враховувати, що концепція контролінгу, що будується на застосуванні інформації управлінського обліку, одночасно уможливіє його реалізацію завдяки запровадженню нових технологій, формуванню єдиної бази даних, встановленню необхідних облікових номенклатур.

Л і т е р а т у р а

1. Пушкар М.С., Гавришко Н. В., Романів Р. В. Історія обліку та контролю господарської діяльності. - Тернопіль, Видавництво "Карт-бланш", 2003, с. 153.
2. Яковлев Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій. – К.: Центр навчальної літератури, 2006, с. 11.
3. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Пер. с нем. Ю.Т.Жукова и С.Н.Зайцева. Под ред. С.А.Николаевой. – М. : Финансы и статистика, 1993, с. 34.

Рязанова Н.О.

**ДО ПИТАННЯ ПРО ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ
ВАРТОСТІ ТОВАРІВ**

У статті уточнено визначення митної вартості в аспекті експортно-імпортних операцій. Розглядається механізм декларування митної вартості товарів. Проаналізовані особливості контролю за визначенням митної вартості. Рис. 1, дж. 5.

I. Вступ

Реформування та розвиток вітчизняної економіки значною мірою залежить від вирішення проблем зовнішньоекономічних зв'язків, які відіграють суттєву роль у національній економіці, істотно впливають на темпи економічного росту, створення конкурентного ринкового середовища та успіх трансформаційного процесу в Україні. У вирішенні цих проблем важливим є комплексний підхід до розвитку зовнішньої торгівлі як сфери діяльності, результати якої залежать від виваженої економічної політики держави, обраної моделі зовнішньоекономічних зв'язків та впливу інших численних внутрішніх і зовнішніх факторів.

На сьогоднішній день питання визначення митної вартості є надзвичайно актуальним, чим пояснюється значна увага до нього осіб, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Підвищений інтерес до вказаного питання також можна пояснити активізацією зовнішньоекономічної і інвестиційної діяльності.

Визначення митної вартості товарів, переміщуваних через митний кордон України, вважається одним з найскладніших аспектів зовнішньоекономічної діяльності. Застосування положень міжнародного законодавства з цього питання, унікальність України як держави з погляду митного права якраз і є причиною таких складнощів.

Відсутність чітких методичних вказівок і рекомендацій щодо визначення митної вартості товару уповільнює цей процес. Саме тому, виникає потреба у подальшому рішенню цієї проблеми в рамках експортно-імпортних операцій, враховуючи їх певну специфіку, суперечливість законодавства, недосконалість інформаційного забезпечення.

Найбільш ґрунтовно проблеми визначення митної вартості в аспекті експортно-імпортних операцій розглянуті у працях вітчизняних вчених Бутинця Ф.Ф., Герасимовича А.М., Голова С.Ф., Єфіменка В.І., Жиглей І.В., Кужельного М.В., Кузьмінського Ю.А., Линника В.Г., Лук'яненко Л.І., Небильцової О.В., Пархоменка В.М., Савченка В.Я., Сопка В.В., та інших. Однак окремі питання цієї проблеми залишаються дискусійними і потребують подальших досліджень. Зокрема, це стосується уточнення понятійного апарату, що ґрунтується на положеннях чинних законодавчо-нормативних актів, які іноді суперечать одне одному.

II. Постановка завдання

Недостатнє висвітлення досліджених питань в економічній літературі, а також їх практична значимість обумовили вибір теми і цільову спрямованість статті, а також свідчать про її актуальність.

Метою дослідження є узагальнення і аналіз проблемних питань визначення митної вартості товару з погляду бухгалтерського та податкового обліку експортно-імпортних операцій. Розробка науково-обґрунтованих пропозицій з удосконалення механізму декларування митної вартості товару в аспекті експортно-імпортних операцій в умовах розвитку міжнародних зв'язків підприємств.

III. Результати

Відповідно до митного законодавства України митна вартість товарів в переважній більшості випадків є основою нарахування митних платежів, тому питання

правильності її визначення є питанням повноти стягування митних платежів і їх перерахування до Державного бюджету України.

Аналізуючи нормативні документи, що стосуються визначення митної вартості товару можна виявити зміни у формулюванні визначення митної вартості.

Розглянемо і обґрунтуємо значні зміни у визначенні митної вартості товару в аспекті експортно-імпортних операцій:

- 1) Митні органи вже не можуть визначати митну вартість: за європейським законодавством це робить сам декларант, а митниця лише перевіряє правильність в ході подальших аудиторських перевірок.
- 2) З визначення митної вартості товару, згідно Митного Кодексу України (МКУ), виключено уточнення «на момент перетину митної межі України». Це підтверджує тезу про те, що законодавство рухається від визначення митної вартості на даний конкретний товар в даний конкретний час до числення абстрактної величини вартості з урахуванням різних нематеріальних критеріїв, непрямих прибутків. А це, у свою чергу не спрощує процес митного оформлення.

Отже, митна вартість є ціною товару, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті за товар, але визначення такої ціни, повинне бути здійснене в рамках положень МКУ [2]. Митні органи перевіряють правильність нарахування митної вартості, і стежать за недопущенням її заниження. Визначення вартості є прерогативою декларанта. Митниця втратила можливість визначати самостійно митну вартість заявленого товару. Але навіть для того, щоб підтвердити підраховану декларантом вартість, митниця повинна зайняти достатньо активну позицію по перевірці представлених документів.

Інтерес викликає проблемне питання щодо необхідності в уточненні заявленої митної вартості, коли суб'єктові зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) надається можливість або отримати товари під гарантію уповноваженого банку, або сплатити податки і збори згідно митної вартості визначеною митницею. Оскільки порядок випуску товарів під гарантію уповноваженого банку ще тільки розробляється, то отримати можливість негайного випуску товарів при необхідності залишається тільки через оформлення тимчасової декларації (ТД). Головною особливістю використання ТД є сплата всіх необхідних платежів, а саме, мита, акцизу і податку на додану вартість на момент її оформлення. Базою нарахування цих податків є митна вартість товару. Таким чином оформлення ТД фактично прирівнюється до згоди суб'єкта на митну вартість, запропоновану митницею. У випадку, якщо за період дії ТД суб'єктові ЗЕД і вдасться довести митниці свою правоту, то спірну митну вартість необхідно буде перераховувати і повертати різницю від вже сплачених податків. Теоретично це можливо, але на практиці повернення грошових коштів є справою, як правило, нерезальною [1].

Щодо контролю за визначеною митною вартістю окрім необхідності упевнитися в точності і правильності заявлених даних, також треба представити і норму про порівняння заявленої митної вартості з прямими витратами на виробництво даного товару. Під такими прямими витратами розуміють вартість всіх складових частин і матеріалів, які входять в собівартість товару [2]. Проте виникає проблемна ситуація, пов'язана з поняттям «Виробництво цього товару». Вона полягає в уточненні географічного місця виробництва товарів, що підлягають порівнянню. Заявлену митну вартість товарів, які ввозяться до України, тобто виготовлені за її межами, необхідно порівнювати з витратами на виробництво. Це можливо діючи одним з двох способів:

- 1) використовуючи дані по національних виробниках, які очевидно не співпадатимуть з витратами на виробництво в більшості зарубіжних країн;
- 2) роблячи запит в компетентні органи країни експорту. Вірогідність отримання своєчасної і детальної відповіді на запит дуже низька як із-за недостатнього рівня інтеграції України в світові організації, так і унаслідок постачання великої кількості товарів посередниками. А також тому, що визна-

чення справжніх виробничих витрат є достатньо тривалим і складним процесом, який гальмує митний контроль і оформлення товару.

Аналізуючи нормативні документи з даного питання можна виявити деякі особливості механізму декларування митної вартості товарів.

Представлення декларації митної вартості (ДМВ) розглядається залежно від митного режиму, в якому оформляється товар. Розглянемо порядок представлення форм ДМВ.

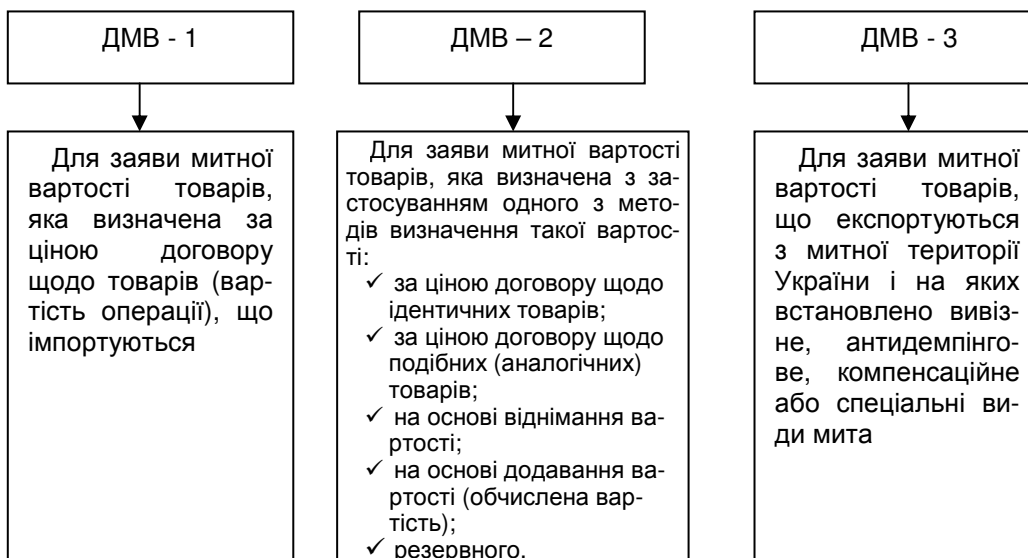


Рис.1. Застосування форм ДМВ залежно від митного режиму

Виходячи з вищевикладеного, для заяви митної вартості товарів, як правило, необхідна декларація митної вартості. Її форма визначається в залежності від митного режиму. Але в деяких випадках заявити митну вартість товарів можливо виключаючи процедуру декларування.

Розглянемо такі випадки.

ДМВ не представляється при переміщенні партії товарів, митна вартість яких не перевищує 5 тис. євро [4]. Таким чином, можна змінити контракт на партії меншої вартості. Якщо ж вказана операція неможлива, ДМВ можна оформити тільки на першу партію, кожна наступна буде оформлена аналогічно.

Наступні випадки непредставлення ДМВ стосуються заяви вантажу в різні митні режими. Має сенс не представляти ДМВ, якщо вантаж заявляється в режим «переробка на митній території України». Не представляти ДМВ також можливо, якщо товари декларуються в митні режими, відповідно до яких вони не підлягають обкладенню податками і зборами або обкладаються тільки митними зборами. До звільнених від сплати податків і зборів режимам, відносяться:

- ✓ транзит;
- ✓ магазин безмитної торгівлі;
- ✓ знищення або руйнування;
- ✓ відмова на користь держави.

Існує можливість не представляти ДМВ, якщо до підприємства застосовується спрощений режим оподаткування [3]. Зокрема, не представляти ДМВ може підприємство, що є безпосереднім імпортером товарів, але яке сплачує податки тільки в грошовій формі, тобто ніколи не використовує податковий вексель. Крім того, до моменту здійснення такої оцінки протягом року підприємство знаходиться на обліку в

митному органі і здійснює свою діяльність на постійній основі, а також протягом останніх трьох років сплачує додатково нараховані податки і збори на підставі податкового повідомлення, оформленого митницею.

ДМВ на момент митного контролю і оформлення представляти не обов'язково, якщо суб'єкт ЗЕД сплачує всі додатково нараховані податки в результаті всіх перевірок. У негативних випадках митниця може влаштувати перевірку і відкоректувати все, що нараховане надмірно.

Існують вимоги щодо методу визначення митної вартості за ціною договору, коли митні органи неодмінно зажадають зробити всі необхідні уточнення. Розглянемо в яких випадках ДМВ надається обов'язково:

- ✓ у разі сплати покупцем прямо або побічно як умова продажу оцінюваних товарів роялті і ліцензійних платежів, що стосуються оцінюваних товарів, якщо такі платежі не включені в ціну, яка фактично сплачена або підлягає сплаті;
- ✓ у разі сплати відповідної частини виручки від перепродажу, передачі або використання на митній території України оцінюваних товарів, яка прямо або побічно йде на користь продавця;
- ✓ у разі якщо покупець і продавець зв'язані між собою [4].

Проаналізуємо розглянуті випадки. Визнання взаємозв'язку між продавцем і покупцем означає тільки необхідність вивчення обставин продажу товарів, тобто існування можливого впливу такої взаємодії на вартість операції. А ось наявність роялті або подальшого перепродажу як умови контракту - це фактично найбільш проблемні частини вартості, що додаються до основної ціни контракту із загального переліку складових частин, перерахованих в МКУ.

IV. Висновки та перспективи подальших досліджень

Обґрунтуємо основні питання дослідження визначення митної вартості товару в аспекті експортно-імпортних операцій.

Мета визначення митної вартості - це нарахування і стягування податків, зборів, обов'язкових платежів при перетині товарами митної території України.

Митна вартість - основа оподаткування товарів, які ввозяться до України[5].

Відповідно, правильний порядок визначення митної вартості - один з основних факторів, що забезпечує фінансову стабільність підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

Значна законодавчо-нормативна база позитивно впливає на повноту вивчення питання визначення митної вартості. Проте її неоднозначність і відсутність узагальнення стають причиною того, що в деяких випадках одні і ті ж положення чинного законодавства можна тлумачити двояко. Відсутність законодавчого зв'язку оподаткування з режимами, визначеними в МКУ, віддаляють спрощення митного оформлення і його уніфікацію з міжнародними стандартами на далеку перспективу.

Доцільним напрямком подальшого дослідження є вивчення і аналіз особливостей визначення митної вартості з урахуванням базисних умов постачання товарів, які використовуються залежно від способу перевезення, а також розрахунок витрат при визначенні митної вартості товарів.

Л і т е р а т у р а

1. Інструкція про порядок здійснення розрахунків з Держбюджетом України за митом, податком на додану вартість, акцизним збором і іншими платежами, доходами і зборами, затверджена сумісним наказом Мінфіну і ГТСУ від 30.06.2000 р. №368/149, зареєстрованим в Мінюсті України 18.07.2000 р. під № 429/4650.
2. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. № 92-IV зі змінами та доповненнями.
3. Наказ ГТСУ від 29.12.2006 р. № 1168 «Про тимчасові заходи по забезпеченню сприятливих умов зовнішньоекономічної діяльності для окремих підприємств-резидентів».

4. Порядок декларування митної вартості товарів, переміщуваних через митний кордон України, і представлення відомостей для її підтвердження, затверджений ухвалою КМУ від 20.12. 2006 р. № 1766
5. Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. За ред. Проф. Ф.Ф. Бутиця; 2-е вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2001. – 544 с.

УДК 330.1 : 330.3

Савицька Н.Л.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Розмежовано поняття суспільного відтворення та відтворення суспільного виробництва; визначено відмінні ознаки та сутність суспільного відтворення.

Розвиток є кінцевою метою функціонування будь-якої соціально-економічної системи незалежно від її рівня, саме тому ця проблема притягує до себе пильну увагу вчених, що підтверджується значною кількістю публікацій. Проте, для того, щоб адекватно визначити фактори, джерела, рушійні сили соціально-економічного прогресу необхідно мати уявлення про відтворювальний процес як фундамент функціонування та потенціал розвитку суспільства в цілому. Окремим аспектам цієї проблеми присвячені праці Ф. Кене, А. Сміта, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сея, Т. Мальтуса, К. Маркса, Дж. Кейнса, Д. Белла, Д. Тоффлера, С. Валентея, Л. Нестерова, Є. Бухвальда, Ю. Макогон, Т. Орехової; В. Марцинкевича; Ю. Кіндзерського. Нажаль, на сьогодні відчувається брак системних наукових досліджень у цьому напрямку, що виражається перш за все у категоріальній розпливчастості самого поняття «суспільне відтворення». Звертає на себе увагу й те, що в сучасній економічній науці існує термінологічна невизначеність, автори, які досліджують окремі питання економічного відтворення, використовують переважно сталу парадигму, відповідно до якої суспільне відтворення розглядається як процес суспільного виробництва [1, 60], то ж вживаючи термін відтворення, часто відбувається ототожнення понять суспільне відтворення та відтворення суспільного виробництва. Не дивлячись на те, що обидві категорії характеризують процеси відновлення на суспільному рівні, на нашу думку, між ними існує принципова різниця. Розмежування цих понять, визначення відмінних ознак суспільного відтворення та розкриття його сутності – є основними завданнями цієї статті.

Наукові дослідження відтворення на рівні суспільства започатковані у працях Ф. Кене та К. Маркса, в яких закладено засади його органістичного трактування, тобто розуміння підпорядкованості економіки зовнішньому середовищу, в якості якого у Кене виступає природа, а у Маркса – суспільство. Такий органістичний підхід дозволив відобразити через механізм суспільного відтворення, характерного для тогочасних суспільств, окремі взаємозв'язки між природою (в первинному її значенні) та економікою, а також між економікою та класовим (соціальним) середовищем, які виникають під час виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільного продукту.

Розвиваючи теоретичні положення Ф. Кене та К. Маркса, в якості метасистеми, в якій відбуваються процеси відтворення суспільства, можна визнати тріаду «природа – людина – суспільство», яка символізує виокремлення людини із природного середовища з подальшим формуванням суспільства як спільноти індивідів. Центральне місце у цій системі належить людині, яка виступає одночасно суб'єктом, що задає параметри та впливає на перебіг суспільного відтворення, та об'єктом відтворювального процесу, в якому концентрується потенціал розвитку всієї соціально-економічної системи. У використовуваній метасистемі, природа є сукупністю усіх

сутнісних підсистем матеріального (жива, нежива природа; матерія, енергія) та нематеріального (інформація, духовний світ) світу. У такому розумінні природа виступає двоїсто: як оболонка чи середовище існування людини і суспільства та як джерело існування – сукупність ресурсів для суспільного виробництва. Суспільство розглядається нами як системне утворення історично визначеної форми життєдіяльності людей, яке виділилось в природному середовищі та є його частиною. Така трьохвимірна система координат формує простір для виявлення та аналізу внутрішніх та зовнішніх закономірностей протікання процесу відтворення на рівні суспільства. Застосувавши системний підхід, побудуємо відтворювальний контур у системі “природа – людина – суспільство”, схему якого зображено на рис.

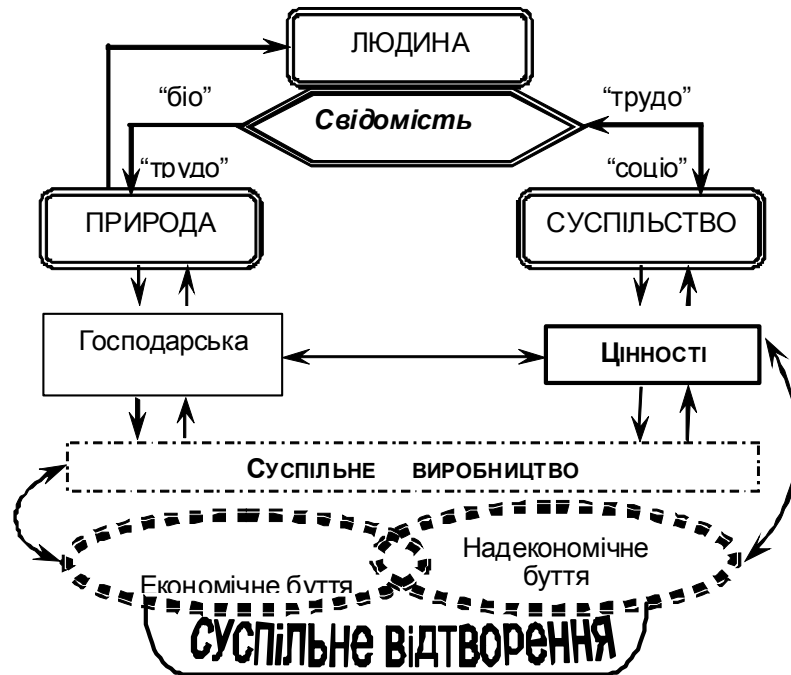


Рис. Відтворювальний контур у системі “природа – людина – суспільство ”

Подана на рис. схема, відображає сутнісний взаємозв'язок між екзотеричним та езотеричним змістом суспільного відтворення. Так, з позиції екзотеричного, суспільне відтворення забезпечує економічні потреби суспільства та людини як об'єкта суспільного розвитку. Багатогранність проявів людської сутності можна описати умовно розділивши її функціональні особливості на “біо-людину”, “трудо-людину” та “соціо-людину” [2, 63]. Не дивлячись, на умовність такого поділу, оскільки в реальному житті людина є носієм усіх трьох субстанцій, він дає змогу проаналізувати суспільне відтворення через глибинні характеристики та потенції людини як одночасно суб'єкта і об'єкта відтворювального процесу. Так, виступаючи як частина живої природи – “біо”, життєдіяльність людини перш за все, підпорядкована закономірностям розвитку біологічних систем (самозбереження, циклічність тощо), в наслідок чого формуються фізіологічні потреби у воді, кисні, сонячній енергії, поживних речовинах, захисті й таке інше. Проте, з поміж інших суб'єктів живої природи людину вирізняє перш за все наявність свідомості, яка дозволяє їй мислити, аналізувати, пізнавати, активно впливати на оточуюче середовище та на власну природу. Саме ця характеристика людської діяльності визначає тип раціональної поведінки та лежить в основі усіх процесів та взаємодій, які регулюють взаємовідносини у системі “природа – лю-

дина – суспільство”. Компонент “біо” спонукає людину до активного використання, перш за все, природних ресурсів з метою власного виживання та встановлює нижню межу виробництва, необхідного для досягнення цієї мети.

Людина з метою забезпечення фізіологічно необхідним, виступає як споживач природних благ та як виробник штучних благ. Саме у цьому процесі проявляється субстанція “трудо”, яка формується в результаті багатовікового суспільного досвіду, накопиченого соціальною пам’яттю у суспільному середовищі. Як соціальна істота – “соціо-людина” наділена особистісними характеристиками, здатністю до рефлексії та прагне до саморозвитку, але всі ці риси проявляються лише у соціальному середовищі, в якому відбувається інституціоналізація свідомості, наповнення її ціннісним змістом, що в подальшому відбивається на формуванні функцій та характеристик соціальних суб’єктів. Так, завдяки цим характеристикам людина, застосовуючи свої навички, вміння та знання, здійснює виробництво необхідних життєвих благ з використанням живої праці чи на основі використання результатів інтелектуальної праці, матеріалізованих науково-технічних знань: машинних, автоматизованих, інформаційних систем та виробничих і організаційних технологій. Крім того, у суспільному середовищі відбувається формування потреб вищого рівня (соціальних, духовних, у самореалізації тощо), задоволення яких є умовою здійснення повноцінного суспільного відтворення. Кожна історична епоха та конкретний соціум виражають себе у системі цінностей, яка виступає глибинним змістом, етосом, домінуючою у сучасних умовах, національно-державної організації суспільства. Сукупністю всіх матеріальних та нематеріальних цінностей, зокрема, економічних, біопсихологічних, соціальних, духовних, етичних, набутих суспільством впродовж його історії, є культура даного соціуму. Суспільні ціннісні орієнтації визначають структуру суспільної свідомості; інтереси індивідів; ієрархію переваг та характер потреб; цільову, мотиваційну програму поведінки; механізми селекції за критерієм значущості тощо. Для економічної теорії довгий час мали значення лише економічні цінності, які лягли в основу мейнстріму, коли із всієї сукупності гуманітарної та соціальної сутності людини виокремлюється лише утилітарна спрямованість, яка виносить на вищий щабель мотивації та регламентації поведінки. У результаті такого однополярного погляду априорі соціокультурні цінності приймаються в якості безпроблемних аксіом та залишаються поза увагою й аналізом. Проте, дослідження відомого філософа-культуролога П. Козловськи, довели, що приблизно на 60 % динаміка суспільного прогресу визначається впливом соціокультурних факторів [3, 125].

Таким чином, система цінностей певного соціуму або цивілізаційна культура, по-перше, формує господарську культуру, яка визначає ступінь розвитку господарської діяльності, форми науково-технічного впливу на природне середовище, що забезпечують безпосередньо виробництво суспільного продукту; по-друге, впливає на інші фази суспільного виробництва: розподіл, обмін та споживання. Саме цінності як субстанція суспільних інститутів, які виступають формою регуляції суспільно-економічних відносин, є глибинними силами, що визначають правила соціального обміну, розподілу та споживання, тобто параметри суспільного виробництва або економічного відтворення. То ж суспільне виробництво як процес виробництва (тобто перетворення природних субстанцій у життєво необхідні блага), розподілу, обміну та споживання суспільного продукту забезпечує економічне буття суспільства. Зміни у господарській культурі, яка виступає способом виробництва, результатом розвитку продуктивних сил, відбиваються на характері виробництва, формах суспільного продукту та динаміці суспільно-економічних відносин.

Поряд з цим, цінності визначають надекономічне буття людини, яке описується категоріями щастя, радості, воно не може бути визначене в термінах матеріального добробуту, але безпосередньо впливає на потенції повноцінного відновлення суспільства, його моральний облік та духовну складову. Отже, крім зовнішнього, очевидного – економічного змісту, існує й внутрішній – езотеричний зміст суспільного відтворення, що відображає надекономічне буття людини, її розвиток як суб’єкта суспі-

льних відносин, в яких визначними стають: здоров'я людини, її інтелект, духовність, творча праця, соціальні зв'язки.

Підбиваючи підсумок, можна зробити наступні висновки.

1. Суспільне відтворення здійснюється в результаті взаємодії у метасистемі " природа – людина – суспільство " та є процесом актуалізації, матеріалізації та інституціоналізації відносин між людиною та зовнішнім природно-суспільним середовищем її життєдіяльності, які спрямовані на забезпечення самозбереження та саморозвитку людини і суспільства в цілому.

2. Для того, щоб відповісти на питання: як і завдяки чому суспільство себе зберігає, необхідно розглянути суспільне відтворення як процес постійного відновлення перш за все основних елементів його життєдіяльності, які в агрегованому вигляді можуть бути представлені в такий спосіб:

- відтворення природного середовища існування людини та суспільства;
- відтворення людини в широкому розумінні, тобто на демографічному та соціальному рівні;
- відтворення необхідних життєвих благ;
- відтворення факторів виробництва;
- відтворення суспільних інститутів та відносин.

Таким чином, п'ять основних, первинних елементів створюють необхідні базисні рамки для подовження у часі періоду повноцінного існування суспільства.

3. Відтворення суспільного виробництва включає лише деякі із наведених вище елементів, а саме відтворення необхідних життєвих благ, факторів виробництва та соціально-економічних відносин (власності, соціально-трудова, організаційно-технологічні), які в свою чергу є значно вужчим поняттям, ніж суспільні інститути та відносини. У зв'язку з цим можна констатувати, що існуючий підхід ототожнення відтворення суспільного виробництва із суспільним відтворенням, відображає схожість лише механістичної конструкції економічного відтворення, характерної для економічного детермінізму, в рамках якої економіка виступає відокремленою і домінуючою сферою суспільства, в якій природа та людина розглядаються виключно факторами виробництва. Отже, суспільне відтворення є значно ширшою за відтворення суспільного виробництва категорією економічної теорії, що наглядно можна записати в такий спосіб:

$$\text{СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ} = \text{ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА} + \\ + \text{ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДИНИ} +$$

+ ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА + ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ.

4. Вплив на природу шляхом споживання та трансформації людиною ресурсів у придатні до використання життєвонеобхідні блага забезпечує матеріальну основу виживання суспільства. Відтворюючи матеріальну основу буття – економічне буття, людина розвиває свої продуктивно-економічні здібності та змінює духовно-культурні якості, напрямок трансформації яких залежить від загально цивілізаційних тенденцій. Розширене відтворення продуктивно-економічних здібностей та духовно-культурних якостей людини є окремим елементом та необхідною умовою, яка рельєфно відрізняє сучасне суспільне відтворення. Відтворюючись як особистість, людина переходить на вищі та досконаліші форми стосунків із оточуючим середовищем, в процесі якого відбувається перехід від соціалізації індивідів до соціалізації всієї системи суспільного виробництва. У такий спосіб механізм суспільного відтворення забезпечує кругообіг та перетворення надекономічного (соціального, духовного) в економічне та навпаки, в результаті чого формується матеріальна та нематеріальна основа існування та розвитку суспільства.

У контексті запропонованого погляду на сутність суспільного відтворення постає необхідність дослідження всього комплексу питань, пов'язаних із визначенням умов та параметрів його протікання, відповідно до сучасних цивілізаційних процесів.

Л і т е р а т у р а

1. Современная политическая экономия //Под общ. ред. П.С. Лемешко. – Минск: Мисанта, 2005 – 472с.
2. Мельник Л.Г. Предпосылки формирования информационного общества \Социально-экономические проблемы информационного общества: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 60-87.
3. Козловски П. Культура постмодерна: Общественно-культурные последствия технического развития.: Пер. с нем. Л.В. Федоровой и др. – М.: Республика, 1997. – 238 с.

УДК 658.29

Семененко І.М.

ПРО ЗМІСТ ПОНЯТЬ СТІЙКОСТІ І СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто зміст і протиріччя в визначенні поняття стійкості підприємства. Представлено класифікацію стійкості. Запропоновано визначення економічної стійкості і стійкого розвитку підприємства. Дж.10.

Вступ. В умовах ринкової економіки і жорсткого конкурентного середовища найважливішою стратегією підприємства є забезпечення його економічної стійкості і стійкого розвитку. У самому загальному розумінні економічна стійкість підприємства являє собою його здатність до тривалого здійснення статутної діяльності на своїх галузевих ринках.

Оскільки кожне підприємство прагне самовдосконалюватися, випускати більш якісну продукцію, збільшувати свою частку на ринку і, відповідно, отримувати більше прибутку, такий його рух може характеризуватися як стійкість у розвитку. Отже, стійкість становища підприємства в часі можна розглядати як його стійкий розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема економічної стійкості, її зв'язку з ростом і розвитком підприємств звернено увагу в ряді праць [1-6]. В них автори пропонують свої бачення стійкого функціонування підприємства і поняття економічної стійкості, виділяють проблеми її забезпечення і шляхи вирішення даних проблем.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день відсутнє єдине визначення економічної стійкості. Крім того, в ряді праць [2; 7] стійкість підприємства представляється як його стійкий розвиток. Таким чином, утворюється певне протиріччя в визначенні поняття стійкості, яку можна розуміти як збереження стабільного стану системи і, одночасно, забезпечення розвитку – здатності зміни цього стану для переходу в новий стійкий стан. Виходячи з даного протиріччя, подальші дослідження в цій області є актуальними.

Метою даної роботи є узагальнення визначень економічної стійкості як збереження існуючого становища і забезпечення розвитку підприємства та представлення її класифікації на основі цього узагальнення.

Матеріали і результати дослідження. Кожна соціально-економічна система має дві рушійні сили [8]:

- бажання вижити, зберегти себе, мати певну стабільність;
- бажання самовдосконалюватися, розвиватися.

Процес розвитку діалектично пов'язаний з поточною діяльністю і ґрунтується на ній, одночасно процес розвитку є протилежним процесу стабільної поточної діяльності.

Ряд економістів пов'язують стійкість системи тільки з її розвитком [7], у той час як інші стверджують, що самі слова «стійкий» і «розвиток» суперечать одне одному, що розвиток у принципі не може бути стійким, «від чогось слід відмовитися: або від розвитку, або від стійкості» [9].

Слід відзначити, що для систем, що розвиваються, характерні, з одного боку, стабільність структури, а з іншого боку – втрата стабільності, руйнування однієї структури і створення іншої – більш стійкої. Розвиток, таким чином, представляє собою необоротну, спрямовану і закономірну зміну об'єктів, яка містить у собі елементи росту і є одним із станів стійкого функціонування підприємства в довгостроковому періоді.

В той же час, якщо система не змінює свого стану під впливом досить сильних зовнішніх та (або) внутрішніх дій, то вона може характеризуватися як занадто стійка (або гіперстійка). Така система нездатна до розвитку, тому що вона перешкоджає будь-яким відхиленням від свого занадто стійкого (гіперстійкого) стану. Таким чином, система повинна бути досить стійка для збереження свого становища, але в той же час вона повинна бути досить нестійка для того, щоб розвиватися, змінювати свій стан. Співвідношення між стійкістю і нестійкістю системи характеризує потенціал її розвитку.

Досліджуючи різноманіття визначень економічної стійкості в працях [1-6; 10], можна відзначити, що її розглядають і як стійкість стану, і як стійкість розвитку, а також виділяють різні рівні стійкості. На основі цього, можна представити таку класифікацію економічної стійкості:

- за рівнем: локальна, галузева, національна, глобальна;
- за типом: статична, динамічна;
- за періодом існування: короткострокова, довгострокова;
- за напрямом прояву: внутрішня, зовнішня.

За рівнем виділяють локальну (окремо взятого підприємства), галузеву, національну і глобальну економічну стійкість, які тісно взаємопов'язані між собою [3; 5; 6]. Під глобальною і національною стійкістю, як правило, розуміють стійкий розвиток світового співтовариства і держави відповідно, яким приділяють все більше уваги на світових самітах і у державній політиці країн. Говорячи про окреме підприємство, мають на увазі, насамперед, стійкість його стану.

За типом розрізняють статичну і динамічну стійкість – як стійкість і стійкий розвиток [2; 3; 5]. В. Василенко позначає їх ще як стійкість рівноваги і стійкість руху [2, с.19]. Так, економічна стійкість – це статична стійкість, однак вона повинна розглядатися з урахуванням тимчасових реальностей. Динамічна економічна стійкість – це стійкість економічного руху. Вона характеризує і оцінює процес розвитку суб'єктів господарювання у постійному русі в часі.

За періодом існування і за цілями, які ставить перед собою підприємство, можна розглядати довгострокову й короткострокову (або тактичну й стратегічну) економічну стійкість [1; 4; 6]. Довгострокова (або стратегічна) стійкість забезпечує стійкий розвиток підприємства. Короткострокова (або тактична) стійкість пов'язана з підтримкою стійкості в поточний період часу [6]. При оцінці довгострокової стійкості, як правило, використовуються показники рентабельності, які свідчать про те, наскільки ефективно працює підприємство протягом усього часу, і яка частка його чистого прибутку в загальному обсязі виручки від реалізації [1]. Індикатори поточної стійкості – це показники діяльності підприємства у певний момент часу, порівнюючи які із запланованими показниками, можна виявити здатність підприємства підтримувати їх на заданому рівні.

За напрямом прояву економічна стійкість може бути зовнішня й внутрішня [3; 6; 10]. Внутрішня стійкість характеризує стан самого підприємства, у той час як зовнішня стійкість обумовлює стабільність середовища, у якому здійснюється діяльність підприємства.

Запропонована класифікація дозволяє орієнтуватися в різноманітті визначень економічної стійкості підприємства, враховувати різні її прояви, розглядати її з різних сторін.

Підприємство звичайно одночасно знаходиться у режимах поточного функціонування і розвитку. Як було зазначено вище, процес розвитку є протилежним процесу стабільної поточної діяльності і порушує рівновагу підприємства. Це дозволяє виділити окремо економічну стійкість і стійкий розвиток підприємства як короткостроковий статичний і довгостроковий динамічний прояв стійкості його функціонування.

Отже, під стійким розвитком підприємства можна розуміти необоротну, спрямовану і закономірну зміну його параметрів, що містить у собі елементи росту і є одним зі станів його стійкого функціонування в довгостроковому періоді.

Економічну стійкість підприємства можна представити як його здатність підтримувати свої ключові виробничі, фінансові, кадрові й інші показники на заданому або заздалегідь встановленому рівні в часі під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

Висновки. Таким чином, проблема стійкості підприємства поширюється не лише на оцінку його стану, але і на його розвиток, зміну цього стану, що може бути представлено як стійкий розвиток підприємства. Існуюче протиріччя в понятті стійкості дозволяє розглядати її поняття як збереження існуючого становища і забезпечення розвитку підприємства.

Представлена в роботі класифікація дозволяє вивчати економічну стійкість об'єктів різного рівня і з різних сторін залежно від мети дослідження, виділяти об'єкти за типом стійкості, періодом її існування і напрямом її прояву. Це дозволяє орієнтуватися в різноманітті визначень економічної стійкості і зосереджуватися на проблемах розглянутого об'єкту.

Л і т е р а т у р а

1. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2004. – 493 с.
2. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
3. Васильева Н.К. Классификация устойчивости производства в аграрной сфере // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2006. – №3.
4. Езерская С.Г. Сущность и значение понятия «устойчивость» для функционирования промышленного предприятия // Современный этап социально-экономического развития: проблемы и мнения: Межвуз. сб. науч. тр. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2006. – № 2 – С. 93-97.
5. Запругайло В.М., Кулагина И.И. Учет временных соотношений процессов при анализе устойчивости отраслей тепло- и электроэнергетики // Интернет-конференция «Экономика, управление. Информатизация регионов России», 2007. <http://www.volsu.ru>
6. Иванов В.Л. Организация управления экономической устойчивостью предприятия на основе совершенствования его организационной структуры управления: Монография. – Луганск: Изд-во ВЛУ им. В.Даля, 2007. – 148 с.
7. Гизатуллин Х.Н., Троицкий В.А. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма // Общественные науки и современность. – 1998. – № 5. – С. 124-130.
8. Масленникова Н.П. Управление развитием организации. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.
9. Зотин А.Д. Инвестиционная политика как инструмент перехода к устойчивому развитию // Всероссийская Интернет-конференция «Устойчивое развитие и целостность экономических систем» 21 ноября – 12 декабря 2005 г. www.ephes.ru
10. Соловьев Ю.Ю., Вахромов Е.Н. Факторы и условия устойчивого развития предприятий нефтегазового комплекса (НГК) // Вестник Атырауского института нефти и газа. – Атырау, 2006. – №10. – С.62-64.

Сурніна К. С.

**АНАЛІЗ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ
В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ**

В статті розглянуто аналіз відтворюваних диспропорцій та їх вплив на господарські процеси в акціонерних товариствах

Постановка проблеми. У зв'язку з тим, що в сучасний період розвитку економіки складність виробничих процесів незмірно зросла, надзвичайно ускладнилася й проблема пошуку методів ефективного управління й забезпечення стійкого функціонування підприємств. В умовах становлення ринкових відносин, коли істотно зросли нестабільність і мінливість організаційно-економічного середовища, питання керування й соціально-економічного прогнозування висуваються на перший план в діяльності акціонерних товариств. Однією з найважливіших причин зростаючої останнім часом невизначеності й мінливості соціально-економічного середовища є поглиблення різного роду відтворювальних диспропорцій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням економічного розвитку акціонерних товариств та виникненню диспропорцій в їх діяльності присвячено велика кількість праць вчених-економістів. Ряд дослідників виділяє кілька етапів у розвитку систем загального керування фірмою [1]. До таких етапів відносять управління на основі контролю за виконанням; керування на основі екстраполяції; передбачення змін і керування на основі прийняття гнучких негайних рішень, коли багато труднощів виникають настільки і знезацька, що їх неможливо передбачити.

Ускладнення виробничих процесів і ріст нестабільності організаційно-економічного середовища приводять до необхідності розробки рішення вже тоді, коли із зовнішнього середовища надходять порівняно слабкі сигнали. У зв'язку із цим у нових умовах господарювання незмірно зростають роль і значення планування й прогнозування, але не того типу планування, що діяло в умовах соціалістичного способу виробництва. Властиві йому ознаки інерційності, переносу на перспективу існуючих тенденцій і умов господарювання й т. п. не тільки унеможливають застосування цієї форми планування в повному обсязі, але і є однією з найважливіших причин низької ефективності соціалістичної економіки. У розвинених капіталістичних країнах використовується кілька форм планування. У системі довгострокового планування передбачається, що майбутнє може бути спрогнозовано шляхом екстраполяції історично сформованих тенденцій росту. У системі ж стратегічного планування не вважається, що майбутнє можна вивчити методом екстраполяції. Для цього спочатку проводять аналіз перспективи розвитку акціонерного товариства, в ході якого досліджуються тенденції, шанси товариства, а також окремі надзвичайні ситуації, які здатні змінити сформовані тенденції.

Наступним етапом є вивчення позицій у конкурентній боротьбі. На етапі, що одержав найменування методу вибору стратегії, здійснюється порівняння перспектив акціонерного товариства в різних видах діяльності, відбувається встановлення пріоритетів і розподіл ресурсів між різними видами діяльності для забезпечення майбутньої стратегії.

Таким чином, під стратегічним плануванням розуміється аналіз управлінського процесу створення й підтримки стратегічної відповідності між цілями товариства, його потенційними можливостями й шансами в сфері ринку. На основі даних стратегічного планування розробляються деталізовані плани окремих видів виробництв і випуску конкретних товарів і марочних виробів, що в цілому позначається як планування маркетингу. Розрізняють ще тактичне, оперативне й т.п. форми керування й планування. Наявність різних форм, видів і методів планування й управління, на наш по-

гляд, виявляє собою наочний приклад спроби пристосуватися до невизначеності економічного середовища, до росту складності й нестабільності соціальних процесів.

З огляду на все сказане, **метою дослідження** – є визначення напрямків управління господарськими процесами, в умовах високого рівня мінливості економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід до ринкових відносин економіки України, численні помилки, що виникли внаслідок непродуманості й відсутності цільної, логічної концепції цього переходу також привели до росту нестабільності організаційно-економічного середовища. Все це, з одного боку, унеможливило використання тої жорстоко централізованої, директивної форми планування й керування виробництвом, що було характерно для соціалістичного періоду розвитку, з іншого боку, у край актуалізує пошук нових форм і методів управління й планування, тому що, як доводить світовий досвід, без використання певних варіантів здійснення управлінських процесів сучасне виробництво просто неможливо. У цьому зв'язку для українських підприємств для підвищення ефективності виробничої діяльності доцільно використовувати окремі елементи, характерні для системи керування західними фірмами.

Насамперед, на наш погляд, варто відмовитися від спроби здійснити всеосяжне планування всіх сторін виробничої й соціальної діяльності колективу підприємства й сконцентруватися на рішенні найважливіших проблем. У цьому зв'язку вважаємо для того, щоб упоратися й опанувати тими обставинами на ринку, які швидко змінюються, українським акціонерним товариствам треба взяти на озброєння принцип своєчасних рішень. При цьому, за так званого керування шляхом ранжирування стратегічних завдань, вище керівництво разом із плановою службою акціонерного товариства розподіляє всі завдання на чотири категорії:

- найбільш термінові й важливі завдання, що вимагають негайного розгляду;
- важливі завдання середньої терміновості, які можуть бути вирішені в межах наступного планового циклу;
- важливі, але нетермінові завдання, що вимагають постійного контролю;
- завдання, що представляють собою фальшиву тривогу й не заслуговують подальшого розгляду.

Даний підхід досить ефективний, а тому його використання як основи побудови системи керування акціонерним товариством в сучасних умовах представляється своєчасним і необхідним.

Далі, замість складання детального плану варто обмежитися розробкою стратегії розвитку підприємства, тому що як знову ж показує досвід розвинених країн, стратегія – це саме той інструмент, що може серйозно допомогти товариству, яке опинилося в умовах нестабільності. Під стратегією розуміється набір правил для прийняття рішень, якими керується організація у своїй діяльності. Оскільки стратегія розвитку підприємства може змінюватися залежно від сформованої ситуації в макро та мікросфері товариства, доцільно розробляти стратегію на перспективу і її більше детальний варіант на найближчий час, причому періодично здійснювати коректування стратегії відповідно до змін, що відбуваються в організаційно-економічному середовищі. Конкретне значення тимчасового інтервалу того перспективного періоду, на який здійснюється розробка стратегії, повинно визначати саме підприємство виходячи зі своїх можливостей і потреб. Однак, з огляду на вкрай високий рівень нестабільності сучасної економічної ситуації в нашій країні, представляється, що значення тимчасового періоду не повинне бути великим (рік - для стратегії на перспективу й квартал - для розробки більше детального варіанта). Але ще раз підкреслюємо, що дані значення носять рекомендаційний характер, вибір залишається за товариством.

Аналогічно принципи розробки стратегії повинне здійснювати саме товариство, але можна рекомендувати відповідно до досягнень закордонної теорії керування, особливу увагу приділяти таким аспектам виробничої діяльності, як перспективи подальшого росту, рентабельність і стратегічна уразливість фірми. У цьому зв'язку

представляється корисним для здійснення процесу керування акціонерними підприємствами України використовувати сучасні положення теорії маркетингу.

Маркетинг – це не просто реклама й діяльність штату продавців, це скоріше всеосяжний процес пристосування до використання найбільш вигідних з ринкових можливостей, що відкриваються [2]. Відповідно до досягнень теорії, процес керування маркетингом складається з наступних етапів:

- аналізу ринкових можливостей;
- відбору цільових ринків;
- розробки комплексу маркетингу;
- перетворення в життя маркетингових заходів.

В сучасний період, коли самостійність українських підприємств незмірно зростає, доцільно запозичувати світовий досвід керування маркетингом. Це насамперед вивчення й прогнозування попиту, сегментування ринку, овідбір цільових сегментів ринку й позиціонування товару на ринку. Однак тут варто враховувати, що в сучасному маркетингу перетинаються й взаємно доповнюються два аспекти: з одного боку, це всебічне вивчення ринку, попиту й потреб і орієнтація виробництва на ці вимоги; з іншого боку - активний вплив на ринок існуючого попиту, формування потреб і купівельних переваг. Тому другому аспекту повинно бути також приділено досить уваги. Таким чином, не слід обмежуватися тільки вивченням ринку й попиту, треба в міру можливостей активно формувати цей попит, причому, на наш погляд, в умовах дефіцитного ринку вирішувати цю задачу набагато простіше.

При вивченні маркетингових можливостей акціонерного товариства в методичному плані доцільно виділити контрольовані й неконтрольовані фактори середовища маркетингу [3] і вже з урахуванням цього приступати до розробки стратегії розвитку товариства. У самому ж процесі здійснення планування стратегії можна виділити відповідно до рекомендацій закордонних учених п'ять стадій [4]:

- формування проранжированного комплексу проблем;
- планування цілей;
- планування засобів досягнення цілей;
- планування ресурсів;
- проектування впровадження й контролю.

Зрозуміло, всі ці пропозиції носять рекомендаційний характер, керівництво самого підприємства повинне у відповідності зі своїми можливостями й потребами вирішувати, які з них потрібно використовувати. Більше того, залежно від специфіки виробничої діяльності пакет пропозицій може істотно варіювати.

Таким чином, можна констатувати, що якісно новий рівень невизначеності, нестабільності й мінливості організаційно-економічного середовища, високий рівень складності виробничих процесів вимагають радикального перегляду парадигми, філософії керування й планування, пошуку нових методів і способів керування господарськими процесами в акціонерному товаристві. З огляду на ці обставини, а також обмежені можливості індивідуумів, що здійснюють управлінські операції, у розвинених капіталістичних країнах використовують концепції так званого інкрементального планування, коли замість того, щоб намагатися знайти оптимальні параметри системи, дотримуються позиції обмеженої раціональності, визначаючи спосіб дії, що сприяє розумному вдосконаленню поточного стану системи [5]. У цьому зв'язку для ефективного здійснення процесу керування в акціонерному товаристві доцільно дотримуватися концепції гнучкого індикативного планування, використовуючи елементи різних підходів до керування, прогнозування й планування виробництва, у тому числі концепцій стратегічного, системного, нормативного планування та ін. Причому важливо підкреслити, що ефективність використання тих або інших методів керування виробничими процесами багато в чому визначається взаємодією всіх елементів системи керування економікою на різних рівнях ієрархії: народногосподарському, галузевому, регіональному, на рівні основної господарської ланки.

Тільки таким чином, на наш погляд, можна з достатнім ступенем надійності здійснювати керування виробничим процесом у такому нестійкому економічному середовищі й створити умови для природної трансформації й оптимального співвідношення суб'єктивного й об'єктивного факторів, свідомих і стихійних форм регулювання, планових і ринкових методів керування й господарювання. З іншого боку, розгляд і аналіз методів керування виробничими процесами дозволяють конкретизувати положення концепції оптимального співвідношення ринкових і державних регуляторів.

Однією з найважливіших умов ефективного керування виробництвом у нових умовах господарювання є визначення й облік різноманітних відтворювальних диспропорцій, тому що різні диспропорції підсилюють невизначеність і мінливість економічного середовища. Їхнє усунення або хоча б зменшення негативних наслідків, що виникають у соціально-економічній системі внаслідок їхньої дії, дозволить істотно поліпшити функціонування цієї системи й значно знизити невизначеність зовнішнього середовища. Тому використання інформації про групу найважливіших відтворювальних диспропорцій органами керування будь-якої соціально-економічної системи є найважливішою умовою підвищення її ефективності в умовах невизначеності й мінливості організаційно-економічного середовища. Більше того, на наш погляд, у структурі системи керування необхідно виділити блок управлінських рішень, прийнятих на основі виявлених найважливіших диспропорцій, що виникають у суспільному відтворенні. Причому, цілком можливо, що цей блок стане ключовим у загальній системі керування. У цей блок також повинні вийти методи прийняття управлінських рішень, націлених на усунення виявлених соціально-економічних диспропорцій. У зв'язку із цим розглянемо проблему існування відтворювальних диспропорцій більш докладно.

У будь-якій країні державні владні структури, як правило, об'єктивно прагнуть до досягнення комплексності національної економіки як у галузевому, так і в регіональному аспекті. Однак, як показує досвід розвитку світової економіки, комплексність народного господарства, на жаль, скоріше виключення, чим правило. Найважливішою характерною рисою будь-якої національної економіки є нерівномірність її розвитку. Нерівномірність як характерна властивість розвитку будь-якої національної економіки підтверджується численними прикладами. Справедливість цього положення очевидна відносно тих країн, комплексний характер економіки яких досить слабо виражений (тобто для них характерні значні відтворювальні диспропорції, відсутність або слабкий розвиток важливих галузей і видів виробництва та ін.); відносно ж тих держав, які все-таки зуміли сформувати відносно цілісне й комплексне народне господарство - США, ФРН, Японії - дане положення також справедливо, тому що в економічній історії цих країн переважали періоди нерівномірного розвитку окремих ланок і елементів економіки (післявоєнна Японія й Південна Корея, коли ставка робилася на розвиток лише декількох галузей; період соціалістичної індустріалізації, коли переважний розвиток одержала важка промисловість, тоді як ряд інших галузей радянської економіки був дуже слабо розвинений; капіталістичну індустріалізацію, що починалася з легкої промисловості).

Навіть у тих нечисленних країнах, у яких господарство носить порівняно комплексний характер (тоді як у переважній більшості держав і цього немає), аналіз динаміки їхньої економіки свідчить про нерівномірний характер розвитку окремих сегментів, галузей і регіонів. Інакше кажучи, комплексність як риса економіки - скоріше виключення, чим правило. Фундаментальною властивістю розвитку будь-якої національної економіки є його нерівномірний характер, тому про комплексний характер народного господарства завжди можна говорити лише з певним ступенем умовності. Причому, сказане справедливо не тільки при розширеному відтворенні, але й в умовах спаду виробництва, тому що при звуженому відтворенні переважають випадки обвального й нерівномірного спаду суспільного відтворення. У зв'язку із цим можна визначити загальний закон про нерівномірний характер функціонування національної економіки, справедливого як в умовах спаду, так і в умовах підйому суспільного виробництва [6]

Нерівномірність соціально-економічного розвитку є об'єктивною основою виникнення різного роду відтворювальних диспропорцій. До об'єктивних факторів виникнення економічних диспропорцій можна віднести також різний ступінь органічної будови капіталу в різних галузях народного господарства (для міжгалузевих диспропорцій), територіальні розходження в забезпеченості природними ресурсами, трудовими ресурсами, природно-кліматичні особливості (для міжрегіональних диспропорцій), циклічні коливання, зміни в співвідношенні "попит-пропозиція" (для загально економічних функціональних і елементних диспропорцій). Поряд з об'єктивними можна виділити суб'єктивні фактори виникнення різного роду соціально-економічних диспропорцій. До останнього можна віднести помилки в стратегії й тактиці здійснюваних реформ, прорахунки в економічній політиці на різних рівнях ієрархічної системи керування - народногосподарському, регіональному, галузевому.

Якщо значення суб'єктивних факторів виникнення відтворювальних диспропорцій можна в значній мірі зменшити, то роль об'єктивних факторів можна знизити лише при зміні умов. Повністю знищити причини виникнення диспропорцій неможливо, тому вони неминучі при будь-яких умовах і в будь-якій суспільній системі (до речі, і при соціалізмі незважаючи на чинність закону планомірності усунути диспропорції так і не вдалося). Однак оскільки диспропорції впливають на соціально-економічну ефективність, велике значення має всебічне їхнє вивчення, тобто виявлення причин, умов і факторів виникнення диспропорцій, їх класифікація, кількісна оцінка диспропорцій, розробка методів їхнього усунення.

Інакше кажучи, в економічній теорії, на наш погляд, повинен з'явитися розділ, у якому досліджуються всілякі аспекти відтворювальних диспропорцій (варто розробити загальну теорію соціально-економічних диспропорцій). Оскільки виділяють різні види диспропорцій – загально економічні (наприклад, у системі "виробництво - розподіл - обмін - споживання" між різними її елементами), міжрегіональні, міжгалузеві, регіональні, внутрішньогалузеві, у цій загальній теорії про відтворювальні диспропорції повинні з'явитися відповідні підрозділи, у яких аналізуються особливості кожної з перерахованих вище диспропорцій. В фінансовому аналізі, на наш погляд, також повинен з'явитися розділ, у якому будуть аналізуватися особливості керування соціально-економічними системами на основі виявлених відтворювальних диспропорцій.

Зрозуміло, що коли мова йде про необхідність формування загальної теорії, у якій досліджуються різноманітні проблеми виникнення й подолання відтворювальних диспропорцій (а також про появу відповідного розділу в економічній статистиці), зовсім не мається на увазі, що вона з'явиться на зовсім порожньому місці. В наш час достатньо багато проблем, пов'язаних з диспропорціями, вивчено досить докладно. Особливо багато спеціальних досліджень присвячено галузевим і регіональним диспропорціям. Саме на їхній основі можна проаналізувати, що існує чимало загального в різного роду відтворювальних диспропорціях - це обставина і є основою необхідності створення загальної теорії про відтворювальні диспропорції. Однак сказане зовсім не означає, що кожної з різновидів диспропорцій не властиві специфічні особливості - навпаки, причому ці особливості (а не тільки загальне, котре всім різновидам диспропорцій властиве) також варто вивчати в рамках зазначеної теорії.

Щоб переконатися в актуальності розробки такого роду теорії, розглянемо деякі типові проблеми, пов'язані з диспропорціями. Однієї з найбільш відомих і вивчених різновидів відтворювальних диспропорцій є регіональні, які властиві практично всім країнам, у тому числі й зовсім невеликим по площі. На проблему територіальної нерівності існують дві різних точки зору. Відповідно до першої, для того, щоб народногосподарський комплекс будь - якої держави нормально розвивався, соціально-економічні розходження між його регіонами не повинні бути занадто великі. Із другого підходу випливає, що регіональна нерівність не тільки неминуче, але й є стимулом для відстаючих територій, у зв'язку із чим численні контрасти (наприклад, "центр-периферія") представляють собою не стільки дефект розвитку, скільки закономірний процес.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Соціально-економічна нерівність, у тому числі й територіальна - глибинна основа суспільного розвитку, тому поява регіональних диспропорцій неминуха. Більше того, територіальні диспропорції нерідко є стимулом для чергового етапу розвитку, що здійснюється в основному в такий спосіб: в окремих центрах зосереджують новітні технології, творча й підготовлена частина трудового потенціалу. Поступово ці центри стають "полюсами росту", тому що техногенний вплив і стрибок ефективності від них поширюється шир, на периферію, що в остаточному підсумку веде до ослаблення контрастів.

Із двох розглянутих точок зору друга досить точно відображає територіальний аспект процесу інноваційного розвитку. Однак і перша точка зору по суті вірно відображає відтворювальний процес, тому що, якщо соціально-економічні розходження між районами країни дуже істотні, то це дійсно може серйозно позначитися на нормальному функціонуванні економіки країни.

Таким чином, поряд з розглянутими на початку статті методами керування економікою акціонерних товариств в умовах невизначеності зовнішнього середовища, існує чимало підходів для прийняття управлінських рішень, в основа яких - облік різноманіття регіональних диспропорцій. У сукупності ці методи й складуть блок у структурі управлінської системи, заснованою на обліку відтворювальних диспропорцій.

В наступних дослідженнях слід розглянути більш детально проблеми пов'язані з регіональними диспропорціями.

Л і т е р а т у р а

1. Ансофф І. Стратегічне керування / Сокр. пер. с англ. – М.: Економіка, 1999. – 519 с.
2. Котлер Ф. Основи маркетингу / Пер. с англ. – М.: Прогрес, 1990. – 736 с.
3. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг / Сокр. пер. с англ. – М.: Економіка, 1990. – 350 с.
4. Акофф Р. Л. Планування майбутнього корпорації / Пер. с англ. – М.: Прогрес, 2005. – 327 с.
5. Саати Т., Кернс К. Аналітичне планування. Організація систем / Пер. с англ. – М.: Радіо й зв'язок, 2001. – 224 с.
6. Хейнман С. До розробки структурно-інвестиційної політики // Економіст. 2004. № 6. С. 67-71.

УДК 657.62

Таций І.В., Семикопенко Н.В.

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено методики оцінки фінансового стану підприємств. Запропоновано напрямки удосконалення інформаційної бази аналізу фінансового стану. Табл.1, дж.6.

У ринковій економіці для прийняття обґрунтованих фінансових рішень особливої значущості набуває питання визначення об'єктивної оцінки фінансового стану підприємств. Саме адекватна оцінка фінансового стану є необхідною передумовою впровадження різноманітних корегуючих заходів, розробки фінансової стратегії, виявлення факторів і резервів підвищення платоспроможності підприємства, подальшого його ефективного розвитку. При цьому головну роль відіграють проблеми створення такої системи управління фінансовими ресурсами, яка дозволила б своєчасно виявляти чинники поліпшення фінансового стану, забезпечувати попередження роз-

витку негативних кризових явищ на підприємстві, що можливо лише за умови систематичної оцінки його фінансового стану.

Крім того, залучення фінансових ресурсів є основною проблемою для більшості підприємств України. Для їхніх сучасних ділових партнерів (інвесторів, банків, державних установ) досить актуальним стає комплексний підхід до порівняння підприємств із подальшим вибором об'єкта інвестування з найстійкішим фінансовим станом. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність формування чіткої оцінки фінансового стану підприємства.

Численні наукові дослідження з оцінки фінансового стану підприємств показують, що врахування дійсного фінансового стану дозволяє своєчасно виявити та усунути недоліки у діяльності підприємства, забезпечити сумісність обраної стратегії з можливостями підприємства, досягти оптимального співвідношення матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, виявити ступінь управлінського ризику та шляхи його зменшення. При цьому адекватна інформаційна база є передумовою якісного проведення аналізу фінансового стану.

Дослідження щодо розвитку системи бухгалтерської звітності з метою її удосконалення в напрямку підвищення аналітичності знайшли своє втілення в наукових працях вітчизняних вчених Білухи М.П., Валуєва Б.І., Голова С.Ф., Завгороднього В.П., Кужельного М.В., Кузьмінського А.М., Пархоменка В.М., Сопка В.В. та багато інших. Дослідження в галузі аналізу фінансового стану здійснили українські вчені Андрущак Є.М., Балик І.М., Біленька Н.Б., Верига Ю.А., Литвин Б.М., Мних Є.В., Фаріон І.Д., Шкарабан С.І., Яремчук І.Г. та інші, а також зарубіжні дослідники Барнгольц С.Б., Баканов М.І., Безруких П.С., Гаврилова В.А., Зуділін О.П., Єфімова О.В., Ковальов В.В., Шеремет А.Д.

Проте, незважаючи на науковий доробок вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків з даної теми, інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану потребує подальшого удосконалення для забезпечення користувачів достовірною інформацією про фінансовий стан підприємства. Отже, метою цієї статті є розгляд деяких напрямків удосконалення фінансової звітності як основної складової інформаційного забезпечення для оцінки фінансового стану підприємства.

У процесі проведення аналізу на особливу увагу заслуговує бухгалтерський баланс [4]. Через характеристику наявності й використання власних і позикових коштів користувачі можуть одержати у балансі інформацію про платоспроможність підприємства, про фінансову стабільність та інші потрібні інвесторам показники.

Баланс знайомить власників, менеджерів і осіб, пов'язаних з управлінням підприємством, з майновим станом господарюючого суб'єкта та джерелами його формування. З цієї форми звітності можна також дізнатися про дотримання підприємством взятих на себе зобов'язань перед акціонерами, інвесторами, кредиторами, покупцями, продавцями. Баланс також дає змогу оцінити здібності керівника зберігати і примножувати матеріальні ресурси та кошти [2]. Однак для підвищення достовірної оцінки фінансового стану господарюючого суб'єкта необхідно удосконалення побудови балансу [5].

Так, наприклад, відображений у формі фінансової звітності №1 основний капітал за залишковою вартістю не дає повного уявлення про його дійсний стан. На величину залишкової вартості об'єкта основних засобів впливає низка факторів, серед яких треба назвати суму зносу повністю амортизованих основних засобів, коефіцієнти прискореної амортизації, інфляційні процеси, індексацію основних засобів (табл.1).

Також перспективним є перенос статті «Довгострокові фінансові інвестиції» з першого розділу балансу до розділу «Оборотні активи». Таке розміщення після поточних фінансових інвестицій, приблизить цю статтю активів до швидколіквідних. Удосконалення II розділу також могло відбутися ще й за таким напрямком – включенням в його склад довгострокової дебіторської заборгованості та відстрочених податкових активів.

**Напрямки удосконалення фінансової звітності щодо підвищення
аналітичності її даних**

Назва форми фінансової звітності	Напрямок удосконалення	Спосіб удосконалення	Значення для оцінки фінансового стану
1	2	3	4
Баланс	Зміна відображення основних засобів	Розгляд не тільки залишкової вартості об'єктів, а низки факторів: суми зносу повністю амортизованих основних засобів, коефіцієнтів прискореної амортизації, інфляції, коефіцієнтів індексції, які мають вплив на неї	Можливість визначення ринкової вартості основних фондів
	Зміна структури розділу активу	II Включення до оборотних активів «Довгострокових фінансових інвестицій», «Довгострокової дебіторської заборгованості» та «Відстрочених податкових платежів»	Об'єктивна оцінка показників платоспроможності та ліквідності
	Зміна відображення витрат майбутніх періодів	Розподіл цього виду витрат за строками виникнення	Дозволить включити витрати для визначення фінансового результату діяльності майбутніх періодів
	Зміна структури розділу пасиву	I Включення статей, що формують реальне фінансування підприємства	Оцінка фінансових ресурсів, які можна використати для розвитку діяльності господарюючого суб'єкта
	Реформування розділів «Довгострокові зобов'язання» та «Поточні зобов'язання»	Більш детальний розгляд за окремими класифікаційними показниками	Можливість вивчення динаміки, складу, причин виникнення окремих зобов'язань
Звіт про фінансові результати	Зміна назв окремих статей I розділу	Зміна назв статей «Інші операційні доходи» на «Доходи від операційної діяльності», «Інші фінансові доходи» на «Доходи від фінансової діяльності», «Інші операційні витрати» на «Витрати операційної діяльності»,	Відбиття реальної оцінки фінансових результатів окремих видів господарської діяльності, оцінка показників прибутковості
Звіт про фінансові результати		«Інші фінансові витрати», «Витрати фінансової діяльності».	
	Зміна складу статті «Дохід від участі у капіталі»	Включення до її складу «Доходу від реалізації фінансових інвестицій».	Найбільш повна оцінка доходів від фінансової діяльності підприємства

Важливе значення має інформація, відображена у другому розділі активу балансу «Оборотні активи» за статтями, що належать до запасів. Всі матеріальні цінності, які відображаються у запасах, незавершене виробництво, товари, які ще не реалізували, оцінюються за фактичною (історичною) собівартістю. Крім того, до запасів відносять також матеріали і сировину, що втратили цінність для виробництва, готову продукцію, що залишилася на складах підприємства. Згідно податкового законодавства вартість запасів не переоцінюється і не коригується згідно індексу інфляції. Водночас за міжнародними стандартами передбачено відображати запаси, готову продукцію у балансі за ринковими цінами, тобто за вартістю можливої реалізації, що забезпечить зацікавлених користувачів інформацією про стан підприємства [6].

Розділ III активу балансу «Витрати майбутніх періодів» також має ряд недоліків. В ньому відображаються як витрати, які стосуються наступного звітного періоду, так і витрати, які будуть віднесені на більш пізні періоди, які визнаються необоротними активами.

При аналізі фінансового стану треба також звернути увагу на реальний розмір джерел власних засобів, які відображаються тільки у статті «Статутний капітал», а також на частку нерозподіленого прибутку, яка може бути використана на розвиток виробництва.

У пасиві балансу показники треба чітко розділити на позикові й власні кошти. В першому розділі їх слід об'єднати у дві групи: джерела власного капіталу і джерела, прирівняні до нього. При цьому слід зазначити, що згідно П(С)БО 2 „Баланс” до підсумку балансу включається тільки сплачена вартість статутного та пайового капіталу, яка прирівнюється до власного капіталу.

Деяких реформ потребують також розділи «Довгострокові зобов'язання» та «Поточні зобов'язання». По-перше, поточні зобов'язання необхідно об'єднати у групи, а також відділити від них кредиторську заборгованість за поточними зобов'язаннями. Такі дії відносно забезпечення аналітичності балансу дадуть змогу отримати інформацію про дійсний фінансовий стан підприємства, об'єктивно оцінити ліквідність та платоспроможність підприємства.

Для проведення оцінки фінансового стану залучається також інформація, що міститься у формі фінансової звітності № 2 «Звіт про фінансові результати підприємства» [3]. За наведеними в цьому звіті даними роблять аналіз фінансових результатів, оборотності оборотних засобів. У Звіті про фінансові результати потребують зміни назв такі статті, як «Інші операційні доходи» на «Доходи від операційної діяльності», «Інші фінансові доходи» на «Доходи від фінансової діяльності», «Інші операційні витрати» на «Витрати операційної діяльності», «Інші фінансові витрати» на «Витрати фінансової діяльності». Доцільно також перенесення до рахунка «Дохід від участі у капіталі» субрахунок «Дохід від реалізації фінансових інвестицій».

Менеджерам на різних рівнях управління та зовнішнім користувачам для прийняття рішень потрібно отримувати інформацію про діяльність підприємства за короткі проміжки часу, тобто оперативні дані. Тому не меншої важливості для аналізу фінансового стану набувають дані з первинних документів про інвентаризацію основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, про структуру дебіторської та кредиторської заборгованості, про виконання кредитних угод. Додатковими джерелами інформації також можуть бути видання центральних та регіональних органів управління статистики, офіційні періодичні видання державних органів влади («Урядовий кур'єр», «Цінні папери України»), біржова інформація, популярні економіко-політичні газети та журнали («Бізнес», «Власть денег», «Коммерсант»).

Таким чином, з метою удосконалення інформаційної бази аналізу фінансового стану й забезпечення високої інформаційності фінансової звітності як її основи необхідно:

- мати чітке розмежування статей, яке б враховувало національні особливості і вдосконалену класифікацію доходів, витрат, прибутку й збитків;

- володіти інформацією для аналізу фінансового стану підприємства з точки зору різних користувачів і окремо аналізувати вплив внутрішніх факторів ефективності діяльності господарюючого суб'єкта та вплив податкового фактора;

-мати можливість отримувати інформацію для аналізу в зручній адаптованій формі.

Отже, проведені дослідження свідчать про те, що для здійснення аналізу фінансового стану, який характеризуватиме реальний стан підприємства потребує внесення деяких змін і уточнень у форми фінансової звітності, як основної складової інформаційної бази такого аналізу. Суттєву роль відіграватиме також правильне наукове визначення економічних категорій і вибір критеріїв оцінки та показників фінансового стану підприємства.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами і доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №2 «Баланс», затверджене наказом Мінфіна України від 31.03.99 г. №87, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 21.06.99 р. під №396/3689.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №3 «Звіт про фінансові результати», затверджене наказом Мінфіна України від 31.03.99 г. №87, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 21.06.99 р. під №397/3690.
4. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування.-К.: Центр навчальної літератури, 2003.-224 с.
5. Мовчарено В.В. Проблеми використання фінансової звітності в аналізі // Проблеми трансформування ринкової економіки: Міжвідомчий наук. зб. Спецвипуск. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства». - К., 2002.-с.369-377.
6. Ионин Е. Проблемы внедрения в Украине международных стандартов раскрытия информации (IOSCO): аналитические аспекты // Бухгалтерский учет и аудит.-2007.- №4.- с.24-34.

УДК 658.152

Тищенко А.Ю.

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено особливості процесу формування інвестиційних ресурсів підприємства. Розглянуто органічну єдність джерел фінансування інвестиційної діяльності та методів інвестування. Визначено характерні закономірності для кругообігу вартості основних виробничих фондів. Обґрунтовано підвищення частки власних фінансових ресурсів у джерелах фінансування інвестицій. Дж. 8.

Постановка проблеми. Всі напрями і форми інвестиційної діяльності підприємства здійснюються за рахунок джерел формування інвестиційних ресурсів. Основною метою їхнього формування є задоволення потреби в придбанні необхідних інвестиційних активів. Ефективне формування інвестиційних ресурсів у розрізі окремих їхніх джерел є найважливішою умовою фінансової стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій вітчизняній і зарубіжній літературі широко представлено теоретично-методологічні аспекти інвестиційного процесу, розроблено механізми, методи, принципи формування джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства.

Вивченню цієї проблеми присвячено роботи таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як І.А. Бланк, В.Г. Федоренко, Т.В. Майорова, А.П. Дука, А.В. Череп, А.А. Пересада, В.Є. Черкасов, К.В. Балдін, Г.І. Бірман, М. Міллер, Дж. М. Кейнс.

Мета статті – визначення оптимальної структури інвестиційних ресурсів та аналіз джерел фінансування інвестиційних проектів з позицій забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкових відносин джерела фінансування підприємства відрізняються від традиційних для планової економіки: різко зменшується частка бюджетних коштів для фінансування інвестицій, скорочуються терміни надання кредиту, а також внесено принципові зміни у порядок надання коштів на капітальні вкладення та встановлений поділ капіталовкладень на централізовані й нецентралізовані.

За кошти централізованих капітальних вкладень здійснюється:

розвиток міжгалузевих та міжрегіональних виробництв;

будівництво нових підприємств та вирішення інших особливо важливих завдань, згідно з переліком підприємств та об'єктів, включених у програми економічного та соціального розвитку України.

Введення в дію виробничих потужностей та об'єктів соціальної сфери за кошти централізованих капіталовкладень дозволяється інвесторам у формі державного замовлення, оскільки в них зацікавлені центральні органи влади.

За рахунок нецентралізованих капітальних вкладень здійснюються:

- технічне переозброєння;
- реконструкція підприємств;
- розширення діючих виробництв;
- будівництво об'єктів соціального (у тому числі житлових будинків) та природоохоронного призначення на діючих підприємствах.

Обсяги та напрямки витрачання таких джерел підприємства визначають самостійно в межах наявних коштів та матеріальних ресурсів. Класичною формою самофінансування у країнах Заходу є власні кошти у вигляді нерозподіленого прибутку та амортизації, які доповнюються визначеною часткою емісії (випуску) цінних паперів та кредиту, отриманого з ринку позикового капіталу [8]. В Україні поки ще не сформовано повнокровний ринок цінних паперів. Інвестиційний процес характеризується, головним чином, розширеним відтворенням основних фондів. Цей процес передбачає відтягнення значної частини сукупного суспільного продукту від поточного та особистого споживання на цілі нагромадження. Інвестиційні ресурси виключаються з розширеного відтворення на весь період до введення та освоєння виробничих потужностей та об'єктів. У майбутньому вони поступово повертаються інвесторові (замовникові) у процесі експлуатації об'єктів будівництва, випуску та реалізації продукції. Велика тривалість інвестиційного циклу та висока вартість об'єктів вимагають виділення спеціальних матеріальних ресурсів, економічний обіг яких опосередковують кошти [1]. У процесі витрачання грошових фондів реалізується значна частина частки нагромадження національного доходу та фонду відшкодування використаних у процесі відтворення основних фондів на цілі нагромадження. Специфіка кругообігу вартості основних виробничих фондів передбачає особливі джерела їхнього авансування, форми акумуляції грошових фондів на інвестування, а також методи контролю за їхнім використанням з боку конкретних інвесторів, державних органів та комерційних банків [7]. Виробничі фонди підприємств у процесі їхнього індивідуального кругообігу перебувають у всіх трьох формах: вони послідовно переходять з грошової форми у товарну, потім у виробничу та грошову форми. Недотримання цієї умови порушує безперервність відтворювального процесу.

Для кругообігу вартості основних виробничих фондів характерні такі закономірності:

- поступова втрата споживчої вартості та перенесення вартості на готовий продукт частинами;

- часткове відтворення вартості в готовому продукті та її нагромадження у формі амортизаційних відрахувань;
- формування грошових джерел, призначених для подальшого фінансування відтворення зношених основних фондів;
- періодичне (виходячи із термінів служби фондів) поновлення основних виробничих фондів у натурально-речовій формі.

Початком інвестиційного циклу є грошова форма вартості. Сутність першої фази кругообігу фондів полягає в авансуванні накопичених коштів або виділенні інвестиційних кредитів для створення основних виробничих фондів.

Головним джерелом розширеного відтворення є накопичувана частина національного доходу, призначена для розвитку виробництва, збільшення основних фондів у невиробничій сфері. У матеріально-речовій формі нагромадження складається з приросту основних фондів виробничого та невиробничого призначення та матеріальних запасів[4]. За останні роки скоротилась частка національного доходу, спрямована на приріст основних фондів виробничого призначення, що пов'язано із загальною тенденцією зменшення обсягу централізованих капітальних вкладень, спрямованих на виробниче будівництво. Така тенденція може привести до деформації матеріально-технічної бази галузей матеріального виробництва (промисловість, транспорт, будівництво та ін.) та "проїдання" основного капіталу за рахунок зростання обсягу споживання.

На практиці часто ототожнюються джерела відтворення основних фондів та джерела фінансування капітальних вкладень. Їхня економічна сутність різна. Джерела відтворення основних фондів формуються раніше, ніж джерела фінансування капітальних вкладень. Джерела відтворення основних фондів (фонд відшкодування та нагромаджувана частина національного доходу) виражають первинні доходи суспільства. Шляхом їхнього перерозподілу створюються вторинні доходи, частина яких набуває форми джерел фінансування капітальних вкладень.

Інвестиції в Україні здійснюються переважно у формі капіталовкладень, а фонд нагромадження використовується з цією метою як первинний дохід. Окрім того, на капіталовкладення спрямовується частина фонду відшкодування у формі амортизаційних відрахувань.

Отже, інвестиції на території України фінансуються за рахунок таких джерел:

- власних фінансових ресурсів (нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, статутного фонду);
- позикових фінансових коштів (довгострокових, банківських та цільових державних кредитів);
- залучених фінансових коштів (коштів, отриманих від продажу акцій, пайових та інших внесків членів трудових колективів та ін.);
- інвестиційних асигнувань з державного бюджету України, місцевих бюджетів та відповідних позабюджетних фондів;
- іноземних інвестицій.
- У складі власних фінансових ресурсів інвестиційної діяльності підприємства основною часткою є нерозподілений прибуток, амортизація та статутний фонд.

Прибуток - головна форма чистого доходу підприємств, що виражає вартість доданого продукту[5]. Його величина виступає як частина грошової виручки, що становить різницю між реалізаційною ціною продукції (робіт, послуг) та її повною собівартістю. Після виплати податків з прибутку та інших платежів до бюджету в підприємств залишається чистий прибуток. Частину його можна направляти на капітальні вкладення виробничого та соціального характеру, а також на природоохоронні заходи. Ця частина прибутку може використовуватись на інвестиції у складі фонду нагромадження або іншого фонду аналогічного призначення, утворюваного на підприємстві.

Іншим значним джерелом фінансування інвестицій на підприємствах є амортизаційні відрахування (як складова частина фонду відшкодування). Фонд відшкоду-

вання як частина сукупного суспільного продукту за вартістю складається з двох елементів, що використовуються на відшкодування використаних у процесі виробництва основного та обігового капіталу (матеріальних витрат). Відшкодування основного капіталу підприємств здійснюється в умовах постійного розвитку науково-технічного прогресу. Тому нововведені в експлуатацію активні основні фонди (машини та обладнання) мають вищу продуктивність, що передбачає зниження капітальних витрат на одиницю потужності.

Нагромадження амортизаційних відрахувань на підприємстві відбувається систематично (щомісячно), у той час як основні виробничі фонди не вимагають відшкодування в натуральній формі після кожного циклу відтворення. У результаті формуються вільні грошові ресурси (шляхом включення амортизаційних відрахувань у витрати виробництва), які можуть бути спрямовані на розширення відтворення основного капіталу підприємств. Окрім того, щорічно вводяться в експлуатацію нові об'єкти, на які за встановленими нормами (у відсотках до балансової вартості основних засобів) нараховується амортизація із застосуванням таких методів: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискороженого зменшення залишкової вартості, кумулятивного, виробничого. Загальний обсяг амортизаційної вартості забезпечує не тільки просте, але й розширене відтворення основних фондів. Джерелом фінансування інвестицій в основний капітал підприємств є амортизаційні відрахування.

У сучасних умовах підприємства різних форм власності (державні, колективні та приватні) самостійно розробляють інвестиційні програми та забезпечують їхню реалізацію відповідними фінансовими ресурсами[2]. План фінансування інвестицій не є для підприємства директивним документом, а визначає стратегію його фінансових можливостей на майбутній рік.

Якщо власних коштів для фінансування інвестицій підприємства виявиться недостатньо, то вони можуть бути залучені за рахунок випуску цінних паперів або довгострокових кредитів банку. Довгостроковий кредит забезпечує платність та зворотність коштів і тим самим підвищує відповідальність боржників за їхнє раціональне використання [3]. Конкретні умови надання такого кредиту та терміни його погашення визначаються кредитним договором між боржником та банком.

Система фінансового забезпечення інвестиційного процесу складається з органічної єдності джерел та методів фінансування інвестиційної діяльності. До методів фінансування належать: державне фінансування, позабюджетне фінансування, самофінансування, банківське фінансування, оренда майна, лізинг, інвестиційний податковий кредит.

В умовах ринкових відносин знижується частка централізованих інвестицій та збільшується частка нецентралізованих інвестицій. Широкий розвиток отримує метод самофінансування (самоінвестування). Для визначення частки власних фінансових ресурсів у загальному обсязі інвестицій на підприємстві можна вирахувати коефіцієнт самоінвестування (Кс.і.).

$$\text{Кс.і.} = \frac{\text{Вф.р.}}{\text{Ба} + \text{Зф.р.} + \text{Пф.р.}}, \quad (1)$$

де Вф.р. - власні фінансові ресурси підприємства; Ба - бюджетні асигнування; Зф.р. - залучені фінансові ресурси; Пф.р. - позикові фінансові ресурси.

Зниження цього коефіцієнта означає посилення залежності інвестиційного капіталу підприємства від ринку позикового капіталу. Таке становище характерне для періоду структурної перебудови народного господарства. Підвищення частки власних коштів у джерелах фінансування інвестицій свідчить про порівняну стабілізацію господарчої системи.

Рекомендоване значення коефіцієнта самоінвестування має бути не менш 0,51. Більш низьке значення коефіцієнта свідчить, що підприємство втрачає фінансову незалежність по відношенню до зовнішніх джерел фінансування.

У той же час власні джерела підприємства, до яких належать нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, статутний капітал, обмежені [6]. У зв'язку з цим, у ринкових умовах підприємства повинні самі займатись пошуком нових джерел фінансування на ринку капіталів. Метою виходу підприємства на фінансовий ринок є збільшення власних фінансових можливостей і зменшення ризику підприємницької діяльності. Тому інвестиції потрібні підприємствам для переходу до нормальної господарчої діяльності, переозброєння виробництва, підвищення якості продукції.

Висновки. Дослідження проблем інвестування економіки завжди перебуває в центрі уваги економічної науки, а активізація інвестиційного процесу – один з найдієвіших механізмів соціально-економічних перетворень. Узагальнюючи все вищезазначене, можна констатувати, що результати дослідження, викладені у статті, надають можливість поглиблення теоретичних пошуків щодо формування інвестиційного капіталу підприємства з використанням широкого поля джерел, засобів і методів фінансування інвестиційної діяльності та їх впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання.

Л і т е р а т у р а

1. Федоренко В.Г. Інвестування: Підручник. К.: Алерта, 2006.
2. Швиданенко Г.О., Оголь О.В., Заїкіна В.В. Обґрунтування інвестиційних проектів у процесі трансформації форм власності: Навч. посібник / За ред. Г.О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 1998.
3. Пересада А.А., Майорова Т.В. Інвестиційне кредитування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002.
4. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирования: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999.
5. Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. – СПб: Питер, 2001.
6. Чучман Ю. Оцінка доцільності державних і приватних інвестиційних проектів: Навч. посібник: Пер. з англ.. С.Соколик. – К.: вид-во УАДУ при Президентові України, 1998.
7. Гончаров А.Б. Інвестування: Навч. посібник. – Ч.: ІНЖЕК, 2004.
8. Lowry T., Weinrich B.W., Steade R.D. Business in Today's World. – South-western Publishing Co, 1990.

УДК 658.5.012.4

Топух І.П.

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ

Визначено сутність інноваційної політики підприємства. Обґрунтовано науково-методичні і практичні рекомендації з формування інноваційної політики підприємства в ринкових умовах господарювання.

Постановка проблеми. Рішення проблем економічної стабілізації і забезпечення стійкого розвитку України безпосередньо пов'язано з формуванням активної інноваційної політики як на макроекономічному рівні, так і на рівні підприємств.

На сучасному етапі економічного розвитку інновації й інноваційна діяльність здобувають все більшого значення для економічної і фінансово-господарської діяльності підприємств, розглядаються як інструмент придбання і збереження конкурентних переваг. Найважливішою задачею досягнення конкурентних переваг у довго-

строковій перспективі і підвищення ефективності діяльності підприємства є формування інноваційної політики, адекватної сучасним економічним умовам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних і зарубіжних авторів, проблематика робіт яких стосується питань формування і реалізації інноваційної політики підприємства, слід зазначити Зайцеву А.Л., Карлей М.В., Кваснюк Б.Є., Когут Ю.В., Мельникову К.В., Осадчу Н.В., Пульпа І.А., Чабан В.Г. та інших. Однак, незважаючи на наукову значимість робіт зазначених авторів, питання формування інноваційної політики не досліджені повною мірою.

Невирішені частини проблеми. Формування довгострокової інноваційної політики безпосередньо на рівні підприємства - відносно нове явище в українській практиці управління. У зв'язку з цим, *метою статті* є розробка й обґрунтування науково-методичних і практичних рекомендацій з формування інноваційної політики підприємства.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки інноваційна політика промислових підприємств є визначальним інструментом у конкурентній боротьбі, забезпечуючи умови для стабільного довгострокового розвитку.

Інноваційна політика підприємства розглядається як сукупність принципів, цілей, задач, економічних, правових і організаційних заходів, форм, механізмів і методів управління, спрямованих на досягнення довгострокових стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку для підвищення конкурентноздатності і росту ефективності виробництва [1]. Таким чином інноваційна політика підприємства представляє динамічну програму, що встановлює оптимальну черговість впровадження інновацій у залежності від наявності ресурсів і поставлених задач.

Слід враховувати: інноваційна діяльність підприємства полягає в цілеспрямованій реалізації інноваційної політики, що у свою чергу стимулює підвищення інноваційного потенціалу підприємства. Виходячи з цього, інноваційна діяльність підприємства формується на підставі різних видів інновацій і ресурсів, що знаходяться в його розпорядженні (рис.1).

Отже, головною метою формування і реалізації інноваційної політики підприємства є створення умов, що забезпечують його інноваційний саморозвиток, підвищення ефективності виробництва і зріст конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі за рахунок впровадження інновацій. Інноваційна політика підприємства направлена на забезпечення погодженості кількісних і якісних зв'язків всіх елементів інноваційної діяльності. Успішно реалізована інноваційна політика забезпечує постійний зв'язок між всіма етапами здійснення інновацій і погодить дії служб підприємства, що безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі - служби НДДКР, маркетингу, виробничого відділу, фінансових служб.

Виходячи з мети, задачі інноваційної політики підприємства полягають у обґрунтуванні пріоритетів, напрямків та сценаріїв його інноваційного розвитку; грамотній організації інноваційних процесів, що забезпечують ефективну взаємодію всіх суб'єктів інноваційної діяльності; оцінці інноваційного потенціалу підприємства; активізації інноваційної діяльності; виборі і реалізації інноваційних проектів, що здатні впливати на підвищення конкурентоспроможності підприємства; концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках інноваційної політики [2].

У процесі формування інноваційної політики підприємства виділяють стратегічний і тактичний аспекти. Стратегічний аспект полягає в можливості розробки і реалізації довгострокових інноваційних програм і проектів, що забезпечують досягнення глобальних цілей підприємства. Тактичний аспект припускає підвищення інноваційного потенціалу підприємства, якості продукції й ефективності виробництва.

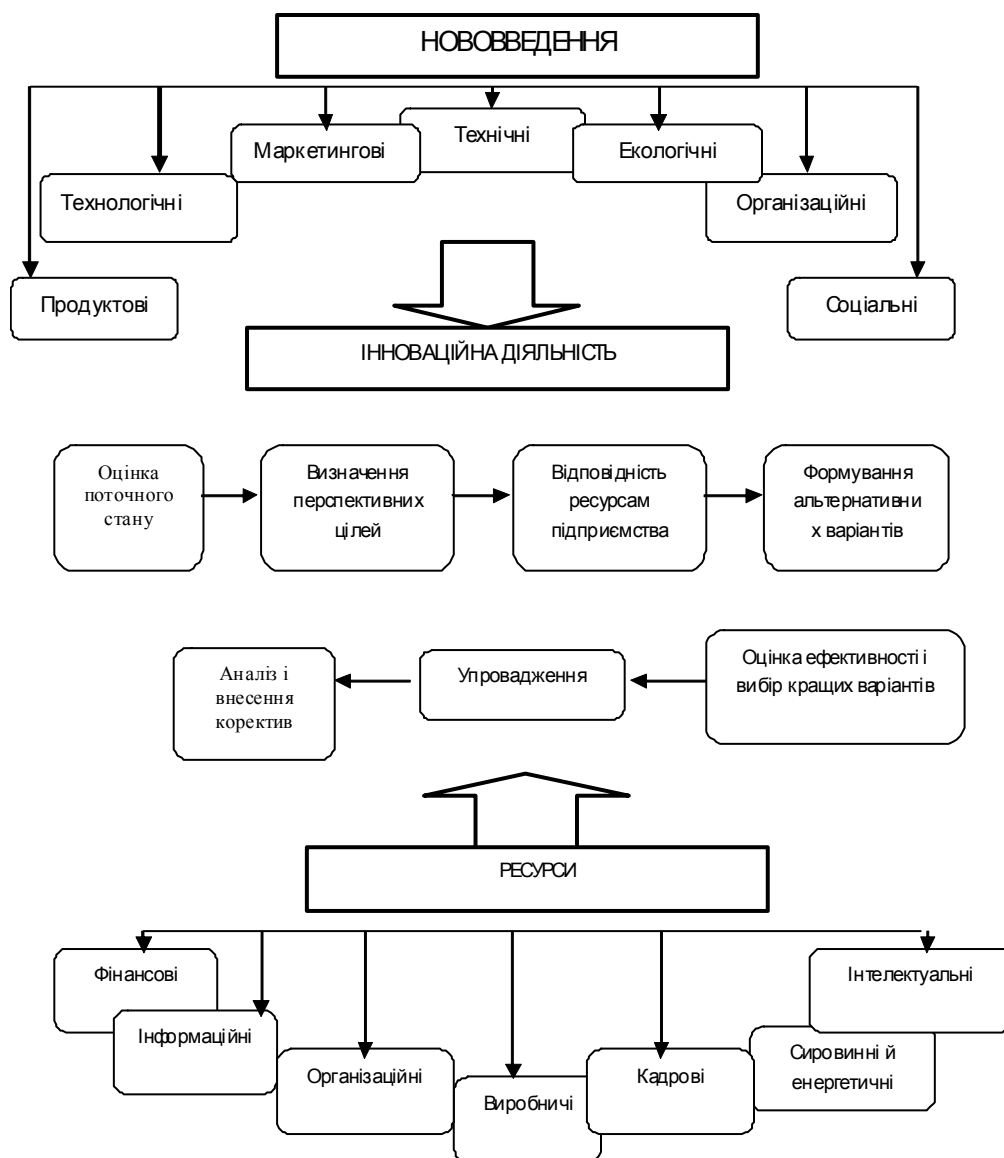


Рис. 1. Схема розробки інноваційної політики на підприємстві

В рамках стратегічного управління інноваційна політика виступає як основний аспект, що забезпечує взаємозв'язок всіх інших видів функціональних стратегій підприємства. Інноваційна політика з'являється як фундамент побудови загальної стратегії підприємства, як базова основа для наступної розробки процесної і мережної стратегії, маркетингової і фінансової політики підприємства. Таким чином, інноваційна політика пов'язує воедино всі політики і стратегії підприємства, визначає місце кожної з реалізованих на підприємстві функцій у загальному процесі науково-виробничої діяльності. Взаємозв'язок всіх компонентів інноваційної політики підприємства може бути представлений у вигляді наступної схеми (рис. 2) [3].

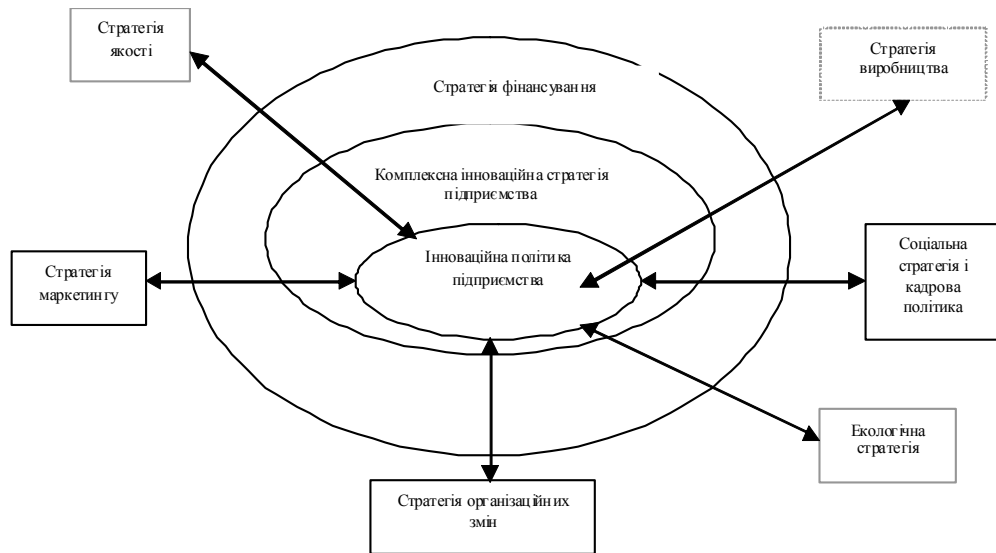


Рис. 2. Взаємозв'язок компонентів інноваційної політики підприємства

Інноваційна політика підприємства визначає умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, найбільш повне використання наявного виробничого і кадрового потенціалу. Інноваційна політика підприємства повинна сприяти послідовній запланованій цілеспрямованій комплексній інноваційній діяльності підприємства по зміні кожного з елементів виробництва даного підприємства, викликаній попитом, обумовленою науково-технічним прогресом (науковими вишукуваннями) і спрямованою на діючу організаційну структуру, технологічні процеси, стиль і методи управління, продукцію, що випускається, джерела сировини і матеріалів, ринки збуту, документообіг та інше [4].

Основними елементами інноваційної політики підприємства виступають:

наукові дослідження і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), які об'єднують в собі: наукову, конструкторську, технологічну політику та дослідне виробництво;

маркетингова політика, що включає: товарну, збутову, сервісну, комунікаційну політику та політику ціноутворення;

культура виробництва.

Інноваційна політика об'єднує технічну політику та політику капіталовкладень, тобто націлена на впровадження нових технологій та видів продукції. Вона передбачає вибір визначених об'єктів досліджень, за допомогою яких підприємство намагається сприяти передусім систематичним пошукам нових технологічних можливостей. У цьому розумінні стратегічне управління інноваціями орієнтується на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інноваційний процес (стадія досліджень, впровадження нововведень у виробниче використання, впровадження нового продукту в ринкове середовище) [5].

Реалізація інноваційної політики підприємства повинна базуватися на принципах:

цілеспрямованості, коли визначають не тільки головну мету, але і набір підцільей, а прийняті рішення оцінюють з погляду їх оптимального поєднання;

системності, при якому інноваційний процес розглядають як складну динамічну систему, що поєднує у собі взаємозалежні елементи. Це дає можливість описувати інноваційний процес за допомогою динамічних економіко-математичних моделей;

невизначеності, що враховує систематичні і випадкові фактори, які впливають на процес, причому ігнорування випадкових факторів знижує вірогідність аналізу;

адаптивності, що припускає можливість підприємства сприйняти то або інше нововведення;

міцності, що припускає врахування не тільки підвищених норм споживання різних ресурсів у процесі інноваційної діяльності, але і створення страхового запасу ресурсів, що беруть участь у процесі, на випадок виникнення непередбаченої ситуації [2, 4].

Підприємство формує власну інноваційну політику - проактивну (яка випереджає можливі зміни в галузі чи дії конкурентів) чи реактивну (що реагує на зміни чи дії конкурентів) та стратегію — інноваційного лідера чи послідовника, орієнтуючись на державну інноваційну політику, яка визначає пріоритетні напрями розвитку НТП й забезпечує їхню підтримку, власні інтереси й ресурсні можливості, потреби ринку [5]. Від цього залежить організація інноваційної діяльності підприємства, яка може здійснюватися власними підрозділами чи шляхом участі підприємства в наукових організаційних структурах, або ж полягати в придбанні інновацій на стороні.

Висновки. Таким чином, реалізація інноваційної політики передбачає розширення і відновлення номенклатури продукції (товарів, послуг); поліпшення якості продукту/послуг, удосконалювання технології їх виготовлення; розробку або реінжиніринг існуючих процесів на підприємстві, які дозволять заощадити тимчасові витрати на виконання тих або інших операцій, що відповідно дозволить заощаджувати і фінансові засоби.

Отже, інноваційна політика підприємства спрямована на впровадження в практику процедур і заходів на розробку продуктів і послуг, що дозволять вирішити перераховані вище задачі і в остаточному підсумку забезпечать підприємству конкурентні переваги в довгостроковій перспективі. Результатом інноваційної політики повинні стати або продукти/послуги, або технології (організаційно-управлінські, інформаційні, виробництва продуктів і т.д.), що вигідно відрізняються від існуючих, або взагалі є унікальними.

Наукова новизна дослідження складається в визначенні комплексу питань, пов'язаних з розробкою методичних рекомендацій з формування інноваційної політики підприємства.

Л і т е р а т у р а

1. Карлей М.В. Инновационная политика промышленного предприятия в системе управления организацией // Современные проблемы экономики, менеджмента, финансов и банковского дела: Сборник научных трудов. – Новосибирск: СИФБД, 2005. – С. 92–102.
2. Топух І.П. Формування інноваційної політики в контексті досягнення конкурентних переваг підприємства // Тези доповідей X Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інноваційні стратегії підвищення конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки регіонів України». - Донецьк: ТОВ «ДЕГІ». - 2008. – С. 123-125.
3. Зайцева А.Л. Формирование стратегии технического и организационного развития промышленных предприятий // www.nwpi.ru/news/doc/d3.doc
4. Мельникова К.В. Інноваційна політика підприємства: сутність і принципи формування // Науч. - техн. сб. „Коммунальное хозяйство городов”, Вип. 54. Серия: Экономические науки. – К.: Техника, 2004. – С. 185-189.
5. Когут Ю.В. **Інновації - важлива складова розвитку підприємства** (Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет - конференції «Українська наука XXI століття») // <http://intkonf.org/koqut-yuv-innovatsiyi-vazhliva-skladova-rozvitku-pidpriemstva/>

Тхор С.О., Бурковець О.С., Кроленко М.С.

**ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ФАКТОРІВ,
ЩО ФОРМУЮТЬ ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглядається економічна стійкість як комплексне структура, яка формується під впливом різноманітних факторів. Сукупність цих факторів впливає на формування економічної стійкості підприємства та визначаються зовнішні та внутрішні обмеження умов функціонування підприємства.

Постанова проблеми. Забезпечення стійкого економічного розвитку є однією з найбільш важливих задач будь-якої економіки. Сьогодні розробка проблем економічної стійкості підприємства, його збалансованого економічного росту ведеться досить активно.

Економічна стійкість підприємства – це абсолютна чи відносна зміна показників стану підприємства, господарська діяльність якого забезпечує виконання зобов'язань перед працівниками, організаціями, державою, завдяки достатнім доходам і відповідності витратам, тобто ефективності виробництва.

До дійсного часу розроблені десятки моделей економічного росту, у кожній з яких виділяються визначені ключові фактори: фактори росту і фактори дестабілізації.

Аналіз публікацій та досліджень. В сучасній економічній літературі вчені досить часто по-різному розглядають характерні риси економічної стійкості [1, 2, 3, 5]. Формування стратегії стійкого розвитку підприємства вимагає чіткого визначення реалістичних характеристик внутрішніх і зовнішніх умов його діяльності. Економічна стійкість це комплексне визначення, вона формується під впливом різноманітних факторів, що обумовлює необхідність їх дослідження та виявлення ступеню їх впливу. Це надає можливості впливати на рівень показників підприємства за допомогою управління факторами. Існує безліч факторів, які мають істотний вплив на забезпечення економічної стійкості підприємства.

Ціль даної статті визначити фактори, що впливають на економічну стійкість підприємства як системи, в якій елементи функціонально взаємозв'язані і взаємодіють в процесі виконання певних задач.

Виклад основного матеріалу.

Підприємства, як економічні системи, мають різні організаційні, виробничі та технологічні структури, але усі вони підкоряються й функціонують за тими самими економічними законами. Насамперед, це фактори виробництва: засоби праці, предмети праці, трудові й грошові ресурси. Відсутність одного з цих елементів не дає можливості стійкого функціонування (стану).

Фактори економічної стійкості підприємства можна охарактеризувати як руйнівні сили, що впливають на її складові і виводять елементи системи підприємства з рівноваги або повертають їх в рівноважний стан.

За їх впливом на підприємство вони поділяються на зовнішні й внутрішні.

У залежності від впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на економічну стійкість вона може бути:

1. Успадкованою (генетичною) – такою стійкістю володіють підприємства-монополісти, що випускають певний вид продукції, без якої ні суспільство, ні держава не може обходитися.

2. Внутрішньою, залежною від оптимального вибору складу й структури активів, продукції що випускається, і послуг, що надаються; галузевої приналежності; величини та структури витрат виробництва й їх динаміки; стадії життєвого циклу підприємства; компетенції та професіоналізму виробничого персоналу підприємства.

Зовнішню стійкість можна охарактеризувати як здатність підприємства протистояти зовнішнім факторам, до яких відносяться платоспроможність, попит, гострота

конкурентної боротьби, податкова й кредитна політика, розвиток і стан зовнішньо-економічних зв'язків, інфляційні процеси, загальнополітичний стан у країні.

Друга група факторів – тимчасова, у залежності від факторів економічна стійкість може бути постійною та тимчасовою. Постійна стійкість характеризує підприємство як стабільно функціонуюче.

Внутрішні фактори визначають усю виробничо-господарську, комерційну й іншу діяльність підприємства. Вони контрольовані виробничим колективом і керовані.

Результати діяльності підприємства в значній мірі визначаються його зовнішнім середовищем. Тому необхідні знання цього середовища й уміння реагувати на його зміни й впливи на внутрішні структури підприємства. Саме ж підприємство, як відкрита система, залежить від зовнішнього середовища у відношенні постачань ресурсів, енергії, кадрів, а також споживачів. Підприємства змушені пристосовуватися до цього середовища, щоб вижити й зберегти ефективність і конкурентноздатність.

Основними характеристиками зовнішнього середовища є взаємозв'язок факторів, складність, рухливість і невизначеність. Взаємозв'язок факторів зовнішнього середовища – це рівень сили, з яким зміна одного фактора впливає на інші фактори зовнішнього середовища. Відповідно до цієї особливості зовнішнього середовища, розгляд факторів середовища не може вироблятися ізольовано, а тільки у взаємозв'язку з іншими з урахуванням динаміки їх змін.

Під складністю зовнішнього середовища розуміється число факторів, на які виробнича система зобов'язана реагувати з метою свого виживання, а також рівень варіації кожного фактора. Рухливість чи динамічність середовища – це швидкість, з яким відбуваються зміни в оточенні підприємства. Невизначеність зовнішнього середовища є функцією, що залежить від кількості інформації, яку має підприємство з приводу конкретного фактора зовнішнього середовища, а також функцією впевненості в точності наявної інформації. Чим більш невизначене зовнішнє оточення, тим складніше приймати ефективні рішення.

Зовнішні фактори не залежать від діяльності виробничого колективу, але багато в чому визначають її характер. Це неконтрольовані фактори, тобто «фактори, що впливають на діяльність підприємства й не можуть управлятися підприємством і його службами» [5].

В міру розвитку суспільства, росту його технологічних можливостей, удосконалення системи виробничих відносин і розширення на цій базі соціально-економічних потреб відбувається збільшення числа й уточнення змісту факторів, що впливають на форми й зміст виробничого процесу, на рівень і якість одержуваних результатів і, як наслідок, на економічну стійкість підприємства.

Основними факторами внутрішнього середовища підприємства є матеріальні ресурси, технологія й організація виробництва, персонал підприємства та його фінансовий стан. Ці фактори вносять вагомий вклад у формування економічної стійкості підприємства.

Зовнішнє середовище не залежить від змін факторів внутрішнього середовища, тоді як внутрішнє середовище в значній мірі формується під впливом зовнішніх факторів. Вплив факторів зовнішнього середовища при вході в систему визначає умови розвитку внутрішнього середовища (виробничого процесу) й підприємства як системи. Система зовнішніх і внутрішніх факторів, що формують економічну стійкість підприємства, показана на рис. 1.

З позицій системного підходу організація представляє сукупність структур підприємства як системи й способів функціонування її елементів. Структура виражає й визначену взаємодію елементів, забезпечуючи функціонування та розвиток підприємства. При цьому організація виробництва безпосередньо співвідноситься з поняттям управління. З тих же системних позицій вони можуть розглядатися як властивості системи: організація виробництва як стан, міра внутрішньої упорядкованості, узгодженості дій окремих елементів системи, і управління як збереження визначеної структури системи чи зміна рівня її організованості.

Зовнішні фактори прямого впливу

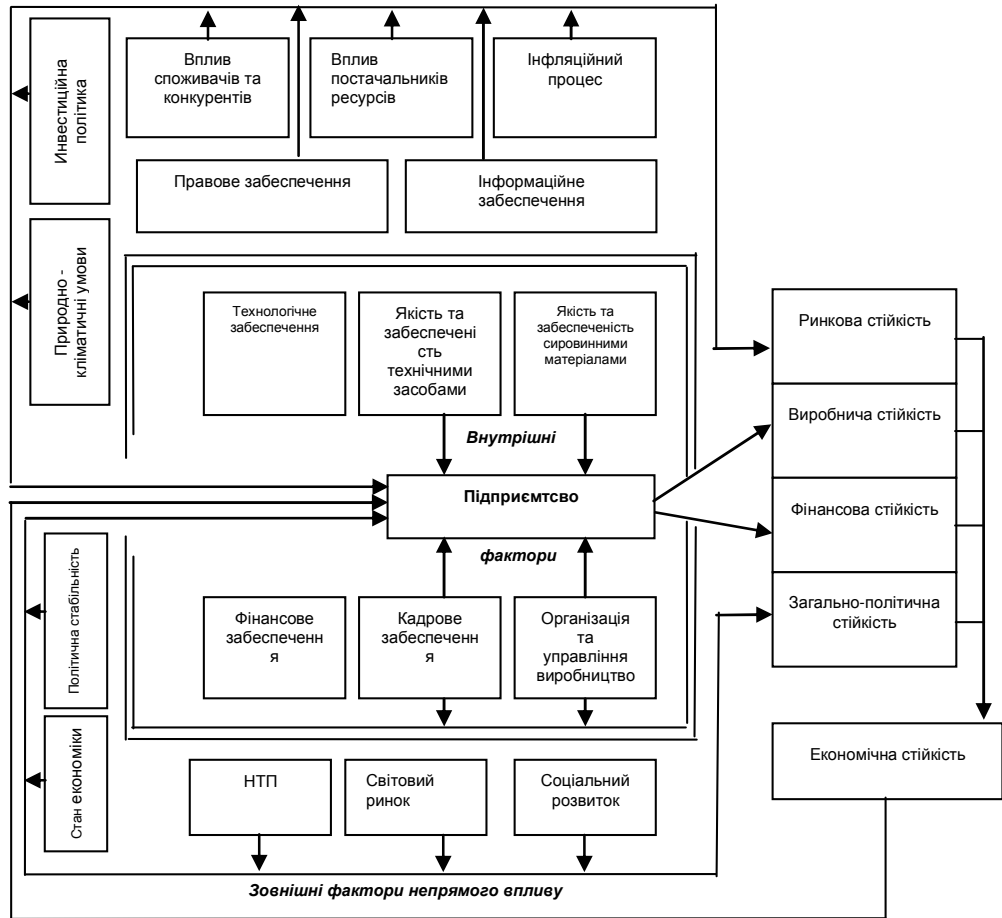


Рис. 1. Фактори, що формують економічну стійкість підприємства

Основними факторами, що впливають на виробничу структуру, є характер продукції, що випускається, і її номенклатура; масштаб виробництва; рівень кооперування; підприємницькі здібності.

Організаційна структура підприємства – це склад і розміри його організаційних одиниць (робоче місце, відділ, служба), їхнє співвідношення й форми побудови. Організаційні одиниці працюють ефективно тоді, коли їхні розміри відповідають обсягам і суті поставлених задач. Між поділом організаційної структури на окремі складові й діяльністю підприємства існує певний взаємозв'язок.

Найбільш важливим з погляду поділу організаційної структури є раціональний поділ сфер діяльності. Кожне рішення доцільно приймати на більш низькому рівні, на якому в представленому виді питань мається для цього достатня інформація.

Кожному рівню технічного розвитку повинна відповідати визначена форма організації, що забезпечує розширене відтворення відповідних технологічних систем. Отже, розвиток техніки й технології виробництва, удосконалення його організації та управління повинні здійснюватися одночасно й комплексно.

Організацію виробництва варто розглядати як систему, що дозволяє раціонально використовувати працівників, техніку, предмети праці, будинки й споруди та створює умови для того, щоб процес виробництва реалізовувався за допомогою прогресивних прийомів і методів і з найменшими витратами.

Т а б л и ц я 2

Фактори, що визначають внутрішнє середовище й можливості підприємства

Найменування	Характеристика	Оцінка
1	2	3
Можливості випуску продукції	Стабільний помірний ріст без додаткових капітальних вкладень 3 додатковими капіталовкладеннями	Виробнича потужність Приріст потужності
Науково-технічний рівень виробництва	Порівняння з кращими вітчизняними й зарубіжними аналогами	Нижче рівня На рівні Вище рівня
Конкурентноздатність продукції	Відповідність кращим вітчизняним та зарубіжним аналогам Ступінь застаріння продукції	Нижче рівня На рівні Вище рівня Етап життєвого циклу Стабільність спросу
Резерви внутрішньої кооперації	Необхідність інтеграції Достатність для нормального функціонування підприємства Необхідність виділення філій, малих підприємств	Так Ні Так Ні Так Ні
Кадри	Склад за категоріями Професійний склад Кваліфікаційний склад Умови праці	Співвідношення за категоріями Співвідношення за категоріями Співвідношення за кваліфікаціями Шкідливі Дуже шкідливі
Якість праці	Участь у роботах з раціоналізації й винахідливості Забезпеченість житлом Забезпеченість медичними, культурними й спортивними установами	Відсоток тих, хто бере участь Відсоток незабезпечених Повна Наполовину Менш половини Відсутня
Результативність діяльності підприємства	Прибуток у розрахунку на гривню основних виробничих фондіві нормованих оборотних коштів Прибуток у відношенні до витрат Прибуток у відношенні до фонду заробітної плати	Низька Середня Нормальна Низька Середня Нормальна Низька Середня Нормальна
Динамічність розвитку підприємства	Ступінь динамічності	Стабільний розвиток Нормальний розвиток Ріст з прискоренням

Тільки ті технології й методи організації виробництва, що позитивно сприймаються працівниками, можуть вважатися прогресивними, приводять до росту продук-

тивності праці та підвищенню ефективності виробництва. Тому найважливішим внутрішнім фактором, що забезпечує економічну стійкість підприємства, варто визнати кадрове забезпечення.

Люди є центральним фактором у будь-якій моделі суб'єкта, що хазяйнує, від повноти використання їхнього потенціалу багато в чому залежить ефективність виробництва і, отже, економічна стійкість даного суб'єкта.

Найважливішого значення у використанні людського потенціалу здобувають правильність визначення задач, об'єктивність оцінки результатів діяльності та мотивація праці працівників.

Забезпечення економічної стійкості нерозривно пов'язане з формуванням ефективної, здатної адаптуватися до умов господарювання системи управління, що постійно змінюються [3]. Усі зміни у виробничому процесі будуть здійснені тільки при прямій участі системи управління підприємством. Вони вимагають одночасно структурних і функціональних перетворень у самому управлінні.

У ринкових умовах управління підприємством являє собою динамічний процес впливу суб'єкта на кількісно-якісний стан його ресурсів з метою забезпечення балансу ресурсних можливостей підприємства з потребами ринку в умовах зміни зовнішнього середовища.

Саме по собі використання того чи іншого фактора внутрішнього середовища без зв'язку з іншими факторами ще не означає, що буде забезпечений необхідний економічний і технологічний розвиток підприємства. Тут необхідний комплексний, інтегрований облік усіх внутрішніх факторів. У нових умовах функціонування підприємства узгодження обліку внутрішніх факторів також підлягає управлінню. У процесі ринкових перетворень, що формують нове організаційно-економічне середовище, розвиток управління повинний носити випереджальний характер.

Суб'єкт, що хазяйнує, повинний уміти передбачати зміни в суспільстві й обслуговувати населення більш ефективно, ніж конкуренти. Керівник підприємства при прийнятті рішень повинен враховувати вплив усіх факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, уміти по'єднувати усі фактори виробництва для створення товарів чи послуг з найбільшою ефективністю, приймати основні рішення по веденню виробничого процесу та йти на ризик, тобто мати підприємницькі здібності. Фактори, що визначають внутрішнє середовище й можливості підприємства, представлені в табл. 2.

Висновки. Можна сказати, що економічна стійкість є оцінкою виробничо-господарської діяльності підприємства на ринку виробників.

Зовнішнє середовище не залежить від змін факторів внутрішнього середовища, тоді як внутрішнє середовище в значній мірі формується під впливом зовнішніх факторів. Дія факторів зовнішнього середовища при вході в систему визначає умови розвитку внутрішнього середовища (виробничого процесу) і господарюючого суб'єкта як системи.

Л і т е р а т у р а

1. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997. – 452с.
2. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / Пер. с франц. Под ред. проф. В.Я.Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 345с.
3. Рогинский В. Стратегия предприятия: что нужно учитывать // Человек и труд. – 1993. - №9.
4. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы / Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. – М.: Изд. МГТУ, 2001. – 600 с.
5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 153 с.

Уварова Ю.М.

**РЕСУРСНА СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙ
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянуто структуру інновацій на машинобудівному підприємстві за ресурсною ознакою. Дж. 3.

Постановка проблеми. Інноваційні процеси в економіці, як відомо, пов'язані з пошуком, розробкою, освоєнням, удосконаленням і подальшою комерціалізацією нових товарів, продуктів, технологій, техніки на основі побудови ефективних організаційних структур і методів господарювання. Тому, пріоритетним напрямом на шляху інноваційного розвитку підприємств є створення цілісної і ефективної системи управління інноваційним процесом на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток інноваційного управління внесли вітчизняні вчені-економісти: А.Е. Воронкова, І.А. Тульпа, О.М. Сумець, В.П. Александрова, Н.В. Краснокутська, І.А. Павленко, В.Н. Геєць, О.П. Осика. Серед зарубіжних вчених можна відзначити роботи наступних авторів: Г.Л. Багієва, С.В. Валдайцева, О.П. Градова, В.П. Гуніна, В.Ф. Ершова, Б.В. Мільнера, Г.Я. Гольдштейна. Цими авторами вирішене велике коло питань теоретичного і методологічного характеру. Проте, не дивлячись на значну кількість робіт в області управління інноваційними процесами, багато методологічних і методичних питань цієї важливої проблеми в нових умовах господарювання ще не достатньо розроблено.

Мета статті. Метою статті є аналіз ресурсної структури інновацій на машинобудівному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний процес на промисловому підприємстві – це процес, що складається із взаємопов'язаних і взаємообумовлених окремих елементів, створюючих єдине комплексне ціле [1], результатом якого є впровадження у виробничу діяльність інновації, яка дає комерційний результат. Проектуючи механізми управління компанією, керівник повинен розуміти особливості інноваційних процесів, суттю яких є підготовка і впровадження інновацій, переважаючих в даній галузі національної економіки. Таким чином, на шляху рішення даної проблеми, необхідно описати класифікацію інновацій машинобудівного підприємства в сучасних економічних умовах.

Під класифікацією розуміється логічна операція, пов'язана з розподілом сукупності явищ, понять або якої-небудь множини об'єктів на відособлені і однорідні групи, виявлені по загальних ознаках, з метою якнайповнішого обхвату досліджуваного питання.

Інновація, як комплекс можливостей, стає основою теоретичного вивчення і практичної реалізації у сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств. Нововведення – це відповідь людству на його потреби, що постійно ростуть. Нововведення – це і головна рушійна сила формування прибутку [2], на всіх рівнях управління (національному, регіональному, галузевому, рівні окремого підприємства).

Інновації створюють нову (кращу) якість життя. В той же час інновації нерідко погіршують якість життя (забруднення повітря, води, радіація і ін.). В результаті з'являються інновації, що частково знімають негативні наслідки інших інновацій [3].

Різні підходи до класифікації інновацій викликані відмінністю в об'єктах і предметах досліджень. Реалізація інноваційного процесу неможлива без розвитку системи чинників і умов, необхідних для його здійснення, тобто інноваційного потенціалу. Кожне окреме підприємство, як виробничо-комерційна організація за мету своєї діяльності ставить, як правило, отримання прибутку. Виробниче підприємство має основною ціллю отримання прибутку через виробництво продукту і реалізацію товару

на ринку, звідси виникає необхідність розгляду цільової спрямованості машинобудівного підприємства в організації інноваційного процесу. Такий підхід дозволяє чітко змінювати характеристики продукту як результату виробничої діяльності (собівартість) і товару як предмету споживання (ціна) під потреби споживачів, що змінюються. Цей процес здійснюється в рамках сучасної функціональної структури підприємства (служба маркетингу, служба збуту, технічні і виробничі служби підприємства), яка обумовлює виробничі характеристики продукту, та споживчі якості товару або все це в сукупності.

Крім того, виробниче підприємство, як відомо, досягає своїх комерційних цілей за допомогою використання ресурсів, одержуваних із зовнішнього середовища. Оскільки інновація ототожнюється з новим, більш якісним перетворенням ресурсів, з метою задоволення потреб, то слід відзначити, що кожному виду нововведення властива своя індивідуальна структура ресурсів.

Під ресурсами ми розуміємо джерело для впровадження інновацій, тобто ресурсами визначається, координується, обмежується розвиток виробничої системи. Ресурси є матеріальною основою виробництва. Вони є початковою точкою виробничого процесу і можуть увійти до нього в найрізноманітнішому поєднанні між собою, і залежно від характеру виробничого процесу забезпечити отримання найрізноманітніших кінцевих результатів праці. Далі, розкриваючи поняття «ресурси» скажемо, що ресурси є витратною частиною процесу виробництва і характеризують те, що може бути використане.

В модель машинобудівного підприємства компонент «ресурси» ми включаємо, спираючись на наступну класифікацію інновацій: технологічні; матеріально-технічні; кадрові; виробничі; управлінські; інформаційні; часові; фінансові.

Економічні умови адміністративно-командної системи виховали декілька поколінь людей, що мають відповідні технології з управління ресурсами. Головною особливістю командної системи було те, що вся відповідальність за якість ресурсних поставок полягала на державу, і, як наслідок, на всіх його громадян. При такому підході жодне з підприємств не могло збанкрутіти, тобто втратити всі джерела необхідних ресурсів.

В сучасних економічних умовах вітчизняний виробник повинен сам, спираючись на ринкову кон'юнктуру, розвивати інноваційну сприйнятливість підприємства через системне управління інноваційним процесом на підприємстві, що стає можливим, маючи певний власний потенціал і оперуючи такою економічною категорією як «ресурси», оскільки саме ресурси обумовлюють результати виробництва, знаходяться з ним в нерозривній єдності.

Висновки. Таким чином, визначені види інновацій за ресурсною ознакою враховують особливості функціонування і розвитку машинобудівного підприємства в ринковому середовищі. Одним з напрямів подальших досліджень в даній області є дослідження взаємодії чинників інноваційного розвитку і їх ролі на різних стадіях життєвого циклу інновацій.

Л и т е р а т у р а

1. Ершов В.Ф. Реструктуризация производственных систем в машиностроении / В.Ф. Ершов; СПбГИЭУ. – СПб., 2002. – 214 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс. – 1982. – 455 с.
3. Денисов Г.А., Коменецкий М.И., Остапенко В.В. Инновации: отечественный и зарубежный опыт (анализ) – М.: Макс Пресс. – 2001. – 240 с.

Филипська С.Г.

ЕВОЛЮЦІЯ ТИПІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті розглянуто історична еволюція типів регіональної політики, основні тенденції розвитку, переваги й недоліки тих чи інших форм державної регіональної економічної політики. Дж.7.

Вступ. Об'єктивне існування самостійного комплексу регіональних проблем вимагає глибокого і всебічного наукового обґрунтування. Без дослідження історичної еволюції типів регіональної політики неможливо забезпечити ефективне територіальне управління економічним розвитком.

Постанова проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з останніми дослідженнями. В напрямку вивчення регіональної політики напрацьовано чимало розробок українських і зарубіжних вчених, які виступали дієвими засобами реалізації регіональної політики в різні періоди функціонування національних економік, зокрема М.Долішній, М.Чумаченко, І.Лукинов, М.Паламарчук, В.Геєць, С.Дорогунцов, О.Амоша, Ф.Заставний, Б.Данилишин, О.Шаблій, П.Беленький, В.Пила, І.Михасюк, Є.Бойко, В.Симоненко, С.Злупко, А.Мельник, В.Поповкін, Д.Стеченко, Б.Андрушків, А.Єпіфанов, І.Сало, М.Хвесик, З.Варналій, П.Мінакір, Н.Некрасов, Р.Шніпер, В.Богачьов та інші. В їх працях аналізуються тенденції і процеси розвитку територій, визначаються напрями і пріоритети розвитку регіональної економіки та досліджуються проблеми формування регіональної політики й політики сприяння на рівні регіонів.

Невирішена частина і мета роботи. Питанням історичної еволюції типів регіональної політики практично не приділяється уваги. Тому метою даного дослідження є проведення аналізу історичної еволюції типів регіональної політики в зарубіжних країнах і в колишньому СРСР з тим, щоб виявити основні тенденції розвитку, переваги й недоліки тих чи інших форм державної регіональної економічної політики.

Результат дослідження. Можна виділити два основних підходи до визначення регіональної економічної політики і два її рівні. Перший – це регіональна політика, що проводиться з загальнодержавного рівня. Другий – це соціально-економічна політика місцевої влади. Традиційно більше уваги приділялось загальнодержавній регіональній політиці. Розглянемо досвід регіональної політики в зарубіжних країнах і в колишньому СРСР.

Об'єктами регіональної політики в країнах ринкової економіки є різного роду регіональні (просторові) нерівності. Це можуть бути розбіжності в рівнях і умовах життя, в зайнятості, в темпах економічного розвитку, в умовах підприємництва. Цілі регіональної політики зводяться до того, щоб звести до мінімуму ті нерівності, які створюють підґрунтя для соціальних конфліктів, заважають соціально-економічному розвитку країни в цілому (або зближенню в розвитку окремих її частин) або груп країн. Частіше за все вони формулюються у вигляді задачі підтягування відсталих регіонів до середнього рівня.

Серед різноманітних цілей регіональної політики особливо виділяються соціальна справедливість і економічна ефективність. Перша потребує такої просторової організації економічної діяльності, при якій жителі всіх регіонів мають більш-менш рівні можливості для досягнення бажаного добробуту. Друга припускає більш ефективне використання виробничого потенціалу кожного регіону з метою підвищення загальнонаціонального добробуту. Обидві цілі можуть бути як сумісними, так і конфліктними, в залежності від стадії економічного циклу.

Регіональна політика як засіб державного регулювання соціально-економічних процесів в окремих регіонах країни і як засіб зняття соціальної й екологічної напруги активно почала застосовуватись в найбільш розвинених країнах з 20-х років ХХ сторіччя, коли від значного спаду промислового виробництва сильно постраждали старопромислові регіони і території з моноспеціалізацією промислового виробництва. У

50-60-ті роки регіональна політика законодавчо оформилась в усіх розвинених капіталістичних країнах. З кінця 70-х років в Західній Європі почав оформлюватись наднаціональний рівень регіональної політики. [1, с.14].

В регіональній політиці європейських держав виділялись 4 основних напрями [2, с.38] – розвиток депресивних старопромислових районів, підйом слаборозвинених районів, освоєння нових, регулювання розвитку крупних міст і агломерацій.

Виникнення перших пов'язано з кризою основних галузей їх спеціалізації, що є в той же час і головними районостворюючими галузями (вугільна, металургія, машинобудування), а також їх периферійне положення по відношенню до національних і міжнародних ринків. Для них характерним є високий рівень безробіття, особливо серед молоді, осіб передпенсійного віку і некваліфікованих робочих, що має застійний характер.

Основними мірами з їх відродження стала політика залучення нових галузей, розвиток інфраструктури, поліпшення стану природного середовища, активізація використання внутрішніх ресурсів, створення філіалів транснаціональних корпорацій, орієнтованих на випуск масової продукції. Але ця політика виявилась дуже уразливою, так як філіали, що управляються із зовні були мало пов'язані з місцевим середовищем і при кризі закривались у першу чергу.

У відношенні агломерацій активна політика, яка полягає в стимулюванні виносу виробництва (часто в депресивні райони) і обмеження розвитку виробництва на місці, проводилась до середини 70-х років ХХ сторіччя, особливо у Франції і Великій Британії, де існує висока концентрація виробництва і населення в небагатьох районах.

Результати її виявились суперечливими і не завжди досягали мети. В деяких випадках регіональна політика призвела до виникнення всередині агломерацій маргінальних районів і скороченню податкової бази місцевої влади. Фірми, що виводилися і кадри осідали поблизу в передмісті, а не перебирались в депресивні райони. Сам по собі їх відхід із агломерацій багато в чому пояснювався істотними причинами (дорожня життя, землі і т. і.), а не заходами державної політики.

Слаборозвинені райони, переважно сільськогосподарської спеціалізації, за характером проблем збігаються зі старопромисловими депресивними, але у відмінності від них ніколи не грали суттєвої ролі в економіці країни. Основними формами державної підтримки були будівництво шляхів, підготовка кадрів, стимулювання розвитку сфери послуг, інтенсифікація сільського господарства.

Райони нового освоєння – переважно північні території, багаті природними ресурсами. Для них характерна значна участь держави не тільки в розвитку інфраструктури, але й в безпосередній добичі й використанні ресурсів. Доля державного сектору у промисловості цих районів у 2-3 рази вище, ніж в середньому по країні.

Практика показала велику ефективність заохочувальних заходів регіональної політики, ніж заборонних. Характерною рисою є градація регіональної політики по інтенсивності та її селективності (тільки для певних галузей господарства, тільки для нових або існуючих галузей, тільки для підприємств, які впроваджують нову техніку або створюють робочі місця, тільки для крупних або дрібних фірм і т.п.).

Регіональна політика, що активно проводилась в Америці в післявоєнний період і в Європі у 60-70-х роках, не привела до помітного вирівнювання соціально-економічного розвитку по регіонах. Однак можна сказати, що вона перешкодила поглибленню їх міжрегіональних відмінностей. Наприклад в США рівень регіональних відмінностей з 1959 по 1979 роки знизився на 6%, а в 1949-1979 роки – на 22%. Причому витрати на реалізацію регіональної політики склали в середньому в Європі і США 0,04-0,08% ВВП і лише у Великій Британії досягли 0,5%. Для порівняння, в СРСР сукупні витрати на реалізацію регіональних програм і дотирування відсталих регіонів склали у 70-80-ті роки приблизно 6% ВВП, тобто у відносних розмірах були в 10-20 разів більше, ніж у західних країнах [3, с.78-80]. З іншого боку, цього найчастіше все одно було недостатньо, так як задачі, які частково вирішувалися на заході приватним бізнесом, в СРСР цілком полягали на державу.

Трансформація на рубежі 70-80-х років регіональної політики західних країн призвела до скорочення розмірів територій, яким виявлялась допомога, скоротилися асигнування. Замість участі держави в будівництві інфраструктури, великомасштабних проєктів організації території, орієнтації заходів регіональної політики на великі підприємства, упор був зроблений на розвиток ринкових механізмів, заохочення малого і середнього бізнесу, НДДКР, сфери послуг, перенос багатьох функцій управління на місцеву владу, перехід до політики організації території на мезо- і макрорівень (районне планування).

Фактично, якщо раніше регіональна політика переслідувала більш соціальні цілі (компенсація регіональної нерівності), то у 80-ті роки вона переорієнтувалася на економічні (стимулювання ефективної державної організації з опорою на ринкові механізми), допускаючи тим самим зростання нерівності.

Неможна розцінювати цю зміну пріоритетів як згортання регіональної політики взагалі. «... Разрушая одну региональную политику, консерваторы создают другую, хотя часто и на других основаниях – большей избирательности (территориальной и отраслевой) с упором на мелкий местный бизнес» [4].

Фактично відбувся перехід до нової парадигми регіонального розвитку і, отже, державної регіональної політики. Цей новий напрямок можна назвати стратегією використання ендogenous потенціалу, політикою активізації внутрішніх ресурсів росту в регіоні [5, с.72-76]. В рамках нової концепції основним об'єктом регіональної стали місцеві, малі й середні підприємства (у відмінності від великомасштабних проєктів минулого періоду), почало використовуватись технологічне стимулювання – сприяння створенню наукових парків і техноцентрів, що приводило до конвергенції технологічної і регіональної політики.

Можна відмітити наступні фактори, які сприяли переходу до ендogenous концепції: економічна криза призвела до скорочення централізованого фінансування, від чого сильно постраждала традиційна регіональна політика;

структура сучасного суспільства, що постійно ускладнювалась і інформаційне перевантаження центральної влади призвела до розуміння необхідності делегування відповідальності на місцевий рівень.

З точки зору основних цілей регіональної політики і засобів їх досягнення передбачається перехід від регіонального росту до якісного оновлення регіональних співтовариств. Цілі зміщаються х екстенсивного залучення в проблемні райони капіталу, матеріальних і інших зовнішніх ресурсів на інформатизацію місцевих співтовариств, використання передових технологій, з нарощування промислового виробництва на розширення сфери послуг і розвиток міжгалузевих зв'язків (виробничих мереж).

До методів, що стимулюють ендogenous регіональний розвиток, можна віднести наступні.

Пряме державне регулювання. Методи базуються на використанні державної власності, зокрема створення державних інвестиційних компаній. До їх функцій входить залучення інвесторів в проблемні ареали і стимулювання впливу суспільного сектору на регіональний розвиток через реалізацію нових державних проєктів. При цьому акцент робиться на створення нових продуктів і впровадженні нових технологій, на оновленні і рості виробництва, на спільних з іноземним капіталом підприємствах, сприянні НДДКР.

В якості прикладу можна привести програму розвитку басейну річки Теннессі, що реалізувалась у США з 30-х років. Головною метою «програми Теннессі» була визначена ліквідація значного розриву по рівню економічного розвитку між регіоном і провідними штатами країни за рахунок багатогалузевого комплексу заходів з використання ресурсного потенціалу регіону під егідою спеціально створеної федеральної агенції – Управління долини р. Теннессі (TVA). TVA являє собою реалізацію нової ідеї у освоєнні регіональних ресурсів, що полягає в установленні єдиної мети економічного і соціального розвитку регіону в цілому і поєднує приватні (виробництво і

розподіл електроенергії, добрив, розвитку річкової системи). В програмі поміщена ідея комплексного розвитку природних і людських ресурсів регіону.

Широко відомий за кордоном досвід участі компанії «Liof» у реконструкції Південного Лімбурга у Нідерландах. За 20 років колишній шахтарський регіон повністю змінив зовнішність, перетворившись в діловий і промисловий центр не тільки Нідерландів, але й ЄС. В уставному капіталі значну вагу займають державні засоби – центрального уряду, провінції Лімбург і муніципалітетів.

Стимулювання сектору послуг. Стимулювання окремих галузей може бути інструментом не тільки структурної, але й регіональної політики, особливо стимулювання сектора послуг, оскільки вони мало мобільні й мають ярко виражену територіальну прив'язку. Однак відношення до його стимулювання складається обережно, тому що складно проконтролювати цільове використання пільг, що виділяються, й оцінити результат.

Підтримка малого й середнього підприємництва. В розвинених країнах підтримка малого й середнього підприємництва розглядається як важлива частка національної і регіональної економічної політики. За рахунок малих і середніх фірм створюється чимало робочих місць, велика їх роль у процесі структурних змін, як «змащувального матеріалу» в економіці. Вони сприяють розвитку конкуренції, що робить процес пере реструктуризації більш гнучкими, підтримують розподіл праці.

Важливим засобом підтримки малих фірм є фінансова, так як традиційний приватний сектор неохоче подає йому фінансову підтримку із-за високого ризику.

Досвід регіональної політики і регіонального управління закордонних країн показує, що в них використовується широкий арсенал засобів. Головний принцип – опіра на ринкові структури й принципи господарювання, не виключає різноманітних форм участі держави. Обов'язковим елементом є постановка і реалізація соціальних, а не тільки вузькоекономічних цілей. Методологічними основами економічної політики є програмно-цільовий підхід з використанням в управлінні реалізацією програм принципів менеджменту. Функціональний підхід дозволяє використовувати організаційні структури, що склалися для вирішення на різноманітних етапах різноманітних завдань. Так, діяльність TVA в США спочатку переслідувала перш за все цілі ресурсного освоєння і інфраструктурного облаштування території, а потім – диверсифікація структури господарства, інтенсифікації виробництва, впровадженні нових технологій з урахуванням екологічного чинника.

Характерне різноманіття організаційних форм реалізації регіональної економічної політики. Найбільш оригінальною, на наш погляд, є корпорації регіонального розвитку, багатий досвід існування яких накопичений в США і Європі, які реалізують різноманітні функції – від освоєння слабозрозумітих регіонів до структурної перебудови господарства староосвоєних районів на постіндустріальній основі. Підвищується роль управління регіональним розвитком на рівні міст і агломерацій та органів місцевого самоуправління. Характерним є перехід в управлінні місцевої економіки від адміністрування до менеджменту. Підвищення ролі менеджменту покликане й тим, що суспільство стає все більш інституалізованим.

Активно формуються наднаціональні органи управління реалізацією регіональної політики, все більше зростає значення неурядових суспільних об'єднань й організацій в її проведенні.

Необхідно врахувати, що регіональна економічна політика завжди була похідною від ролі держави в житті суспільства. На протязі XX століття така політика була в основному перерозподільною – ресурси перерозподілялися або в інвестиційних цілях, або в цілях компенсації соціальної нерівності. В останні роки чітко позначилась тенденція скорочення ролі держави і, відповідно, її можливостей в перерозподілі доходів. Подібна тенденція знайшла свою ідеологічну і методологічну інтерпретацію в концепціях глобалізму, неоконсерватизму і лібералізму, те що получило назву «бунту багатих». В свою чергу традиційна регіональна політика, що проводиться з макрорівня, поступово сходить нанівець. Це означає в тому числі і перерозподіл ресурсів на користь більш мілких територіальних одиниць – адміністративно-територіальних

одиниць, міст і органів місцевого самоуправління. Ключове значення набувають здатність органів влади на місцях випрацьовувати й втілювати політику розвитку.

У зв'язку з цим найважливішою рисою сучасної економічної політики є орієнтація на залучення внутрішнього потенціалу розвитку. Важливе місце відводиться пошуку механізмів взаємодії між бізнесом й державою, нових форм надання державою своїх послуг, коли регіональна і місцева влади беруть на себе роль брокерів, організаторів й координаторів місцевої стратегії розвитку.

Регіональна політика в колишньому СРСР. В СРСР початок активної регіональної політики приходиться на той же період, що й проведення перших структурних перетворень – на кінець 20-х початок 30-х років ХХ сторіччя. При реалізації стратегії індустріалізації країни був прийнятий курс на підвищення ваги й ролі національних республік й східних районів в економіці країни. При цьому старим промисловим районам відводилася роль опорних баз індустріалізації.

Для управління процесом індустріалізації була створена відповідна система адміністративного контролю, яка спиралася в тому числі й на сітку адміністративно-територіального поділу [6, с.57-68]. Ресурси для форсованої індустріалізації в основному черпалися з сільського і лісового господарства, гірничодобувної промисловості. Всі ці сфери набули в силу своїх особливостей розміщення на території адекватне відображення в рамках адміністративно-територіального поділу. Вся система управління, яка існувала у 30-х – першій половині 50-х років характеризувалася доволі жорстким поділом суспільства і господарства на три основні сфери, що просторово мало вираження в виділенні відповідних одиниць управління: міст (промисловість), власне адміністративно-територіальних одиниць (область – район - сільрада) для управління сільським господарством, територіально-виробничих комбінатів (головним чином на економічно неосвоєних територіях). В умовах, коли була можливість здійснювати вилучення та перерозподіл ресурсів суто адміністративними методами для потреб форсованого розвитку економіки (перш за все промисловості), склалася така система, яка була достатньо ефективною і дозволяла владі відносно успішно вирішувати питання розвитку. Отже, тоді ж, коли була взята на озброєння доктрина пріоритетного розвитку важкої промисловості за рахунок викачування ресурсів із сільського господарства і легкої промисловості, була розроблена система територіального управління і відповідна регіональна стратегія. Зсув продуктивних сил з розвинених районів в нерозвинені здійснюється за двома напрямками і відповідно переслідувалися дві групи цілей: зсув продуктивних сил і населення у нерозвинені та слабо населені райони Сибіру, Півночі і Далекого Сходу (в цьому випадку переслідувалися економічні і військово-стратегічні цілі, пов'язані, головним чином, з прагненням до розширення площини економічної діяльності та розробкою нових родовищ природних ресурсів) і зсув продуктивних сил у райони Закавказзя і Середньої Азії з метою вирівнювання рівнів економічного і соціального розвитку.

Характерною ознакою регіонального розвитку в СРСР було створення нових центрів прогресивних технологій. Основним засобом проведення регіональної політики було будівництво підприємств за рахунок держбюджету у районах нового освоєння або у відсталих. Іншим важелем було котирування місцевих і республіканських бюджетів, з яких, у свою чергу, фінансувався соціальний розвиток у вигляді прямих дотацій і за допомогою варіювання нормативів відрахувань від регулюючих доходних джерел в місцеві і республіканські бюджети. До регулюючих до відносились податки з обігу, податки з населення і прибуток підприємств вищестоящого підпорядкування.

Методологічно регіональна політика була тотожна розміщенню продуктивних сил й спиралася на теорію розміщення і концепцію територіального поділу праці. Перехід до територіального принципу управління у вигляді системи раднаргоспів не змінював принципово цього положення, так як всередині раднаргоспів відновлювалась колишня галузева система. Така ситуація була характерною до 60-х років. Пізніше поряд з економічним принципом важливий вплив почали здійснювати соціальні фактори: населення, розселення, урбанізація. Це суттєво відобразилося на суспільному поділі праці, його галузевій формі й територіальній організації економіки у ви-

гляді так званого «агломераційного ефекту». Теоретичне обґрунтування нових факторів розвитку набуло широкого відображення у формуванні принципу «комплексності» функціонування територіальних систем, що призвело до більш широкої теорії регіонального розвитку, к розширенню розробок в галузі територіального планування і виникненню поняття «цілісних» територіальних елементів відновлюваної структури народного господарства.

Суттєвий розвиток відновлюваний аспект в регіональній економіці набув у працях П.Мінакіра, Н.Некрасова, Р.Шніпера, В.Богачьова та ін. Згідно концепції локальних відновлюваних циклів, регіон став розумітися як частина народногосподарського комплексу, яка визначає суспільне виробництво в цілому. Спроби ефективного вирішення проблеми територіального розвитку знайшли відображення у використанні теорії програмно-цільового планування.

В 60-80-ті роки сформувалась система планових документів: регіональна комплексна програма НТП на 20 років, Концепція економічного і соціального розвитку регіону та той же період, територіальна схема розвитку і розміщення продуктивних сил на 15 років, система регіональних цільових комплексних програм, територіально-галузеві програми інтенсифікації економіки для деяких регіонів. Установка на вирівнювання економічних рівнів територіальних підсистем вступала в протиріччя з галузевою формою народногосподарської структури відтворювання і потребувала чіткого розмежування галузевих і територіальних напрямів в плануванні й управлінні або пошук такої територіальної відтворювальної структури, в якій протиріччя між цими напрямками були б оптимізовані за яким-небудь критерієм. Подальші теоретичні дослідження дозволили сформувати методологію, яка базувалася на розмежуванні галузевих і територіальних принципів в плануванні й управлінні. У відповідності до основних положень цієї методології, місце регіону розуміється як особлива інстанція „вироблення економічної інформації зі специфічними, ні ким не дубльованими функціями...” [7, с.70]. Однак теоретичне обґрунтування розподілу функцій в управлінні складною територіальною відтворювальною системою не мало практичних результатів. Так як планова економіка керувалася як єдиний комплекс, декомпозиція її на регіональні підсистеми на практиці виявилась нездійсненним, що лише підтвердив досвід раднаргоспів.

Таким чином, регіональна політика СРСР к 80-м рокам ХХ сторіччя все більш носила інерційний, компенсуючий характер зі сторони центру. Що стосується економічної політики місцевих органів влади, то можливості її проведення суттєво обмежувались відомчим розподілом ресурсів, форми жорстко регламентувалися ідеологічними установками. В цілому можна сказати, що місцева соціально-економічна політика практично повністю була відсутня, або зводилась до питань оправного управління діяльністю не багатьох підвідомчих підприємств і комунального господарства.

Висновок. Оцінивши результати регіональної політики в СРСР і закордонних країнах, необхідно відмітити їх подібності й розбіжності. Регіональна політика в СРСР провадилася в специфічній формі: у вигляді національної політики і «розміщення продуктивних сил». Відповідно цілі регіональної політики формулювалися неявно. Регіональна політика в СРСР пройшла два етапи. Перший, з 20-х по 50-ті роки реалізовував стратегію поляризованого розвитку з урахуванням військово-стратегічних інтересів («заглиблення» промислової бази і реалізація концепції «розвитку, що доганяє» зі створенням нових галузей 3 і 4 технологічних укладів, необхідних для оборони). Цілі вирівнювання соціального розвитку не переслідувалися (вважалось, що ріст виробництва автоматично веде до росту рівня життя). З 60-х років відбувається поступова еволюція в бік соціальної компоненти. Це здійснювалося за рахунок перекачування засобів із більш розвинених районів в менш розвинені і «зрушення на схід» також служило джерелом для вирівнювання. В цьому плані регіональна політика колишнього СРСР в 60-70-ті роки йшла в одному напрямку із західною, хоча реальний рівень життя і можливості його «вирівнювання» були значно нижчими.

Л і т е р а т у р а

1. Ларина Н.И. Задачи и методы РП в странах рыночной экономики // Регион, №4, 1994
2. Артоболевский С.С. Цели, объекты и методы региональной политики в развитых капиталистических странах // Известия АН СССР, серия географическая, №4, 1989
3. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика, СПб: Изд-во Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов, 1992
4. Артоболевский С.С. Цели, объекты и методы региональной политики в развитых капиталистических странах // Известия АН СССР, серия «География», №4, 1989
5. Семенов П.Е., Штульберг Б.М. Новая региональная стратегия // «Экономист», №6, 1994
6. Беляков Д.Е. Пространство власти: динамика административно-территориального устройства и системы управления хозяйством // «Регионология», №3, 1997
7. Богачев В.Н. Народохозяйственная эффективность и затратный механизм / сост. О.С. Пчелинцев. - М.: Наука, 2006. - 389 с.

УДК 338.931

Чиж В.І., Ключ Ю.І.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми розвитку інноваційного потенціалу на підприємстві, проаналізовано державне регулювання інноваційної діяльності, визначена об'єктивна необхідність його удосконалення. Рис. 1, дж.б.

Актуальність. Сучасний стан розвитку світової економіки свідчить, що забезпечити економічну стійкість мікро- і макросистем, їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на світовому ринках можливо тільки з використанням інноваційного підходу до технології, організації праці і виробництва, мотивації підприємницької діяльності, активізації інвестиційної діяльності. Вихід економіки України із затяжної кризи і перші ознаки поживлення економічної активності логічно поставили питання щодо формування моделі сталого розвитку та пошуку джерел економічного зростання. Такою моделлю була визначена інвестиційно-інноваційна. Ця модель має забезпечити завершення структурної перебудови економіки і прискорення темпів її росту, освоєння виробництва і просування та світових ринках конкурентоспроможної продукції з українською маркою.

Україна доки ще знаходиться в переліку країн, які мають найнижчу інвестиційну привабливість, що свідчить про відсутність помітної внутрішньої трансформації економічного механізму і необхідність досліджень в галузі інвестиційно-інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досягнень. Питання інноваційного розвитку економіки, формування інноваційної системи не є новими. Питання законодавчого регулювання інноваційної діяльності, розгляд функцій держави щодо стимулювання та підтримки діяльності підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, розглянуто у роботах численних зарубіжних та вітчизняних науковців. У працях Амоші О.І., Білопольського М.Г., Бовіна О.О., Воронко Н.О., Гальчинського А.С., Дація О.І., Жилянської О.І., Захарченка В.І., Ілляшенка С.М., Кармінського О.М., Лінча Р., Моторнюк У.І., Мосія О.Б., Мухамедьярова О.М., Пашути М., Портера М., Райзберга Б.А., Сухорукова А.І., Федулової Л., Харрігана К., Чеберкуса Д.В., Шингура М.В., та багатьох інших приділено увагу формуванню сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності в національних межах, теоретичному обґрунтуванні необхідності використання інновацій та

пошуку інвестицій. Дослідження проблем впровадження інновацій в діяльність підприємств окремих галузей майже відсутні.

Метою даної статті є аналіз рівня державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні, визначення проблем розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Важливим завданням держави і окремих регіонів як суб'єктів інвестиційної діяльності є створення привабливого інвестиційного клімату, забезпечення економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення. В свою чергу, однією із форм успіху інвестиційної діяльності є інноваційна діяльність, яка здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу.

Узагальнення нормативно-правової бази, експертних, практичних та наукових матеріалів дозволили визначити наступне. Інвестиційний клімат - це узагальнена сукупність соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних та соціокультурних відношень, що визначають привабливість і доцільність інвестування. Поняття інвестиційного клімату включає комплекс елементів, який беруть до уваги іноземні інвестори, ухвалюючи рішення про здійснення інвестицій. Крім того, важливими чинниками, які негативно впливають на інвестиційний клімат і зумовлюють високий ризик іноземного інвестування, є надто зтяжний і непослідовний характер ринкового реформування економіки, правова, економічна й політична нестабільність, недосконала фінансово-кредитна й податкова системи, високий рівень «тінізації» економіки.

Створення сприятливого інвестиційного клімату є головним завданням держави, але не вирішальним, бо інвестори давно і наполегливо конкурують між собою за право інвестувати «вигідного» виробника, який зумів би організувати власну справу і зробити її прибутковою. Тобто інвестиції мало відпрацювати - їх потрібно заробити.

Законодавча база в Україні зараз є відносно нестабільною, часом суперечливою та суттєвою. Економіко-правова база щодо юридичного захисту інвестиційної та підприємницької діяльності почала формуватись за останні 10-15 років.

Управління державними інвестиціями здійснюється центральними і місцевими органами державної влади та охоплює планування, визначення умов і конкретних дій з інвестування бюджетних і позабюджетних коштів.

Надзвичайно важливим на сьогоднішньому етапі розвитку є створення умов для інвесторів. Варто забезпечувати узгодження економічних інтересів потенційних інвесторів і інтересів регіону.

Прийнято дві державні програми в Україні щодо інвестиційної діяльності:

1. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 рр. Вона була розроблена відповідно до Указу Президента від 12.07.01 р. за № 515/2001 «Про заходи поліпшення інвестиційного клімату в Україні». Ця програма спрямована на створення привабливого інвестиційного клімату та розвиток інфраструктури інвестиційної діяльності в Україні [4].

2. Програма інвестиційного іміджу. Метою цієї програми є вдосконалення механізму функціонування інформаційного ринку як одного з визначених чинників активізації інвестиційної діяльності [3].

Зараз вкрай потрібен не перерозподіл власності, а нормальні цивілізовані ринкові умови її захисту і функціонування, перерозподіл власності від неефективних господарських суб'єктів до ефективних. Важливим тут є вирішення питання залучення в легальний обіг «тіньових» капіталів і доходів, що не мають кримінального походження.

За 2007 р. сукупний обсяг іноземних інвестицій у світі становив майже 800 млрд дол. США, а загальна сума прямих іноземних інвестицій досягла на початок 2008 р. 1,5 трлн дол. США. На жаль, Україні вдалося залучити лише 0,5 % з цієї суми [7]. Сукупний капітал іноземних інвесторів в економіку Луганської області склав у 2007р. 309196,7 тис. дол. США.

Перетворення ринкової трансформації для Луганської області, як і вбачається, потрібно здійснювати шляхом регіональної інвестиційно-інноваційної політики. «Регі-

ональна» - це локальна ідея відродження, «інноваційна» - це науково-технічна активність, це проведення державної інноваційної політики на загальнодержавному і регіональному рівнях, спрямованої на впровадження нових науково-технічних розробок, відродження конкурентоспроможного вітчизняного виробництва. Сучасна інноваційна політика, без сумніву, відноситься до найбільш важливих функцій держави і є сукупністю науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансово-збутових і інших заходів, що пов'язані з просуванням нової чи поліпшеної продукції на ринку.

Під інноваціями в широкому значенні, на наш погляд, розуміється прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового комерційного, адміністративного чи іншого характеру.

Існуючий методичний підхід щодо формування програм інноваційного розвитку регіонів і країни в цілому призводить до розпорошення фінансових, інтелектуальних і трудових ресурсів, відірваності діючих програм різних рівнів від проблем регіону.

Так, на рівні регіонів питанням реалізації інноваційної діяльності займаються, у тій чи іншій мірі, підрозділи обласних адміністрацій, територіальні центри науково-технічної інформації, регіональні відділення Держінфонду, Держстандарту, регіональні наукові центри НАН та інші установи, діяльність яких не координується. Тому потрібна комплексна і взаємоузгоджена система управління науково-технічною і інноваційною діяльністю регіону.

Забезпечення конкурентоспроможності лежить в основі розробки стратегії розвитку регіону, а рівень розвитку регіону залежить від усіх елементів ринку і, в першу чергу, від конкурентоспроможності його підприємства та галузей.

Складні проблеми України концентруються і у фінансовій сфері та недостатності інвестування, в ускладненні відносин між центром і регіонами.

Типи державної інвестиційної політики зображено на рис. 1.

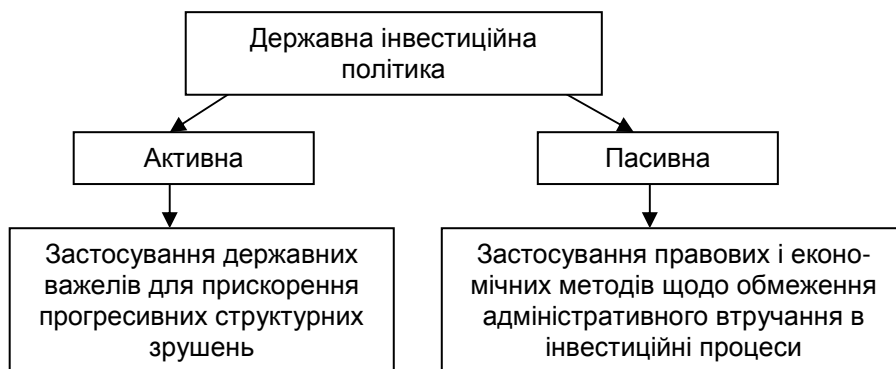


Рис.1 Типи державної інвестиційної політики

Регіональна інноваційна політика багато в чому визначається господарською структурою регіону, в якій ключове місце займають підприємства, що структуруються, за розміром формування прибуткової частини місцевого бюджету, часткою валютних надходжень до регіону, забезпечують соціальну стабільність в регіоні в результаті залучення у виробничу діяльність значних трудових ресурсів.

Незважаючи на те, що інноваційна діяльність вимагає значних інвестицій і пов'язана з підвищеним ризиком і невизначеністю, інвестиції в інновації - це необхідність, оскільки вони є вкладеннями в майбутнє підприємства, галузі, регіону і держави.

Під інноваційним інвестуванням розуміється інвестування в реалізацію інноваційних змін, спрямованих на удосконалення виробничого процесу на підприємстві

з метою підвищення ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, і забезпечення конкурентоспроможності.

Інновації по суті формуються під впливом ринкових можливостей і умов, сприйманих підприємством, і повинні розцінюватися як продумана реакція підприємства на них. Тому діяльність будь-якого сучасного підприємства пов'язана з необхідністю здійснення інновацій, інакше воно просто не зможе утримати своїх конкурентних позицій.

Одним з ключових елементів інноваційної системи підприємства є його інноваційний потенціал. Це комплексна характеристика здатності підприємства до здійснення інноваційної діяльності і досягнення поставлених ідей у галузі інноваційного розвитку [6]. Інноваційно активними, відповідно до стандартів статистики, прийнято вважати ті підприємства, що здійснюють інноваційні витрати, тобто витрати на розробку і освоєння інновацій [7].

Інноваційно-інвестиційне оновлення потенціалу підприємства служить головною умовою підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Позитивні процеси приросту введення нових потужностей у фазі економічного зростання до 5% поєднуються проте з у край низьким коефіцієнтом вибуття старих фондів.

Інноваційними, як в зарубіжній, так і в вітчизняній термінології, прийнято називати підприємства і організації, новстворені і існуючі ради втілення в життя інноваційних ідей.

Статус ринкової економіки в Україні передбачає інноваційну стратегію, що визначатиме стратегічні шляхи соціально-економічних перетворень. Інноваційний механізм економічного розвитку повинен використовувати наявний науково-технічний потенціал і базуватися на відповідній інфраструктурі.

Активізація інноваційної діяльності потребує нових форм та методів впровадження досягнень науки і техніки, насамперед за рахунок розширення інноваційного ринку, якого в Україні нині ще немає. До недоліків розвитку інноваційного ринку можна віднести неринковий характер формування цін, безсистемність у визначенні безпосередніх замовників та споживачів виконаних розробок, повна відсутність аукціонних торгів інноваційними розробками.

Для розвитку ефективного інноваційного ринку потрібна реалізація широкого спектру заходів: забезпечення фінансування ресурсами пріоритетних напрямів наукових розробок, розширення джерел фінансування на основі спеціальних цільових і венчурних фондів, створення механізмів державного стимулювання ефективного використання приватних та іноземних інвестицій у наукомісткій галузі і пріоритетні науково-технічні розробки, зменшення імпортозалежності економіки, а також розширення форм інфраструктури інноваційного ринку (технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, наукові центри, торговельні інноваційні біржі, використання можливостей малого та середнього бізнесу).

В системі управління науково-технічною інноваційною діяльністю розвитку регіону головним акцентом є створення Центру по управлінню інноваційно-інвестиційною діяльністю регіону, який повинен розглядатись як елемент цілісного механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю.

Мета створення Центру - це мобілізація і раціональне використання інвестиційного потенціалу регіону, консолідація інвестиційних ресурсів по реалізації інноваційних проектів.

У Законі «Про основи державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 № 1160-IV встановлена і досить чітка процедура ухвалення держорганами і органами місцевого самоврядування регуляторних актів. Так, спочатку регуляторні органи повинні підготувати плани діяльності по підготовці проектів регуляторних актів на наступний календарний рік. Щодо кожного проекту розробники регуляторного акта повинні провести аналіз регуляторного впливу, щоб при підготовці нововведення і змін можна було б дізнаватися наперед, оскільки кожен

проект регуляторного акта повинен обов'язково обнародуватися з метою отримання зауважень і пропозицій від фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань [2].

Щодо кожного регуляторного акта, то послідовно повинно здійснюватись базове повторне і періодичне відстежування його результативності на основі використання статистичних даних, даних наукових досліджень і соціологічних опитувань. У Законі визначені повноваження спеціально уповноваженого органу щодо здійснення державної регуляторної політики, яким є центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері підприємництва, а також передбачені особливості здійснення державної політики на різних рівнях.

Аналіз і оцінка наслідків дії регуляторного акта є необхідними не самі по собі, а у тих випадках, коли існує можливість використати легальні механізми впливу громадськості на процес прийняття рішень (наприклад публічне обговорення чи громадська експертиза проектів) для того, щоб довести результати та висновки, зроблені громадськістю на підставі оцінки, до відома осіб, які уповноважені за прийняття рішень.

Проведення оцінки після того як регуляторний акт вже прийнятий і діє, є надзвичайно важливим. Це дозволяє скоригувати вплив регулювання, підвищити його ефективність тощо.

В Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» визначено, що прийняттю будь-якого регуляторного акта повинно передувати проведення ґрунтовного аналізу доцільності введення нового регулювання для вирішення певної проблеми або мінімізації її негативних наслідків [2]. Заходами для відслідковування ефективності дії регуляторного акту можуть бути збір та аналіз статистичних даних, соціологічні опитування, а аналітикові слід завжди додержуватися основних принципів проведення оцінки.

Державне регулювання необхідне для досягнення таких суспільно значущих цілей:

- захист прав та свобод громадян;
- забезпечення громадської безпеки і захист життя та здоров'я громадян;
- захист прийнятих у суспільстві норм;
- захист навколишнього природного середовища;
- забезпечення збирання податків, зборів та інших обов'язкових платежів;
- сприяння ефективній роботі ринку.

Висновок. Отже, синтез вищезазначеного дає підставу для наступних висновків. Державне регулювання інвестиційного клімату в країні має велике значення, але для кожного конкретного підприємства воно не є визначальним. Потрібно урахувати всі особливості конкретного підприємства. Це має бути напрямком подальших досліджень.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91. № 1560-XII // Законодавство України «Инфодиск». - К., 2004. - www.infodisk.com.ua
2. Закон «Про основи державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 № 1160-IV.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Програми інвестиційного іміджу України» від 17.08.02 р. № 477 р.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 рр. від 28.12.2001р. № 1801
5. Гунин В. Н. и др.. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 272 с.
6. А. А. Пересада. Управление инвестиционным процессом. - К.: Либра, 2002. - 472 с.
7. У. Шарп, Г. Александр, Дж. Бейли. Инвестиции: перевод с английского. - М. ИНФРА-М., 1999-XII. - 1028 с.

Чумакова Т.М.

ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ЭТАПОВ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Проблема диагностики предприятия является актуальной, так как своевременная диагностика способствует выявлению кризисных явлений в работе предприятия и принятию правильных управленческих решений. Проведен анализ основных моделей диагностики предприятия. В работе разработаны основы для создания новой модели диагностики с учетом украинских факторов и рычагов. Табл. 2, ист. 8.

Постановка проблемы. В процессе становления рыночных отношений в Украине финансовая система страны оказалась в кризисной ситуации. В целях предотвращения возникновения финансового кризиса на предприятии и, в дальнейшем, его банкротства, необходимо своевременно и в полном масштабе проводить диагностику состояния предприятия.

Своевременная диагностика позволит вовремя обнаружить кризисные явления в финансово-экономической деятельности предприятия и поможет менеджерам и руководству принять правильные управленческие решения.

Анализ публикаций. Проблема диагностики состояния предприятий нашла свое отражение в работах многих отечественных и зарубежных ученых: Н. Мержа, А. Турчина, Т. Александренко, Р. Павлова, Е. Андрущак, О. Слюсаренко, О. Терещенка, И. Бланка, В. Загорского, С. Брукса.

Цель. Актуальность и необходимость ранней диагностики банкротства предприятия определили цель данной работы. Она состоит в обобщении теории и практики относительно раннего предупреждения и недопущения банкротства предприятия.

Изложение основного материала. Каждое предприятие в своем развитии проходит ряд этапов жизненного цикла. На каждом из этих этапов развития предприятия могут возникать кризисные ситуации. Они проявляются в виде нарушения сбытовой деятельности предприятия, колебаний в объемах производства продукции (работ, услуг), росте задолженности по заработной плате, платежам в бюджет и т.п.

С появлением кризисной ситуации на предприятии (в условиях резкого спада производства и возникновении неплатежеспособности на предприятии) начинается реализация процедуры антикризисного менеджмента.

В процессе развития финансового кризиса можно выделить четыре его основные стадии [4]:

- снижение эффективности использования капитала, сокращение рентабельности и абсолютных значений объемов прибыли;
- возникновение убыточности производства;
- отсутствие собственных средств и резервных фондов, резкое снижение платежеспособности компании;
- состояние острой неплатежеспособности.

Для эффективного антикризисного менеджмента необходимо проследивать причины возникновения неплатежеспособности предприятия. Без диагностики невозможно указать на реальные причины возникновения неплатежеспособности. Не объективное обоснование причин кризиса на предприятии может привести к неправильному выбору антикризисных мероприятий на предприятии, что повлечет за собой санацию несостоятельного предприятия или ликвидацию перспективного.

Выделяют такие основные причины кризисных ситуаций на предприятии [4]:

1. Внешние по отношению к предприятию, на которые оно не в состоянии влиять или его влияние ограничено: тип экономической системы; несбалансированная кредитная политика или ее полное отсутствие; структура потребностей населения; уровень доходов и накоплений населения; величина платежеспособного спроса

клиентов-предприятий; фаза экономического цикла; политико-правовая нестабильность и экономическая неопределенность государственного регулирования; темп и размер инфляции; научно-техническое и информационное развитие производственного цикла; уровень культуры общества; международная конкуренция.

2. Внутренние, возникающие в результате деятельности самого предприятия: ошибочная рыночная философия фирмы; отсутствие или неправильные принципы ее действия; нерациональное использование ресурсов и низкое качество продукции; невысокий уровень менеджмента и маркетинга; несоответствие уровня управленческой и организационной культур предприятия его технологической структуре.

Диагностика в антикризисном менеджменте, прежде всего, как было сказано выше, нацелена на выявление причин возникновения кризиса. Такая диагностика должна включать:

- мониторинг показателей деятельности, как в целом по предприятию, так и по отдельным функциональным направлениям. Мониторинг проводится с целью анализа эффективности финансовой стратегии предприятия;
- проведение SWOT-анализа, то есть выявление сильных и слабых сторон предприятия, возможностей и угроз;
- анализ конкурентоспособности, цен и издержек предприятия, его конкурентных преимуществ.

Учитывая тот факт, что проведение вышеизложенных мероприятий очень трудоемко, диагностику деятельности предприятия рекомендуется проводить ежегодно, а не ежемесячно или ежеквартально.

В настоящее время существует множество моделей диагностики предприятий. Большинство из них разрабатывались для зарубежных компаний, что усложняет их применение на украинских предприятиях. Рассмотрим наиболее часто встречаемые в литературе модели:

1. Двухфакторная модель [3, 5, 7]:

$$C_1 = -0,387 + K_n \cdot (-1,0736) + K_c \cdot 0,0579,$$

где: K_n - коэффициент покрытия (текущей ликвидности);

K_c - доля заемных средств в пассивах.

- если $C_1 > 0,3$, то вероятность банкротства велика;
- если $-0,3 < C_1 < 0,3$, то вероятность банкротства средняя;
- если $C_1 < -0,3$, то вероятность банкротства мала;
- если $C_1 = 0$, то вероятность банкротства равна 0.

Коэффициенты в этой модели рассчитывались для американских предприятий. Учитывая то, что в нашей стране другие показатели фондо-, энерго-, трудоемкости, темпы инфляции, налоговые рычаги, то коэффициенты в данной модели необходимо пересчитать. Но, алгоритм расчета данных коэффициентов отсутствует.

2. Модель Альтмана [3, 5, 6, 7]:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5,$$

где: X_1 - степень ликвидности активов;

X_2 - уровень рентабельности активов;

X_3 - уровень доходности активов;

X_4 - коэффициент отношения собственного капитала к заемному;

X_5 - оборачиваемость активов.

Уровень угрозы банкротства по модели Альтмана оценивается по следующей шкале, приведенной в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Уровень угрозы банкротства по модели Альтмана

Значение Z	до 1,8	1,81 - 2,70	2,71 - 2,91	3 и выше
Вероятность банкротства	очень высокая	высокая	возможная	очень низкая

Внешние факторы, оказывающие влияние на функционирование предприятия, различны для зарубежных стран и Украины. В связи с этим, вероятностные оценки уровня угрозы банкротства в модели Альтмана не актуальны для Украины.

3. Модель Лиса [5, 8]:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4,$$

где: X_1 – отношение оборотного капитала к сумме активов;

X_2 – отношение прибыли от реализации к сумме активов;

X_3 - отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

X_4 - отношение собственного капитала к заемному.

Граничное значение составляет 0,037.

Внешние факторы, такие как: уровень развития фондового рынка, налоговое законодательство, бухгалтерский учет не дают возможности использовать данную модель в качестве универсальной на украинских предприятиях.

4. R-модель [5]:

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4,$$

где: K_1 – отношение оборотного капитала к активам;

K_2 – отношение чистой прибыли к собственному капиталу;

K_3 - отношение выручки от реализации к активам;

K_4 - отношение чистой прибыли к интегральным расходам предприятия.

Вероятность банкротства определяется по шкале, приведенной в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

Вероятность банкротства

Значение R	Вероятность банкротства, %
Меньше 0	Максимальная (90-100)
0-0,18	Высокая (60-80)
0,18-0,32	Средняя (35-50)
0,32-0,42	Низкая (15-20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

Использование этой модели весьма затруднительно для оценки риска банкротства, так как в модели не учитывается специфика структуры капитала в разных отраслях.

5. Модель Таффлера[5, 8]:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4,$$

где: X_1 – отношение операционной прибыли к краткосрочным обязательствам;

X_2 – отношение оборотных активов к сумме обязательств предприятия;

X_3 - отношение краткосрочных обязательств к сумме активов;

X_4 - отношение выручки от реализации к сумме активов.

если $Z > 0,3$, то у предприятия неплохие долгосрочные перспективы;

если $0,2 < Z < 0,3$, то предприятие находится в «зоне неопределенности»;

если $S_1 < 0,2$, то высока вероятность банкротства.

Коэффициенты, стоящие перед X_1, X_2, X_3, X_4 должны быть скорректированы для украинских предприятий.

При рассмотрении моделей было определено, что весовые коэффициенты следует скорректировать применительно к условиям Украины, что на многих предприятиях Украины имеется не вся информация, необходимая для расчета данных моделей.

Для диагностики банкротства отечественных предприятий была разработана методика прогнозирования банкротства согласно с указом Минэкономки Украины №10 от 17.01.2001. [1] Сущность этой методики состоит в классификации предприятий по уровню риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой стойкости и рейтинга

каждого показателя, выраженного в балах. Данная методика в наибольшей степени позволяет провести раннюю диагностику банкротства на предприятии.

Вывод: Результаты проведенного исследования и анализ теории и практики относительно раннего предупреждения и недопущения банкротства предприятия свидетельствуют о необходимости определения момента перехода предприятия в стадию кризиса, о необходимости создания модели диагностики украинских предприятий. При создании модели возникают вопросы, связанные с информационной базой, весовыми коэффициентами, которые могут быть определены только эмпирическим методом на основе анализа нескольких предприятий и за значительный период времени, что для украинских предприятий весьма затруднительно в связи с тем, что на предприятиях больше специфических черт, чем общих, которые могли бы лечь в основу модели.

Данное исследование может служить основой для дальнейшей разработки модели диагностики состояния предприятия для предупреждения кризиса и его банкротства.

Л и т е р а т у р а

1. Методика прогнозування банкрутства згідно з наказом №10 від 17.01.2001 Міністерства України «Про методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства».
2. Александренко Т. От профилактики до стратегии преодоления кризиса на предприятии // Антикризисный менеджмент. – 2006. - №10. – С.6-10.
3. Минаева Е.С. и Панагушина В.П. Антикризисное управление. Учебное пособие для технических вузов. - М.: Приор, 1998.
4. Турчин А. Диагностика кризиса на предприятии: к постановке вопроса // Антикризисный менеджмент. – 2006. - №11. – С.14-18.
5. Черняк О.І., Крехівський О.В., Монако В.О., Ящук Д.В. Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства // Статистика України. – 2003. - №4. – С.8794.
6. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis, and the Prediction of Corporate Bankruptcy.//Journal of Finance, September 1968.
7. <http://www.cfin.ru/press/management/2001-2/krukov.shtml>. - Крюков А.Ф., Егорычев И.Г. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов.
8. <http://www.leisan-info.narod.ru/stat3.htm>. - Современный прогноз и ... банкротство!

УДК 65.012.12

Шабанова Ю.М.

ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто основні проблеми і завдання, пов'язані з діагностикою результативності діяльності машинобудівного підприємства. Визначено початкові вимоги і параметри для такого аналізу, та сфери його застосування.

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство, зокрема машинобудівельне, практично безперервно знаходиться у виробничому процесі, виробляє продукцію, надає послуги, це є основою його діяльності.

Діяльність підприємства повинна мати результат, що влаштовує його власників, засновників, керівників, інакше робота підприємства буде безглуздою. Тому

управляти результативністю діяльності підприємства, забезпечити досягнення заданої результативності є актуальним і важливим як для інвесторів (власників) підприємства, так і для його керівників. Для інвесторів це важливо – виходячи з позиції, скільки вони заробляють, яка ефективність використання їх капіталу. Для керівників підприємства це важливо, бо характеризує результати їх роботи, їх авторитет, їх рейтинг як керівників і можливість їх кар'єрного зростання. Тому, забезпечити результативність діяльності є завдання, яке співпадає за своїми інтересами, як з інвестором, так і з керівником. Крім того, багато систем мотивації праці персоналу пов'язано з результативністю діяльності. Для того, щоб персонал брав участь в досягненні підприємством прибутків, він так само повинен бути зацікавлений в результативній діяльності. Таким чином, ми забезпечимо необхідний рівень результативності, але не можемо дотримати інтереси на всіх рівнях: власник, керівник, працівник. Цим визначається актуальність цієї проблеми.

Для того, щоб управляти результативністю і для того, щоб контролювати цей процес, ми повинні мати можливість оцінювати (спостерігати) цей процес і діагностувати стан підприємства.

Результативність діяльності може оцінюватися як постфактум, коли ми підводимо підсумки того, чого досягли. Результативність діяльності може спостерігатися у вигляді моніторингу за окремими показниками, але тільки діагностика може дати причинно-наслідковий аналіз, визначити причини, які дозволяють підприємству працювати результативно або заважають цьому. Тому діагностувати результативність діяльності є ще актуальнішим і важливішим завданням, ніж просто забезпечити результативність роботи, це як передумова результативної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам аналізу роботи підприємства присвячено багато робіт. Фундаментальними є роботи, таких авторів, як: Бірман Р., Шмідт С., Хелферт Е., Савицька Г.В., Болюх М.А., Івахненко В.М., Чумаченко М.Г., Баканов М.І., Шеремет А.Д., Бутинець Ф.Ф., Житна І.П., Нескреба А.М., Мних Є.В., Артеменко В.Г., Бандурка А.М., Ковальов В.В., Коробов М.Я., Костирко Л.А., Мец В.О., Мелкумов Я.С., Сайфулін Р.С., Майданчик Б.І. та ін.. Вони присвячені окремим аспектам діяльності, фінансово-економічним показникам, прибутковості, продуктивності праці і показують, як оцінити роботу підприємства, проаналізувати результати фінансово-господарської діяльності підприємства, підвести підсумки, зробити висновки, але у всіх цих роботах, аспект діагностики стосовно результативності не розглядався або розглядався епізодично. Тому, вивчити саме проблему діагностики діяльності підприємства є важливим.

Метою написання даної статті є розгляд основних проблем і завдань, пов'язаних з діагностикою результативності діяльності машинобудівного підприємства, визначення початкових вимог і параметрів для такого аналізу і сфери його застосування.

Виклад основного матеріалу. Робочою гіпотезою діагностики є те, що, аналізуючи окремі показники роботи підприємства, ми можемо зробити попередні або глибші висновки про стан процесів, що відбуваються усередині нього і що забезпечує можливість досягнення того або іншого результату. Тому, своєчасно впливаючи на процеси підприємства, що відбуваються усередині, виявляючи їх за допомогою спеціальних показників методу аналізу, можна своєчасно втрутитися в роботу підприємства і забезпечити досягнення поставленого результату. Реалізація цієї робочої гіпотези вимагає розібратися у ряді понять, таких як діагностика, результативність діяльності, можливість впливу на результативність діяльності.

Стосовно економічного об'єкту, яким є машинобудівне підприємство, економічна діагностика підприємства - оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень. Підсумком діагностики на основі оцінки господарського стану і його ефективності є ґрунтовні висновки, необхідні для прийняття термінових, але важливих рішень, наприклад, про цільове кредитування, про купівлю чи продаж підприємства, про його закриття, реорганізацію тощо.

Термін «діагностика» розглянутий епізодично, тому краще розглядати це питання як аналіз господарської діяльності, оцінка результатів діяльності, і тому виникає проблема, наскільки методики аналізу застосовні для діагностики діяльності підприємства.

Аналіз є інструментарієм для діагностики підприємства, оскільки на підставі аналізу і дослідження складається прогноз щодо змін і оптимізації існуючої організаційно-економічної підсистеми підприємства.

Методика аналізу господарської діяльності підприємства будується на тому, що розглядається співвідношення, динаміка показників, пов'язаних з різною сферою діяльності підприємства (соціальною, виробничою, економічною, фінансовою і так далі). Існує найпотужніший апарат, який розроблений на прикладі аналізу, тому проводити діагностику без використання методики аналізу неможливо, оскільки вона, на наш погляд, є базовою для побудови діагностичних моделей.

Методика фінансового аналізу, є методикою, що вирішує проблему частково, оскільки вона працює з результатами, вже досягнутими підприємством. Вона दिється в минуле, тобто ми маємо якісь фінансові результати, ми їх оцінюємо, можемо зробити висновок про те, що влаштовують вони нас або не влаштовують, знаходяться в межах допустимого або є відхилення, але ми оцінюємо ситуацію, яка вже склалася на підприємстві. Тому, методи фінансового аналізу застосовні для методики діагностики, але підхід і ідеологія аналізу повинні бути іншими, спрямованими не в минуле, а в майбутнє.

Методика прогнозування фінансових показників декілька відходить убік від цілей діагностики, тому діагностика у сфері фінансів використовує методи фінансового аналізу, фінансового прогнозування, і вона має свою специфіку, це методика оцінки ліквідності. Як елемент фінансового аналізу аналіз ліквідності вказує на спроможність підприємства перетворити активи на грошові кошти швидко і без втрат ринкової вартості. Оцінюючи ліквідність підприємства, аналізують достатність поточних (оборотних) активів для погашення поточних зобов'язань – короткострокової кредиторської заборгованості.

Відмінності між економічним аналізом та економічною діагностикою досить очевидні. Систематизовано їх можна представити в таблиці 1.

Т а б л и ц я 1

Порівняння змісту економічної діагностики та економічного аналізу

<i>Порівняльні ознаки</i>	<i>Економічний аналіз</i>	<i>Економічна діагностика</i>
1. Масштабність	Конкретність	Всеосяжність
2. Інформативна база	Окремі процеси	Вибіркова інформація
3. Результат	Опис ситуації	Опрацювання рекомендацій щодо поліпшення
4. Методологічна основа	Індивідуальна	Комплексні методи
5. Об'єкт дослідження	Операція, вид діяльності	Майновий комплекс

На підставі порівняння змісту діагностики та аналізу можна надати характеристику діагностики як процесу. Предметом діагностики є дослідницький, пошуковий чи пізнавальний процеси. Об'єктом діагностики є високоорганізована система чи елемент системи. Крім того, мета діагностики полягає у тому, щоб установити стан об'єкта за допомогою реалізації комплексу дослідницьких аналітичних процедур.

Сама методика діагностики є більш комплексною та динамічною, тому що вона повинна вирішувати такі завдання, як обґрунтування заходів, управлінських рішень, спрямованих на налагодження діяльності всіх складових елементів системи і

способів їх реалізації, а також зменшення впливу небажаних відхилень критеріальних значень. Такі вимоги діагностики визначаються поняттям результату діяльності.

Результат діяльності часто використовують в економічній літературі як допоміжний або підсумковий. Він відрізняється від таких понять як ефективність діяльності, як показник ефекту діяльності і показники реалізації цілей, стратегії підприємства. Таким чином, для методики діагностики результатів діяльності ми повинні в першу чергу визначитися з поняттям результату, під яким ми розуміємо, що результат – це досягнення поставленої мети або завдання по тих параметрах і обмеженнях, які накладаються на досягнення мети, тобто ми повинні бачити на скільки діяльність підприємства наближає нас до результату.

Висновок. Таким чином, проведені дослідження показують, що діагностика результатів діяльності є важливим і актуальним завданням для будь-якого машинобудівного підприємства. Для її вирішення потрібно чітко визначитися з показниками результативності діяльності і під ці критерії формувати методику діагностики діяльності підприємства, використовуючи ту інформаційну базу, яка доступна, мінімально привертати інформацію, що вимагає спеціального спостереження, оскільки це ускладнює діагностику. Необхідно зробити методику діагностики елементом оперативного втручання керівника підприємства в виробничі процеси, для досягнення даного ефекту.

УДК 330.322

Шульженко Л.Є. Шульженко О.В.

ПОРЯДОК БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

У статті розглядається порядок бюджетного відшкодування податку на додану вартість, шляхи відшкодування, терміни, протягом яких належна платникові сума ПДВ підлягає відшкодуванню, способи і методи ухилення від сплати податку на додану вартість. Дж. 4

Актуальність розгляду проблеми відшкодування податку на додану вартість зумовлена тим, що обмеження у відшкодуванні ведуть до недостатності обігових коштів у господарського суб'єкта, а незаконне відшкодування сприяє розкраданню бюджетних коштів.

Створенню дієвого механізму сплати і відшкодування ПДВ присвячено праці багатьох українських економістів [1, 3, 4], але проблема тінізації податку потребує досліджень.

Метою даною статті є розгляд законодавчого регулювання відшкодування ПДВ та виявлення шляхів незаконного його відшкодування.

Податок на додану вартість є внутрішнім податком і не може регулюватися нормами міжнародних договорів, крім договорів, ратифікованих Верховною Радою України до набрання чинності Законом України від 3 квітня 1997 року № 168/97-ВР "Про податок на додану вартість" (зі змінами та доповненнями).

Об'єкти, база і ставки оподаткування податком на додану вартість, платники податку, перелік неоподатковуваних та звільнених від оподаткування операцій, особливості оподаткування експортних та імпорتنих операцій, поняття податкової накладної, порядок обліку, звітування та внесення податку до бюджету з 1 жовтня 1997 визначаються Законом № 168. [1]

Відповідно до п.7.7.1 ст. 7 Закону № 168 сума податку, що підлягає сплаті (перерахуванню) до бюджету або бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця

між сумою податкового зобов'язання звітного податкового періоду та сумою податкового кредиту такого звітного податкового періоду.

При позитивному значенні розрахованої суми така сума підлягає сплаті (перерахуванню) до бюджету у строки, установлені Законом № 168 для відповідного податкового періоду.

При від'ємному значенні розрахованої суми така сума враховується у зменшення суми податкового боргу з цього податку, що виник за попередні податкові періоди (у т.ч. розстроченого або відстроченого відповідно до Закону № 168), а за його відсутності зараховується до складу податкового кредиту наступного податкового періоду.

Процедура відшкодування ПДВ платникам податків регулюється відповідним Порядком відшкодування податку на додану вартість (зі змінами і доповненнями), який затверджений наказом ДПА та Державного казначейства України від 02.07.1997 № 209/72 (у редакції наказу ДПА України та Державного казначейства України від 21.05.2001 № 200/86), зареєстрованим в Міністерства юстиції України 08.06.2001 за № 489/5680 (далі - Порядок).

Бюджетне відшкодування - це сума, що підлягає поверненню платникові податку на додану вартість з бюджету у зв'язку з надмірною сплатою податку у випадках, визначених Законом № 168 (п. 1.1 Порядку).

Слід зазначити, що в березні та липні 2005 року Закон № 168 зазнав суттєвих змін, які внесені Законами України від 25 березня 2005 року № 2505, від 3 червня 2005 року № 2642 та від 7 липня 2005 року № 2771. У новій редакції Закону № 168 змінено підхід до визначення осіб платниками ПДВ, об'єктів оподаткування по послугах між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, бази оподаткування, порядку відшкодування податку, вилучення осіб з реєстру платників ПДВ і т. ін. [2,4]

Від'ємне значення звітного періоду враховується у зменшення суми податкового боргу з податку, що виник за попередні податкові періоди, а у разі відсутності боргу - зараховується до складу податкового кредиту наступного податкового періоду. Якщо і в наступному звітному періоді сума податку має від'ємне значення, то бюджетному відшкодуванню підлягає тільки та сума, яка фактично сплачена поставальникам у попередньому звітному періоді, а залишок переходить до податкового кредиту наступного податкового періоду. [3]

Залишилися право самостійного рішення платника про зарахування сум ПДВ у зменшення податкових зобов'язань наступних податкових періодів.

Для отримання відшкодування платник подає відповідному податковому органу податкову декларацію та заяву про повернення суми бюджетного відшкодування, а в п'ятиденний термін - копію декларації органу Державного казначейства з відміткою податкового органу про її прийняття. До декларації додаються розрахунок суми бюджетного відшкодування, копії погашених податкових векселів (податкових розписок), у разі їх наявності, та оригінали п'ятих, основних, аркушів вантажних митних декларацій у разі наявності експортних операцій (п. 7.7.4 ст. 7 Закону № 168).

Згідно з рішенням платника податку, яке, у свою чергу, відображається у відповідному рядку податкової декларації, відшкодування ПДВ здійснюється шляхом:

- перерахування грошових сум з бюджетного рахунку на рахунок платника податку в установі банку, що його обслуговує;
- зарахування суми відшкодування в рахунок платежів з ПДВ;
- зарахування суми відшкодування в рахунок інших податків, зборів (обов'язкових платежів), які надходять до Державного бюджету України.

Пунктом 7.7.11 статті 7 Закону № 168 визначено перелік осіб, які не мають права на отримання бюджетного відшкодування, а саме:

- особа, яка була зареєстрована як платник ПДВ менш ніж за 12 календарних місяців до місяця, за наслідками якого подається заява на бюджетне відшкодування, та/або мала обсяги оподатковуваних операцій за останні 12 календарних місяців менші, ніж заявлена сума бюджетного відшкодування (крім нарахування подат-

кового кредиту внаслідок придбання або спорудження (будівництва) основних фондів;

- особа, яка не провадила діяльності протягом останніх 12 календарних місяців;

- особа, яка є платником єдиного податку за спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності, що передбачають сплату цього податку у спосіб, відмінний від установленого Законом № 168, або звільнення від такої сплати.

Термін, протягом якого належна платникові сума ПДВ підлягає відшкодуванню з Державного бюджету України, встановлюється залежно від виду операцій, які здійснюються платником у звітному періоді (п.3 Порядку), а саме:

- при вивезенні (пересиланні) товарів (робіт, послуг) за межі митної території України (експорт) експортне відшкодування отримується згідно з його відповідним розрахунком за наслідками податкового місяця протягом 30 календарних днів з дня подання такого розрахунку;

- при здійсненні операцій на митній території України, що оподатковуються за "0" ставкою, відшкодування проводиться протягом місяця, що настає після подання декларації за звітний період, у якому були здійснені такі операції;

- при здійсненні операцій, що оподатковуються за повною ставкою, сума належного платнику відшкодування (після погашення податкової заборгованості минулих звітних періодів) зараховується до зменшення податкових зобов'язань платника податку протягом трьох наступних звітних періодів. Залишок непогашеної суми підлягає відшкодуванню з Державного бюджету України протягом місяця, що настає після подання декларації за третій звітний період після виникнення від'ємного значення податку.

При заявленні платником податку свого права на бюджетне відшкодування йому згідно з п. 7.7.5 ст. 7 Закону № 168 протягом до 90 днів, що настають за днем надання податкової декларації, податковий орган проводить документальну невіїзну (камеральну) перевірку заявлених у декларації даних. За наявності достатніх підстав вважати, що розрахунок суми бюджетного відшкодування було зроблено з порушенням норм податкового законодавства податковий орган має право протягом такого ж строку провести позапланову (документальну) виїзну перевірку платника для визначення достовірності нарахування бюджетного відшкодування.

Відшкодування ПДВ з бюджету здійснюється органами Державного казначейства України за висновками податкових органів або за рішенням суду. Висновки подаються не пізніше ніж за 5 робочих днів до закінчення терміну відшкодування податку на додану вартість, установленого чинним законодавством.

Якщо рішення господарського суду щодо відшкодування з державного бюджету суми ПДВ за бюджетною заборгованістю за несвоєчасно відшкодовані суми надходить до органів Державного казначейства, то для забезпечення повноти контролю за правильністю відшкодування з бюджету сум ПДВ не пізніше наступного дня після одержання його, копія передається до податкового органу для формування висновку в загальному порядку в 5-денний термін з дати надходження до податкового органу.

На підставі висновків про відшкодування податку на додану вартість органи Державного казначейства України протягом 5 днів своїми платіжними дорученнями перераховують кошти з рахунку обліку доходів державного бюджету на рахунок, указаний у висновку чи рішенні суду.

Ураховуючи специфіку цього податку, а саме те, що він є непрямим податком, сума до сплати якого визначається як різниця між загальною сумою податкових зобов'язань, що виникла у зв'язку з будь-яким продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітного періоду, та сумою податкового кредиту звітного періоду, у разі від'ємного значення така сума підлягає (як надмірно сплачена) відшкодуванню платникові з Державного бюджету України. Тому все частіше знаходяться бажаючі не тільки не сплачувати вказаний податок, а й за допомогою формальних підстав розкратити кошти держбюджету.

Як свідчить практика, дедалі зростає кількість суб'єктів підприємницької діяльності, які спеціалізуються на незаконному отриманні бюджетного відшкодування за допомогою проведення незаконних операцій. Сфера дії злочинних елементів поширюється за межі України. Завдяки зв'язкам з міжнародною злочинністю створюються міжнародні протиправні організовані групи та фінансово-господарські структури, діяльність яких спрямована на отримання надприбутків шляхом ухилення від сплати податків та вчинення інших господарських злочинів. Внаслідок такої діяльності державі завдаються чималі матеріальні збитки.

Відповідно до Закону № 168 та Порядку відшкодування ПДВ, затвердженого наказом ДПА України та Державного казначейства України від 02.07.1997 № 209/72, підставою для отримання відшкодування ПДВ є дані виключно податкової декларації за звітний період. За наявності у платника податкового боргу минулих звітних періодів із сплати ПДВ сума, задекларована ним до відшкодування, зараховується в погашення такої заборгованості. Стаття 5 цього Порядку визначає: якщо за наслідками перевірки виявляється факт завищення суми бюджетного відшкодування, заявлено в податковій декларації з ПДВ, сума такого завищення вважається сумою податкового зобов'язання, прихованою від оподаткування. Якщо внаслідок такого завищення отримано бюджетне відшкодування, то платник податку визнається таким, що ухиляється від оподаткування, і до нього застосовуються санкції відповідно до законодавства. Однак це адміністративна відповідальність.

Існує дуже багато способів ухилення від сплати податку на додану вартість та одержання незаконного бюджетного відшкодування сум податків. Найбільш поширеними є:

1. Реалізація товарів за цінами нижчими вартості придбання. Механізм працює наступним чином. Реальний суб'єкт підприємницької діяльності, використовуючи в якості постачальників і споживачів товарів "фіктивні" і "транзитні" підприємства, здійснює коригування вартості товарів таким чином, щоб ціна придбання перевищувала ціну реалізації. В результаті цього суб'єкт підприємницької діяльності претендує на відшкодування ПДВ в сумі, яка дорівнює різниці податкового кредиту, отриманого від придбання товарів і податкових зобов'язань, що сформувалися під час їх реалізації. Збитки, що сформувалися, суб'єкт підприємницької діяльності компенсує шляхом передачі по номіналу та одержання з дисконтною ставкою власних векселів на адресу "фіктивних" підприємств або підприємств, які не є платниками податку на прибуток.

2. При проведенні безтоварних операцій. Організується шляхом "фіктивного" (по документах) придбання реальним суб'єктом підприємницької діяльності товарно-матеріальних цінностей від ланцюгу "фіктивних" і "транзитних" підприємств. Далі даним суб'єктами підприємницької діяльності отриманий товар документально реалізується також на адресу "транзитних" або "фіктивних" структур, але вже за ціною в декілька разів нижче, ніж ціна придбання. Результатом є необґрунтоване формування від'ємного значення по ПДВ, що дає можливість СПД претендувати на відшкодування з бюджету ПДВ або ж мінімізувати власні податкові зобов'язання.

3. Формування від'ємного значення ПДВ, за результатами проведення операцій по придбанню векселів на умовах товарного кредиту. Суть зазначеної схеми в наступному. Використовуючи послуги "фіктивних" підприємств, організатори схеми здійснюють фіктивне постачання товару від "фіктивного" підприємства в адресу "фіктивного" підприємства, яке розраховується за нібито поставлений товар векселем. Вказаний вексель "фіктивним" СПД передається "транзитному" підприємству, як форма оплати за поставлені товари. В подальшому, "транзитне" підприємство укладає угоду купівлі-продажу зазначеного векселя на умовах товарного кредиту з реально існуючим СПД (якому необхідно отримати відшкодування ПДВ, або мінімізувати власні податкові зобов'язання). В результаті проведення зазначеної операції – реально існує СПД, в порушення ст.5 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", відносить проценти за товарним кредитом до валових витрат і таким чином здійснює незаконне формування податкового кредиту з ПДВ на зазначену суму.

Отже, можна дійти висновку, що схеми і методи, які використовуються суб'єктами підприємницької діяльності для безпідставного одержання відшкодування ПДВ з бюджету, показують, що в кожному з розглянутих вище випадків у ланцюзі товарно-грошових потоків існують «фіктивні» і «транзитні» підприємства. Їх використовують для документального забезпечення поставки товару в адресу реально існуючого підприємства, а також для коректування цін на придбані чи реалізовані товари з метою штучного формування від'ємного значення по ПДВ.

Існування даної проблематики перш за все обумовлене недостатньою врегульованістю відшкодування податку на додану вартість і наявністю прогалин в чинному законодавстві.

Л і т е р а т у р а

1. Антонов В.М. Модернізація податкової служби: Моделі. Методи. АРМ: Навчальний посібник. - К.: КНТ, 2006. – 220 с.
2. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.07.1997 № 168/97-ВР (зі змінами і доповненнями) .
3. Сердюк В.М. Податковий облік: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 312 с.
4. Юровский Б.С. Збірник про облік та податки «Енциклопедія бухгалтера та економіста» № 10. – Х.: «Консульт», 2005. – 415 с.

УДК 657.424

Шаповалова О.М.

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуті критерії оцінки інвестиційної привабливості проектів. Для досягнення завдань необхідно забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємств на окремих етапах їх розвитку. Дж. 4.

Вступ. Розроблення інвестиційної стратегії підприємства – важливий етап управління інвестиційною діяльністю, один із основних факторів забезпечення ефективного розвитку згідно з обраною загальною економічною стратегією підприємства.

Постановка проблеми. Формування напрямів інвестиційної діяльності, системи її дострокових цілей; вибір найефективніших шляхів досягнення довгострокових цілей із урахуванням перспективи.

Мета статті. Визначення реальної програми інвестування, рейтингу інвестиційних проектів. Оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів, головними кредиторами якого є : забезпечення високої фінансової стійкості підприємства; максимізація суми прибутку.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження багатьох вітчизняних та закордонних учених економістів Бланка І.А., Гринькова В.М., Каюди В.О., Лепейко Т.І., Кроль Ю.А., Пересада А.А. Л.Борщ, М.Денисинко, О.Заїкіної, С. Захарівна, Т.Зозулі, М.Кісіля, М.Корецького, В.Струніної та ін. свідчать про те, що розвиток інвестиційної політики, проблеми привабливості інвестиційних проектів є одним із найважливіших аспектів, з якими зіштовхуються економісти, фінансові менеджери підприємств України.

Результати досліджень. Критерії, які використовуються в аналізі інвестиційної діяльності, поділяють на дві групи: засновані на дисконтованих оцінках; засновані на облікових оцінках.

До першої групи відносять критерії: чиста теперішня вартість (ЧТП); чиста термінальна вартість (ЧТПВ); індекс рентабельності інвестицій (ІР); внутрішня норма прибутку (ВНП); модифікована внутрішня норма прибутку (МВНП); дисконтована ний термін окупності інвестицій (ДТО).

До другої групи відносять: період окупності інвестицій (ПО); облікова норма прибутку (НП).

При обґрунтуванні рішень інвестиційного характеру надається перевага критеріям першої групи, побудованим з врахуванням фактора часу.

Метод чистої теперішньої вартості (ЧТВ) полягає в такому. Насамперед визначають теперішню вартість затрат (З), тобто визначають, скільки інвестицій потрібно для проекту. Після цього розраховують теперішню вартість майбутніх надходжень від проекту. Підсумок теперішньої вартості доходів за всі роки дасть загальну теперішню вартість доходів від проекту (ЗТВ):

$$ЗТВ = \sum_{k=1}^n \frac{ЗТВ_k}{(1+r)^k} \quad (1)$$

де r – ставка відсотка;

n – кількість років у розрахунковому періоді;

Чиста теперішня вартість (ЧТВ) визначається як різниця між теперішньою вартістю доходів (ЗТВ) і теперішньою вартістю затрат (З):

$$ЧТВ = ЗТВ - З = \sum_{k=1}^n \frac{ЗТВ_k}{(1+r)^k} - З \quad (2)$$

ЧТВ показує, що саме отримує інвестор (чисті доходи чи чисті збитки) у результаті інвестування коштів у проект порівняно зі збереженням їх в банку.

Якщо: $ЧТВ > 0$, проект слід прийняти, оскільки він принесе більший дохід ніж вартість капіталу; $ЧТВ < 0$, проект слід відхилити, оскільки його дохідність нижча, ніж вартість капіталу і тому кошти вигідніше залишити в банку; $ЧТВ = 0$, проект ані прибутковий, ані збитковий. Критерій ЧТВ ґрунтується на грошовому потоці до початку дії проекту, тобто в його основі закладене дисконтування. Можна скористатися і зворотною, але близькою до дисконтування операцією – нарощуванням. У цьому випадку елементи грошового потоку будуть приводитися до моменту закінчення проекту. Цей критерій отримав назву чистої термінальної вартості (ЧТПВ):

$$ЧТПВ = \sum_{k=1}^n ЗТВ_k * (1+r)^{n-k} - З * (1+r)^n \quad (3)$$

Умови прийняття проекту на основі критерію ЧТПВ такі ж, як і в випадку з ЧТВ. При виборі варіантів проекту інвестування з числа альтернативних зручно користуватись індексом рентабельності. Він показує дисконтовану вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одну гривню інвестицій у даний проект. Чим більш значення цього показника, тим вища віддача кожної гривні, інвестованої в проект.

$$ІР = \sum_{k=1}^n \frac{ЗТВ_k}{(1+r)^k} : З \quad (4)$$

ВНП знаходять за допомогою спеціалізованого фінансового калькулятора з рівняння:

$$ВНП = \sum_{k=1}^n \frac{ЗТВ_k}{(1 + ВНП)^k} = 0 \quad (5)$$

Підприємство може прийняти проект лише в тому випадку, якщо $ВНП > СВК$. Якщо ж $ВНП < СВК$, проект слід відхилити. Період окупності інвестицій – це період часу, необхідний для того, щоб грошовий потік від інвестицій зрівнявся зі сумою інвестицій, тобто це час, протягом якого чисті прибутки від інвестицій відшкодовують понесені витрати. Із кількох проектів привабливішим визнається той, який має короткий період окупності. Такий підхід до визначення періоду окупності можна вважати прийнятним з таких умов: рівномірність надходження грошових потоків протягом періоду експлуатації проекту; незначні (до 5 %) темпи інфляції; невисокі середні ставки дохідності. Якщо ці умови не виконуються, для розрахунку періоду окупності беруть дисконтовані грошові потоки, тобто визначається дисконтований період окупності інвестицій (ДТО).

Облікова норма прибутку (НП) обчислюється

$$НП = \frac{ЧП}{З_{cp}} \quad (6)$$

Якщо передбачається наявність залишкової або ліквідаційної вартості (ЛВ), то формула обчислення НП буде мати такий вигляд

$$НП = \frac{ЧП}{\frac{1}{2} * (3 - ЛВ)} \quad (7)$$

В ході аналізу облікову норму прибутку найчастіше порівнюють з коефіцієнтом рентабельності авансованого капіталу.

Оскільки існує кілька критеріїв оцінки інвестиційних проектів, перед фінансовим менеджером постає проблема їх вибору. На практиці, як правило, розраховують кілька критеріїв і їх значення використовують в якості лише одного з аргументів при прийнятті рішення відносно інвестиційного проекту.

Висновки. Аналізуючи дослідницькі дані можна зробити висновки, що критерії оцінки, які дозволяють визначити привабливість інвестиційних проектів залежать від вирішення комплексу завдань, головними серед яких є:

1. Аналіз напрямків інвестиційної діяльності та оцінка розробленої інвестиційної стратегії підприємства.
2. Оцінка доцільності капіталовкладень та розроблення відповідних критеріїв прийняття інвестиційних рішень.
3. Рейтингова оцінка інвестиційних проектів щодо показників фінансової ефективності та обґрунтованості програм забезпечення.

Л і т е р а т у р а

1. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18.09.91р.
2. Бочаров В.В. Инвестиции. Москва – Санкт-Петербург – Киев – Харьков – Минск. 2003
3. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз, Львів «Новий Світ-2000», 2004
4. Шарп У., Олександр Г., Бейли Дж. Ивестиции. Пер. С англ., М., Инфа М., 1999-ХІІ, 1028 с.

АНОТАЦІЇ

А. В. Андреев. Особенности определения экономической эффективности инноваций в машиностроении // Вестник Восточнокр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 7-10.

Определены особенности определения экономической эффективности инноваций в машиностроении. Ист. 2

A. Andreev. Features of determination innovations economic efficiency in machinbuilding // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 7-10/

The features of innovations economic efficiency determination of are certain in an machinbuilding. Ref. 2.

В. В. Атюшкина. Использование предприятиями машиностроения организационных форм управления инновационно-инвестиционной деятельностью // Вестник Восточнокр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 10-14.

Рассматриваются вопросы выбора оптимальных организационных форм инновационно-инвестиционной деятельности предприятиями машиностроения в зависимости от выбранной стратегии развития, финансовых возможностей и размеров предприятия. Табл.1, ист. 4.

V. Atyushkina. Use of organizational forms of management of innovative-investment activity by machine-building enterprises // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 10-14/

The questions of choice of optimum organizational forms of innovative-investment activity by the machine-building enterprises depending on the chosen strategy of development, financial possibilities and sizes of enterprise are examined. Tabl.1, ref. 4.

И. И. Афанасьева. Функциональный аспект системы управления материальными ресурсами // Вестник Восточнокр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 14-18.

Рассмотрены особенности функционирования современной системы управления материальными ресурсами, взаимодействие и связь управленческих подсистем. Определен двойной характер функционирования контроля в системе управления. Рис. 1, ист. 4.

I. Afanaseva. Functional aspect of a control system of material resources // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 14-18/

It is considered features of functioning of a modern control system by material resources, interaction and communication of administrative subsystems. Double character of functioning of the control in a control system is defined. Fig. 1, ref. 4.

Є. М. Ахромкін, О. А. Шведчиков. Підвищення конкурентоспроможності регіонів в умовах глобалізації економіки // Вісник Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 18-21.

Розглянуто основні фактори підвищення конкурентоспроможності регіонів в умовах глобалізації економіки. Табл. 1, дж.12.

E. Akhromkin, O. Shvedchikov. Increase of regions competitiveness in conditions of economic globalization // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 18-21.

The main factors of regions competitiveness in conditions of economic globalization are considered. Tabl. 1, ref. 12.

К. Н. Буряк. Особенности планирования и организации инновационной деятельности на машиностроительных предприятиях // Вестник Восточнoукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 22-27.

В статье рассмотрены виды планов инновационной деятельности, задания организации инноваций, факторы влияния на инновационную деятельность машиностроительных предприятий. Ист. 13.

K. Buryak. Features of planning and organization of innovative activity on machine-building enterprises // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 22-27.

In the article the types of plans of innovative activity are considered, tasks of organization of innovates, factors of influence on innovative activity of machine-building enterprises. Ref 13.

О. Б. Василик. Симульвативная модель планирования прибыли нефтедобывающего предприятия // Вестник Восточнoукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 28-34.

Предложена модифицированная методика влияния эндогенных и экзогенных факторов на прибыль ОАО «Укрнафта». Разработана многофакторная модель и проведено прогнозирование факторных и результирующих признаков. Рис. 1., табл. 4, ист. 5.

O. Vasylyk. Simultative model of oil company income planning // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 28-34.

Modified methods of influence of endogenous and exogenous factors on the going stock company «Ukrnafta» income have been offered. There has been created a multifactor model and made a prognostication of factor and result parameters. Fig. 1, tabl. 4, ref. 5.

Н. К. Василенко. Методические принципы бухгалтерского учета операций хеджирования // Вестник Восточнoукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 34-40.

В статье исследованы проблемы учета хеджирования в Украине, а также предложена усовершенствованная методика учета хеджирования по видам деятельности, которая позволит сохранить высокий уровень аналитичности информации.

N. Vasilenko. Methodical principles of accounting of operations of hedging // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 34-40.

In the article hedge accounting problems in Ukraine are discussed and the improved procedure of hedge accounting by types of activity is suggested, that will allow saving a high level of analytical information.

Н. М. Величко. Сущность стратегического противостояния предприятий-конкурентов // Вестник Восточнoукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 40-44.

Обоснована необходимость уточнения понятий стратегического анализа предприятия. Определена сущность стратегического противостояния предприятий-конкурентов. Ист. 11.

N. Velichko. Essence of strategic opposition enterprises-competitors // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 40-44.

The necessity clarification concepts of strategic analysis enterprise is grounded. Essence of strategic opposition enterprises-competitors is certain. Ref. 11.

В. А. Водолазова, Н. А. Рудецкая. К вопросу о гармонизации бухгалтерского и налогового учета амортизации основных средств // Вестник Восточнoукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 44-48.

В статье раскрыты наиболее существенные отличия, связанные с определением базы и порядком начисления амортизации основных средств, отражением отдельных операций с ними в бухгалтерском и налоговом учете. Рассмотрены вопросы относительно целесообразности интеграции методик начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете в современных условиях.

V. Vodolazova, N. Rudetskaja. To a question on harmonisation of the accounting and tax account of amortisation of basic means // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 44-48.

In article the most essential differences connected with definition of base and order of charge of amortisation of the basic means, by reflexion of separate operations with them in the accounting and tax account are opened. Questions concerning expediency of integration of techniques of charge of amortisation in the accounting and tax account in modern conditions are considered.

И. А. Гавриленко. Учет и контроль затрат на разработку и освоение производства новых модификаций изделий легкой промышленности // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 48-52.

Исследованы вопросы учета и контроля затрат на разработку и освоение производства новых модификаций изделий легкой промышленности. Обоснована целесообразность отражения этих затрат на счете 39 «Затраты будущих периодов». Табл. 1, ист. 4.

I. Gavrilenko. Accounting and control of cost for development and mastering of production of new modifications of wares of light industry // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 48-52.

The questions of accounting and control of cost for development and mastering of production of new modifications of wares of light industry. Expedience of reflection of these expenditures is grounded on the account a 39 «Cost of future periods». Tabl. 1, ref. 4.

Р. Р. Герсамия. Пути улучшения инвестиционного климата в Украине // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 52-57.

Исследованы причины снижения оценок инвестиционного климата Украины в международных рейтингах. Предложен ряд инициатив, которые должны улучшить состояние инвестиционного климата и содействовать привлечению в Украину прямых иностранных инвестиций. Ист. 4.

R. Gersamiya. Ways of improvement of the investment climate to Ukraine // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 52-57.

The reasons of decrease in estimations of an investment climate of Ukraine in the international ratings are investigated. A number of initiatives which should improve a condition of an investment climate is offered and promote attraction to Ukraine direct foreign investments. Ref. 4.

Н. М. Голубева, Г. А. Цопа, С. М. Голубева. Анализ продаж электротехнической продукции // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 57-62.

В статье рассмотрены вопросы организации процесса продаж на электротехническом заводе. Приведен анализ структуры продаж за несколько лет, и выявлена роль посредников в продвижении товаров. Рис. 5. табл. 4, ист. 8.

N. Golubeva, G. Tsopa, S. Golubeva. Sales analysis of electrical engineering products // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 57-62.

In the article the questions of sale process organization at the electrical engineering plant are considered. The analysis of sale structure for couple years is given and the role of mediator in the product promotion is determined. Fig. 5, tab. 4, ref. 8.

Гордиенко Е.С. Влияние налоговой системы на развитие предприятий и государства// Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 62-66.

В статье рассматриваются основные критерии формирования налоговой системы; обращено внимание на сущность налоговой системы и налоговой политики; предложенные пути усовершенствования системы налогообложения.

Gordienko Yevgenia. Influence of tax system on development of the enterprises and state // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 62-66.

In clause the basic criteria of formation of tax system are considered; the attention to essence of tax system and tax politics is inverted; the ways of improvement of system of the taxation are offered.

Г. А. Гуторова, А. Т. Пинчук. Резервирование кредитных рисков банка // Вестник Восточнокр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 66-69.

Рассмотрен порядок резервирования кредитных рисков по выданным банком кредитам и их учет.

G. Gutorova, A. Pinchuk. Reserving of credits risks of bank the // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 66-69.

The order of reserving of credits risks is considered on by the given bank out to the credits and their account.

Н. В. Дронова. Влияние инвестиционной составляющей на инновационное развитие региона // Вестник Восточнокр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 69-73.

Проведен анализ состояния инновационной активности предприятий Луганской области. Исследовано влияние инвестиционной составляющей на инновационное развитие экономики региона. Региональный инновационный процесс рассмотрен как фактор формирования конкурентоспособности региона. Определена роль инновационной составляющей в региональной экономике и намечена перспективы ее развития. Рис.1, табл.1, ист. 6.

N. Dronova. Influence of the investment component on the innovative development of the region // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 69-73.

The has been made an analysis of the condition of the innovative activity of the enterprises in the Lugansk region. The influence of the investment component on the innovative economic development of the region has been studied. The regional innovative process is considered as a factor of forming the competitiveness of the region. The role of the innovative factor in the regional economic and the further perspectives of its development have been defined. Fig.1, tabl.1, ref. 6

Е. В. Ефременко. Пути усовершенствования учета капитальных инвестиций // Вестник Восточнокр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 73-78.

Рассмотрен действующий порядок ведения учета капитальных инвестиций. Изучено нормативно-законодательные акты Украины, которые регулируют данный вопрос. Предложено пути усовершенствования учета капитальных инвестиций. Ист. 9.

E. Efremenko. Ways of improvement of accounting of capital investments // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 73-78.

The existing order of accounting of capital investments is considered. The normative-legislative acts of Ukraine which regulate this question are examined. Ways of improvement of accounting of capital investments are suggested. Ref. 9.

И.П. Житная, Т.В. Щелокова. Формирование информационного обеспечения логистической системы металлургического предприятия // Вестник Восточнокр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 79-85.

В статье исследованы понятие и порядок формирования информационного обеспечения логистической системы металлургического предприятия. Рис.2, табл. 2, ист. 5.

I. Zhitnaya, T. Shchokolova. The creation of informatics supply of logistics system of metallurgical enterprise // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 79-85.

Some aspects of informatics supply of logistics system of metallurgical enterprise are considered. Fig. 2, tabl. 2, ref. 5.

Е. П. Житний, В. Е. Житний, А. С. Алексеев. Современные тенденции развития системы оплаты труда // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С.86-89.

В статье рассмотрены современные формы заработной платы и развитие системы оплаты труда в условиях рыночных отношений.

E. Zhitny, V. Zhitny, A. Alexeev. Modern lines of development of system of a payment // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 86-89.

In article modern forms of wages and development of system of a payment in the conditions of market relations.

Е. А. Кислая. Особенности формирования издержек производства в растениеводстве // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 90-93.

Рассмотрены пути решения проблем формирования издержек производства в растениеводстве. Ист. 8.

E. Kislaja. Features of formation of production costs in plant growing // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 90-93.

Ways of the decision of problems of formation of production costs to plant growing are considered. Ref. 8.

Ю. Ю. Корниенко, В. И. Тищенко. Проблемы рациональной организации системы учета незавершенного производства в современных условиях // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 94-98.

Исследован состав незавершенного производства в различных отраслях промышленности. Рассмотрены вопросы рациональной организации системы учета незавершенного производства и порядок его оценки. Обосновано сравнение данных инвентаризации не только с оперативным учетом, но и с оценкой незавершенного производства в балансе.

J. Kornienko, V. Tishchenko. Problems of the rational organisation of system of the account of a work in progress in modern conditions // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 94-98.

The work in progress structure in various industries is investigated. Questions of the rational organization of an accounting system of a work in progress and an order of its estimation are considered. Comparison of inventory data not only with the records management, but also with the work in progress estimation in balance is analysed.

Т. Я. Коцкулич. Порядок учета отклонений затрат от норм // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 98-100.

Рассмотрена сущность основных направлений ведения учета отклонений затрат от норм. Предложена методика отображения отклонений в системе счетов бухгалтерского учета, которые используются в Украине.

T. Kotskulich. Order of the account of deviations of expenses from norms // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 98-100.

The main ways of costs variances accounting were considered. The methods of costs variances accounting according to Ukrainian system of accounts were offered.

А. Ю. Кретова. Моделирование процессу забезпечення економічної безпеки промислового підприємства // Вісник Східноукр. национ. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 101-105.

Розглянута модель процесу забезпечення економічної безпеки промислового підприємства, що включає наступні основні блоки: цілі, складові, об'єкти, джерела і види загроз економічній безпеці підприємства, розробку стратегії економічної безпеки підприємства з урахуванням принципів логістизації і взаємозв'язку економічної безпеки підприємства з ефективністю його діяльності. Рис. 1, дж. 9.

A. Kretova. Modeling of process of providing of economic safety of industrial enterprise // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 101-105.

The model of process of providing of economic safety of industrial enterprise, including the following main blocks, is considered: purposes, components, objects, sources and types of threats of economic safety of enterprise, development of strategy of economic safety of enterprise, taking into account principles of logistics and intercommunications of economic safety of enterprise with efficiency of its activity. Fig. 1, ref. 9.

Л. Ф. Ларикова. Теоретические и практические подходы к созданию комплексной системы автоматизации // Вестник Восточнокр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 106-108.

В статье рассматриваются теоретические и практические подходы к созданию комплексной системы автоматизации аудиторской деятельности на предприятиях. Предложено две основных функции системы: контролирующая и консультативная. Ист. 5.

L. Larikova. Theoretical and practical approaches to creation of complex system of automation auditor activity // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 106-108.

In article theoretical and practical approaches to creation of complex system of automation of auditor activity at the enterprises are considered. It is offered two basic functions of system: supervising and advisory. Ref. 5.

В. Ю. Лариков. Перспективы развития компьютерной формы ведения бухгалтерского учета // Вестник Восточнокр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 108-113.

В статье рассмотрен порядок отображения операций в условиях Интернет торговли в бухгалтерском и налоговом учете, исследованные существующие системы расчетов и предложенный счет для учета расчетов с оператором. Ист. 8.

V. Larikov. Prospects of development of the computer form of conducting accounting // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 108-113

In article the considered order of display of operations in conditions the trade Internet in the accounting and tax account, the investigated existing systems of calculations and the offered account for the account of calculations with the operator. Ref. 8.

Е. И. Логвиненко. Организационный механизм управления инновационной деятельностью предприятия // Вестник Восточнокр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 113-117.

В статье определен комплекс формирования инновационной деятельности, этапы разработки инновационной стратегии предприятия, требования к организации управления инновационной деятельностью предприятия, причины и следствия инновационных изменений на предприятии. Табл. 1, Ист. 1.

E. Logvinenko. Organizational mechanism of enterprise innovative activity management // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 113-117.

The complex of forming of innovative activity, design of innovative strategy of enterprise, requirement to organization of management innovative activity of enterprise, cause and effect of innovative changes on an enterprise times, is certain in the article. Tab. 1, ref. 1.

О. А. Лукашова. Сучасні економічні проблеми розвитку виноробної галузі в Україні // Вісник Східнокр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 117-120.

Вивчені фактори, що стримують розвиток виноробства в Україні, наведені рекомендації для підтримки й розвитку виноградопідприємств галузі. Дж. 8.

O. Lukashova. Modern economic problems of development of winemaking branch in Ukraine // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 117-120.

The factors constraining development of winemaking in Ukraine are studied, recommendations for support and development grapes- winemaking branches are resulted. Ref. 8.

М. Ю. Манухина, Н. Е. Ляшенко. Интеллектуальный продукт как объект учета // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 120–125.

Рассмотрена природа и особенности процесса формирования, получения и признания интеллектуального продукта, исследование некоторых вопросов методики и организации его учета, предоставлены рекомендации относительно совершенствования нормативной базы учета таких продуктов. Ист. 6.

M. Manuhina, N. Lyashenko. Intellectual product as an object of accounting // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 120-125.

Nature and features of process of forming, receipt and confession of intellectual product is considered, research of some questions of method and organization of its consideration; there are recommendation about perfection of normative base of consideration of such products in the article. Ref. 5.

И. В. Мартынюк. Экономические аспекты модернизации машиностроительного предприятия // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 125-128.

В статье рассмотрены экономические предпосылки проведения модернизации, направления ее осуществления, условия целесообразности модернизации и методы оценки стоимости модернизированного оборудования. Ист. 4.

I. Martinyuk. Economic aspects of modernization of machine-building enterprise // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 125-128.

In the article economic pre-conditions of conducting of modernization are considered, directions its realization, terms of expedience of modernization and methods of estimation of cost of the modernized equipment. Ref. 4.

О. А. Мельникова. Особенности реализации маркетинга инноваций на промышленных предприятиях // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 129-134.

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования маркетинга инноваций. Представлены основные этапы осуществления инновационного процесса на началах маркетинга. Акцентированное внимание на основных особенностях реализации маркетинга промышленных товаров. Рис. 2, ист. 15.

O. Melnikova. Features of realization of marketing innovations at the industrial enterprises // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 129-134.

In article the considered theoretical aspects of formation of marketing of innovations. The presented basic stages of realisation of innovative process on the basis of marketing. The focused attention to the basic features of realisation of marketing of the industrial goods. Fig. 2, ref. 15.

К. А. Мителлаева. Анализ факторов, оказывающих влияние на оперативность учетной информации на авторемонтных предприятиях // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 134-138.

В работе рассмотрена оперативность как важнейший критерий эффективности учетной информации. Проведен анализ факторов, оказывающих влияние на оперативность и аналитичность информации на авторемонтных предприятиях.

K. Mityellaeva. The analysis of the factors influencing efficiency of the registration information on autorepair shops // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 134-138ю

In work efficiency as the major criterion of efficiency of the registration information is considered. The analysis of the factors influencing efficiency and analyticity of the information on autorepair shops is carried out.

Т. В. Омеляненко, Д. А. Барабась. Система конкурентных стратегий высокотехнологического предприятия // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 138-143.

Дифференцировано господствующие подходы к интерпретации сущности конкурентной стратегии предприятия. Предложена авторская трактовка понятия «система конкурентных стратегий предприятия». Определены состав и принципы построения системы конкурентных стратегий. Выделены специфические факторы, воздействующие на формирование системы конкурентных стратегий отечественного высокотехнологического предприятия. Рис. 1, табл. 1, ист. 14.

T. Omelianenko, D. Barabas. The system of competitive strategies of highly technological enterprise // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 138-143.

The essential approaches to definition of the essence of enterprise competitive strategy are observed. The author interpretation of the concept of “the system of enterprise competitive strategies” is offered. The composition and principles of the construction of the system of competitive strategies are determined. The specific factors, which influence on the formation of the system of competitive strategies of the domestic high-tech enterprise, are distinguished. Fig. 1, tabl. 1, ref. 14.

Н. В. Осыпа. Определение внутренних факторов влияющих на формирование амортизационной политики угледобывающих предприятий // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 144-148.

В статье определены внутренние факторы, которые влияют на формирование амортизационной политики угледобывающих предприятий и главным образом зависят от целого ряда составных элементов, которые действуют во взаимосвязи и нуждаются в соответствующей оценке как с точки зрения количественных, так и качественных показателей. Рис. 3, ист. 8.

N. Osypa. Definition of the internal factors influencing on formation of amortization policy of the coalmining enterprises // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P.144-148.

In clause the internal factors are certain which influence formation of amortization policy of the coalmining enterprises and mainly depend on a lot of components, which work in interrelation and require the appropriate estimation as from the point of view of quantitative, and qualitative parameters. A Fig. 3, ref. 8.

О.П. Пархоменко. Исследование состояния и структуры оборотного капитала, и определение влияния его составляющих на финансовый результат деятельности предприятия // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 148-154.

В статье рассмотрена структура оборотного капитала промышленных предприятий Луганской области. Проанализирована основная составляющая оборотного капитала, за счет которой он постоянно растет, дебиторская задолженность. Найдена зависимость результатов деятельности промышленных предприятий от составляющих оборотного капитала с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Рис. 1, табл. 6, ист. 11.

O. Parkhomenko. Condition and structure researching of a working capital, and definition of influence of its components on financial result of enterprise`s activity // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 148-154.

The article deals the structure of a working capital of the industrial enterprises in Lugansk area. Debts, the basic component of a working capital due to which it constantly grows, is analysed. Dependence of industrial enterprises`s financial results from components of a working capital with the help of correlation and regression analysis is found. Fig. 1, tabl. 6, ref. 11.

А. Т. Пінчук, Г. О. Гутурова. Деякі питання обліку переоцінки виробничих запасів // Вісник Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 154-156.

Досліджено питання дати й видів проведення переоцінки виробничих запасів. Відбиття результатів переоцінки виробничих запасів у бухгалтерському обліку й фінансовій звітності відповідно до міжнародних і національних нормативних документів. Дж. 4.

A. Pinchuk, G. Guturova. Some questions of account of overvalue of production supplies of // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 154-156.

The questions of date and types of leadthrough of overvalue of production supplies are investigational. Reflection of results of overvalue of production supplies in a record-keeping and financial reporting in obedience to international and national normative documents. Ref. 4.

И. О. Пишкина. Разработка общих теоретико-методологических принципов оценки экономического потенциала промышленных предприятий // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 156-165.

Рассмотрены актуальные вопросы теоретико-методологических принципов оценки экономического потенциала промышленных предприятий Предложены методологические подходы для определения оптимальной из позиций комплексной оценки величины экономического потенциала предприятия в целом и для оптимального его использования.

I. Pishkina. Working out of the general teoretiko-methodological principles of an estimation of economic potential of the industrial enterprises // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 156-165.

The considered pressing questions of teoretiko-methodological principles of an estimation of economic potential of the industrial enterprises Offered methodological approaches for definition optimum from positions of a complex estimation of size of economic potential of the enterprise as a whole and for its optimum use.

I. М. Пожаріцька. Аналітичні можливості статистичної звітності // Вісник Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 165-169.

У статті узагальнені основні форми статистичної звітності для цілей аналізу й прийняття управлінських рішень. Виявлені розбіжності в показниках доходів і витрат у фінансовій і статистичній звітності підприємства. Розглянуті аналітичні можливості ф. 1-підприємництво. Табл. 3, ист. 7.

I. Pozharitsky. Analytical possibilities of the statistical reporting // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 165-169.

In article the basic forms of the statistical reporting for the analysis and acceptance of administrative decisions are generalised. Divergences in indicators of incomes and expenses in the financial and statistical reporting of the enterprise are revealed. Analytical possibilities f. 1-business are considered. Tab. 3, ref. 7.

Е. А. Прытченкова. Вопросы совершенствования учета дивидендов // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 169-172.

Рассмотрен действующий порядок начисления дивидендов, использования и распределения прибыли, как основы формирования базы для их начисления. Определены возможности совершенствования расчета дивидендов и их учета.

E. Pritchenkova. The questions of perfection of account of dividends are the // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 169-172.

He operating order of extra charge of dividends, use and distribution of profit is considered, as bases of forming of base for their extra charge. Possibilities of perfection of calculation of dividends and their account are certain.

В.В. Розумцев. Контроллинг в системе государственного финансового контроля // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. № 10 (128). С. 172-176.

В настоящее время использование контроллинга в системе государственного финансового контроля занимает ведущее место в решении проблем повышения его результативности. Рассмотрена возможность использования контроллинга в системе государственного финансового контроля как способа обеспечения качественного контроля, предупреждения нарушений финансовой дисциплины и нецелевого использования бюджетных средств. Табл. 2, ист. 2

V. Rozumsev. Controlling in the state financial checking system // East Ukrainian National University name after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. № 10 (128). – P. 172-176.

Presently the use of controlling in the state financial checking system takes leading seat in working out problems of increase of his effectiveness. Possibility of the use of controlling is considered in the state financial checking system yak of method of providing of high-quality control, warnings of violations of financial discipline and unhaving a special purpose use of budgetary facilities. Tab. 2, ref. 2.

Н. А. Рудецкая. Сущность контроллинга и механизм его внедрения на предприятии // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 177-180.

В статье рассмотрены теоретические аспекты контроллинга и практические подходы к его внедрению на предприятии в отечественных условиях формирования рыночной экономики. Ист. 3.

N. Rudetskaja. Essence of controlling and the mechanism of its introduction at the enterprise // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 177-180.

In article theoretical aspects of controlling and practical approaches to its introduction at the enterprise in domestic conditions of formation of market economy are considered. Ref. 3.

Н.А. Рязанова. К вопросу об определении таможенной стоимости товаров// Вісн. Східноукр. націон. ун-ту ім. В.Даля – 2008. – №10 (128). – С. 181-185.

В статье уточнено определение таможенной стоимости в аспекте экспортно-импортных операций. Рассматривается механизм декларирования таможенной стоимости товаров. Проанализированы особенности контроля за определением таможенной стоимости. Рис. 1, ист. 5.

N. Ryazanova. Features of application of letter of credit in the international computations // Visnic of the Volodymyr Dal East Ukrainian National University. – 2008. – №10 (128). – P. 181-185.

In the article determination of custom cost is specified in the aspect of export-import operations. The mechanism of declaration of custom cost of commodities is examined. The features of control after determination of custom cost are analysed. Fig. 1, ref. 5.

Н. Л. Савицкая. Концептуальные аспекты определения сущности понятия общественное воспроизводство // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 185-189.

Разграничены понятия общественного воспроизводства и воспроизводства общественного производства; выделены отличительные черты и сущность общественного воспроизводства.

N. Savichka. Conceptual aspects of determination of essence concepts are public reproduction // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 185-189.

The concepts of public reproduction and reproduction of public production are differentiated; distinguishing features and essence of public reproduction are selected.

И. М. Семененко. О содержании понятий устойчивости и устойчивого развития предприятия // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 189-191.

Рассмотрено содержание и противоречия в определении понятия устойчивости предприятия. Представлена классификация устойчивости. Предложены определения экономической устойчивости и устойчивого развития предприятия. Ист. 10.

I. Semenenko. About the content of enterprise stability and stable development concept // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 189-191.

The content and contradiction in defining enterprise stability are examined. Classification of stability is presented. The definitions of enterprise stability and stable development are suggested. Ref. 10.

К. С. Сурнина. Анализ воспроизводимых диспропорций в акционерных обществах // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 192-197.

В статье рассмотрена эффективность управления производством в акционерных обществах условиях с учетом разных воспроизведенных диспропорций, потому что разные диспропорции усиливают неопределенность экономической сред. Доказано, что устранение или хотя бы уменьшение негативных последствий, которые возникают в социально-экономической системе вследствие действия воспроизведенных диспропорций, позволит существенным образом улучшить функционирование всей экономической системы и значительно снизить неопределенность внешнего среды. Определено, что использование информации о группе самых важных воспроизведенных диспропорций органами управления любой социально-экономической системы является важнейшим условием повышения ее эффективности.

K. Surnina. The analysis of reproduced disproportions in joint-stock companies // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 192-197.

In article the management efficiency by manufacture in joint-stock companies conditions taking into account the different reproduced disproportions because different disproportions strengthen uncertainty economic environments is considered. Eliminations or at least reduction of negative consequences which arise in social and economic system owing to action of the reproduced disproportions are proved, that, will allow to improve essentially functioning of all economic system and considerably to lower uncertainty external environments. It is defined, that use of the information on group of the most important reproduced disproportions controls of any social and economic system is the major condition of increase of its efficiency.

И. В. Таций, Н. В. Семикопенко. Направления совершенствования информационной базы для анализа финансового состояния предприятий // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 197-201.

В статье исследованы методики оценки финансового состояния предприятий. Предложены направления усовершенствования информационной базы анализа финансового состояния. Табл. 1, ист. 6.

I. Tatsiy, N. Semikopenko. The ways of information base improvement for firm's financial state analysing // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 197-201.

The methods of estimation of financial state has been investigated in the article. The ways of information base improvement for firm's financial state analysing have been suggested. Tabl. 1, ref. 6.

А. Ю. Тищенко. Источники формирования инвестиционного капитала предприятия // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 201-205.

Исследованы особенности процесса формирования инвестиционных ресурсов предприятия. Рассмотрено органическое единство источников финансирования инвестиционной деятельности и методов инвестирования. Определены характерные закономерности для кругооборота стоимости основных производственных фондов. Обосновано повышение части собственных финансовых ресурсов в источниках финансирования инвестиций.

A. Tishchenko. Sources of formation of the investment capital of the enterprise // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 201-205.

Formation process features of the enterprise investment resources are investigated. The organic unity of finance sources of investment activity and the investment methods is considered. Characteristic laws for cost circulation of the basic production assets are defined. Increase of the own financial resources part in sources of the investments financing is explained.

И. П. Топух. Инновационная политика предприятия как определяющий инструмент конкурентной борьбы // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 205-209.

Определена сущность инновационной политики предприятия. Обоснованы научно-методические и практические рекомендации по формированию инновационной политики предприятия в рыночных условиях хозяйствования.

I. Topukh. Innovative policy of enterprise as determining the instrument of competitive activity // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 205-209.

Essence of innovative policy of enterprise is certain. Scientifically-methodical and practical recommendations are grounded on forming of innovative policy of enterprise in the markets conditions of management.

С. А. Тхор, Е. С. Бурковец, М. С. Кроленко. Определение системы факторов, которые формируют экономическую стойкость предприятия // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 210-214.

В статье рассматривается экономическая стойкость как комплексная структура, которая формируется под воздействием разнообразных факторов. Совокупность этих факторов влияет на формирование экономической стойкости предприятия и определяются внешние и внутренние ограничения условий функционирования предприятия.

S. Tkhor, O. Burkovets, M. Krolenko. Definition of system of factors which form economic firmness of the enterprise // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 210-214.

In the article economical resistibility as complex is consider structure what is formed under act of various factors. The aggregate of these factors influences on forming of economical resistibility of enterprise and external and internal of operating of enterprise conditions are determined.

Ю. Н. Уварова. Ресурсная структура инноваций машиностроительного предприятия // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 215-216.

В статье проанализированы виды инноваций по ресурсному признаку на машиностроительном предприятии: технологические; материально-технические; кадровые; производственные; управленческие; информационные; временные; финансовые. Ист. 3.

Y. Uvarova. Resource structure of innovatsiy of machine-building enterprise // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 215-216.

In the article the types of innovatsiy on a resource sign on a machine-building enterprise are analysed: technological; material and technical; skilled; production; administrative; informative; temporal; financial. Ref. 3.

С. Г. Филипская. Эволюция типов региональной политики // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 217-223.

В статье рассмотрены историческая эволюция типов региональной политики, основные тенденции развития, преимущества и недостатки форм государственной региональной экономической политики. Ист. 7.

S. Filipskaya. Evolution of types of regional policy // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 217-223.

In the article are considered history evolution of types of regional policy, basic tendencies of development, advantages and lacks of forms of state regional economic policy. Ref. 7.

В. И. Чиж, Ю. И. Ключ. Проблемы развития инвестиционно-инновационной деятельности предприятий Украины // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 223-227.

Рассмотрены проблемы развития инновационного потенциала предприятия, проанализировано государственное регулирование инновационной деятельности, определена объективная необходимость его усовершенствования. Ист. 7.

V. Chizh, Y. Klus. Problems of development of investment-innovative activity of enterprises of Ukraine // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 223-227.

The problems of development of innovative potential of enterprise are considered, the government control of innovative activity is analysed, the objective necessity of its improvement is definite. Ref. 7.

Т. М. Чумакова. Діагностика стану підприємства як один з етапів антикризового менеджменту // Вісник Східноукр. национ. ун-ту ім. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 228-231.

Проблема діагностики підприємства є актуальною, тому що своєчасна діагностика сприяє виявленню кризових явищ у роботі підприємства і прийняттю вірних управлінських рішень. Проведено аналіз основних моделей діагностики підприємства. У роботі розроблено основи для створення нової моделі діагностики з урахуванням українських факторів та важелів. Табл. 2, дж. 8.

T. Chumakova. The diagnosis of the enterprise state as one of the stages of anticrisis management // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 228-231.

The problem of diagnosis is a topical issue, because the diagnosis helps to find crisis in the enterprise operation and to make correct management decisions. The analysis of the basic models of business diagnosis was made. Also there was laid a basis for creating of a new model of diagnosis, taking into account Ukrainian factors and reasons. Tab. 2., ref. 8.

Ю. М. Шабанова. Діагностика результативності діяльності машиностроительных предприятий // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 231-234.

Рассмотрены основные проблемы и задачи, связанные с диагностикой результативности деятельности машиностроительного предприятия. Определены начальные требования и параметры для такого анализа, и сферы его применения.

J. Shabanova. Diagnostics of productivity of activity of the machine-building enterprises // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P. 231-234.

It is considered the basic problems and the problems connected with diagnostics of productivity of activity of the machine-building enterprise. It is defined initial requirements and parameters for such analysis, and sphere of its application.

Л. Е. Шульженко, А. В. Шульженко. Порядок бюджетного возмещения налога на добавленную стоимость // Вестник Восточноукр. национ. ун-та им. В. Даля – 2008. – №10 (128). – С. 234-238.

В статье рассматривается порядок бюджетного возмещения налога на добавленную стоимость, пути возмещения, сроки, в течение которых надлежащая плательщику сумма НДС подлежит возмещению, способы и методы уклонения от уплаты налога на добавленную стоимость. Дж. 4.

L. Shulgenko, A. Shulgenko. Order of budgetary compensation of tax on dobavle-nuy cost // East Ukrainian National University named after Vladimir Dal Bulletin. – 2008. – №10 (128). – P.234-238.

In clause the order of budgetary compensation of the tax to the added cost, ways of compensation, a line and which current the belonging sum of the tax to the added cost is a subject to compensation, ways and methods of evasion from payment of the tax to the added cost is considered. Ref. 4.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Алексєєв
Артем
Сергійович** – студент, спеціальність економіка підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
- Андрєєв
Андрій
Васильович** – здобувач кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
- Атюшкіна
Вікторія
Віталіївна** – асистент кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (г. Луганськ)
- Афанас'єва
Інна
Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
- Ахромкін
Євген
Михайлович** – начальник магістратури державного управління СНУ ім. В. Даля (м. Луганськ)
- Барабась
Дмитро
Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ДВНЗ «Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана» (м. Київ)
- Бурковець
Олена
Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
- Буряк
Константин
Миколайович** – здобувач кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
- Василенко Н. К.** – кандидат економічних наук, доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу (Івано-Франківськ)
- Василик
Оксана
Богданівна** – аспірант Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу (Івано-Франківськ)
- Величко
Наталія
Михайлівна** – асистент кафедри «Фінанси», здобувач кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
- Водолазова
Валентина
Олександрівна** – старший викладач кафедри обліку та аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Луганськ)
- Гавриленко
Інеса
Олександрівна** – аспірант кафедри контролю і аудиту Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Луганськ)
- Герсамія
Роман
Ромікович** – асистент кафедри обліку та аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Луганськ)

Голубєва Ніна Михайлівна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Луганськ)
Голубєва Світлана Михайлівна	– старший викладач кафедри електромеханіки Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Луганськ)
Гуторова Галина Олександрівна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри контролю і аудиту
Дронова Наталія Вікторівна	– асистент Центру довузівської підготовки українських та іноземних громадян СНУ ім. В. Даля (м. Луганськ)
Єфременко Олена Володимирівна	– аспірантка кафедри «Облік та аналіз господарської діяльності» Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Луганськ)
Житна Інна Павлівна	– доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою облік і аналіз господарської діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Житний Валерій Євгенович	– кандидат економічних наук, замісник директора Луганського філіалу АКБ «Фінанси і кредит» (м. Луганськ)
Житний Євген Петрович	– кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Кисла Олена Анатоліївна	– заступник головного бухгалтера Луганського інституту агропромислового виробництва (м. Луганськ)
Ключ Юлія Ігорівна	– асистент кафедри контроль і аудит Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Корнієнко Юлія Юріївна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Коцкулич Тетяна Ярославівна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу (м. Івано-Франківськ)
Кретова Анастасія Юріївна	– здобувач кафедри обліку та аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету, викладач кафедри економіки, фінансів і кредиту Луганського державного університету внутрішніх справ (м. Луганськ)
Кроленко Маргарита Сергіївна	– студентка гр. Ек-171, спеціальність економіка підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)

Ларіков Вадим Юрійович	– кандидат економічних наук, доцент кафедри контроль і аудит Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Ларікова Людмила Федорівна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри контролю і аудиту Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Логвиненко Євген Іванович	– здобувач кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Лукашова Оксана Анатоліївна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Севастопольського технічного університету (м. Севастополь)
Ляшенко Наталія Євгенівна	– студентка Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Манухіна Марта Юр'ївна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Мартинюк Ірина Валеріанівна	– здобувач кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Мельникова Олександра Анатоліївна	– аспірантка 2-го курсу денного відділення Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Мітслаєва Ксенія Олександрівна	– асистент кафедри «Облік та аналіз господарської діяльності» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Омельяненко Тетяна Володимирівна	– кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри менеджменту ДВНЗ «Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана» (м. Київ)
Осипа Наталія Володимирівна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Пархоменко Ольга Петрівна	– аспірант кафедри контроль і аудит Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Пожарицька Ірина Михайлівна	– кандидат економічних наук, доцент, завідувача кафедрою обліку і аудиту Національної академії природоохоронного і курортного будівництва (м. Сімферополь)
Притченкова Ельвіра Анатоліївна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)

Пінчук Анастасія Трохимівна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Пишкіна Ірина Олександрівна	– асистент кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Рудецька Надія Анатоліївна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Рязанова Наталія Олександрівна	– асистент кафедри «Облік та аналіз господарської діяльності» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Савицька Наталія Леонідівна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Харківського державного університету харчування та торгівлі (м. Харків)
Семененко Інна Максимівна	– аспірантка кафедри «Економіка підприємства» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Сурніна Катерина Станіславівна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського (м. Сімферополь)
Тацій Інна Валеріївна	– кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Луганськ)
Тищенко Валентина Іванівна	– старший викладач кафедри обліку та аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Луганськ)
Топух Ігор Павлович	– здобувач кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Тхор Сергій Олексійович	– кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Уварова Юлія Миколаївна	– здобувач кафедри економіки підприємства Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Филипська Світлана Гарольдівна	– старший викладач кафедри «Економічних дисциплін» Луганського державного інституту житлово-комунального господарства і будівництва (м. Луганськ)
Цопа Галина Олексіївна	– кандидат технічних наук, доцент кафедри маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)

Чиж Віра Іванівна	– завідувача кафедрою контроль та аудит Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Чумакова Тетяна Михайлівна	– здобувач кафедри «Економіка підприємства» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Шабанова Юлія Миколаївна	– асистент кафедри облік і аналіз господарської діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Шаповалова Олена Миколаївна	асистент кафедри Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Шведчиков Олексій Андрійович	– магістрант спеціальності «Менеджмент організацій» Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Луганськ)
Шульженко Лілія Євгенівна	– бухгалтер КП «Луганська обласна «Фармація», старший викладач кафедри контролю та аудиту Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Щолокова Тетяна Вадимівна	– асистент кафедри обліку і аналізу господарської діяльності Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)

**ВІСНИК
СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
№ 10 (128) 2008**

Науковий журнал

Відповідальний за випуск
Технічний редактор
Оригінал-макет

І.П. Житна
Т.М. Дроговоз
О.В. Могильна

Підписано до друку 28.10.2008 р.
Формат 70 x 108 1 /16. Папір офсетний. Гарнітура Arial Суг.
Друк офсетний. Умов. друк. арк. 22,8. Обл. друк. арк. 23,6.
Наклад 300 прим. Вид. № 2228. Замовлення № _____. Ціна вільна.

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса видавництва: 91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20 а,
Телефон (0642) 41-34-12. Факс (0642) 41-31-60.
E-mail: uni@snu.edu.ua